

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 2(21)-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 № 2(21) (февраль, 2016). Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2016

ОСНОВНОЙ РАЗДЕЛ

*Garibanova B.M.
Magistr 1 course "Labor Economics"
Dagestan State University
Russia, c. Makhachkala*

WOMEN IN THE LABOR MARKET

Annotation

The article is devoted to the study of the structure of the market and in the market place of the female population. Theoretical knowledge about gender and social discrimination. Identification of the problem with regards to limit women in the workplace.

Keywords: labor market, gender, discrimination, unemployment, women in the workplace.

To date, the labor market is rather complex structure, which characterizes relations concerning the purchase and sale. This complex structure of acute pressure on the weak half - women in the labor market. With the transition to market relations sharply reduced level of employment and as a consequence - high rates of unemployment in our country.

Of course, socialism, problems of this magnitude was not because they were guaranteed jobs for equal pay. But today, there is clearly a negative pattern: discrimination against women in the labor market. It manifests itself in the wage of women as compared to men, besides women often fired from their jobs than men. Although women learn all kinds of work - today it is difficult to divide the work into male or female. With the same success can be a cook man and a woman - a taxi driver.

From an economic point of view to judge the unequal "against" the labor market for women and men is quite difficult, as the level of employment for women is only slightly behind the men. (See. Table 1)

Table 1

The ratio of people employed in the economy of men and women for 2011-2014.



The paradox is that, other things being equal - with the same education and skills of women do not feel competitive.

According to statistics revealed that women with higher and secondary special education (gender-based comparison) much more and much less - with secondary and primary. According to Rosstat, the unemployed, with engineering specialty and members of the scientific divisions, about 70% of women, and unemployed teachers in all types of educational institutions - 85%. Working as women in need of employment, only about 14%.

But at the same time, women's wages at the level of 58-85% of men's wages similar qualification categories. It is clear that the labor supply does not meet demand for it on a professional basis, which greatly complicates the employment of unemployed women.

Women are starting to look for work, mainly faced with questions of personal character than their professional competence.

Many similar applicants the opinion that, despite their professional and family aspects perceived as a reason for the refusal to accept. The objectivity of the survey confirms the suspicions of the National Union of Personnel. The study identified three groups of workers the least desirable:

1. childless women in the first two years after the marriage,
2. single mothers,
3. divorced women with two or more children.

In 84% of the candidates of these categories will be denied under the pretext. 9% of HR managers are ready to consider the candidates from the list only on condition that their experience and knowledge level is much higher than other

candidates. And only 7% of respondents, no matter your marital status and contribution to the country's demographics.

That is clearly traced sexual discrimination in the selection of personnel. Employers do not go to take "social cargo" and prefer to take a man to work, rather than a woman. Paints concentrated and stereotypes. It is no secret that women find talkers and gossip, which can only to drink tea and talk about everything except work. But why such superficial signs must put a shadow on the professionalism of the women?

Not all women are talkative and lazy? Not at all, talkativeness, laziness or other disadvantages not bestowed with gender differences. In contrast, all women, and combine household chores and career. It should be borne in mind that the graceful worker - men who are so proud of you - the employer, ironed, fed and groomed by his wife, who also works.

So, the main cause of gender inequality in the labor market - is the stereotypes attributed to gender differences. We must learn to look with different eyes to such a situation and evaluate only professional human capabilities. But in our country is so firmly entrenched stereotype, this bone, that a similar phenomenon for a long time seen as normal.

Bibliography

1. Panov AM Gender analysis of the Russian labor market // Economic and social changes. 2012. №6;
2. Gender differences in wages: Textbooks / Abazieva VG -Saratov: SGTU 2013 .;
3. Shakhmatova NV Sociology generations Pokolencheskayaorganizatsiya modern Russian society / Under red.Krahmalevoy AD - Saratov: Publishing House Sarat. University Press, 2000.
4. Shabunova A. Women and the labor market // The analysis of the labor market. 2013, №6;
5. www.gks. Ru

Gulyamova S.T.

*The teacher of chair of the Psychology, Bukhara state university
Uzbekistan*

MARRIED RELATIONSHIP AND PARENTAL WORK IN TRAINING YOUTH: PEDAGOGICAL-PSYCHOLOGICAL APPROACH

In this article, we would like to stop on the problem: parental work`s affecting in training children. Parental work in training children must under construction on love, trust, worship, mutual understanding, and obedience and so on. It is known, hatred excites contentions, but love covers all limitations. Because, love doesn`t envy and isn`t extolled; love isn`t proud and love doesn`t look for itself; love doesn`t peeve; love doesn`t think about evil; love doesn`t rejoice at lie and will be glad for truth; love covers and trusts everything; love always hopes. So, according to scientists, humanity is summation of moral and psychological internals in personality expressing relation to a person supreme value. This peculiarity of personality reveals in displaying kindness, goodwill and

friendliness; in readiness to help other person and attentiveness to him (her); in reflection, that is ability to understand and to put himself (herself) on his (her) place; in tolerance to alien opinions, beliefs and behavior.

According to modern view, training is considered as progress of purposeful and consciously controlled by socialization like family training, religious training and school training. These socializations have several differences in different periods of child`s development. One of the most important differences taking place of child`s development in all periods is training acts as mechanism of management of progress of socialization. At the same time, it is impossible to overestimate also the role of social factors in formation of a child as personality. Aristotle wrote that soul isn`t used up the book of nature; experience applies on its pages its inscriptions. D. Locke considered that person is born with pure soul like a board covered with wax. And training writes on this board what it will like. French philosopher K. A. Helvetius taught that all people possess identical potential for intellectual and moral development by nature and distinction in psychological peculiarities is based on various influences of environment and different educational influences [4, 275].

Any action of person causes an assessment from people around if it affects other people in a varying degree and it isn`t indifferent for interest of society. We estimate it as good or bad, correct or wrong, fair or unfair. Thus we use concepts of moral. According to how moral is mastered and accepted by a person, it is possible to judge about his (her) level of moral. In other words, moral is personal characteristic unifying following peculiarities and properties as kindness, decency, honesty, truthfulness, justice, diligence, discipline, collectivism regulating individual behavior of person.

However, a wise son always pleases his father; a silly son distresses his mother. A wise son listens to admonition of his father; a riotous son doesn`t listen to accusation. A wise son gladdens his father; a silly person neglects his mother. A wise son observes the law; a son who is thick with spendthrifts shames his father. A son ruining his father and expelling his mother is considered dishonorable, disgraceful and ignominious. If a son robs his parents and says `it isn`t a sin`, he is considered an accomplice of robbers. If a son slanders his parents, his lamp will go out among deep darkness. Thus, it is grief and sorrow if somebody brings up a silly child and a silly child`s father never pleases. So, parental work in training of future generation should be so chaste and careful. If to direct a young man at the beginning of his way, he won`t evade from it when he grows old. Tsar Solomon gave such important and significant admonitions for youth about it:

Above all else, guard your heart, for it is the wellspring of life. Put away perversity from your mouth; keep corrupt talk far from your lips. Let your eyes look straight ahead, fix your gaze directly before you. Make level paths for your feet and take only ways that are firm. Do not swerve to the right or the left; keep your foot from evil [1, 684].

Parents must take into consideration teaching children to talk to others who are around them in training their children. Because, a person`s tongue does much though it is a small part of a person`s body. As a tongue is fire, none of people

can't tame. So each person should be dexterous for hearing and he should be calm and peaceful on his words and anger. If someone doesn't commit sin in his (her) words, that person is considered perfect and he (she) can bridle all his (her) body. Culture communication in children demands formation of trust, kindness to people. It will happen when politeness and attentiveness become norms of communication around children.

By the way, a person doesn't justify with only his faith; he also justifies through his affairs. As body is dead without spirit, faith is also dead without affairs. Thus, if faith doesn't have affairs, it is considered not living. So, children training in a safe family should learn to do good deeds and to create alms. However, it isn't necessary to create alms before people they see. When alms are created, left hand mustn't know what right hand is doing, because alms should be secretly.

A person loving wisdom gladdens his father; a man who is in relation with whores wastes his property. Honey flows from mouth of alien woman; her speech is softer than chrym, but its consequences are terrible like a two edged sword; her feet go in the direction of death. Warning youth, Tsar Solomon gave following admonition against adultery:

Now then, my sons listen to me; do not turn aside from what I say. Keep to a path far from her, do not go near the door of her house, lest you give your best strength to others and your years to one who is cruel, lest strangers feast on your wealth and your toil enrich another man's house [1, 684].

Parents should bring up their children in a spirit of industry avoiding laziness. Because, lazy hand makes poor a person; a hand of diligent enriches him. A collecting man during summer is considered a reasonable son; a sleeping man during harvest is considered a dissolute son. It seems parental work in training and forming children as a personality should be directed on an industry. Labor training of a child begins from labor duties and tasks in his family. Labor was and remains as a necessary and important resource to develop psyche and moral of personality. Labor must become natural physical and intellectual necessity for a child. However, it is necessary to say lazy youth the following admonition of Tsar Solomon:

Go to the ant, you sluggard; consider its ways and be wise! It has no commander, no overseer or ruler, yet it stores its provisions in summer and gathers its food at harvest. How long will you lie there, you sluggard? When will you get up from your sleep? A little sleep, a little slumber, a little folding of the hands to rest-- and poverty will come on you like a bandit and scarcity like an armed man [1, 685].

Summarizing we'd like to say that family consists of parents and their children. A woman only belongs to her husband; a man also belongs to his wife. Marriage between a husband and a wife should be pure. To live in a happy family is better than to live in a family there isn't joy and happiness. So, a husband and a wife shouldn't distress, insult and hurt one another. It is so important in a family.

They should spend their time for each other. To the purpose, loyalty, understanding, trust, patience, sincerity, care is important in a family. A man should love and appreciate his wife; a woman should respect and trust her husband. First of all, she should be always obedient to him. It is necessary when a child sees how his father loves and appreciates his mother and how his mother respects and trusts his father. Watching the relationship between his parents, a child will learn to love, to appreciate, to respect, to understand and to trust people living around him. When a child grows up, he will be grateful to his parents for their training. Because, he was learnt by his parents how to live right. Thus, human properties are considered so important in training and forming children as personality. And bringing up and forming children as personality is considered a parental duty before society and a state.

Literatures:

1. Притчи Соломона. - М.: 1998. С 684-685.
2. Гулямова С. Т. Супружеские отношения и родительский труд в воспитании молодёжи. "Актуальные проблемы социологии молодёжи, культуры, образования и управления". Материалы международной конференции. 1-том. Екатеринбург – 2014. 63-66 ст.
3. Гулямова С. Т, Тайирова Ш. И. Воспитание детей как актуальная проблема современности. Проблемы и перспективы развития современной науки: экономика, психология и право". Материалы международной научно-практической конференции. Москва – 2014. 275-278 ст.

Sabirova V.K., Ph.D.

Assoc.prof. of Osh State University

Abdumomunova B.A., Ph.D.

Docent of RSSU of Osh city,

Abdykadyrova S.R.

Ernazarova G.B.

teachers of OShSU

Osh, Kyrgyz Republic

THE PHENOMENON OF KYRGYZ LITERATURE IN ABROAD: RATIO OF METROPOLIS AND DIASPORA SPHERES

Дан анализ литературных взаимосвязей между явлениями художественной словесности в метрополии и кыргызской диаспоре других стран. Отделение от исторической родины представителей кыргызского этноса, выраженное в произведениях искусства слова на родном языке, не влияет на процесс их самоидентификации. Междисциплинарные связи являются перспективным направлением в современной науке.

Ключевые слова: диаспора, метрополия, явления слов, публицистика.

The analysis of the relationship between the phenomena of literary artistic literature in the metropolis and the Kyrgyz Diaspora in other countries. Separation from the historic homeland of representatives of the Kyrgyz ethnic group, expressed in works of art of speech in their own language, does not affect the process of their identity. Interdisciplinary communication is a promising

direction in modern science.

Keywords: Diaspora, metropolis, phenomenon of literature, journalism.

The monuments of Folklore and individual author literature is the content of the national art of speech. In contrast to the publicist and scientific literature, art literature claims to be universally recognized as a model of its classics. Literature, which takes place in the genesis and development of the region ethnic homeland - the metropolis is a major literary process, starting with the folklore, oral folklore. As a rule, almost all the subjects of works of art are folk initial base [3] (in the interpretation of V.Y. Propp - the formula of a fairy tale) [5]. Ireland also has a rich folklore it also can be seen below the general laws of art expression. The general, ordinary and national literature recognizes the unique only in comparison with the literatures of other ethnic groups, the mutual influence or contrastive discourse. It can be observed very clearly in the Kyrgyz literature metropolis and abroad. As an example in 1979 French linguist Remy Dore published in Japan in 1979, he recorded excerpts from the version of the "ocean-like" [1, p. 321] in half a million lines of the national epic "Manas", Located in Sarykol (high plains of the Pamir, which borders with Afghanistan and Pakistan). In addition to the linguistic subtleties of the local Kyrgyz dialect some well-known scenes from the epic storylines, are not available in the version of the famous storytellers of the metropolis - Sayakbai Karalaev and Sagymbay Orozbekov and other less well-known epic storytellers.

For immigrants from Russia after the collapse of the socialist system Diaspora / metropolis relations alter their former value; actual ones are the relation of minority / majority; the problems of national identity of the authors. We find two models of relations and the two models of the process: the inclusion of country culture of residence and inclusion of metropolitan culture rights literature of minority. There is a possible problem solution of Diaspora / metropolis relations by creating the concept of national identity, and the Diaspora / metropolis opposition is not relevant [4].

In the historiography of Kyrgyz literature is much more complicated, because of the notorious "newly created written." There is no use to open thesis about the controversial moments of the Orkhon-Yenisey nodular letter and inscribed with the help of epitaphs and other writings in the Altai Mountains on the plains of Siberia, Russian hills. It is sufficient to say, that some of the scientists believe their writings, even had success in deciphering them, in particular, Particularly it is known in researcher's work I. Steblova. A separate group of philologists does not consider petro glyphs as the literary monuments.

The argument needs to be considered in the following way. The differences of metropolis and Diaspora literature (as an example of the same Pamir Kyrgyz). In July 1978 sarykol's Kyrgyz Teyit tribe began to move to Pakistan, because of the outbreak of the Soviet-Afghan military conflict and further they moved to Turkey under the leadership of Rakhmankul Khan in 1979. Rahman Malek had songs of the sorrowful leaving the usual places, they suffering escape human and material losses in his songs "Asli Watan" (Esil Kayran Mekenim, ie "Precious left Motherland") and Kilic Tabaldiyev "Köch zhönynde" ("About the migrations").

Tabaldiyev described panic and bitterness at the forced relocation of countrymen:

<i>Ishanba (iusanda) kyny kechesi,</i>	<i>The evening of the Sabbath</i>
<i>Kachyshka elder Shih Boldu ah.</i>	<i>People were forced to flee.</i>
<i>Anashul gapti ukkanda,</i>	<i>As I heard these words,</i>
<i>Ichime dardim zhyk Toldu ah.</i>	<i>All is full of grief began (trans. –</i>

author).

Extensive land of Ak-Suu are left, Pamir is people had turmoil experience in searching of people of shelter and place. It also expressed the author's personal relationship:

<i>Otuzga zhashim kire elek,</i>	<i>I am not yet thirty years old,</i>
<i>Oyloboy pikir kəp kylyp</i>	<i>Do not think, but many</i>

opinions.

<i>Ak kirip ketti bashyma,</i>	<i>My head has already become</i>
--------------------------------	-----------------------------------

gray,

<i>Nohsan go urdum zhashyma.</i>	<i>But I do not regret it.</i>
----------------------------------	--------------------------------

Weeping, suffering, insecurity, fear and deprivation of the Kyrgyz denominated in the following similes and metaphors:

<i>Sanabay zherge tush bolduk,</i>	<i>We passed countless land</i>
<i>Kanaty syngan kush bolduk,</i>	<i>And as a bird with a broken</i>

wing,

<i>Cholystan zherge tush bolduk,</i>	<i>On the desert land of profit,</i>
<i>Bədənə Degen kush bolduk.</i>	<i>Like quail birds.</i>

No less emotional lines of the song "Asli Watan", composed by Rahman Malik recorded by K. Botoyarov, L. Stroilov, who translated R. Dore's record:

<i>Jany bir əskən gyl elem,</i>	<i>I was like early flower</i>
<i>Vatanimda bir zaman,</i>	<i>Home to a glorious time,</i>
<i>Oynop bir zhyrgən bala edem,</i>	<i>I was a smart kid,</i>
<i>Ot-tərđy aralap,</i>	<i>Among grasses and wood</i>

disappeared,

<i>Kəpəlök kuugan men edem.</i>	<i>And chased butterflies everywhere.</i>
---------------------------------	---

The author tells about: nourishing life, countless herds, fertile nature, pleasure and fun, beauty and goodness in his land. It is of the God's experiences - and the Kyrgyz left Pamir. They moved to Gilgit, where they were suspicious, many people died of hunger. Pictures of the deprived life resemble Apocalypse:

<i>Aksakaldar urmaty</i>	<i>Respect to aksakals</i>
<i>Kalbaganyn hattayyn,</i>	<i>Left - write,</i>
<i>Ata-ene sözdyryn</i>	<i>No word parents</i>
<i>Albaganyn hattayyn.</i>	<i>Does not listen - I will write.</i>

Where is the best here - the author asks and answers himself - it is the will of Allah, the test given by God. In general, both works are full of emotional suffering, bitter nostalgia for the abandoned homeland as a precondition for the life of Diaspora. So, as an example of both of these songs can be shown the fact that they are typical of the texts reveals a rather difficult era in the life of the Kyrgyz people as the metropolis and abroad.

Different times have changed the natural structure of the sources of ideas

and conditions of existence of the genre of fables, which is one of the key among the didactic-instructive arts of speech. The system of fiction fables and poetic genres play an important role, as a charge of aesthetic and ethical and educational and developmental ideas. The existence of a rich folklore heritage, historical and religious sources, ancient and medieval Oriental Literature (Rumi, Saadi, Nizami, Hafiz, Ibn Sino, Al-Farabi, Jami, Firdausi, O. Khayyam) has created fertile ground for the development of different genres in folklore, where from generation to generation orally transmitted ideas of edification, instruction and education of youth.

Due to the absence of writing among the Kyrgyz people have masses many of the original texts of the nameless talented authors have sunk into oblivion. Therefore, in Kyrgyz literature were not unexplored national identity of genres, historical evolution and the theory of the Kyrgyz folklore and poetry akyn formation and specificity of the author's creativity and mutual penetration in the world literature so far. Specifics of oral and written Kyrgyz literature, ethical, aesthetic Kyrgyz culture literature are still not fully understood in generalizing form. These gaps Kyrgyz literature attempts to implement [2]. Particularly impressed by the desire of authors of scientific manuscripts refer to the philosophical, aesthetic, sociological, educational, cultural, psychological, ethnographic, historical findings. This improves the overall literature discourse.

It is interesting to note that the first works of few names mentioned K. Miftahov, T. Baijiev, T. Samanchin et al. - Are also taken into service modern research attention. Particularly interesting ideas of scientists of national schools of literary criticism of the UIS and the world (Dagestan A. Abdurakhmanov, mordvin L. Kanaeva, Kazakh T. Kozhakeeva and A. Musaev, an Azerbaijan F. Karimova, Karakalpak O. Uteniyazova, Turkish women E. Mashtakova, Turkmen E. Ashirova, K. Salihanova and a number of scientists of Kyrgyzstan – K. Asanaliev, H. Bapaev, M. Rudov and many others).

Thus, the post-independence of Kyrgyzstan freedom in the spiritual and general cultural life, the revision of the artistic merits of past eras, in consonance with the new thinking is required to review the evolution of genres of folklore and review historical-genetic, ideological, thematic, artistic and problematic aspects of individual authorship in literature as well as in the science of it.

Literature:

1. Aitmatov Ch. In collaboration with the earth and the water ... / Essays, articles, conversations, interviews /. - Frunze, Kyrgyzstan, 1978. - 406 p.
2. Kyrgyz adabiyatynyn Tarihi (History of Kyrgyz literature). - Bishkek, 2002.
3. Levi-Strauss C. Structure and // Foreign study a semiotic folklore. - M., 1985.
4. Popova M.K. National identity and its reflection in the artistic consciousness. - M., 2008.
5. Propp V.Y. The structural and historical study of fairy tales // V. Propp. Poetics of folklore. - M., 1998; Or: V. Propp. Folklore and Reality. - M., 1976.

*Yudina O.V.
undergraduate student
Gogoleva M.A.
associate professor
The Institute of Service and Business (branch) of Don State Technical
University in Shachty*

JUVENILE SUICIDE

Annotation.

The article provides information on the prevalence and factors of suicidal behaviour of teenagers (up to 18 years) based on statistics taken over the last 5 years. The role of the Internet and the media, provoking and protective factors are considered. It is shown that the suicide of teenagers is the final link in a complex process resulting from many biological, psychiatric, psychological, social, and cultural factors. Knowledge of their role in the dynamics of the suicidal process gives the possibility of a differentiated approach to suicide prevention for children and adolescents.

Key words: commit suicide, suicidal behavior, reasons, statistics, juvenile suicide.

Every 40 seconds, someone from the inhabitants of the Earth deliberately commits a suicide. According to the statistics among the causes of death of young people (aged 15-29 years) worldwide suicide took the second place [1]. Among the causes of suicide are the following:

- problems in a personal life;
- family conflict, divorce;
- unfortunate love;
- death or loss of a loved one, illness of a close person;
- loneliness, lack of care and attention from others;
- chronic or prolonged stressful situations in the sphere of interpersonal, often intra-familial relationships;
- failure at work, in education;
- monetary loss;
- bad social experience (for example, loss of a social group, job loss, career crash), social isolation;

According to the staff of the Suicidality Institute of Psychiatry Health the problem of suicide is very acute today. In Moscow suicide came out on top among violent deaths, overtaking the number of victims of traffic accidents and fatalities during the Chechen campaign. Of course, every case is individual, but, as noted by psychiatrists, almost always in the "history" the role of Internet in this or another way is traced [2].

There are very interesting facts regarding the age of suicide bombers. It turns out that overwhelming, a disproportionate share of such cases are teenagers or young men and women in a transitional age. The dry language of medicine calls it by a special term-"adolescence suicide", meaning "a suicide committed in the time of sexual maturity.

What is happening to teenagers, why haven't lived half of their life, they are so eager to say goodbye to it? Over the last 5 years, the number of young bombers has been increasingly growing. Fortunately, not all teenagers manage to commit suicide: in 2010 81 people from 12 to 17 tried to get away from their lives.

Ways of committing suicide are known to children from birth, they are actively promoted by television, computer games and films. Most often children choose opportunities to withdraw from life without pain: just fall asleep from medicines and not wake up (43 teenagers in 2010 year). Others are attracted by bloody romance: 29 cases of cutting wounds. Someone chooses a reliable loop - 6 children, others prefer to flight from the height – 3 people. Girls commit suicide more often than boys (74.1%), but in reality the number of girls and boys leaving this world is equal, but boys often accomplish their intention, choosing more reliable means of doing it. The geography of suicide is very distinctive: children leaving in large cities commit suicide more often.

Among the children-suicides there are some who tried to manipulate their parents'. Adult people did not have time to prevent children from doing this act. The problem is not to have time to save, but to get the children of such suicidal thoughts. On the one hand, we get into the habit since childhood that the disease is not only a serious physical condition of the body, but also much more considerate treatment. Small children who do not get enough attention from their parents are ill quite often, and it helps them to attract Mum's or Dad's love.

Formed in childhood stereotype "disease is the attention and love", then finds its reflection in adulthood. When a teenager needs attention, and parents are busy with work and household chores, he uses familiar ways to attract surrounding to the disease. And what is the most terrible disease? Of course, death. Among the reasons for suicide, but more often its attempts, is the widespread romantic death. Beautiful movies where blood is tenderness are watched by teenagers. The youth movement tries to prove the beauty of death and starts visiting cemeteries, appropriate music, sublime anguish that eventually leads to a desire to stand out in their group. And how to become the best? Go to maximum! With the promotion of suffering and death, suicide is a beautiful exit from life.

Unfortunately, many teens do not realize that death cannot priory be beautiful. Beautiful blood flowing from the veins is shown in the movies, but puffed from water corpse is never shown; a beautiful flight from high buildings is focused rather than the way nurses clean the road from the corpse; beautiful tragic loop but not purple face and body in the feces is demonstrated. And death is not beautiful, it is really awful, but only a few people know it.

In most cases, juveniles are ready for this horrible act as a suicide due to relationships with parents, social causes, and personal emotional nature. In 2012 year, Russia ranked the first in Europe in terms of the number of child and teenager suicides. Children from wealthy families jump from roofs and cut the veins because of low scores for the exam, lost pocket money, critics from teachers. Lately, the number of adolescents who voluntarily passes away has increased by 37%. Annually about 2800 children and teenagers from 5 to 19 years kill themselves; for 100 thousand children and adolescents there are 22.5 cases of

suicide, which exceeds the global average three times [3].

Obviously, suicidal intentions are at least available for students of pedagogical supervision and intervention of psychological sphere of life of adolescents. It is possible to solve this problem only through a complex of social, psychological, pedagogical and medical measures. To do this, there are so-called "helplines", 24 hours a day in some major cities. Cooperative centers of psychological first aid for young people are established.

The meaning of the pedagogical strategy is, first and foremost, to instill in children from an early age the idea how valuable human life is, caring for its protection, about the ability to see in their own lives, "gift of God". Here it is an appropriate cooperation and with the Church, a reference to religious teachings, sharply condemning the voluntary care of human life. According to Christian religion suicide is considered to be a terrible sin, people who commit suicides are unworthy even of being buried in the General Cemetery with all rites.

Thus, the situation of suicide among children and juveniles is extremely poor and requires the adoption of urgent measures to improve it. To do this it is necessary to create an up-to-date system for the prevention of suicidal behavior in children and adolescents. The solution of this responsible and difficult problem is impossible without joining efforts of the state, social organizations, educational and law enforcement systems, health and social protection.

References:

1. Newsletter No. 398//first world health organization on prevention of suicide / [electronic resource]/URL: <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs398/ru/>
2. Wojciech V.F., Center of socio-psychological and informational support to mental health and family»//What do we know about suicide/ [electronic resource]/URL: <http://www.psychiatry.ru/stat/170>
3. Newspaper.ru//Consumer rights: Russia occupies 1 place in Europe in terms of the number of child and teenage suicides/ [electronic resource]/URL: http://www.gazeta.ru/social/news/2013/03/11/n_2792477.shtml

*Абдрафиков Д.И.
студент 3-го курса
Ханнанова Т.Р., к.ю.н.
научный руководитель, профессор
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

МОЛОДЕЖНАЯ ПОЛИТИКА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: В статье рассматривается развитие нормативно-правовой основы взаимодействия органов государственной власти и молодежных общественных объединений. В статье обозначены основные тенденции государственной молодежной политики в сфере регулирования молодежного движения Республики Башкортостан.

Ключевые слова: Государственная молодежная политика, молодежные общественные объединения, нормативно-правовая основа, Государственный комитет по делам молодежи, Молодежная общественная

палата.

Одним из важнейших индикаторов социально-экономического состояния общества является молодежь. Она представляет собой особую социально-демографическую группу, которая является важнейшим ресурсом эффективного развития любого государства. Перспективы развития молодежи во многом связаны с действиями государства, ее молодежной политикой.

«Молодежная политика» как понятие появилось в общественно-политической и научной литературе в 1950-1960-е гг. и было связано со становлением молодежи как самостоятельной социальной силы и ее самоопределение социально-политическом пространстве. К 1970-м гг. в большинстве развитых стран молодежная политика становится самостоятельным направлением государственной политики. Это выразится в принятии законов, программ и проектов с широкой реализацией прав молодежи.

Молодежная политика современной России представляет собой важнейшее стратегическое направление общей политики государства. Рассмотрим молодежную политику на примере Республики Башкортостан. Главным органом регулирующим направление молодежной политики в РБ является Министерство молодежной политики и спорта Республики Башкортостан. [2] Министерство занимается поддержкой:

- а) экономических инициатив молодежи (предпринимательство, вовлечение, отбор, популяризация, обучение молодых граждан, занятость, решение жилищных вопросов);
- б) творческих инициатив молодежи;
- в) гражданских инициатив молодежи.

Эффективность молодежной политики возрастает, если молодежь на условиях социального партнерства принимает участие в разработке и реализации управленческих мер. Молодежная политика связана с реформированием социальных отношений и изменением приоритетов социального управления, что требует актуализации социального капитала российского общества, с привлечением молодежных структур в качестве экспертов и соучастников молодежной политики. Молодежная политика республики нуждается в постоянных инновациях, поскольку молодежь является самой динамично развивающейся социально-демографической группой.

На федеральном уровне существует пока только проект федерального закона о молодежной политике, а в РБ уже есть закон регулирующий данное направление. Это закон от 12 ноября 1991 года № ВС-9/74 «О молодежной политике в Республике Башкортостан». Который определяет основные принципы, сущность, направления государственной молодежной политики, в том числе правовой статус молодежных объединений. [1] Также необходимо отметить негативный факт отсутствия федерального закона о молодежной политике. Нужно принять федеральный закон о государственной молодежной политике в Российской Федерации, который

отвечал бы современным потребностям и законным интересам молодых граждан и их объединений, а также являлся бы «фундаментом» для тех законов и иным нормативно-правовым актам, которые уже действуют в регионах.[3]

В 2007 году появилось Республиканское движение молодежи – своеобразная попытка создания властными структурами мегаорганизации, куда должны были войти все общественные молодежные объединения Башкортостана. «Движение позволит им получить новый импульс для своего развития» - отметил председатель Государственного комитета РБ по молодежной политике Юлай Ильясов. [4]

В том же году был сделан шаг в отношении привлечения молодежных объединений к участию в законотворческой деятельности. В Государственном Собрании – Курултае Республики Башкортостан – была образована Молодежная общественная палата, куда вошли представители молодежных объединений. Нерешёнными до конца проблемами молодежного движения остаются малочисленность большинства объединений и чрезмерный уклон в сторону разовых мероприятий, концентрация работы объединений лишь в столице и нескольких крупных городах республики.

В настоящее время государственная молодежная политика находится на стадии становления. В условиях поиска новых идей, подходов и стратегии, в целом, намечаются перспективы новой молодежной политики. Основная задача современной молодежной политики – привлечение подрастающего поколения к активной политической и социально-экономической жизни, создание современных механизмов выработки и принятия решений по проблемам молодежи с широким привлечением общественной инициативы самих молодых людей.

Использованные источники:

1. Закон Республики Башкортостан «О молодежной политике в Республике Башкортостан» от 12 ноября 1991 г.(ред. от 18.07.2011)
2. Концепция развития духовно-нравственной культуры и гражданской активности детей, подростков и молодежи «Молодежь – стратегический ресурс Республики Башкортостан» на 2006-2015 годы. Уфа: Госкомитет РБ по молодежной политике, 2007 г.
3. Положение молодежи и реализация государственной молодежной политики в РФ. 2001-2002 гг. М.:Министерство образования РФ, 2002.
4. Государственное Собрание – Курултай Республики Башкортостан (Официальный информационный портал).

Абдурахманов А.К.
старший преподаватель
Чеченский государственный педагогический институт
Хаджимуратова М.И., к.э.н.
доцент
Грозненский государственный нефтяной технический
университет им. академика М.Д. Миллионщикова
Россия, г. Грозный

РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РЕГИОНЕ

Промышленность Чеченской Республики представлена в основном крупными филиалами естественных монополий Российской Федерации в сфере нефтегазодобычи и энергетики. В структуре промышленного сектора экономики региона также предприятиями промышленности, транспорта, связи, агропромышленного комплекса и стройиндустрии, восстановленных в рамках федеральных целевых программ, осуществляющих свою экономическую деятельность в сфере добычи полезных ископаемых, обрабатывающие производства и производства и распределении электроэнергии, газа и воды.

Состояние экономики сферы промышленного производства Чеченской Республики в последние годы характеризуется стабильным ростом основных производственных показателей и устойчивым развитием отрасли (табл. 1).

Всего по республике в 2014 году объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами промышленными предприятиями в сфере производства, составил 20158,2 млн. руб. или 105,3% по сравнению с предыдущим годом, в том числе: добыча полезных ископаемых 5456,0 млн. руб. или 111,1%, обрабатывающие производства – 3702,2 млн. руб. или 82,8%, производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 11000,0 млн. руб. или 112,7% по сравнению с 2013 годом.

Таблица 1

Объем отгруженной продукции промышленного производства Чеченской Республики

	2011	2012	2013	2014	2014 в % к 2013
Объем отгруженной продукции (работ, услуг) млн. руб., всего	10636,0	12658,6	19147,8	20158,2	105,3
Из них:					
добыча полезных ископаемых	4404,8	4290,0	4909,8	5456,0	111,1
обрабатывающие производства	1646,0	3065,0	4473,4	3702,2	82,8
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	4585,2	5303,6	9764,6	11000,0	112,7

Источник: Чеченская Республика в цифрах. 2015: Краткий статистический сборник / Чеченстат. – Грозный, 2015. – 229 с.

В 2014 году объемы промышленного производства по виду

экономической деятельности обрабатывающие производства несколько сократились – с 4473,4 млн. руб. в 2013 году до 3702,2 млн. руб.

При этом необходимо отметить значительное увеличение данного показателя в 2013 году по сравнению с 2012 годом, который произошел за счет модернизации и технического переоснащения действующих производств, внедрения новых эффективных технологий и оборудования в рамках, реализуемых в реальном секторе экономики мероприятий федеральных целевых и республиканских программ.

Рост показателя производства и распределения электроэнергии, газа и воды на 1235,4 млн. руб. или 112,7% сложился в основном за счет ввода и подключения к энергетическим мощностям новых потребителей в различных сферах экономики республики.

Общий индекс промышленного производства в 2014 году по отношению к 2013 году увеличился и составил 105,3% .

В общем объеме отгруженных товаров собственного производства по отдельным видам экономической деятельности в 2014 году наибольший удельный вес занимает производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 54,6%, на добычу полезных ископаемых приходится 27,1%, на обрабатывающие производства – 18,3% (рис. 1).

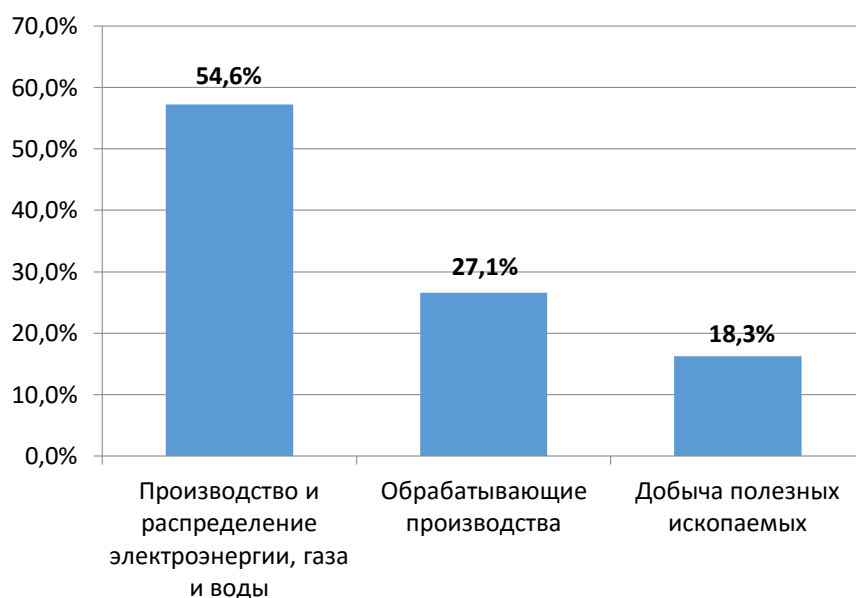


Рис. 1. Объем отгруженных товаров собственного производства

Количество занятых в указанных сферах в 2014 году составило 31,0 тыс. человек против 25,6 тыс. человек в 2013 году.

Таким образом, анализ основных показателей состояния отраслей промышленного производства Чеченской Республики и официальные данные статистических органов управления показывают, что, несмотря на значительный производственный потенциал мощности действующих предприятий, загружены менее чем на 20%.

В этой связи, актуальным для отрасли является вопрос модернизации с целью перехода промышленных предприятий к устойчивому развитию на

базе использования современных технологий производственной деятельности промышленных предприятий.

Для достижения указанных целей реализована в отрасли республиканская целевая программа «Развитие промышленности в Чеченской Республике на период 2012-2014 годов» с общим объемом финансирования (в ценах 2011 года) 749,9 млн. рублей.

Для обеспечения предусмотренного Программой роста объемов производства, особое значение придается сохранению и развитию производства изделий за счет разработки и освоения новой и модернизации выпускаемой предприятиями продукции, развитию сотрудничества и кооперации предприятий с потенциальными партнерами с целью создания совместных предприятий и производств.

Программными мероприятиями предусматривается максимальное использование местных сырьевых ресурсов для производства промышленной продукции.

Модернизация предприятий в рамках указанной Программы носит локальный характер и не решает задачи перепрофилирования и технологического обновления предприятий отрасли, чья продукция не конкурентоспособна и не пользуется спросом на рынке.

Сегодняшний уровень производственного, маркетингового и кадрового потенциала промышленных предприятий не способствуют выходу предприятий на проектную мощность, наращиванию объемов выпуска продукции и наполнению вновь созданных рабочих мест квалифицированными кадрами.

Выход из ситуации видится в усилении контроля за расходованием бюджетных средств выделяемых в рамках Программ, а в перспективе отказ от практики безвозмездных бюджетных вливаний в убыточные или нерентабельные предприятия, включение отдельных предприятий отрасли в план приватизации на 2014 и последующие годы, предоставление перспективным предприятиям республики субсидий на погашение процентных ставок по привлеченным кредитам. Предлагаемые меры должны способствовать росту эффективности работы хозяйствующих субъектов и обеспечить положительную динамику основных показателей развития промышленного сектора экономики республики.

Серьезным сдерживающим фактором для дальнейшего развития промышленности республики сегодня является отсутствие собственных генерирующих мощностей. Такие крупные инвестиционные проекты, как Грозненская ТЭС, каскад Аргунских ГЭС и реконструкция Аргунской ТЭЦ, планируемые реализацией, призваны придать динамику развитию промышленности и ускорить процесс индустриализации республики в ближайшем будущем.

Использованные источники:

1. Батаева Я.Д., Исраилов М.В. Тенденции развития промышленного сектора экономики Чеченской Республики // Фундаментальные исследования. – 2012. – №9 (часть 2). – С. 488-492.

2. Исраилова Я.В., Исраилов С.В., Исраилов М.В. Инновационная активность как компонент системного социально-экономического развития региона / «Наука и образование в Чеченской Республике: состояние и перспективы развития». Материалы Всероссийской научно-практической конференции, (7 апреля 2011 г., Грозный). – Грозный, 2011. – С. 94-98.
3. Постановление Правительства Чеченской Республики от 23 июня 2011 года № 109 «Об утверждении республиканской целевой программы «Развитие промышленности в Чеченской Республике на период 2012-2014 годов».
4. Чеченская Республика в цифрах. 2015: Краткий статистический сборник / Чеченстат. – Грозный, 2015. – 229 с.

Абрамова В.А.
студент 2 курса магистратуры
Ивановский Государственный Политехнический Университет
Россия, г. Иваново

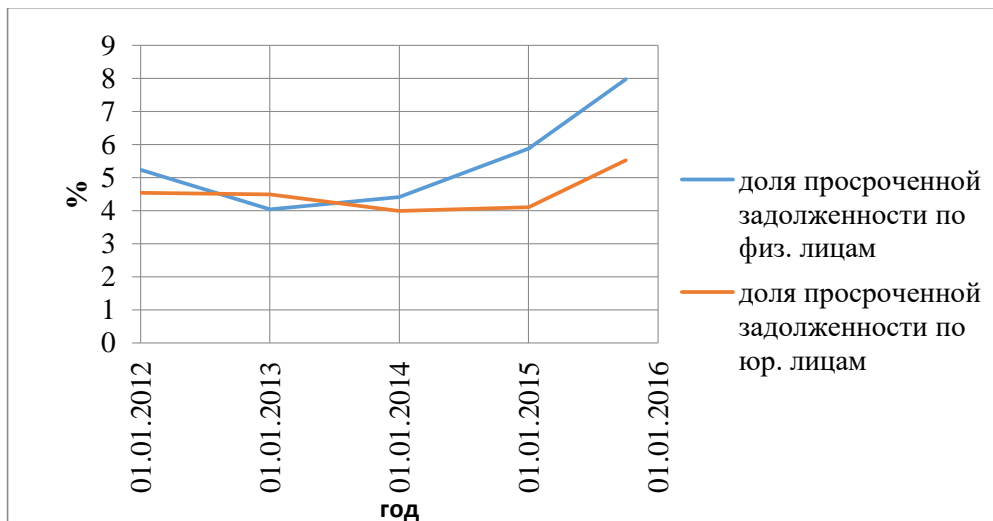
МИНИМИЗАЦИЯ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ, ВОЗНИКАЮЩИХ В ПРОЦЕССЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Аннотация. В статье проанализированы способы минимизации кредитных рисков, возникающих в процессе банковского кредитования физических лиц, рассмотрены меры снижения кредитного риска

Ключевые слова: кредитный риск, минимизация кредитного риска, кредитование физических лиц.

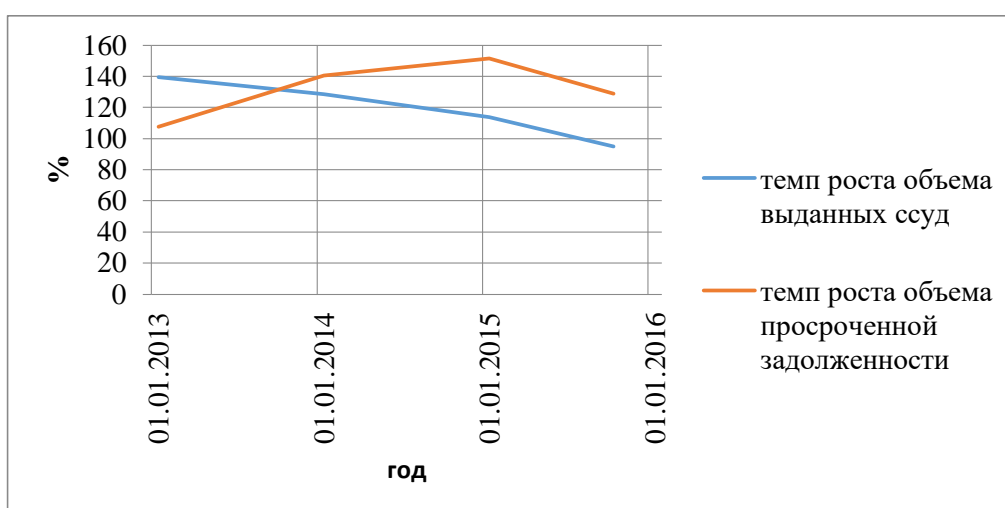
Анализ основных тенденций российского банковского сектора свидетельствует о высоких темпах развития такого направления деятельности кредитных организаций как кредитование физических лиц. При этом следует отметить, что остается еще невысокий уровень культуры кредитования и развития инфраструктуры, что ведет к накоплению рисков в данном сегменте работы коммерческих банков.

Анализ статистических данных Банка России показывает, что величина просроченной задолженности по кредитам, выданным физическим лицам превышает аналогичный показатель по сравнению с кредитованием юридических лиц (рисунок 1). Кроме того, темпы роста просроченной задолженности значительно выше темпов увеличения объемов ссуд, предоставленных частным заемщикам (рисунок 2).



Источник: составлен автором по данным ЦФ РФ: <http://www.cbr.ru>

Рисунок 1 - Динамика доли просроченной задолженности по кредитам, выданным физическим и юридическим лицам, %



Источник: составлен автором по данным ЦФ РФ: <http://www.cbr.ru>

Рисунок 2 - Динамика темпов роста объема выданных ссуд и просроченной задолженности, %

Следует отметить, что кредитование физических лиц имеет ряд особенностей, которые существенно влияют на степень риска. В частности, существуют сложности в оценке кредитоспособности физических лиц по сравнению с юридическими лицами из-за ограниченности способа подтверждения достоверности информации о заемщике - физическом лице, особенно в условиях неразвитости инфраструктуры рынка России, а также проблематичность контроля за целевым использованием кредита и сохранностью обеспечения.

Таким образом, в сложившихся условиях функционирования российских банков кредитование физических лиц отличается повышенными рисками по сравнению с остальными сферами деятельности кредитных организаций. В связи с этим возникает необходимость разработки особой системы, позволяющих вовремя выявлять, правильно оценивать и минимизировать риски коммерческих банков при кредитовании физических

лиц.

Существует несколько методов, которые используют банки для минимизации рисков при кредитовании: создание резервов, лимитирование ссудных операций, диверсификация, страхование и др.

Основным методом минимизации рисков является создание резервов на покрытие убытков в соответствии с существующими видами операций банка, а также определение порядка их использования. Согласно методике ЦБ РФ все ссуды делятся на пять категорий качества. В зависимости от категории качества устанавливается размер резерва: стандартные - 0%, нестандартны от 1% до 20%, сомнительные от 21% до 50%, проблемные от 51% до 100%, безнадежные – 100%.

Следующий метод - это лимитирование ссудных операций, что позволяет снизить концентрацию риска. Лимитирование проводится в разрезе филиалов или на одну операцию по следующим группам: по различным характеристикам заемщиков, по различным видам кредитных продуктов, в региональном разрезе, по полномочиям должностных лиц и органов банка по принятию решений о предоставлении ссуд.

Метод диверсификации является один из основных методов снижения риска по портфелю кредитов в целом. Он представляет собой вложение денежных средств в объекты, не связанные друг с другом. При формировании кредитного портфеля банк должен придерживаться следующих принципов:

- выдавать мелкие ссуды большому количеству заемщиков;
- соблюдать соотношение обеспеченных и необеспеченных ссуд;
- выдавать кредиты с фиксированными и плавающими ставками;
- осуществлять вложения средств в разные регионы;
- предоставлять займы с разными сроками выдачи и погашения.

Одним из методов минимизации рисков является страхование, т.е. уменьшение или устранение риска для страхователя путем предоставления кредиторам гарантий погашения кредитов в обусловленные сроки в случае неплатежеспособности должника или неоплаты долга страховщиком по другим причинам. При кредитовании физических лиц возможны три варианта страхования:

- страхование имущества, приобретаемого в кредит (страхование залога);
- страхование жизни, здоровья и трудоспособности самого заемщика;
- страхование риска непогашения кредита.

К мерам, позволяющим снизить риск, относятся анализ кредитоспособности заемщика, отказ в выдаче кредита неплатежеспособным клиентам, привлечение гарантий и поручительств (в этом случае имущественную ответственность за заемщика несет, как правило, третье лицо).

Одним из главных условий при разработке скоринговых систем является наличие большого массива статистической информации, на

основании которой кредитная организация может построить скоринговую карту. Эти данные могут быть получены не только путем их накопления внутри организации, но и из внешних источников, в частности из бюро кредитных историй. Соответственно одним из приемов снижения риска в сфере кредитования физических лиц на макроэкономическом уровне является организация функционирования системы бюро кредитных историй.

В качестве одной из мер снижения кредитного риска можно назвать децентрализацию бизнеса. Некоторые крупные банки создают дочерние организации, в роли которых выступают более мелкие банки, действующие на рынке под другим брендом. Дочерние организации действуют в наиболее рискованных сегментах рынка, либо тех сферах, в которых материнские организации не развивают свою деятельность. В виду того, что дочерние компании охватывают более рискованный сегмент, то и меняется кредитная политика банка, увеличивается процентная ставка по кредитам, так как в нее закладывается больший риск. На дочерних банках происходит апробация новых продуктов, технологий, при этом если какое-либо мероприятие банка будет отрицательно воспринято клиентами, то данный негатив не распространится на материнскую организацию, ведь у потребителя эти банки не ассоциируются друг с другом.

Таким образом, банк может охватить все сферы бизнеса, но при этом риск рассредоточить. В качестве примера децентрализации бизнеса можно назвать «ВТБ24» и его дочернюю организацию «Лето Банк», ориентированную на массовый розничный сегмент и «Сбербанк» и его розничное предприятие «Сетелем Банк» (у «Сбербанка» 74% акций данной кредитной организации). Кроме того, с вводом Центральным Банком России предельных значений полной стоимости кредита, некоторые банки стали создавать свои микрофинансовые организации (МФО), потому что для МФО данное предельное значение полной стоимости кредита существенно выше, соответственно в данную процентную ставку можно заложить большие риски, при этом не потерять определенную долю рынка. Примером может служить МФО «Лето-деньги», 99,9% акций МФО принадлежит «Лето Банку».

Итак, риски в сфере кредитования физических лиц остаются высокими, банки постоянно предпринимают меры по усовершенствованию системы минимизации кредитных рисков. Правильный выбор необходимого метода в процессе осуществления банком своей кредитной деятельности позволяет минимизировать кредитный риск, повысить качество кредитного портфеля и укрепить надежность банка.

Использованные источники:

1. Банковские риски: учебник / под ред. О. И. Лаврушина, Н. И. Валенцовой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2013. – 292 с.
2. Морсман-младший Э.М. Управление кредитным; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2010
3. Сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru>

*Авдеева Н.А.
студент, 3 курс
факультет экономический
Мазаева Т.И., к.с.-х.н.
доцент*

*кафедра «Страхование и финансово-экономический анализ»
Волгоградский государственный аграрный университет
Россия, г. Волгоград*

ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА В КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВАХ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: в данной статье рассматривается динамика изменения основных статистических показателей в животноводстве в крестьянских (фермерских) хозяйствах Волгоградской области.

Ключевые слова: малые формы хозяйствования, поголовье животных, продукция животноводства, личное потребление, потребление на душу населения.

*Avdeeva NA
Student
3 rdyear, Faculty of Economics
Russia, Volgograd*

*Mazaeva TI, Candidate of Agricultural Sciences, Associate Professor
Associate Professor of "Insurance and financial and economic analysis"
Volgograd State Agricultural University
Russia, Volgograd*

LIVESTOCK PRODUCTION IN A PEASANT (FARMER'S) ECONOMY VOLGOGRAD REGION

Abstract: This article examines the dynamics of changes in the main statistical indicators in livestock (peasant) farms in the Volgograd region.

Keywords: small forms of farming, livestock animals, livestock production, private consumption, per capita consumption.

Животноводство является важной отраслью сельского хозяйства, источником высококалорийных и диетических продуктов питания. Одной из ведущих отраслей животноводства является скотоводство. На его долю приходится в ряде регионов свыше 50% валового объема сельскохозяйственной продукции. Оно производит практически 100% молока и около 40% мяса, уступая по рентабельности только птицеводству [1,5].

Животноводческая отрасль региона представлена молочным и мясным скотоводством отечественных и зарубежных пород, свиноводством, овцеводством, яичным и бройлерным птицеводством. С целью стимулирования роста объемов производства продукции животноводства реализуются мероприятия государственной программы "Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья

и продовольствия" на 2014 - 2020 годы.

Мясо – самый популярный и востребованный продукт в рационе питания человека. Пищевая ценность мяса определяется тем, что оно является носителем полноценного животного белка и жира. Среди мясных продуктов, потребляемых человеком, говядине принадлежит одно из основных мест, что связано с его высокой питательной ценностью, а также с традициями многонационального населения [3, 4].

Главными составляющими Программы являются: стабилизация поголовья животных и птицы и повышение их продуктивности, создание сбалансированной кормовой базы и переход к новым технологиям содержания и кормления, обеспечение породного обновления животных и птицы и эффективное использование биопотенциала новых пород, развитие социально значимых отраслей овцеводства и козоводства и, как следствие, повышение финансовой устойчивости отрасли животноводства.

В настоящее время в Волгоградской области работает 33 племенных хозяйства, в том числе: 4 племенных завода по разведению крупного рогатого скота молочных пород и 6 племенных репродукторов, 3 племенных завода по разведению крупного рогатого скота мясных пород и 4 племенных репродуктора;

в свиноводстве - 4 племенных репродуктора. В Волгоградском регионе приоритет - молочное животноводство.

Вес малых форм хозяйствования в общем количестве предприятий значительный. Сокращение доли крестьянских (фермерских) хозяйств произошло в основном за счет их перерегистрации в качестве глав крестьянских (фермерских) хозяйств (индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица).

По состоянию на 01 января 2015 г. в Волгоградской области более 10тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств, 240,5 тысячи личных подсобных хозяйств.

Малыми формами хозяйствования обеспечивается содержание более 85 % общей численности крупного рогатого скота (таблица 1), 65,6 % свиней, 84,8 % овец и коз. В совокупности производится 64 % мяса и более 92 % молока.

Таблица 1 – Поголовье в крестьянских (фермерских) хозяйствах, тысяч голов

Наименование	2010г	2011г	2012г	2013г	2014г
Крупный рогатый скот	16,9	40,1	58,6	59,0	54,0
в т. ч. коровы	7,2	25,5	37,5	37,6	33,8
Свиньи	29,0	10,5	6,9	4,9	4,1
Овцы и козы	124,9	152,2	224,6	338,4	224,6

Источник: авторский по [2]

Поголовье всех видов животных в 2014 году в хозяйствах уменьшилось относительно 2013года, а общее изменение за

рассматриваемый период имеет динамику увеличения. Объемы производства имеют прямо-пропорциональную зависимость от количественного фактора (таблица 2).

В силу того, что преобладающая часть малых форм хозяйствования ведет менее специализированное, по сравнению с крупными организациями, сельскохозяйственное производство, и на их территории выращивается относительно большой набор сельскохозяйственных культур и животных, они вносят заметный вклад в сохранение биоразнообразия агроценозов, обеспечение их устойчивости, улучшение экологической ситуации в сельской местности.

Малые формы хозяйствования реализуют не только производственные функции, но участвуют в решении социальных проблем села: обеспечении занятости сельского населения, прежде всего молодежи, повышении доходов сельских жителей, сохранении сельского образа жизни, развитии сельских территорий.

Таблица 2 - Производство основных видов продуктов животноводства в крестьянских (фермерских хозяйствах) (тыс. тонн)

Наименование	2010г	2011г	2012г	2013г	2014г
Молока	17,9	23,0	26,0	30,1	29,2
Скот и птица на убой (в живом весе)	6,5	8,2	7,4	8,2	7,9
в том числе:					
крупный рогатый скот	1,6	1,9	4,1	4,7	4,6
свиньи	3,1	1,8	1,0	0,8	0,6
овцы и козы	1,7	0,7	2,2	2,6	2,6
Яйца, млн. штук	3,2	3,0	2,6	2,1	1,8
Шерсть (в физическом весе), тонн	364	387	390	489	475

Источник: авторский по [2]

Малым формам хозяйствования принадлежит особая роль в ведении сельскохозяйственного производства.

Такие хозяйства соединяют первичную ячейку общества с элементарной формой организации производства в условиях рыночной экономики и тем самым способствуют наиболее рациональному ведению хозяйства на селе. По сравнению с деятельностью сельскохозяйственных организаций с низким объемом реализуемой продукции и с учетом производства продукции для личного потребления, можно говорить о значительной роли малых форм хозяйствования в аграрном секторе экономики. Безусловно, исследуемый сектор уступает по эффективности производства крупным организациям, вместе с тем, он является объективной реальностью в развитии сельского хозяйства. Их возрастающая роль в

аграрном секторе экономики подтверждается ростом и стабилизацией их численности и размеров.

Альтернативной заменой части разрушающихся сельскохозяйственных организаций могут быть только малые формы хозяйствования, которые имеют экономическую устойчивость. Личные подсобные хозяйства являются хорошей базой для дальнейшего развития фермерства.

Малые формы хозяйствования дополняют сельскохозяйственные потребительские кооперативы, одной из главных функций которых является закуп излишков сельскохозяйственных продуктов у населения и других сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Имеющие место различия в размерах крестьянских (фермерских) хозяйств во многом определяются политикой региональных властей, направленной на поддержку этого нового для России сектора экономики.

Использованные источники:

1. Мазаева Т.И. Анализ структурных изменений животноводства волгоградской области в контексте продовольственной безопасности// Научное обозрение. 2012. №2. С. 9-14.
2. Статистическое обозрение. Сельское хозяйство, охота и лесоводство в Волгоградской области. Волгоград 2015г.
3. Мазаева Т.И. Современное состояние животноводства в контексте продовольственной безопасности // Вестник Университета. 2012. №1. С.59-63.
4. Смотрова Е.Е. Животноводство региона в контексте продовольственной безопасности// Региональная экономика: теория и практика 2014, № С.48- 53.
5. Мазаева Т.И. Аграрный сектор экономики Волгоградской области в контексте продовольственной безопасности: тенденции развития // Экономика и предпринимательство. 2013. № 3 (32). С. 160-163.

Азизов М.Н.

магистр

ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

ЭТИКЕТНЫЕ НОРМЫ ТЕЛЕФОННОГО РАЗГОВОРА

Аннотация: Статья посвящена этикетным нормам общения по телефону. Необходимо помнить, что вежливое, доброжелательное общение по телефону – это один из немаловажных путей формирования позитивного имиджа как организации в целом, так и ее отдельных сотрудников и подразделений.

Ключевые слова: этикет, телефонный разговор, деловой человек, правила общения.

WOMEN IN THE LABOR MARKET.

Annotation

The article is devoted to the study of the structure of the market and in the market place of the female population. Theoretical knowledge about gender and social discrimination. Identification of the problem with regards to limit women in the workplace.

Keywords: labor market, gender, discrimination, unemployment, women in the workplace.

To date, the labor market is rather complex structure, which characterizes relations concerning the purchase and sale. This complex structure of acute pressure on the weak half - women in the labor market. With the transition to market relations sharply reduced level of employment and as a consequence - high rates of unemployment in our country.

Of course, socialism, problems of this magnitude was not because they were guaranteed jobs for equal pay. But today, there is clearly a negative pattern: discrimination against women in the labor market. It manifests itself in the wage of women as compared to men, besides women often fired from their jobs than men. Although women learn all kinds of work - today it is difficult to divide the work into male or female. With the same success can be a cook man and a woman - a taxi driver.

From an economic point of view to judge the unequal "against" the labor market for women and men is quite difficult, as the level of employment for women is only slightly behind the men. (See. Table 1)

Table 1

The ratio of people employed in the economy of men and women for 2011-2014.

Значение телефонного общения для современных деловых людей трудно переоценить, поскольку это самый простой способ быстрого установления контакта, телексы, телетайпы, факсы лишь дополняют его. По телефону ведутся важные переговоры, назначаются встречи, даже заключаются сделки. Умение деловых людей грамотно вести телефонную коммуникацию влияет на их личный авторитет и на репутацию фирмы, организации, предприятия, которую они представляют. Соблюдая правила этикета при телефонном разговоре, вы демонстрируете не только свой деловой профессионализм, но и общую культуру, образованность [1, с. 48].

Телефонные переговоры можно рассматривать как специфический случай проведения деловой беседы. Исходя из этого, следует сделать два вывода. Во-первых, правила подготовки и проведения деловой беседы во многом сохраняют свою значимость при ведении телефонных переговоров. Во-вторых, телефонный разговор обладает целым рядом отличительных

особенностей по сравнению с очной беседой.

Сходство этических правил деловой беседы и телефонного разговора заключается в возможности перенесения основных этапов подготовки и проведения с очной на телефонную беседу. Так, например, в зависимости от значимости телефонного разговора следует уделить внимание отдельным этапам его моделирования: определение цели беседы, ее информационная подготовка, отработка формулировок понятий и суждений, определение последовательности и содержания аргументации, анализ возможной реакции собеседника на те или иные высказывания.

Естественно, правила, относящиеся к очной беседе, следует переносить на телефонный разговор не автоматически, а с определенной корректировкой. Для данного вида беседы не актуальны такие этапы подготовки, как формирование состава участников или выбор места проведения беседы с учетом элементов невербальной обратной связи по причине ее отсутствия. Начальный, основной и завершающий этапы проведения разговора в телефонном варианте будут не столь явно выражены [2, с.57].

Неизменными следует считать общие нормы поведения в беседе: демонстрация заинтересованности в предмете разговора, доброжелательность по отношению к собеседнику (даже если телефонный звонок отвлек вас от важных и срочных дел, указать собеседнику на вашу занятость следует в корректной и вежливой форме), отсутствие влияния на характер разговора вашего общего настроения

Кроме того, телефонный разговор связан, как правило, с передачей конкретной информации. «Хорошим тоном» и хорошей «техникой личной работы» считается готовность собеседника эффективно принять и использовать направляемую ему информацию. Также немаловажно и то, как человек умеет передавать необходимую информацию в ходе телефонной беседы. В этом смысле важен этап информационной подготовки к беседе. Он подразумевает подборку в компактном виде всех необходимых данных, цифрового материала, наименований документов и т. п., которые с большой степенью вероятности могут быть востребованы в ходе телефонных переговоров. Рекомендуется подобного рода информацию заносить в специальный блокнот, используемый только для телефонных бесед. В этот блокнот следует заносить также предварительно составленный план разговора, особенно если он включает в себя несколько достаточно сложных вопросов. Сюда же целесообразно записывать получаемую информацию. Рекомендуется фиксировать дату и время телефонных звонков. Записывать получаемую информацию следует в любом случае, не полагаясь излишне на собственную память. В этом смысле телефонный разговор выгодно отличается от очной беседы, так как запись информации не всегда позитивно воспринимается собеседником при непосредственном контакте. Если какую-то информацию вы не успели зафиксировать в процессе разговора, – сделайте это непосредственно после его завершения, не откладывая до выполнения более срочных, с вашей точки зрения, дел [3, с.68].

Телефон – наш деловой партнер, сотрудничество с которым требует определенных этикетных знаний. Практика показывает, что даже беглое ознакомление с правилами телефонного этикета и техникой телефонных переговоров значительно улучшает качество работы в этой области деловых отношений. Иногда достаточно разъяснить самые типичные ошибки, и многие проблемы, связанные с эффективностью взаимодействия с клиентами компании, ее деловыми партнерами и корпоративным имиджем, исчезают, позволяя корректировать и совершенствовать стиль делового поведения.

Будьте вежливы в общении, и тогда оно доставит массу удовольствия вам и вашему собеседнику [4, с.110-111].

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Этикет делового телефонного разговора // Развитие предприятий, отраслей, регионов России. Сборник статей IV Всероссийской научно-методической конференции. – Пенза: Приволжский дом знаний, 2011. С. 48 – 50.
2. Шилова К.А. Телефонные разговоры делового человека. М., 1993. – 71 с.
3. Ллойд К.Ф. Телефонный разговор с клиентом: как добиться успеха. – М., 1994. – 114 с.
4. Игебаева Ф.А. Межличностное общение и коммуникации: практикум. – Уфа: «Башкирский ГАУ», 2013. – 144 с.

*Азнаев А.В.
студент 2 курса
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОТИВОПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Актуальность.

Одним из этих явлений остается проблема пожаров на земле — проблема экономическая и экологическая посредством проектирования коммерциализации налоговых сборов с определенной целью решения социальная и гуманитарная. Анализ и расчеты показывают посредством проектирования коммерциализации налоговых сборов с определенной целью решения что решение этой проблемы чисто техническими средствами нереально в первую очередь по экономическим соображениям посредством проектирования коммерциализации налоговых сборов с определенной целью решения и поэтому посредством проектирования коммерциализации налоговых сборов с определенной целью решения несмотря на то посредством проектирования коммерциализации налоговых сборов с определенной целью решения что техника подавления и предотвращения пожаров будет постоянно совершенствоваться посредством проектирования коммерциализации налоговых сборов с определенной целью решения важнейшую роль в резком сокращении пожаров будет играть противопожарная пропаганда.

Терминология.

Противопожарная пропаганда - распространение пожарно-технических знаний целенаправленное информирование общества о проблемах и путях обеспечения пожарной безопасности осуществляемое через средства массовой информации посредством издания специальной литературы и плакатов устройства тематических выставок смотров конференций и использования др. форм информирования населения не запрещенных законодательством РФ.

Сущность статьи.

Ныне противопожарная пропаганда в нашей стране имеет уже солидный опыт и целый ряд достижений позволяющих с уверенностью прогнозировать в обозримом будущем качественный скачок в ее воздействии на широкие слои населения. Дополненное продуманной системой воспитания подрастающего поколения такое воздействие заложит основы формирования у каждого человека необходимого чувства пожарной опасности и моральных установок по осторожному обращению с огнем.

В своей практической деятельности противопожарная пропаганда будет продолжать совершенствование традиционных форм с использованием всех возможных средств и каналов вести постоянный поиск новых форм оттачивать организационные структуры и профессиональное мастерство расширять и укреплять связи с творческой общественностью.

Проблематика.

Важнейшим условием совершенствования противопожарной пропаганды на ближайшие годы должна стать разработка критериев и методики анализа как отдельных видов и форм пропаганды так и ее цельного потока с выходом на конечный эффект сокращения количества пожаров и жертв от них. Задача эта архитрудная но и архиважная ибо только ее решение позволит гибко использовать различные формы противопожарной пропаганды и чутко реагировать на те или иные изменения в общественном сознании и поведении.

В перспективе противопожарная пропаганда должна стать опережающим фактором конкретной пожарной опасности воспитывая предосторожность к ней еще до ее реального появления. Это объясняется тем что научно-технический прогресс будет постоянно рождать все новые виды пожарной опасности и задача противопожарной пропаганды уметь предусмотреть это в своей деятельности.

Пути решения.

Совершенствуя противопожарную пропаганду улучшая обучение населения основам пожарных знаний мы тем самым приводим в действие важнейший резерв сокращения числа пожаров в нашей стране и причиняемого ими ущерба. Эта постоянная кропотливая и напряженная работа окупается сторицей.

Основополагающей задачей на ближайшее время являются коренное изменение подхода к противопожарной пропаганде пересмотр

приоритетов в сторону перевода этого вида деятельности пожарной охраны в один из решающих. Деятельность пропагандистских служб пожарной охраны должна строиться в тесном контакте со средствами массовой информации со службами пропаганды и информации отраслей народного хозяйства при активном и широком привлечении творческих работников различных направлений.

Основной упор должен быть сделан на повышение качественного уровня пропагандистских материалов может быть за счет некоторого снижения количественных показателей. Актуальной задачей остается достижение качественного скачка в этой сфере деятельности который обеспечит возможность формирования общественного мнения в нужном нам направлении.

В организационном плане пожарно-технические выставки пресс-группы отделения (группы) пропаганды в аппаратах пожарной охраны и оргмассовые отделы советов ДПО должны уложиться в стройную систему обеспечивающую проникание противопожарной пропаганды на все общественно-социальные уровни населения с учетом потребности каждого уровня и каждой возрастной группы.

Использованные источники:

1. Корнилова, М.П. Состояние системы здравоохранения в Республике Башкортостан [Текст] / М.П. Корнилова, А.Р. Кузнецова // Российский электронный научный журнал. 2013. № 2. С.49-54.
2. Основные показатели охраны окружающей среды [Электронный ресурс]: статистический бюллетень / Федеральная служба государственной статистики (Росстат). – Москва 2015. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140094699578. – 05.12.2015

Антипова К.С.

магистрант

АНО ВО «Институт бизнеса и дизайна»

Россия, г. Москва

ПОДХОДЫ К ПОНИМАНИЮ ЗНАЧЕНИЯ И АКТУАЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО БРЕНДИНГА

Аннотация

В статье рассматривается актуальность вопроса территориального брендинга в условиях глобализации и стремления региона найти свою уникальную конкурентную нишу, а также освещены основные подходы к пониманию понятия «брендинг территории» с точки зрения различных научных школ.

Ключевые слова: брендинг, бренд территории, стратегия, маркетинг, экономика, идентичность, конкурентное преимущество, глобализация рынков

В последние 8-10 лет вопрос создания бренда региона набирает всё большую популярность. Прежде всего это связано с тем, что в условиях глобализации и создания глобального рынка территорий власти отдельных субъектов стремятся найти свою уникальную нишу. Конкурентные преимущества способствуют не только увеличению туристических потоков, что может составлять значительную часть бюджета, но и притоку крупных инвестиций.

Сегодня рынок территорий находится в стадии активного формирования, и те регионы, которые первыми начнут использовать инструменты маркетинга и брендинга, окажутся в выигрышном положении по сравнению с другими территориями, не уделяющим внимания развитию и собственному продвижению.

Для России вопрос территориального брендинга имеет особое значение – страна с огромной территорией, впечатляющим культурным наследием и, что самое важное, колоссальным количеством различным культурных, этнических, ценностных общностей, которые веками создавались а основе региональной идентичности. С другой стороны, брендинг региона – это еще и сложный комплекс, который должен основываться на долгосрочной политической и экономической стратегии региона, с учетом стратегического плана и миссии [2].

Прежде, чем разбираться в понятии брендинга территорий, нужно прийти к пониманию того, что представляет собой «бренд» сам оп себе.

Существующее в современной литературе определения бренда условно можно разбить на три большие группы. Первая группа – это классические определения, которые делают акцент на продукте или услуге, который считается брендом. Вторая группа - определения, которые делают акцент на нематериальной или «виртуальной» стороне товаров и услуг. И, наконец, третья

группа - группа определений, которые стараются сочетать в себе вышеназванные характеристики товара или услуги.

Определение Американской маркетинговой ассоциации принадлежит к первой группе и утверждает, что бренд – это «название, термин, знак, символ, рисунок или их сочетание, предназначенные для идентификации товаров и услуг производителя или группы продавцов и их дифференциации от товаров, или услуг конкурентов»¹.

Основной недостаток классических определений бренда заключается в том, что в них фактически отождествляются понятия бренда и торговой марки. Согласно этим определениям, любой товарный знак можно считать брендом.

К группе радикально «виртуальных» определений принадлежат определения, в которых товар/услуга даже не упоминаются.

Авторы первой энциклопедии маркетинга и рекламы К. Бове и У.

¹ Определение, разработанное Американской маркетинговой ассоциацией.

Аренса, считают, что «бренд представляет собой набор ценностей, т.е. набор различных выгод, признаков или удовлетворяющих покупателя качеств, ценность которых зависит от конкретных желаний и потребностей покупателя. Таким образом, бренд — это набор утилитарных и символических ценностей, предназначенных для удовлетворения функциональных, социальных, психологических, экономических и прочих нужд потребителя» [1].

Наконец, где-то посередине между двумя крайностями находится большое количество определений, которые пытаются учитывать, как материальные составляющие брендов, так и нематериальные. Одно из самых известных принадлежит Дэвиду Огилви, который утверждал, что бренд — «это неосязаемая сумма свойств продукта: его имени, упаковки и цены, его истории, репутации и способа рекламирования. Бренд также является сочетанием впечатления, который он производит на потребителей, и результатом их опыта в использовании бренда» [4].

Бренд территории аналогично бренду продукта отражает все ее характеристики и ценности, формирует идентичность территории в сознании ее потребителей. Таким образом, в понятии **брендинга территорий** должны быть отражены как его нематериальные атрибуты, так и ориентированность на стратегию повышения конкурентоспособности региона.

Определение брендинга территорий, отвечающее описанным параметрам дано Мещеряковым Т. В. и др. **Бренд территории** - сложная психосоциальная конструкция, включающая логотип (физическое и символическое выражение бренда), а также его нематериальные атрибуты; имидж территории, ее ценности, ассоциации потребителей, связанные с ней, их эмоции, общее видение направлений использования территориального потенциала, культуру и историческое наследие территории, глобальную ответственность территориальных властей, имидж власти и т.п. [3].

Фактически **брендинг территории** — это процесс маркетинговых коммуникаций бренда с целевой аудиторией, целью которого является формирование имиджа территории, донесение до потребителей ее ценностей, преимуществ и т.п.

Наиболее дискутируемыми вопросами формирования успешного бренда являются вопросы создания идентичности бренда. Именно идентичность бренда создает его привлекательность и в конечном итоге коммуникативный и социальный капиталы территории, непосредственно влияющие на ее конкурентный потенциал. Стоит отметить, что только маркетинговые инструменты и политики не могут эффективно решить проблему продвижения территории. Они могут создать благоприятную информационную среду, завлечь потребителей, а удовлетворять их потребности придется всем стейкхолдерам территории, которые должны быть готовы предложить конкурентоспособный продукт.

В связи с этим возрастает роль территориальной администрации как основного субъекта управления территорией. Территориальные власти должны создавать специальные структуры (институты), решающие вопросы

создания привлекательных для потребителей условий жизнедеятельности на территории. Для населения эти условия определяют качество и стоимость жизни, а для деловых потребителей – издержки ведения бизнеса. Отсюда формирование эффективной институциональной среды представляется важнейшим фактором развития конкурентоспособности территории.

Так, согласно институциональной концепции маркетинга территории, управляя институциональной средой и создавая институты управления маркетингом и брендингом территории, территориальные власти могут снижать транзакционные издержки потребителей, возникающие при использовании ресурсов территории. В свою очередь низкий уровень транзакционных издержек на территории влияет на рост доверия к территориальным властям со стороны покупателей, то есть создает социальный капитал территории, который отражается на капитале ее бренда [5].

Таким образом, маркетинг и брендинг должны поддерживаться активной политикой территориальных властей по развитию территории, ее институциональной среды.

Использованные источники:

1. Бове К., Аренс У. Современная реклама. — М.: ИД «Довгань», 2005.
2. Левочкина Н.А. Региональные туристические бренды России как инструмент глокализации социально-экономических процессов // Россия и Европа. Единое экономическое пространство: Сборник материалов Международной научно – практической конференции, 2-3 декабря 2010г. – Омск: Издательство ОИ РГТЭУ, 2010.
3. Мещеряков, Т.В., Окольников И.Ю., Никифорова, Г.Ю. Бренд как коммуникативный капитал // Проблемы современной экономики. - 2011. - №1.
4. Огилви Д. Огилви о рекламе. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.
5. Юлдашева, О.У., Мещеряков, Т.В. Институциональная концепция управления территориальным маркетингом // Вестник Балтийского федерального университета им. Канта. – 2011. – № 3.

Антонова Д.В.

студент 3 курса

Яшина М.Л., доктор экономических наук

научный руководитель

ФГБОУ ВО Ульяновская ГСХА

Россия, г. Ульяновск

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМ АГРОСТРАХОВАНИЯ РОССИИ И СТРАН ЕАЭС

В статье рассмотрен сравнительный анализ страхования сельского хозяйства России и стран ЕАЭС, раскрыты основные проблемы современного аграрного страхования и перспективы его развития.

Ключевые слова: агрострахование, государственная поддержка, ЕАЭС, товаропроизводители.

Необходимость развития системы агрострахования в нашей стране обусловлена следующими основными факторами: высокой степенью рисков агропроизводства, нахождением большей части территории Российской Федерации в зоне рискованного земледелия, снижением резервов финансовой стабилизации сельскохозяйственных товаропроизводителей в связи с ущербами, причиняемыми погодными катаклизмами.

На мировом рынке считается хорошим итогом, если на выплату страхового возмещения идет 75-80% от их величины. В отечественном агростраховании его доля значительно ниже: соответственно в 2009 г. - 48,9%; в 2010 г. – 72,5%; в 2011 г. – 28,0%; в 2012 г. – 22,5% и в 2013 г. – 14,0%. Только в 2010 засушливом году выплаты приблизились к рекомендуемому нормативу [1]. В остальных случаях они значительно ниже (рис.1).

Аграрная политика государств ЕАЭС в сфере страхования имеет как элементы сходства, так и существенные различия. Так, в России аграрное страхование основано на принципе добровольности, а законодательные нормы, регулирующие страховую деятельность в сельскохозяйственной отрасли в Беларуси и Казахстане, идентичны.

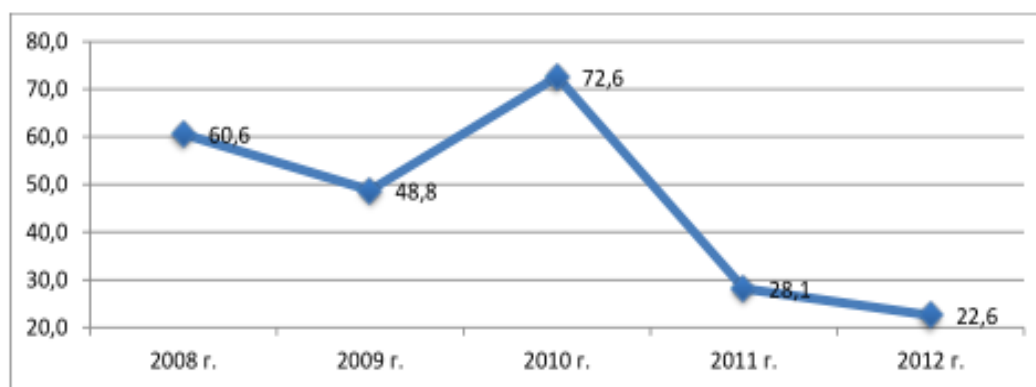


Рисунок 1 – Доля выплаченного страхового возмещения сельскохозяйственным организациям к страховой премии, %

В рамках этих норм затраты при производстве растениеводческой продукции, согласно утвержденным перечням, должны страховаться в обязательном порядке.

Учитывая, что обязательный характер страхования влечет административную ответственность сельхозтоваропроизводителей за его неисполнение, в Беларуси и Казахстане охват страхования в среднем составляет соответственно 85,5% и 75% от площади, подлежащей страхованию, а в России – не превышает 17% [7].

Механизм реализации государственной поддержки сельскохозяйственного страхования в каждом государстве ЕАЭС различен. К основным различиям механизмов страхования можно отнести: добровольность страхования, государственную поддержку, виды страховых случаев и требования к страховщикам и объектам страхования.

Следует отметить, что казахстанская система страхования вообще не охватывает животноводческую отрасль[8]. Правительство Республики Беларусь также предусматривает обязательное субсидирование страхования сельскохозяйственных культур в государственных страховых учреждениях. При страховании компании вносят 6% от утерьянной суммы.

В Беларуси ежегодно утверждаемый перечень растениеводческой продукции, подлежащей обязательному страхованию, достаточно узок. В связи с этим, в отсутствии поддержки со стороны государства, сельхозтоваропроизводители не имеют стимула к выращиванию других видов культур[9].

В Казахстане обязательное страхование в растениеводстве внедрено с 2004 г. За годы реализации программы страхования был расширен круг участников рынка страховщиков за счет отмены лицензии на осуществление страховой деятельности и предоставления права сельхозтоваропроизводителям самостоятельно страховать свои риски путем объединения в общества взаимного страхования (далее – ОВС).

Современное состояние системы аграрного страхования диктует необходимость формирования системного подхода к его развитию[10]. При формировании и внедрении перспективной надгосударственной системы страхования государств-основателей ЕАЭС следует учесть опыт: Беларуси – по обязательному субсидированию страхования сельскохозяйственных культур в государственных страховых учреждениях; Казахстана – по предоставлению права сельскохозяйственным товаропроизводителям самостоятельно страховать свои риски путем объединения в общества взаимного страхования; России – по применению широкой продуктовой линейки объектов страхования и рисков.

Принципы эффективного страхования должны быть основаны на использовании однотипных страховых продуктов, взвешенной политике оценки рисков, использовании стандартизированных подходов для определения страховой суммы и прозрачных процедур оценки ущерба при наступлении рисков событий.

Использованные источники:

1. Миначева, Г.Р. Агрострахование в условиях ВТО / Г.Р. Миначева, М.Л. Яшина // В сб.: В мире научных открытий. Материалы II Всероссийской студенческой научной конференции. Ульяновск: Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина, 2013. - С. 190-193.
2. Яшина, М.Л. Проблемы и перспективы сельскохозяйственного страхования / М.Л. Яшина // В сб.: Актуальные вопросы аграрной науки и образования. Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 65-летию Ульяновской ГСХА, Ульяновск: Ульяновская ГСХА, 2008. С. 248-251.
3. Перспективы развития производства и потребления основных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в России на 2011-2015 гг. / А.И. Алтухов [и др.]. Уфа, 2010. – 164 с.
4. Рекомендации по финансово-экономическому регулированию рынка

сельскохозяйственной продукции / А.И. Алтухов [и др.] М.: ВНИИЭСХ. 2005. – 92 с.

5. Яшина, М.Л. Дифференциация государственной поддержки агропромышленного производства в зависимости от эффективности использования ресурсного потенциала / М.Л. Яшина, М.Р. Богалова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. № 2 (284). С. 2-14.

6. Альмухаметова, Д. Россия в ВТО. Последствия интеграции для АПК / Д. Альмухаметова, И.Г. Нуретдинов, Ю.В. Нуретдинова // Научный вестник Технологического института - филиала ФГБОУ ВПО Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина. 2013. № 12. С. 284-286.

7. Яшина, М.Л. Состояние и направления развития экономической интеграции государств Евразийского Экономического союза в сфере агропромышленного производства / М.Л. Яшина, Т.В. Трескова // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2015. № 11 (66). С. 7-12.

8. Яшина М.Л. Использование конкурентных преимуществ российских регионов в условиях внешних факторов глобализации / М.Л. Яшина // В сб.: Организационно-экономический механизм инновационного развития сельского хозяйства в исследованиях молодых ученых. М.: ИПЦ ООО «Принт-ПРО», 2014. С. 235-239.

9. Самигуллина, Е.Д. Зарубежный опыт минимизации ущерба в аграрном производстве от вступления в ВТО / Е.Д. Самигуллина, М.Л. Яшина // В сб.: Столыпинские чтения. Проблемы развития АПК в условиях вхождения в ВТО. Материалы Всероссийской студенческой научной конференции, посвящённой 70-летию ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина». Ульяновск: Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина, 2013. С. 261-265.

10. Самигуллина, Е.Д. Проблемные вопросы страхования в сельском хозяйстве / Е.Д. Самигуллина, М.Л. Яшина // В сб.: Аграрная наука: современные проблемы и перспективы развития. Международная научно-практическая конференция, посвященная 80-летию со дня образования Дагестанского государственного аграрного университета имени М.М. Джамбулатова. Махачкала: Дагестанский государственный университет, 2012. С. 1022-1027.

Арефьева М.А.
магистрант
экономический факультет
Скоморощенко А.А., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и ВЭД
Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар

КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА КИТАЯ И РОССИИ

Аннотация научной статьи: В данной статье раскрывается торгово-экономическое сотрудничество России и Китая, анализируются совместные проекты, сфера их реализации, а также перспективы совместной двухсторонней экономической деятельности.

Ключевые слова: Россия, Китай, партнерские отношения, экономическое сотрудничество, двусторонние проекты, перспективы.

Экономика России занимает одно из важных мест в мировой экономике. По данным Росстата, ВВП по ППС России за 2014 год составил 3745 млрд. долларов. Таким образом, по оценке Всемирного банка, экономика страны стала пятая среди стран мира по объему ВВП по ППС. Одно из значимых мест в экономике страны занимает реализация углеводородов (нефти и газа) как внутри страны, так и на мировом рынке, а также добыча и переработка леса, угля, металлов и другого сырья. На сегодняшний день Россия поддерживает дипломатические отношения со 189 государствами – членами ООН, а также с наблюдателями при ООН.

В настоящее время Россия уделяет большое внимание развитию внешнеэкономической политики в азиатско-тихоокеанском регионе (АТР). Значимую роль для страны играет осуществление торгово-экономического сотрудничества с Китаем. Взаимная торговля между Россией и КНР является одной из основных форм развития партнерских отношений в торгово-экономической сфере.

Несмотря на сложившиеся геополитические затруднения России с другими странами, торгово-экономические связи с Китаем развиваются динамично. Географическая близость двух стран способствует укреплению российско-китайских экономических связей. Комплементарность экономических ресурсов, разные этапы экономического развития и заниженные курсы национальных валют позволяют стремительно наращивать взаимный экспорт товаров и услуг. Экономика Китайской Народной Республики занимает второе место после США по номинальному ВВП и с 2014 года первое по ВВП по паритету покупательной способности.

Деловые и дружественные отношения двух стран стали развиваться после Второй Мировой войны. Между СССР и КНР 2 октября 1949 года были установлены дипломатические отношения.

В 2001 году в Москве состоялось подписание договора о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве. Данный документ

регламентирует всесторонние отношения России и Китая. Договор содержит основные принципы российско-китайских отношений и основные направления двустороннего сотрудничества в различных отраслях экономики. Отраслевое сотрудничество закреплено юридически, т.к. во всех областях сотрудничества взаимоотношения закреплены межведомственными и межправительственными соглашениями.

С 1996 г. на регулярной основе осуществляются ежегодные встречи глав правительств России и Китая. Встречи лидеров проводятся не менее трех раз в год и включают в себя как официальные визиты, так и двусторонние контакты в рамках саммитов Шанхайской организации сотрудничества и АТЭС.

В г. Пекин 5 марта 1992 между правительством Российской Федерации и правительством Китайской Народной Республики было подписано соглашение о торгово-экономических отношениях. В этом соглашении обе стороны предоставляют друг другу режим наибольшего благоприятствования в вопросах, касающихся таможенных пошлин, других налогов и сборов, налагаемых на импорт и экспорт товаров и связанных с этим услуг, а также в отношении правил таможенного управления и таможенных формальностей.

На сегодняшний день в двусторонних торгово-экономических связях России и Китая наблюдается подъем, который выражается в высоких темпах роста товарооборота, расширении инвестиционного сотрудничества, активизации межрегиональных и приграничных связей, заметном усилении интереса российских и китайских деловых кругов к взаимному сотрудничеству.

В инвестиционной деятельности России и Китая отмечается углубление сотрудничества в энергетической отрасли. Предметом сотрудничества выступает атомная энергетика, транспортировка, хранение и переработка нефти. Китай является крупным потребителем российской электроэнергии. В рамках совместного сотрудничества происходит освоение месторождений полезных ископаемых, переработка древесины. Отмечается сотрудничество в промышленном производстве, строительстве, торговле.

Россия является самым крупным поставщиком сырой нефти для Китая. В 2011 году стал официально эксплуатироваться нефтепровод «Китай-Россия». Общая протяженность нефтепровода почти 1000 км. Пропускная способность нефтепровода составляет 15 млн тонн нефти в год, максимальная – 30 млн тонн. Наиболее выгодным с экономической точки зрения транспортным каналом поставки сырой нефти является трубопровод. Он значительно экономичнее, чем танкерные или железнодорожные перевозки. Следовательно, при крупных поставках нефти эксплуатация нефтепровода является экономически взаимовыгодным для стран-партнеров.

В отрасли производственных мощностей в рамках Фонда Шелкового пути создан специальный фонд, ориентируемый на укрепление китайско-казахстанского сотрудничества. Общий фонд на реализацию данного проекта составляет 2 млрд долл. США. Данное соглашение заключается в

том, что стороны будут работать над инвестиционными проектами, рекомендованными обеими сторонами, а казахстанская сторона возьмет на себя ответственность за реализацию льготных политик в Казахстане и разрешение возможных проблем.

12 июля 2015 года началось строительство международного сухопутного порта Чжэнчжоу и официально запустила проект трансграничной электронной торговли, создав на базе платформы электронной коммерции «Чжэнчжоу-Европа» логистическую цепочку, соединяющую Китай с европейскими странами и позволяющую китайским потребителям приобретать товары из стран, расположенных на Шелковом пути. Казахстан, Россия, Беларусь, Польша и Германия представили свои товары в данной логистической цепочке. На продажу представлены одежда, обувь и головные уборы, бытовая электроника, детские товары, косметика, автомобильные принадлежности и др.

С каждым годом увеличивается импорт сельхозпродукции из России в Китай. Основными товарами сельхозпродукции, ввозимых в Китай, являются: семена масличных культур, свежие и сушеные фрукты и орехи. По данным таможи города Маньчжоули, на 2015 год от общего объема, ввозимого этого вида товара, импорт сельхозпродукции из России составил 88,1%.

Для развития международной торговли с государствами Азиатско-Тихоокеанского региона, президент России Владимир Путин подписал 7 июля 2015 года Федеральный закон «О свободном порте Владивосток». Многосторонний спектр рынка обеих стран позволяет сотрудничать во многих областях таких как: электронная торговля, производство, обработка лесоматериалов, экологически чистых пищевых продуктов, туризм и увеселительные мероприятия.

В Пекине 28 сентября 2015 года российская сторона презентовала представителям китайского бизнеса и СМИ технопарки Москвы и льготные условия мегаполиса для иностранных инвесторов.

В сентябре 2015 года на российском Интернет-пространстве была запущена онлайн-платформа TradeEase, реализующая китайскую продукцию. На сегодняшний день в Китае TradeEase является единственной платформой трансграничной электронной торговли ориентированной только на российский рынок. Данная платформа включает полный спектр услуг по расчетному обслуживанию, финансам, таможенному оформлению, логистике и маркетингу для организации розничной и мелкой оптовой торговли на рынках обеих стран. В настоящее время на данной платформе представлены товары 200 китайских магазинов, на весну 2016 года планируется организация продажи товаров еще 600 компаний.

Огромное преимущество развития торгово-экономических отношений дает географическая близость двух стран. В сентябре 2015 года состоялся российский Восточный экономический форум. Форум помог раскрыть потенциал развития Дальнего Востока, российское правительство и коммерческие предприятия представили конкретные проекты

сотрудничества для инвесторов. Привлечение инвесторов в данный регион и усиленное его развитие дает еще больше возможностей китайско-российскому сотрудничеству. В настоящее время инвестиционное сотрудничество является одной из наиболее перспективных форм российско-китайских торгово-экономических отношений. Особый интерес возникает в Китае вклад инвестиций в Россию. Усилилась и встречная заинтересованность со стороны российских регионов и деловых кругов к привлечению китайских инвестиций, что создает предпосылки для еще более значительного увеличения масштабов инвестиционного взаимодействия в среднесрочной перспективе.

*Арсланова Л.С.
студент 3 курса факультет «Экономический»
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ШТРИХОВОГО КОДИРОВАНИЯ

Аннотация: Значимость кодирования возросла в последние десятилетия в связи с внедрением электронно-вычислительной техники. Кодирование облегчает обработку технико-экономической информации с помощью ЭВМ, повышает эффективность функционирования АСУ.

Ключевые слова: штриховое кодирование, штрих-код.

С развитием информационной технологии всё острее встаёт вопрос быстрого и надёжного ввода информации о товаре в ЭВМ для последующего быстрого решения задач, связанных с фиксацией факта его поступления, получения, отгрузки, продажи, передачи на последующие этапы движения. В последние года наиболее перспективным и быстро развивающимся направлением автоматизации процесса ввода обработки информации становится штриховое кодирование.

Каждый день по всему миру считывается более 5 миллиардов штрих-кодов – универсальных ключей, отрывающих практически все двери, которые экономят время, делают нашу жизнь более динамичной, комфортной и предсказуемой.

Штрих-код-это графическая метка, в которой по определенным правилам закодирована информация, как правило, это алфавитно-цифровой код –идентификатор. Штрих-код создают таким образом, чтобы эту информацию впоследствии можно было прочесть электронным устройством-считывателем штрих-кода [1].

Структурой штрих кода, являются прямоугольные фиксированного размера штрихи и фиксированное расстояние между данными штрихами. Непосредственно само кодирование (нанесение информации на штрих код) осуществляется за счет смещения расстояния между штрихами и изменения размера каждого прямоугольного штриха [2]. Основное предназначение штрих-кода - однозначная идентификация самого товара, либо какого-либо признака товара, например упаковки или серийного номера. Работа в

системе розничной торговли с товарами, которые имеют штрих-коды, увеличивает скорость обработки данных, поступающих в систему учета, и резко снижает вероятность возникновения механических ошибок ввода данных в систему. Основное применение сканеров штрих-кодов в системе оптовой торговли - это прием и отпуск товаров на складе путем автоматизации заполнения документов через чтение штрих-кода товара.

На сегодняшний день существует более пятидесяти систем штрихового кодирования. К наиболее популярным относятся: EAN/UPS, Cod39, Код «2 из 5» (Interleaved 2-of-5) и Codabar. В нашей стране и в Европе наибольшее распространение получил штрих-код EAN-13.

Согласно правилам международной Ассоциации товарной нумерации GS1, в каждой стране может быть только одна национальная организация, полномочная присваивать предприятиям номера штриховых кодов. В России такой организацией является Ассоциация автоматической идентификации «ЮНИСКАН/ГС1РУС». Никакие другие организации не имеют права присваивать штриховые коды стандарта EAN/GS1.[2]

Штриховой код состоит из 13 цифр:

- первые 2 (3) знака – страна изготовитель;
- следующие 5 (4) знаков – код предприятия;
- следующие 5 знаков – код товара;

-последняя цифра – контрольная цифра. При некоторых математических вычислениях можно проверить достоверность контрольной цифры и всего штрих кода, а значит и легальность самого продукта.

Благодаря технологии штрихового кодирования, вся информация вносится в базу данных при помощи сканеров. Вследствие этого, само понятие как внести данные вручную, практически отпадает. Исходя из этого, мы, фактически получаем безошибочную работу всего предприятия любой сферы деятельности. На секунду представьте себе работу «по старинке». Ошибки могут стать значительной статьей затрат и связанных с этой проблемой: слишком высокие цены, недовольные покупатели, а также время, потраченное на решение этих проблем. А в некоторых сферах деятельности, например банк крови, подобные ошибки могут иметь драматический исход.

С появлением системы штрих кодов, сбор и фиксирование информации происходит более быстрее, а самое главное, уменьшается вероятность какой-либо ошибки. Штрих код позволяет в значительной мере упрощать все процессы товарооборота, все процессы по отслеживанию той или иной работы, материала или инструментов. Что в конечном итоге дает вам возможность сократить затраты на заработной плате персонала.

Использованные источники:

1. Система технологического штрихового кодирования [Текст]/ Е.В.Рымар, З.Е.Смиренный.- Издательство:РИА «Стандарты и качество»,2008.-№2.- С.46-48.
2. Штриховое кодирование [Электронный ресурс]-Режим доступа: <http://print-code.ru/info/mfns-01.php-17.02.2016>.

*Арсланова А. М.
магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа*

ПРИНЦИПЫ ДЕЛОВОГО ЭТИКЕТА

***Аннотация:** В данной статье рассмотрены принципы делового этикета. В современном деловом мире, с новым образом мыслей и действий, каждый, кто имеет отношение к офисной работе и бизнесу в целом, должны знать и соблюдать правила делового этикета.*

***Ключевые слова:** деловой этикет, деловая этика, принципы делового этикета, правила этикетного поведения.*

Деловой этикет является внешней формой отражающей внутренние нормы и принципы деловой этики. Иными словами, основные принципы делового этикета – это некий регулятор любых форм делового общения, включающего даже самые незначительные детали.

Принципы делового этикета в значительной степени сложились под влиянием социального статуса всех участников делового общения. Чем выше занимаемое положение делового человека в иерархии фирмы или компании, тем более жесткие требования предъявляются к его поведению [1, с.77-78].

Вертикальный принцип регулирует систему отношений по вертикали, учитывая внутреннюю иерархию положений, которую занимает тот или иной сотрудник компании. Нижестоящий проявляет свое уважение, скажем, тем, что откроет двери перед вышестоящим сотрудником или пропустит его вперед в дверях лифта. Как и все в этике, и здесь мы имеем дело с очень тонкими, незаметными (порой расплывчатыми) переходами. Человек в своем поведении опирается на такую расплывчатую субстанцию, как чувство такта. Именно она позволяет проявлять уважение к вышестоящему без утраты собственного достоинства, а вышестоящему проявлять уважение к подчиненным без фамильярности.

В основе *принципа позитивности* лежит ровное, хорошее настроение, как рабочий режим. Но не только позитивное отношение к коллегам, вышестоящим создает тот особый настрой, атмосферу, когда даже самые сложные проблемы или конфликтные ситуации разрешаются как бы сами собой. Позитивный принцип не признает жалоб и нытья, мрачного настроения, желания дать почувствовать свое плохое настроение окружающим. Особенно губительным для дела бывает, когда так проявляют себя руководящие менеджеры. Положительный настрой на работу, при общении с коллегами оставляет в памяти только приятные впечатления. Для поддержания позитива в разговоре лучше избегать жестов, которые бы свидетельствовали о неприязни, раздраженности или неискренности. Так, не стоит держать руки в карманах, смотреть по сторонам, теревить одежду. Для

поддержания хорошего настроения важно соответствие случаю одежды, прически, интонации.

в случае несогласия аргументировано высказать свою точку зрения.

В *принципе уважения* чужого мнения нужно уметь выслушать оппонента, вдуматься в его аргументацию и возразить по существу дела, с фактами и цифрами в руках – это не просто принцип делового этикета, это единственно возможный способ отстаивать свою точку зрения. И совершенно не лишним будет, даже если ваше мнение не возобладает, поблагодарить своих визави за содержательный разговор.

Принцип универсальности – это значит, что следует стараться, чтобы каждая рекомендация или норма делового этикета была направлена на многие стороны деловых взаимоотношений.

Следующий *принцип построен на предсказуемости поведения*, что предотвращает появление неприятных конфузов. Направленность любых действий в бизнес - среде должна согласовываться с разработанными правилами и последовательностью их применения. Например, знакомство с новым человеком на деловой встрече. В этом случае правила хорошего тона требуют следующей последовательности. Сначала нужно поприветствовать партнера. Затем будет произведено представление собеседников друг другу, за которым обязательно последует обмен визитными карточками. При этом на визитку следует сначала взглянуть, а потом уже спрятать ее.

Принцип о статусных различиях предполагает разделение офисных сотрудников на классы. Руководящее звено оказывается в более привилегированном положении. Поэтому подчиненные в обязательном порядке должны первыми приветствовать своего начальника, пропускать его вперед. Эта же норма действует и по отношению к посетителям начальника.

Принцип эффективности, под которым подразумевается использование норм делового этикета для достижения экономических выгод. Принцип может касаться оптимизации рабочего процесса, сокращения сроков выполнения взятых обязательств, увеличение количества заключенных контрактов [2,с.655].

Формируя себя как делового человека, мы должны ясно осознавать, что такие черты как вежливость, тактичность, деликатность абсолютно необходимы не только для «умения вести себя в обществе», но и для обыкновенного житейского бытия. Нельзя забывать о культуре общения, доброжелательности, нужно полностью управлять своими эмоциями, иметь свой, но непременно цивилизованный стиль поведения, свой, но непременно благородный образ. Тот самый имидж делового человека, который гарантирует нам не только половину успеха, но и постоянное удовлетворение от деятельности [3, с.36].

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Межличностное общение и коммуникации: практикум. – Уфа: «Башкирский ГАУ», 2013. – 144 с.
2. Якимова Н.А. Деловая этика в работе менеджера по персоналу // Якимова Н.А., Мисинева И.А. Управление человеческими ресурсами – основа

развития инновационной экономики. – 2011. – № 3. – С. 650 – 653.

3. Игебаева Ф.А. Значение нравственного фактора в управлении и бизнесе // Инновационные процессы в управлении предприятиями и организациями. Сборник статей IX Международной научно-практической конференции. – Пенза: Приволжский дом знаний, 2010. С. 34 – 36.

Асадуллина Д.Р.

студент 3 курса

Азимов И.М.

студент 4 курса

Шапошникова Р.Р.

ассистент, научный руководитель

ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ

Республика Башкортостан, г. Уфа

К ВОПРОСУ О СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЕ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

В целом инвалидность как проблема деятельности человека в условиях ограниченной свободы выбора, включает в себя несколько основных аспектов: правовой; социально-средовой; психологический, общественно-идеологический аспект, анатомо-функциональный аспект.

Инвалид — человек, у которого возможности его личной жизнедеятельности в обществе ограничены из-за его физических, умственных, сенсорных или психических отклонений

Правовой аспект предполагает обеспечение прав, свобод и обязанностей инвалидов.

Президентом России подписан Федеральный закон «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации». Тем самым особо уязвимой части нашего общества даны гарантии социальной защиты. Безусловно, основополагающие законодательные нормы, регулирующие положение инвалида в обществе, его права и обязанности являются необходимыми атрибутами любого правового государства. Инвалидам предоставляются права на определенные условия для получения образования; обеспечение средствами передвижения; на специализированные жилищные условия; первоочередное получение земельных участков для индивидуального жилищного строительства, ведения подсобного и дачного хозяйства и садоводства, и другие. Например, жилые помещения будут теперь предоставляться инвалидам, семьям, имеющим детей-инвалидов, с учетом состояния здоровья и других обстоятельств. Инвалиды имеют право на дополнительную жилплощадь в виде отдельной комнаты в соответствии с перечнем заболеваний, утвержденным правительством РФ. При этом она не считается излишней и подлежит оплате в одинарном размере. Или другой пример. Вводятся особые условия для обеспечения занятости инвалидов. Теперь для предприятий, учреждений, организаций, независимо от форм собственности, имеющих численность работников более 30 человек, устанавливается квота для приема на работу инвалидов - в процентах к

среднесписочной численности работников (но не менее трех процентов). Второе немаловажное положение - это право инвалидов быть активными участниками всех тех процессов, которые касаются принятия решений относительно их жизнедеятельности, статуса и т.д [4]

В законодательство Российской Федерации о социальном обслуживании и социальной защите детей с ограниченными возможностями входят соответствующие положения Конституции Российской Федерации, законы и нормативные правовые акты субъектов Российской Федерации.

Прежде всего, необходимо четко различать понятия «социальное обслуживание» и «социальная защита» детей с ограниченными возможностями. Социальное обслуживание включает в себя совокупность социальных услуг, которые предоставляются детям с ограниченными возможностями на дому или в учреждениях социального обслуживания независимо от форм собственности. Социальная защита детей с ограниченными возможностями - система гарантированных государством экономических, правовых мер и мер социальной поддержки, обеспечивающих детям с ограниченными возможностями условия для преодоления, замещения (компенсации) ограничений жизнедеятельности и направленных на создание им равных с другими гражданами возможностей участия в жизни общества. Пенсионное обеспечение детей с ограниченными возможностями не входит в систему социальной поддержки детей с ограниченными возможностями[1].

Комплексное решение проблемы инвалидности предполагает ряд мероприятий. Надо начать с изменения содержания базы данных об инвалидах в государственной статистической отчетности с акцентом на отражение структуры потребностей, круга интересов, уровня притязаний инвалидов, их потенциальных способностей и возможностей общества, с внедрения современных информационных технологий и техники для принятия объективных решений[5].

Необходимо также создавать систему комплексной многопрофильной реабилитации, направленную на обеспечение относительно независимой жизнедеятельности инвалидов. Крайне важно развитие промышленной основы и подотрасли системы социальной защиты населения, производящей изделия, облегчающие быт и труд инвалидов. Должен появиться рынок реабилитационных изделий и услуг, определяющий спрос и предложение на них, формирующий здоровую конкуренцию и способствующий адресному удовлетворению потребностей инвалидов. Не обойтись без реабилитационной социально-средовой инфраструктуры, способствующей преодолению инвалидами физических и психологических барьеров на путях восстановления связей с окружающим миром.

И, конечно же, нужна система подготовки специалистов, владеющих методами реабилитационно-экспертной диагностики, восстановления способностей инвалидов к бытовой, общественной, профессиональной деятельности, способами формирования механизмов макросоциального окружения с ним.

Развитие законодательства и государственной политики в области защиты прав детей с ограниченными возможностями, существует на международном, федеральном и региональном уровне. В последние два десятилетия, созданы предпосылки для коренного переосмысления традиционных подходов к решению проблем детей с ограниченными возможностями. Идеология ограниченных возможностей как объекта медицинского лечения, благотворительности и патерналистской социальной политики, оформившаяся в первой половине XX века, постепенно уступает место социальной модели ограниченных возможностей, сформированной в соответствии с международными принципами защиты прав человека[2].

Международные стандарты в области социальной защиты людей с ограниченными возможностями представляют собой важный опорный пункт для формирования системы обеспечения прав детей с ограниченными возможностями на национальном уровне. В свою очередь, национальное законодательство является важнейшим фактором социального развития и социальных преобразований.

Таким образом, решение этих задач позволит наполнить новым содержанием деятельность создаваемых в настоящее время государственных служб медико-социальной экспертизы и реабилитации инвалидов.

Использованные источники:

1. Айшервуд, М.М. Полноценная жизнь инвалида [Текст] / М. М. Айшервуд; перевод с англ. – М.: Педагогика, 2011. – 250 с.
2. Бочко, М.Э. Занятость инвалидов в регионе: проблемы, пути решения [Текст] / М. Э. Бочко // Вестник Челябинского Университета. – 2007. - №1. С. 117-122.
3. Всемирная декларация об обеспечении выживания, защиты и развития детей (Нью-Йорк, 30 сентября 1990 г.) [Текст] / “Дипломатический вестник”, 1992 г., N 6, с.10.
4. Всеобщая декларация прав человека (принята на третьей сессии Генеральной Ассамблеи ООН резолюцией 217 А (III) от 10 декабря 1948 г.) [Текст] / "Библиотечка Российской газеты", выпуск N 22-23, 2009 г.
5. Давлетбаева, З.К., Нуртдинова З.Н. Технологии социальной реабилитации: методические рекомендации [Текст] / З. К. Давлетбаева, З. Н. Нуртдинова; Под ред. М.М. Исхакова. - Уфа. - 2012. - 230 с.

Афтахова Р.Х.

магистр

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ОСНОВЫ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ

Аннотация. В данной статье рассматриваются основы невербального общения. Общение не исчерпывается устными или письменными сообщениями. Важную роль в процессе общения также играют эмоции, жесты, манеры партнеров, которые необходимо учитывать для лучшего восприятия друг друга.

Ключевые слова: визуальные, акустические, тактильные, кинесические, проксемические, акустические, паралингвистические и экстралингвистические средства общения.

Для создания целостного представления о процессе общения важно учитывать невербальные (несловесные) способы взаимодействия партнеров, поскольку две трети информации о собеседнике мы получаем, наблюдая за его поведением. Это обусловлено тем, что невербальное общение включает более семисот тысяч *мимических и жестовых движений рук и тела*, что многократно превышает количество слов в нашем родном языке. Более того, «богатейший алфавит» неречевых «слов» говорит об истинном состоянии человека, т.к. имеет рефлекторную природу [1, с. 96].

Альберт Мейерабиан установил, что передача информации происходит за счёт вербальных средств на 7 %, за счёт интонации на 38 %, и за счёт мимики и жестов – на 55%. Профессор Бердвилл, проведя аналогичные исследования, также выявил, что в среднем человек говорит словами только в течение 10 –11 минут в день, и каждое предложение в среднем звучит не более 2,5 секунд. Таким образом, словесное общение в беседе занимает менее 35 %, а более 65 % информации передаётся с помощью невербальных средств общения. Следовательно, значительная часть «коммуникативного айсберга» лежит под водой, в области невербального общения [2, с.72].

Невербальное общение представляет собой общение посредством неречевых знаковых систем. Невербальная коммуникация обычно представляется следующими системами: визуальная, акустическая, тактильная, ольфакторная.

Визуальная система общения включает в себя:

- жесты;
- мимику, позы;
- кожные реакции (покраснение, побледнение, потоотделение);
- пространственно-временную организацию общения;
- контакт глазами (визуальный контакт);
- вспомогательные средства общения, в т.ч.: подчеркивание или сокрытие особенностей телосложения (признаки пола, возраста, расы), использование средств преобразования природного телосложения (одежда, причёска, косметика, очки, борода, мелкие предметы в руках) и пр.

Эта общая моторика различных частей тела отражает эмоциональные реакции человека, благодаря чему общение приобретает новые нюансы.

Акустическая система общения подразделяется на следующие аспекты:

- паралингвистическая система (система вокализации, т.е. качество голоса, его диапазон, тональность, фразовые и логические ударения, предпочитаемые конкретным человеком);
- экстралингвистическая система (включение в речь пауз, а также различного рода психофизиологических проявлений человека: плача, кашля, смеха, вздохов и т.д.).

Тактильная система общения – прикосновения, пожатие рук, объятия, поцелуи.

Ольфакторная система общения – приятные и неприятные запахи окружающей среды, естественные и искусственные запахи человека.

Выделяют следующие основные функции невербального общения:

- ◆ выражение межличностных отношений;
- ◆ выражение чувств и эмоций;
- ◆ управление процессами вербального общения (разговором);
- ◆ обмен ритуалами;
- ◆ регуляция самопредъявлений.

Особенностью невербального языка является то, что его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания и отсутствие возможности подделать эти импульсы позволяет нам доверять этому языку больше, чем обычному, вербальному каналу общения [3, с.158].

Успех любого делового контакта в значительной мере зависит от умения устанавливать доверительный контакт с собеседником, а такой контакт зависит не столько от того, что вы говорите, сколько от того, как вы себя держите. Именно поэтому особое внимание следует обращать на манеру, позы и мимику собеседника, а также на то, как он жестикулирует.

Понимание языка мимики и жестов позволяет более точно определить позицию собеседника. Читая жесты, вы осуществляете обратную связь, которая играет определяющую роль в целостном процессе делового взаимодействия, а совокупность жестов является важной составной частью такой связи.

Знание языка жестов и телодвижений позволяет правильно понять собеседника и предвидеть, какое впечатление произвело на него услышанное еще до того, как он выскажется по данному поводу.

Все это позволяет сделать вывод, что если вы желаете достигнуть определенных результатов во взаимоотношениях с партнерами, собеседниками или просто коллегами, то вам необходимо овладеть хотя бы азами невербального, т.е. бессловесного общения.

Можно выделить ряд факторов, которые влияют на невербальный язык и отдельные его элементы:

- национальная принадлежность (так, одни и те же жесты могут означать разное у разных народов);
- состояние здоровья (у человека в болезненном состоянии меняются взгляд, звучание голоса, жесты обычно более вялые, хотя есть заболевания, сопровождающиеся повышенной возбудимостью, эмоциональностью);
- профессия человека (слабое рукопожатие не всегда проявление слабости: может быть, профессия требует беречь пальцы);
- уровень культуры, который влияет на состав жестов, представление об этикете, правильном воспитании;
- статус человека (чем выше стоит он на иерархической лестнице, тем более скуп на жесты, больше оперируя словами; жесты становятся более

утонченными);

- принадлежность к группе (групповые традиции, нормы, правила могут существенно модифицировать пантомимику члена группы);
- актерские способности (многие умеют играть не только словами, но и невербальными знаками);
- возраст (в раннем возрасте одно и то же состояние может выражаться разными жестами; кроме того, возрастной фактор часто играет ту же роль, что и статус, с возрастом может снижаться скорость движений);
- сочетание невербальных знаков (обычно состояние передается не одним, а несколькими элементами пантомимики; при нарушении гармонии между этими элементами складывается впечатление неискренности. То же относится к согласованию слов и жестов.);
- возможность проявить и воспринять невербальные средства общения (физическая преграда между партнерами затрудняет их полноценное восприятие, как например, при разговоре по телефону) [4, с.167-168].

На невербальные средства общения накладывает сильный отпечаток каждая конкретная культура, поэтому для всего человечества общих норм нет. Невербальный язык другой страны приходится учить так же, как и словесный.

Невербальные знаки могут соответствовать или не соответствовать словам человека, которые они сопровождают. Если соответствие имеется, они усиливают вербальную информацию, а если отсутствуют, ориентироваться нужно на невербальные знаки, поскольку их информативность примерно в пять раз выше, чем слов.

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Деловые коммуникации в формировании коммуникативной компетентности современного специалиста агроуниверситета. // Репликация культуры общества в контексте профессионального образования. Книга 2. Коллективная монография. – Георгиевск: Георгиевский технический институт, 2013. – С.78 – 113.
2. Игебаева Ф.А. Язык жестов в деловом общении. /Актуальные вопросы профессиональной коммуникации в государственном и муниципальном управлении. Сборник научных статей научно-практической конференции. – Уфа: БАГСУ, 2010. – С.72 – 76.
3. Кибанов, А. Я. Этика деловых отношений [Текст]: учебник / А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров, В. Г. Коновалова. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 368 с.
4. Бороздина Г.В. Психология и этика делового общения: Учебник для бакалавров. М.: Издательство Юрайт, 2012. – 463с.

*Ахмадулина А.Т.
старший преподаватель
кафедра «Государственное и муниципальное управление»
Аралбаева Ф.З., доктор экономических наук
профессор, заведующий кафедрой «Государственное и
муниципальное управление»
Оренбургский государственный университет
Россия, г. Оренбург*

ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ

В статье рассматриваются элементы инвестиционного процесса в муниципальном образовании, характеризующие различные его аспекты. Устанавливаются границы и взаимосвязь различных понятий, определяющих инвестиционную деятельность, осуществляемую на территории муниципального образования с точки зрения различных авторов, сфера научных интересов которых связана с исследованием инвестиционных процессов.

Ключевые слова: инвестиционный процесс, инвестиционная деятельность, инвестиционная политика, инвестиционный потенциал, инвестиционный риск, инвестиционная активность, инвестиционная привлекательность

The article discusses the elements of the investment process in municipal formation, characterizing different aspects of it. Set the boundaries and the interrelation of different concepts that define investment activities on the territory of the municipality from the point of view of various authors, research interests are related to investigation of investment processes.

Keywords: investment process, investment activity, investment policy, investment potential, investment risk, investment activity, investment attractiveness

Инвестиционные процессы играют ведущую роль в развитии страны, регионов, муниципальных образований. В настоящее время в научном обороте часто применяется расширенное толкование инвестиций, инвестиционной деятельности и инвестиционного процесса, учитывающее многообразие объектов, субъектов, источников, экономических отношений по поводу формирования и воспроизводства инвестиций.

Инвестиционная деятельность определяется федеральным законом «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» как вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. [1]

Направления инвестиционной деятельности многообразны и обусловлены целями, задачами, интересами хозяйствующих субъектов, их возможностями участвовать в реализации инвестиционных проектов.

Обязательными элементами инвестиционной деятельности как системы, являются объекты инвестиционных отношений и субъекты, между которыми эти отношения складываются.

Субъектами инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, в соответствии с федеральным законом являются инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов капитальных вложений и другие лица [1]. Прежде всего, это хозяйствующие субъекты, которые расположены на территории муниципального образования или за его пределами и которые могут выступать в качестве инвесторов, инвестиционных посредников, получателей (реципиентов) инвестиций, население, а также государственные органы и органы местного самоуправления). Все субъекты инвестиционной деятельности являются участниками инвестиционного процесса.

Объектами инвестиционных отношений на уровне муниципального образования выступают инвестиционные ресурсы: материально-вещественные (природные и созданные человеком); финансовые (денежные); интеллектуальные (трудовые); информационные.

Субъекты инвестиционной деятельности взаимодействуют на различных ее этапах и, как правило, преследуют различные цели в соответствии с собственными специфическими интересами.

Для активизации и повышения эффективности инвестиционного процесса на уровне муниципального образования необходимы соблюдение и согласованность интересов всех субъектов инвестиционной деятельности.

Следует различать понятия «инвестиционная деятельность» и «инвестиционный процесс». Так, например, по мнению Ярмухаметова В.Г. инвестиционная деятельность, представляет собой совокупность определенных действий, направленных на увеличение собственного благосостояния посредством инвестирования. Инвестиционный процесс же, по мнению автора – это процесс привлечения инвестора к объекту инвестиций с целью достижения эффективного развития экономической системы. [2]

Инвестиционный процесс определяется взаимосвязями между объектом инвестирования, субъектом инвестирования по поводу размещения инвестиций с целью получения дохода, инвестиционным воздействием на объект со стороны субъекта и органов управления, а также изменениями условий инвестиционной среды. В свою очередь инвестиционная среда – это единичная или множественная сфера деятельности, преимущественно определяющая специфику и предметное содержание инвестиционного процесса в муниципальном образовании. [2]

Основные структурные элементы инвестиционного процесса на уровне муниципального образования в их взаимосвязи представлены на рисунке 1.

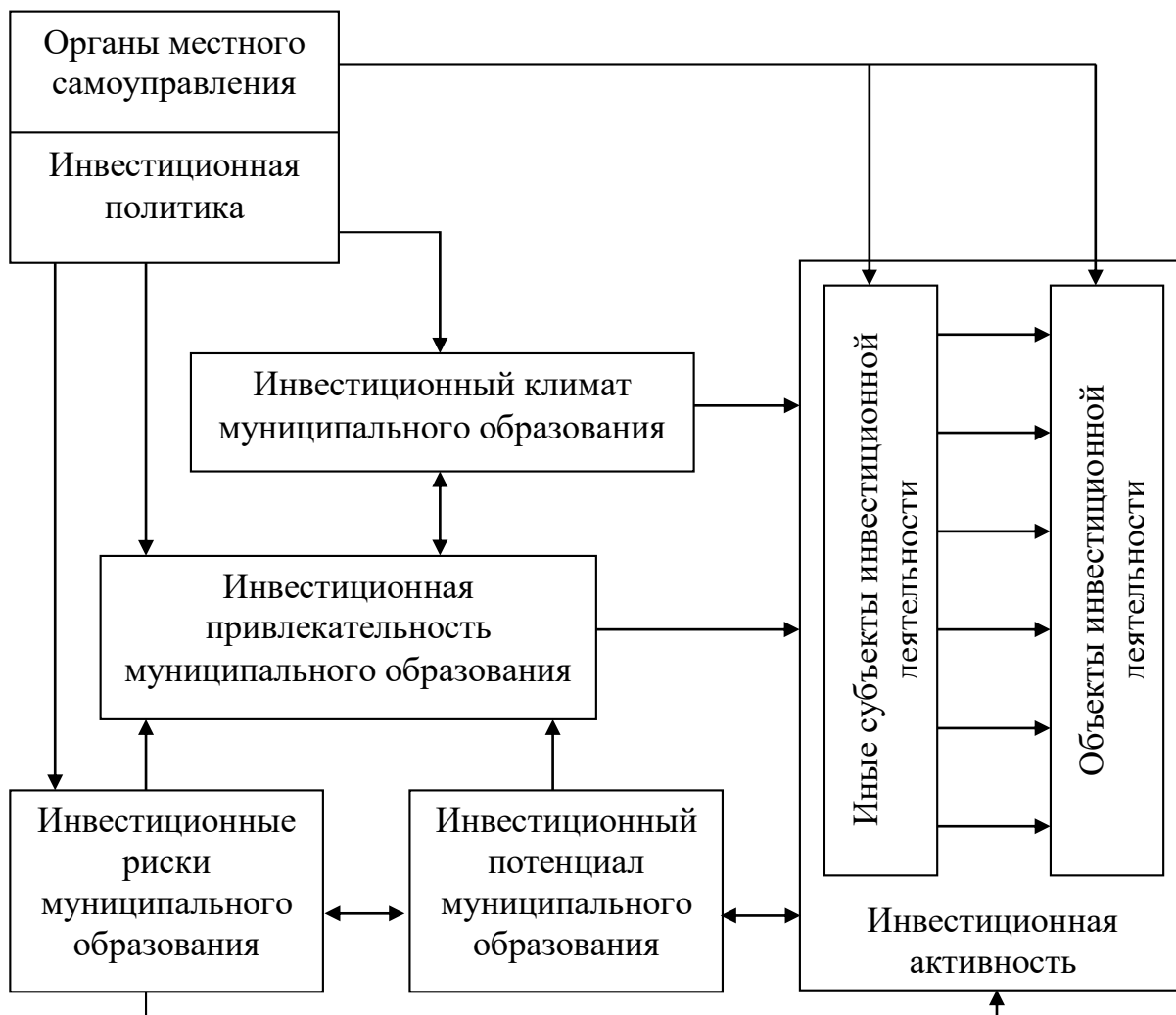


Рисунок 1 – Структурные элементы инвестиционного процесса в муниципальном образовании

В современных условиях существенно возрастает роль органов местного самоуправления в организации и активизации инвестиционного процесса не только в отношении объектов муниципальной собственности, но и системы местного хозяйства в целом. Особое значение имеет инвестиционная политика, осуществляемая органами местного самоуправления на территории муниципального образования. Под «инвестиционной политикой органов власти и управления территории» понимается жестко скоординированная деятельность органов власти и управления по развитию инвестиционного потенциала территории. [3]

Инвестиционная политика, осуществляемая на муниципальном уровне, имеет определенную специфику, обусловленную ролью и местом органов местного самоуправления в системе управления инвестициями. С одной стороны органы местного самоуправления равны с другими участниками инвестиционной деятельности в отношениях, регулируемых гражданским законодательством. А с другой стороны, органы местного самоуправления

как носители публично-властных отношений устанавливают и контролируют соблюдение общеобязательных правил инвестиционной деятельности на территории муниципального образования. [4]

В научной литературе отсутствует единая трактовка понятия «муниципальная инвестиционная политика». Так, например, Бабун Р.В. и Муллагалеева З.З. , определяют муниципальную инвестиционную политику как «деятельность органов местного самоуправления по привлечению и наиболее эффективному использованию инвестиций на территории муниципального образования». [5] Ярмухаметов В.Г. указывает на существенную роль органов местного самоуправления в поддержке и стимулировании инвестиционной деятельности в муниципальных образованиях [2], отмечая тот факт, что инвестиционная политика является одним из инструментов, способных оказать значительное влияние на состояние инвестиционной активности муниципального образования

Саак А.Э., Колчина О.А. [6] дают более широкое определение инвестиционной политики муниципального образования, как «целенаправленной научно обоснованной деятельности органов местного самоуправления по активизации и стимулированию инвестиционной деятельности, привлечению и эффективному использованию инвестиционных ресурсов для решения проблем комплексного социально-экономического развития муниципального образования и, как следствие, улучшения качества жизни населения, образующего местное сообщество».

Одной из основных целей инвестиционной политики муниципального образования является активизация инвестиционной деятельности на территории муниципального образования. Для достижения данной цели необходимо выполнение следующих задач:

- мобилизация и формирование инвестиционных ресурсов за счет аккумуляирования внутренних и привлечения внешних инвестиционных ресурсов;

- создание благоприятного инвестиционного климата в муниципальном образовании, основанном на повышении инвестиционной привлекательности и создании инвестиционного имиджа территории.[7]

Категория «инвестиционная привлекательность» в настоящий момент активно используется для характеристики инвестиционных процессов, протекающих в территориальных образованиях различного уровня. В учебных и научных источниках понятие «инвестиционная привлекательность» трактуется неоднозначно. В таблице 1 приведены некоторые из определений инвестиционной привлекательности с точки зрения авторов, сфера научных интересов которых связана с исследованием инвестиционных процессов.

Таблица 1 – Трактовка понятия «инвестиционная привлекательность» различными авторами

Автор	Определение
Аксёнова С.	Интегральная характеристика отдельных регионов страны с позиции инвестиционного климата, уровня развития инвестиционной инфраструктуры, возможностей привлечения инвестиционных ресурсов и других факторов, существенно влияющих на формирование доходности инвестиций и инвестиционных рисков [8]
Аскинадзи В.М., Максимова В.М.	Субъективная оценка инвестором страны, региона или предприятия по поводу принятия решения о вложении своих средств, соответственно в страну, регион, предприятие [9]
Гришина И.В, Шахназаров А.Г., Ройзман И.И	Совокупность различных объективных признаков, средств, возможностей и ограничений, обуславливающих интенсивность привлечения инвестиций в основной капитал региона [10]
Лилев Н.	Совокупность различных объективных признаков, свойств, средств, возможностей, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции в основной капитал [11]
Петров А.А.	Совокупность признаков (условий, ограничений), определяющих приток капитала в регион и оцениваемых с помощью инвестиционной активности [12]
Удалов Д.А.	Совокупность инвестиционных характеристик, свойственных тому или иному объекту инвестирования, служащих для определения условий инвестирования и предназначенных для принятия обоснованного инвестиционного решения [13]
Якупова Н.М., Яруллина Г.Р.	Внутренне присущее экономическим системам объективное свойство, которое, с одной стороны, характеризует степень соответствия системы (объекта инвестирования) интересам инвестора (субъекта инвестирования), а с другой – формируется как отражение множества типичных мотиваций, интересов большинства потенциальных инвесторов на открытом рынке в условиях конкуренции, когда все инвесторы действуют рационально, располагая всей необходимой информацией [14]

В литературных и научных источниках приводятся и другие характеристики понятия «инвестиционная привлекательность». Большинство экономистов придерживается точки зрения, что инвестиционная привлекательность хозяйственной системы есть обобщенная характеристика совокупности социальных, экономических, организационных, правовых, политических, социокультурных предпосылок, предопределяющих целесообразность инвестирования. [15]

Объединяет мнения различных авторов также вывод о том, что высокий уровень инвестиционной привлекательности выступает побудительным мотивом при выборе инвестором объекта инвестирования и принятии решения о начале инвестиционного процесса. [16]

Учитывая вышесказанное, инвестиционную привлекательность муниципального образования следует рассматривать как совокупность объективных свойств и условий осуществления инвестиций в

муниципальное образование с точки зрения предпочтения конкретного инвестора.

На формирование инвестиционной привлекательности муниципального образования непосредственное влияние оказывают инвестиционный потенциал и инвестиционные риски, свойственные данной территории.[2] В свою очередь, инвестиционный потенциал рассматривается как количественная характеристика, а инвестиционный риск – как качественная характеристика инвестиционной привлекательности.[17].

Инвестиционный потенциал муниципального образования представлен совокупностью объективных социально-экономических свойств муниципального образования, имеющих высокую значимость для потенциальных инвесторов и способствующих развитию инвестиционных процессов, протекающих на муниципальном уровне хозяйствования. [2] На инвестиционный потенциал муниципального образования оказывают влияние частные потенциалы территории: ресурсно-сырьевой, финансовый, трудовой, инфраструктурный, инновационный, потребительский, институциональный. [17].

Второй составляющей инвестиционной привлекательности является инвестиционный риск, наличие которого обуславливает вероятность неполной реализации инвестиционного потенциала территории. Инвестиционный риск обусловлен наличием частных рисков. В научной литературе приводятся различные классификации рисков, оказывающих в той или иной степени влияние на инвестиционные процессы территории. В качестве основных рисков следует отметить следующие: экономический, финансовый, политический, законодательный, социальный, экологический, криминальный. [18]

Одним из критериев, определяющих развитие территории, является инвестиционная активность. Инвестиционная активность – необходимое условие роста благосостояния населения и конкурентоспособности экономики и, одновременно, конечный результат происходящих в муниципальном образовании экономических процессов. [19] Инвестиционная активность представляет реальное развитие инвестиционной деятельности в социально-экономической системе и характеризуется интенсивностью инвестиций. [2]

Сопоставление фактической и возможной инвестиционной активности муниципального образования показывает степень реализации инвестиционной привлекательности, т.е. реальное использование хозяйствующими субъектами и органами местного самоуправления инвестиционного потенциала соответствующего муниципального образования. [20]

Инвестиционная активность, как и инвестиционная привлекательность во многом зависит от инвестиционной политики, проводимой органами местного самоуправления.

Кроме того, при отсутствии у муниципальных органов управления понимания, каким образом использовать возможности территории в

приоритетном порядке, достичь планомерного и результативного социально-экономического развития муниципального образования невозможно. Успех будут иметь лишь те муниципальные образования, органы власти которых не только содействуют инициаторам проектов, но и активно ищут новые рыночные ниши, предлагая свои возможности. [20]

Инвестиционная активность и инвестиционная привлекательность в своем взаимодействии определяют инвестиционный климат территории. Необходимо сказать, что зачастую в экономической литературе понятие «инвестиционный климат» отождествляется с понятием «инвестиционная привлекательность». Но согласно Говорову А.Н. существенное отличие двух этих экономических понятий связано с тем, что инвестиционная привлекательность предполагает действия органов власти по ее созданию и поддержанию на должном уровне, а инвестиционный климат – есть оценка и анализ инвестиционной привлекательности.[21]

Как экономическая категория «инвестиционный климат» – это совокупность субъективных и объективных условий функционирования инвестиционного рынка, формирующаяся под воздействием многообразия взаимосвязанных процессов и характеризующая основной компонент инвестиционной деятельности. [22]

Понятие «инвестиционный климат» отражает степень благоприятности ситуации по отношению к инвестициям, складывающейся на той или иной территории. Можно сказать, что инвестиционный климат представляет собой характеристику территории, комплексно описывающую предпосылки, условия и результаты протекания инвестиционных процессов. Инвестиционный климат является ключевым показателем, формирующим тенденции притока инвестиций в экономику территории, им определяются стимулы, заставляющие инвесторов принимать положительные или отрицательные решения по поводу реализации инвестиционных проектов. В качестве таких стимулов выступают не только предпосылки инвестирования в виде наличия соответствующих условий и ресурсов (инвестиционная привлекательность), но и ход их практического использования в виде реализуемых инвестиционных проектов (инвестиционная активность), а также соответствующее государственное и муниципальное управление.[23]

На муниципальном уровне инвестиционный климат представляет собой совокупность различного рода условий (социальных, политических, экономических, законодательных, природно-сырьевых, производственных, криминогенных, экологических и др.), оказывающих влияние на выбор объектов инвестирования, объемы и активность инвестирования в тот или иной выбранный объект. [22]

Таким образом, основными элементами, характеризующими различные аспекты инвестиционного процесса в муниципальных образованиях являются: инвестиционный потенциал и инвестиционный риск, определяющие инвестиционную привлекательность территории, которая, в свою очередь, в совокупности с инвестиционной активностью влияют на инвестиционный климат. При этом ключевые позиции в

инвестиционном процессе занимают органы местного самоуправления, деятельность которых в инвестиционной сфере выражается в проводимой инвестиционной политике, и иные субъекты инвестиционной деятельности (хозяйствующие субъекты), направляющие свои средства в наиболее предпочтительные с их точки зрения объекты инвестирования.

Использованные источники:

1. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений [Электронный ресурс] : Федер. закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ // КонсультантПлюс : справочная правовая система /разраб. НПО «Вычисл. математика и информатика». – Москва : КонсультантПлюс, 1997-2016. – Режим доступа : <http://www.consultant.ru>. – 15.02.2016.
2. Ярмухаметов В.Г. Управление инвестиционной деятельностью муниципальных образований : дис. ... канд. эк. наук : 08.00.05 / В.Г. Ярмухаметов. – Уфа, 2009. – 118 с.
3. Воронин, А.Г. Муниципальное хозяйство и управление: проблемы теории и практики / А.Г. Воронин. – Москва : Финансы и статистика, 2001. – 176 с.
4. Ибрагимова, Г. Р. Формирование инвестиционной привлекательности муниципального образования / Г. Р. Ибрагимова // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. – Санкт-Петербург : Реноме. – 2012. - С. 197-199.
5. Бабун, Р.В. Вопросы муниципальной экономики / Р.В. Бабун, З.З. Муллагалеева. – Москва : Феникс, 2001. – 143 с.
6. Саак, А. Э. Разработка инвестиционной политики муниципального образования / А.Э. Саак, О.А. Колчина // Муниципальная власть. – 2006. - № 2. – С. 80-86.
7. Саак, А. Э. Инвестиционная политика муниципального образования / А.Э. Саак, О.А.Колчина. – Санкт-Петербург.: Питер, 2010. – 336 с.
8. Аксёнова, С. Инвестиционная привлекательность отдельных регионов России для иностранного капитала / С. Аксёнова. – Москва : Лаборатория книги, 2010. – С. 8-9.
9. Аскинадзи, В.М. Инвестиционное дело / В.М. Аскинадзи, В.М. Максимова. – Москва : Университетская книга, 2012. – С. 25.
10. Гришина, И.В. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности российских регионов: методика определения и анализ взаимосвязей / И.В. Гришина, А.Г. Шахназаров, И.И. Ройзман // Инвестиции в России. – 2001. - № 4. – С. 7.
11. Лилев, Н. Инвестиционная привлекательность предприятия / Н. Лилев. – Москва : Лаборатория книги, 2010. – С. 3-4.
12. Петров, А.А. К вопросу о разработке организационно-экономического механизма инвестиционной привлекательности региона [Электронный ресурс] / А.А. Петров // Проблемы современной экономики. – 2007. - № 1(21). – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/issue.php?num=21>. – 13.02.2016.

13. Удалов, Д.А. Инвестиционная привлекательность как основной критерий для принятия инвестиционного решения. Сущность и проблемы её оценки в условиях переходной экономики [Электронный ресурс] / Д.А. Удалов // Риск. Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. – 2009. - № 4. – Режим доступа : <http://www.risk-online.ru/archive/2009/4>. - 18.12.2016.
14. Якупова, Н.М. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия как фактора его устойчивого развития [Электронный ресурс] / Н.М. Якупова, Г.Р. Яруллина // Проблемы современной экономики. – 2010. - № 3(35). – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/issue.php?num=35>. – 10.02.2016.
15. Бурцева, Т. Характеристика инвестиционной привлекательности города / Т. Бурцева // Муниципальная экономика. – 2001. - № 3. – С. 2-12.
16. Бабанов, А.В. Развитие механизма управления инвестиционной привлекательностью региона : дис. ... канд. эк. наук : 08.00.05 / А.В. Бабанов. – Москва, 2013. – 179 с.
17. Наролина, Ю.В. Инвестиционный потенциал и инвестиционный риск как основные составляющие инвестиционной привлекательности региона / Ю.В. Наролина // Вестник Тамбовского университета. – Серия: Гуманитарные науки. – 2009. - № 12. – С. 137-143.
18. Бурцева, Т. Мониторинг местного инвестиционного климата / Т. Бурцева // Муниципальная экономика. – 2002. - № 2. – С. 14-19.
19. Суркова, Е.А. Совершенствование инвестиционной активности как фактора устойчивого экономического развития региона : автореф. дис. ... канд. эк. наук: 08.00.05 / Е.А. Суркова. – Санкт-Петербург, 2012. – 23 с.
20. Шамагарова, Г.М. Инвестиционная привлекательность муниципального образования - залог его успешного развития [Электронный ресурс] / Г.М. Шамагарова // Практика муниципального управления. – 2013. - № 10. – Режим доступа : <http://www.gkh.ru/article/9345-10>. - 19.02.2016.
21. Говоров, А.Н. Формирование инвестиционно-инновационной привлекательности экономических систем : автореф. дис. ... канд. эк. наук: 08.00.05 / А.Н. Говоров. – Белгород, 2012. – 22 с.
22. Котуков, А.А. К вопросу исследования понятия «инвестиционный климат» [Электронный ресурс] / А.А. Котуков // Проблемы современной экономики, 2008. - № 4(28). – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/issue.php?num=28>. – 10.02.2016.
23. Боброва, Л.А. Управление инвестиционным климатом региона : автореферат дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Л.А. Боброва. – Сочи, 2011. – 27 с.

ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВОГО ПИСЬМА

Аннотация: В статье рассматриваются особенности делового письма и определение официально-делового стиля языка. Дается описание речевого этикета для обеспечения адекватности восприятия содержания адресатом.

Ключевые слова: деловое письмо, язык, содержание, деловой стиль, правовая сущность деловой переписки.

В условиях модернизации современного общества уметь выразить свою мысль ярко, образно, доступно, правильно, уметь расположить к себе собеседника, аудиторию, убедительно выступить на деловом совещании, уметь грамотно составить текст документа, вести деловую переписку должен не только менеджер, руководитель предприятия. Эти требования распространяются на всех людей, вступающих в социально-правовые отношения и руководящих действиями других людей [1, с.79].

Деловое письмо как разновидность делового текста обладает рядом специфических характеристик, обусловленных особым местом, которое оно занимает в сфере деловой коммуникации. К ним относятся: высокая правовая значимость деловых писем, присущие им объективный характер изложения, единство темы, смысловая целостность и завершенность. Реализация данных характеристик происходит при помощи языковых и неязыковых средств.

Деловое письмо – обобщенное название деловых текстов, имеющих правовую значимость, выделяемых в связи с особым способом передачи, которые отражают определенную производственную ситуацию и отличаются единством темы, особым графическим и композиционным построением, временной и пространственной точностью, документальностью и конкретностью, использованием средств этикета для обеспечения адекватности восприятия содержания адресатом [2, с.178]. Анализ также показал, что деловое письмо представляет собой пограничное явление между текстами частой переписки и документациями. С частой перепиской его роднят более гибкие, по сравнению с прочими жанрами деловой письменности, возможности для реализации коммуникативного намерения. С документами его объединяет то, что деловое письмо составляется по определенному образцу, а также имеет характерную композиционно-графическую организацию. Характерной чертой, отличающей его от собственного документа, является отсутствие определенной модальности. В письме может говориться о самых разных вещах. Вместе с тем правовая сущность официально-деловой переписки, где корреспонденты выступают как субъекты правоотношений, предопределяет характер содержания писем, их стиль и язык, то есть

способы языкового выражения напрямую соотносятся с внеязыковой действительностью.

Отметим, что написание делового письма – это своего рода искусство. Деловое письмо должно быть безукоризненным во всех отношениях: даже незначительное отступление от правил может сделать его неправомочным с юридической точки зрения. Правильно оформленное юридически, написанное хорошим языком на фирменном бланке, однозначное по смыслу деловое письмо – один из залогов успеха вашего дела, вашего предприятия или фирмы [3, с.125].

Составление текста делового письма всегда акт речевого творчества, каким бы ни было письмо: регламентированным или нерегламентированным. Было бы упрощением полагать, что слова и фразы складываются сами собой, обеспечивая текстовое единство, соответствующее речевому замыслу, и для этого необходимо знать лишь механизм. Сегодня число жанровых разновидностей деловой корреспонденции резко увеличивается, равно как и поводов для составления и отправления деловых писем. Поэтому задачей нашей работы было не предложение готовых всеобъемлющих рецептов по составлению тех или иных деловых коммерческих писем, но ориентация в выборе соответствующих типу и жанру письма ключевых фраз, композиционных и речевых примеров.

Исторически сложившиеся, главные, сущностные черты деловой переписки оказались очень устойчивыми. Стандартные синтаксические обороты, лексико-фразеологические шаблоны, структурно-композиционные особенности и т.д. являются результатом внутриязыкового отбора, создания и использования тех структурно-синтаксических возможностей языка, которые наилучшим образом отвечают данной речевой функции. Это связано также и с тем, что область функционирования деловой корреспонденции как одного из многочисленных проявлений официально-делового стиля – право. Данный фактор определяет структуру и тип содержания деловой речи. Именно право отражает и фиксирует общественную жизнь в виде устойчивых формул и аргументации, что налагает свой отпечаток на структурные особенности всего официально-делового стиля в целом. Правовая сущность деловой переписки обуславливает, например, ограниченное употребление средств эмоционально-экспрессивного характера, создавая, таким образом, впечатление полной объективности адресата по отношению к обсуждаемой ситуации [4,с.157].

Конечно, политические события, социальные изменения, происходившие в последнее время в России, не могли не затронуть официально-деловую коммуникативную сферу, так как она включает в себя наиболее подвижную часть словарного состава: общественно-политическую лексику и специальную терминологию. Потребность в номинации новых административных, экономических понятий обусловила использование деловой речью новых лексических групп, в том числе иноязычного

происхождения, непонятных большинству корреспондентов. Зачастую этот выбор обусловлен влиянием моды. Меняется не только лексический пласт деловой речи. Меняется состав реквизитов, правила оформления писем, появляются новые обращения.

При помощи письменного текста сегодня, как и много лет назад, решаются сложные вопросы взаимоотношения, производственные и коммерческие проблемы. Деловое письмо является серьезным орудием экономической политики, обладая мощнейшим рычагом-каналом официально, юридически и процедурно значимого общения.

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Служебная переписка как составная часть деловой коммуникации // Информационная среда и ее особенности на современном этапе развития мировой цивилизации. Материалы Международной научно-практической конференции. – В 2-х частях. – Ч 1. – Саратов, Изд-во ЦПМ «Академия бизнеса», 2012. – С.79 – 81.
2. Дускаева, Л. Р. Стилистика официально-деловой речи [Текст]: учеб. пособие / Л. Р. Дускаева. – М.: Академия, 2011. – 264 с.
3. Игебаева Ф.А. Деловая документация в управленческой деятельности //Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права. Материалы международной научно-практической конференции. – 12 декабря 2014. в 2-х частях, Ч.1. Саратов. Изд-во ЦПМ «Академия бизнеса», 2014. – С.124 – 125.
4. Кривокопа, Е. И. Деловые коммуникации [Текст]: учеб. пособие для студентов вузов. / Е. И. Кривокопа. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 189 с.

Ахметова А.Р.

магистр

ФГБОУВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМА ЛИДЕРСТВА В КОЛЛЕКТИВЕ.

ОСНОВНЫЕ ТИПЫ ЛИДЕРОВ

Аннотация: В статье рассматриваются общие методологические вопросы лидерства. Приводится одна из общепринятых классификаций лидеров. Автор подчеркивает необходимость повышения роли и ответственности современных лидеров - руководителей организаций.

Ключевые слова: лидер, группа, лидерство, умение управлять людьми.

«Искусство управлять людьми – самое трудное и высокое из всех искусств» – сказал когда-то один мудрец, и был абсолютно прав. Сегодня, пожалуй, нет более трудной профессии, чем профессия руководителя, которую принято называть комплексной, требующей от человека владения очень многими навыками. Менеджер-руководитель должен знать обо всем – от секретов маркетинга до хитростей финансовой науки, от методов организации современных производств до тайн человеческой психологии [1, с.60]. И, безусловно, он должен обладать лидерскими качествами.

Лидер – это наиболее авторитетный член группы, который определяет и организует ее деятельность для достижения групповых целей. Различают формальное и неформальное лидерство. *Формальный лидер* обычно назначается или избирается в соответствии с установленной процедурой, приобретая, таким образом, официальный статус руководителя. Неформальный лидер – это член группы, который выдвигаясь благодаря своим личным качествам, наиболее полно отвечает групповым ценностям и нормам [2, с.113].

Всюду, где собираются вместе два и более человек, возникает проблема лидерства. В процессе формирования группы некоторые ее участники начинают играть более активную роль, чем другие, им оказывают предпочтение, к их словам прислушиваются с большим уважением, короче говоря, они приобретают доминирующее положение. Таким путем происходит разделение участников группы на ведущих и ведомых, т. е. на лидеров и последователей.

Личность лидера и стиль его поведения как доминирующего лица во многом определяют судьбу каждого участника и всей группы в целом. Другими словами, лидеры влияют на социализацию индивидов.

Потребности лидера заключаются в следующем – как и все члены группы, потенциальный лидер стремится к достижению общегрупповых целей и в то же время имеет какие-то собственные, дополнительные потребности. Будущего лидера отличает то, что эти дополнительные потребности могут быть наилучшим образом удовлетворены путем принятия роли руководителя (или неформального лидера). В зависимости от степени осознанности своих потребностей, ценностных ориентаций будущий лидер может целеустремленно добиваться ведущей роли или этот процесс может происходить стихийно, вернее его выдвижением занимаются последователи, убедившись в том, что он обладает суммой необходимых качеств.

Любой неформальный лидер обладает личностным притяжением, которое проявляется в разной форме. Выделяют три типа лидеров: вожак, лидер (в узком смысле слова) и ситуативный лидер.

Вожак – самый авторитетный член группы, обладающий даром внушения и убеждения. На других членов группы он влияет словом, жестом, взглядом. Так, исследователь Р. Стогдилл предложил следующий перечень качеств руководителя – вожака:

- Физические качества – активный, энергичный, здоровый, сильный;
- Личностные качества – приспособляемость, уверенность в себе, авторитетность, стремление к успеху;
- Интеллектуальные качества – ум, умение принять нужное решение, интуиция, творческое начало;
- Способности – контактность, легкость в общении, тактичность, дипломатичность.

Лидер гораздо менее авторитетен, чем вожак. Наряду с внушением и убеждением ему часто приходится побуждать к действию личным примером

(«делай, как я»). Как правило, его влиянием распространяется только на часть членов неформальной группы [3, с.257].

Ситуативный лидер обладает личностными качествами, имеющими значение только в какой-то вполне конкретной ситуации: торжественное событие в коллективе, спортивное мероприятие, турпоход и т.д.

Лидеры есть в любом коллективе, и заслуживают особого внимания, так как именно они активно влияют на морально-психологический климат в коллективе. Среди неформальных лидеров можно выделить деловых, эмоциональных, авторитарных, демократичных и, наконец, самое важное – позитивных и негативных лидеров.

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Стиль управления – главная характеристика эффективности деятельности менеджера // Наука сегодня: теоретические аспекты и практика применения: сб. науч.тр. по мат-лам Международной научно-практической конференции в 9 частях. Часть 8. – Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2011. С.60 – 61.
2. Игебаева Ф.А. Социология: Учебное пособие – М.:ИНФРА-М, 2015. – 236с.
3. Шейнов, В.П. Психология лидерства [Текст] / В.П. Шейнов. – Минск: Харвест, 2008. – 992 с.

*Ахметова А.Т.
старший преподаватель
работник кафедры «Гражданского права и процесса»
Башкирский Государственный Университет
Визгалова К.А.
студент 3 курса
Журавлева Т.С.
студент 3 курса
факультет «Юриспруденция»
Россия, г. Стерлитамак*

ЗНАЧЕНИ БРАЧНОГО ДОГОВОРА И ПРИЗНАНИЕ ЕГО НЕДЕЙСТВИТЕЛЬНЫМ

В статье анализируются значение брачного договора в Российской Федерации. Проводится краткий анализ брачного договора и его недействительность.

Ключевые слова: брак, брачный договор, недействительность

The article analyzes the significance of the marriage contract in the Russian Federation . A brief analysis of the marriage contract and its invalidity

Keywords: marriage, marriage contract, invalid.

В законодательстве Российской Федерации определения брака как такого не имеется. Брак можно определить как добровольный союз мужчины и женщины, который направлен на создание семьи, где у каждого супруга возникают взаимные личные и имущественные права и обязанности.

Понятие «брачного договора» появилось совсем недавно. В семейном

кодексе определение брачного договора была введено 1 марта 1996 года, когда семейный кодекс вступил в силу. Под брачным договором следует понимать – соглашение лиц, вступающих в брак, который определяет имущественные права и обязанности супругов в браке, а также в случае его расторжения.

Действительность брака в Российской Федерации не зависит от наличия или отсутствия брачного договора. Прекращение действия брачного договора по соглашения сторон, не будет являться прекращением брака между супругами. В то время, расторжение брака по взаимному согласию супругов, признание брака между ними недействительным, будет рассматриваться только в судебном порядке. Но также можно сказать, что брачный договор можно расторгнуть в судебном порядке по требованию одного из супругов. Тогда брачный договор прекращает свое действия с момента расторжения брака. Если же в договоре было предусмотрено обязательство супругов после развода, то такие обязательства сохраняют свое действие и после расторжения брака между супругами.

Брачный договор может быть признан судом недействительным полностью или же частично в соответствии с п. 1 ст. 44 Семейного Кодекса Российской Федерации. Недействительность брачного договора будет признаваться как недействительная сделка, предусмотренная Гражданским кодексом Российской Федерации.

О недействительности брачного договора следует говорить, когда нарушено одно из условий действительной сделки: законность сделки, соблюдение формы, волеизъявление сторон, то есть должны быть соблюдены все условия,.

Брачный договор можно признать как сделку ничтожную или оспоримую. Ничтожен брачный договор будет признан тогда, когда он не будет отвечать требованиям закона. В качестве примера можно привести брачный договор, который содержит запрет одному из супругов выбирать род профессиональной деятельности, место работы и т.д. Или по форме, если договор заключен без нотариального удостоверения, также заключенный недееспособным лицом или же заключенный только для вида либо с целью скрыть другую сделку. Оспоримой сделкой является брачный договор, заключенный лицом, ограниченным судом в дееспособности, равно как и лицом, не способным вследствие болезненного состояния понимать значение своих действий или руководить ими. К числу оспоримых относятся также договоры, заключенные под влиянием заблуждения, обмана насилия и угрозы. В таких случаях, брачный договор будет признан недействительным.

Признание брачного договора недействительным следует отграничивать от расторжения договора. Расторжение договора – это досрочное прекращение действительного договора на будущее время. Права и обязанности сторон существуют и осуществляются на законном основании, но с момента расторжения брачного договора права и обязанности супругов прекращают действовать.

Существуют два основных основания для признания брачного

договора недействительным. Будучи неразрывно связанным с браком, договор признается недействительным при признании брака таковым. Вместе с тем суд может оставить договор в силе полностью или частично в интересах добросовестного супруга (п. 2, 4 ст. 30 СК РФ). Другое основание: когда, суд может признать брачный договор недействительным полностью или частично по требованию одного из супругов, если условия договора ставят этого супруга в крайне неблагоприятное положение.

Также можно выделить общие и специальные основания недействительности брачного договора. Специальные основания признания брачного договора недействительным, которые установлены в п.2 ст.44 Семейного кодекса Российской Федерации. Суд может признать брачный договор недействительным полностью или частично по требованию одного из супругов, если условия договора ставят этого супруга в крайне неблагоприятное положение. Также, если брачный договор может ограничивать правоспособность и дееспособность супругов. При наличии таких нарушений условие брачного договора является ничтожным. К общим основаниям признания брачного договора ничтожной сделки может быть, если договор был заключен с нарушением формы.

Брачный договор прекращает действовать с момента прекращения брака, за исключением тех обязательств, которые предусмотрены брачным договором на период после прекращения брак. Действие обязательства оканчивается, как только входящие в его состав права и обязанности будут полностью осуществлены. При прекращении обязательство перестает существовать, и супругов больше не связывают те права и обязанности, которые ранее из него вытекали.

Основание прекращения обязательства образуют юридический факт. Так, следует отметить, что Семейный кодекс предусматривает лишь одно основание прекращения брачного договора – прекращение брака, а основанием прекращения брака является смерть одного из супругов или объявление судом одного из супругов умершим.

Таким образом, хотелось бы отметить, что брачный договор дает свободу супругам в регулировании имущественных отношениях. Но на брачные договоры решаются не многие, как правило, это люди, которые в своей жизни добились экономического успеха и имели не благополучный опыт при выборе спутника жизни. На наш взгляд брачный контракт вполне целесообразное явление, так как супругам необходимо задумываться о судьбе имущества после расторжения брака.

Использованные источники:

1. Гришаев С.П. Семейное право. Москва.: Проспект, 2014. .- 272с.
2. Гуреев В.А., Косова О.Ю., Тригубович Н.В., Чашкова С.Ю. Семейное право. Учебник. М.: Юрайт, 2015. 406с.

РАЗВИТИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВА ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ

Аннотация: В настоящее время широкое распространение получило дистанционное обучение. Развитие информационных технологий позволяет сделать образование еще более доступным для всех желающих его получить.

Ключевые слова: дистанционное обучение, информационные технологии, коммуникационные технологии

Дистанционное обучение - это обучение, в основу которого положен принцип пространственной и временной отдалённости преподавателей и студентов друг от друга, а сам процесс обучения осуществляется с помощью компьютерных и телекоммуникационных технологий.

Дистанционный метод получения знаний появился в середине 19 века. Родоначальником такого метода образования считается Исаак Питман, который в 1840 году с помощью почтовых отправок начал обучать студентов стенографии в Объединённом Королевстве.

В России дистанционное обучение появилось с завершением революции 1917 года.

Взглянув на историю дистанционного обучения, можно увидеть, что его развитие прошло три этапа.

На первом этапе для передачи информации использовались рукописи. Позже, с появлением книгопечатания, стали выпускаться учебники. В 20-е годы 20-го столетия, появились радиокурсы, а уже в 50-е годы развитие получили телевизионные курсы.

Второй этап связан с основанием Открытого университета в 1969 году в Великобритании. Было разработано большое количество учебного материала специально для дистанционного обучения. Взаимодействие со студентами осуществлялось как через печатные издания, так и с помощью радио и телепередач. Были созданы краткосрочные курсы и очные консультации.

Третий этап развития дистанционного образования связан с использованием коммуникационных и информационных технологий. С их появлением появились новые возможности для двухсторонней связи как в синхронном (видео- или аудиографические конференции), так и в асинхронном режиме (электронная почта, Интернет, телеконференции).

В современном мире огромное количество людей желают получить образование, но не у всех есть возможность обучаться в учебном заведении. Это касается женщин, находящихся в декретном отпуске, многодетных матерей, людей с ограниченными возможностями, лиц, которые ухаживают за больными или пожилыми людьми и другие люди, которые по иным

причинам не могут посещать ВУЗ.

Дистанционное образование имеет ряд своих преимуществ:

- 1) Отсутствие привязки к месту.
- 2) Дистанционное образование дешевле. Например, средняя плата за очное обучение в Москве по направлению бизнес и управление составляет 200 тыс. руб. в год, а средняя стоимость дистанционного обучения по такому же направлению будет равна 10 тыс. руб.
- 3) Видеолекции можно прослушать в любое удобное время, прослушать повторно или прервать, чтобы дослушать позже.
- 4) Стать слушателем легче, чем поступить в ВУЗ, так как количество слушателей курсов не ограничено размером аудитории.
- 5) В дистанционном образовании используются современные мультимедийные технологии, которые облегчают понимание материала.
- 6) Выбор курсов для дистанционного образования намного шире и можно обучаться в столичном ВУЗе находясь в любом населенном пункте. Сейчас дистанционное образование предлагают МГУ, МГИМО, ИБДА и еще много других ВУЗов.
- 7) При дистанционном обучении можно самим организовать учебное место, комфортное для вас.

В последние годы правительства многих стран объявили развитие дистанционного образования приоритетным направлением и регулярно выделяют на его развитие значительную часть бюджета.

Опыт показывает, что студент, обучающийся дистанционно становится более самостоятельным, мобильным и ответственным. Без этих качеств он не сможет учиться. Если их не было изначально, но мотивация к обучению велика, они развиваются и по окончании обучения выходят специалисты, действительно востребованные на рынке.

Дистанционное обучение делает процесс обучения более творческим и индивидуальным, открывает новые возможности для творческого самовыражения обучаемого.

Внедрение дистанционного обучения уменьшает нервозность обучаемых при сдаче зачёта или экзамена. Не секрет, что волнение и боязнь преподавателя не позволяют некоторым студентам показать полностью свои знания. Снимается субъективный фактор оценки. Снимается психологическое воздействие, обусловленное воздействием группы или успеваемостью студента по другим предметам.

Совершенно новые возможности открывает использование в обучении поисковых машин. Современные поисковые машины аккумулируют в себе миллиарды документов, это огромные базы информации и наша задача использовать их в процессе обучения.

Что касается прогнозов дальнейшего развития дистанционного обучения в системе отечественного высшего образования, то они достаточно оптимистичны. По мере развития информационных технологий и совершенствования методик дистанционного обучения к этой форме организации учебного процесса будут прибегать все больше вузов, что

позволит сделать образование еще более доступным для всех желающих его получить.

Использованные источники:

1. Домрачев В.Г. Дистанционное обучение: возможности и перспективы // Высш. образ. в России, № 3, 2014. С. 268-269.
2. Пугачев А. С. Дистанционное обучение – способ получения образования // Молодой ученый. - 2012. - №8. - С. 367-369.
3. Галлямова А.Ф., Арасланбаев И.В. ПРЕИМУЩЕСТВА ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ В сборнике: Тенденции и перспективы развития статистической науки и информационных технологий сборник научных статей: посвящается Юбилею профессора кафедры статистики и информационных систем в экономике доктора экономических наук Рафиковой Нурии Тимергалеевны. МСХ РФ, Башкирский государственный аграрный университет. Уфа, 2013. С. 123-127.
4. Ганеева А.М., Арасланбаев И.В. РОЛЬ ИНФОРМАТИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ В сборнике: Актуальные вопросы экономико-статистического исследования и информационных технологий сборник научных статей: посвящается 40-летию создания кафедры "Статистики и информационных систем в экономике". МСХ РФ, Башкирский государственный аграрный университет. Уфа, 2011. С. 275-276.
5. Топоркова С.И., Арасланбаев И.В. ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ В сборнике: Актуальные вопросы экономико-статистического исследования и информационных технологий сборник научных статей: посвящается 40-летию создания кафедры "Статистики и информационных систем в экономике". МСХ РФ, Башкирский государственный аграрный университет. Уфа, 2011. С. 267-268.
6. [Электронный ресурс], - <http://HYPERLINK>
["http://www.ubo.ru/"](http://www.ubo.ru/)[wwwHYPERLINK](http://www.ubo.ru/) ["http://www.ubo.ru/"](http://www.ubo.ru/)[.HYPERLINK](http://www.ubo.ru/)
["http://www.ubo.ru/"](http://www.ubo.ru/)[uboHYPERLINK](http://www.ubo.ru/) ["http://www.ubo.ru/"](http://www.ubo.ru/)[.HYPERLINK](http://www.ubo.ru/)
["http://www.ubo.ru/"](http://www.ubo.ru/)[ru](http://www.ubo.ru/) - Официальный сайт Федеральный Экспертный канал

Бабченко А.А.
магистрант 2 года обучения
Ставропольский ГАУ
России, г. Ставрополь

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА МОНИТОРИНГА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ

Аннотации: в работе рассматривается эффективность проекта мониторинга сельскохозяйственной техники и контроля топлива.

Ключевые слова: система мониторинга, контроль местоположения, контроль топлива.

Abstract: This paper examines the effectiveness of project monitoring agricultural machinery and fuel controy

Keywords: monitoring system, monitoring location, control of fuel.

В современных условиях деятельность предприятий агробизнеса должна иметь инновационную направленность. Инновационная цель выступает как глобальная стратегия организации, как средство достижения более высоких целей: увеличения прибыли, расширения рыночных позиций, упрочения конкурентных преимуществ, решение кризисной проблемы. Однако в аграрном производстве доминируют отсталые технологические уклады, низким остается уровень восприимчивости предприятий к новым технологическим решениям, очень часто инновационная деятельность осуществляется ситуативно [3].

Эффективное использование сельскохозяйственной техники и энергосилового оборудования является важнейшим резервом улучшения экономики сельскохозяйственного предприятия. Исследования показывают, что оснащенность сельскохозяйственной техникой в России по сравнению с западноевропейскими странами и США ниже в 10—15 раз. Практически половина машинно-тракторного парка России выработала свой нормативный ресурс [2]. Затраты связанные с использованием транспортного парка предприятия составляют 30 – 60% от прямых затрат. Внедрение систем мониторинга сельскохозяйственной техники позволяет решить ряд важных задач: сокращение нецелевого использования техники, исключение простоя техники, сокращение затрат на покупку топлива, повышение ответственности персонала к своей работе.

Пример внедрения коммуникационных технологий приведем на основе результатов мониторинга предприятия ООО «Хлебороб» Петровского района, Ставропольского края. ООО «Хлебороб» использует технологии двух систем: АвтоГРАФ, Watchit ИнТерра. На рисунках 1,2 изображены примеры мониторинга трактора Челленджер на основе показаний системы Watchit ИнТерра. На приведенном ниже рисунке 1 показан график скорости совмещенный с графиком уровня топлива.

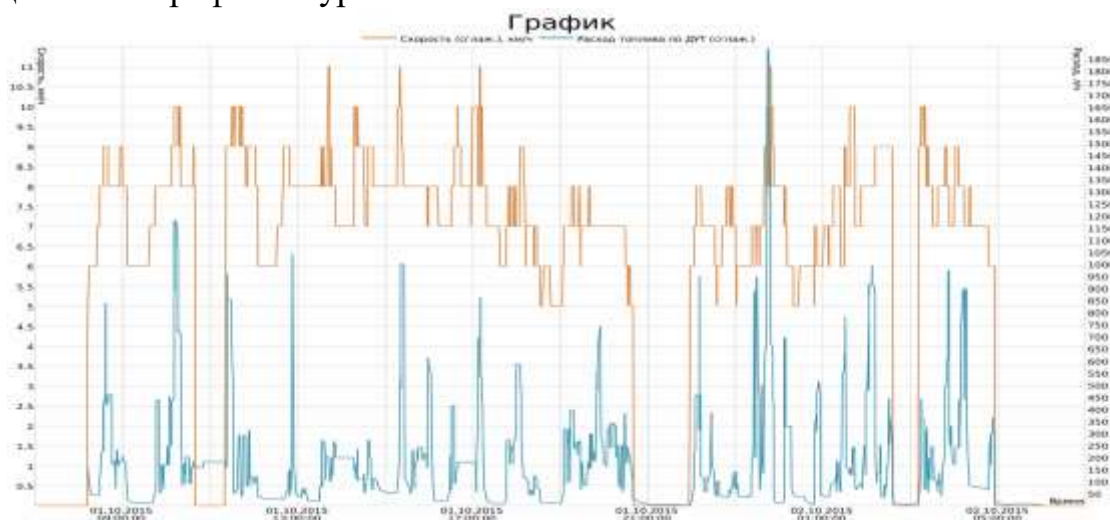


Рисунок 1 – График скорости и расхода топлива трактора Челленджер Система мониторинга используется конечным пользователем для слежения за своими объектами (рис. 2).

Мониторинг включает в себя: наблюдение за местонахождением объектов и их передвижением на карте; отслеживание изменений определенных параметров; контроль водителей; отслеживание объекта по заданному маршруту и т.д. Применение системы мониторинга сельскохозяйственной техники дает экономический эффект за счет следующих оптимизированных процессов: сокращение затрат на содержание и эксплуатацию парка спецтехники и автомобилей – 20-25%.

- сокращение времени простоя автопарка – 10-15%.

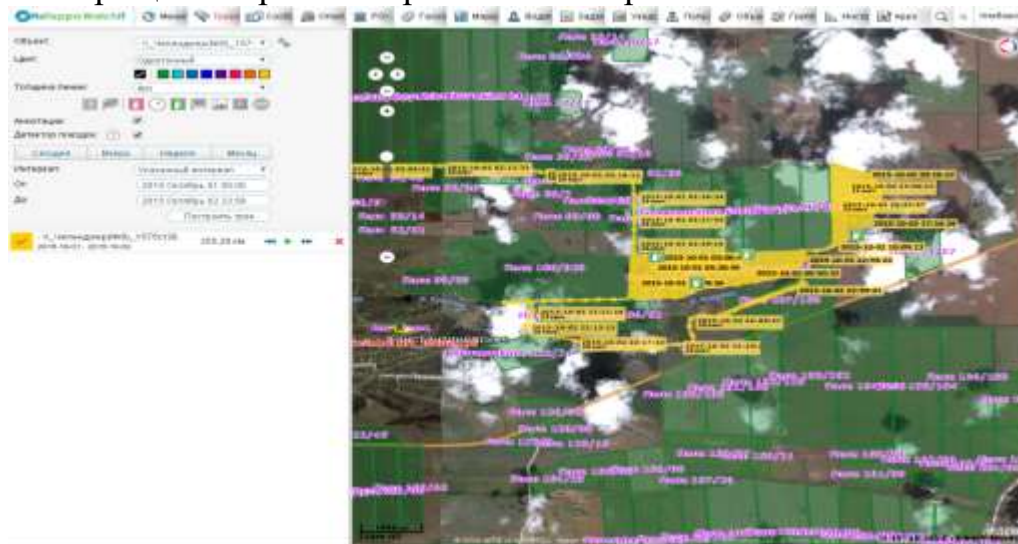


Рисунок 2 – Система мониторинга местоположения трактора Челленджер

- экономия на ГСМ – 20-25%.
- прекращение нецелевого использования транспорта и спецтехники.

- ликвидация хищений сельхозпродукции.

Исходя из вышеизложенного решаются задачи:

1. Контроль соблюдения технологической скорости агрегатов при проведении полевых работ.
2. Устранение непроизводительных простоев, которые особо критичны во время посевных.
3. Планирование полей, сбор информации для составления паспорта поля, определение точных границ полей, измерение площади сельхозугодий.
4. Планирование расписания работ и контроль его выполнения.
5. Контроль нахождения техники в пределах обозначенного поля, время входа/выхода на объект.
6. Контроль движения техники по полю (качество обработки краев при посеве).

Таким образом, комплекс для мониторинга сельхозтехники, благодаря применению спутниковых технологий, способен обеспечить точное проведение всех сельскохозяйственных мероприятий, улучшить показатели эффективности и экономичности сельскохозяйственного производства, уменьшить издержки за счет контроля расходуемого топлива и мониторинга

важных этапов работы в режиме реального времени.

Использованные источники:

1. Автоматизированные системы управления на автомобильном транспорте. 2013 .- 288 с.
2. Ермакова Н., Козел И. Рынок подержанной техники как элемент системы агробизнеса //Предпринимательство. 2006. № 2. С. 135-138.
3. Ермакова Н.Ю., Долбня А.А. Инновационный потенциал как основа устойчивого развития предприятий агробизнеса // В сборнике: Институциональные преобразования национальных экономических систем Университет Вагенинген (Нидерланды), Белградский институт аграрной экономики (Сербия), Чешский университет естественных наук (Чехия), Ставропольский государственный аграрный университет (Россия). 2014. С. 106-108.
4. Ермакова Н.Ю., Долбня А.А. Сущность устойчивого развития предприятий агробизнеса / Вестник АПК Ставрополья. 2011. № 4 (4). С. 70-72.
5. Костюченко Т.Н., Ермакова Н.Ю., Банникова Н.В. Состояние и тенденции развития аграрного сектора экономики Ставропольского края // Фундаментальные исследования. 2015. № 5-4. С. 732-737.
6. Управление затратами на предприятии: Учебник для вузов. 5-е изд. Стандарт третьего поколения. 2011 . - 592 с
7. Agribusiness development in modern conditions / Ermakova N.Yu., Kostyuchenko T.N., Eremenko N.V., Sidorova D.V., Tymbalenko Yu.V., Vaitsekhovskaya S.S., Pupylnina E.G., Kozel I.V., Vorobeva N.V., Gracheva D.O., Baicherova A.R., Cheremnykh M.B., Ermakova A.N., Bogdanova S.V., Troshkov A.M., Telnova N.N., Serikov S.S., Tenishchev A.V., Cherednichenko O.A., Rybasova Yu.V. et al. Ставрополь, 2015.
8. <http://glonass-dc.ru>

Баринова Ю.И.

магистратура 2-ой курс

НИМБ (Нижегородский институт менеджмента и бизнеса)

**ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА
СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

**Effective methods of staff motivation at the present stage of economic
development.**

Аннотация

Переход российской экономики на рыночные отношения в корне изменил политику предприятий нашей страны. На сегодняшний день управление персоналом признается одной из наиболее важных сфер жизни предприятия, способного многократно повысить ее эффективность.

Трудовые ресурсы представляют собой главную ценность любой организации, поэтому управление персоналом, включая наемных работников, работодателей и других владельцев предприятия должно подразумевать установление организационно-экономических,

социально-психологических и правовых отношений субъекта и объекта управления.

Мотивация занимает ведущее место в системе управления персоналом на предприятии. Методологически эта сфера управления обладает специфическим понятийным аппаратом, имеет отличительные характеристики и показатели деятельности, специальные процедуры.

The transition of Russian economy to market relations radically changed the policy of enterprises in our country. To date, the office personnel is recognized as one of the most important spheres of life of the enterprise, able to repeatedly increase its efficiency.

Labor resources represent the main value of any organization, therefore, management of personnel, including employees, employers and other owners of an enterprise should involve the establishment of organizational-economic, socio-psychological and legal relationship between the subject and object of management.

Motivation takes the leading place in the system of personnel management in the enterprise. Methodologically, this area of management has a specific conceptual apparatus, has distinctive characteristics and performance measures, special procedures.

Ключевые слова: мотивация, персонал, эффективность, motivation, staff, efficiency.

В современном менеджменте вопрос мотивации персонала приобретает наибольшую актуальность. Любой руководитель, желающий добиться высокой производительности труда с помощью эффективной деятельности своих подчинённых, должен позаботиться о наличии для них стимулов трудиться, поэтому главной задачей современного менеджмента является создание таких условий труда, при которых потенциал работников будет использован наилучшим образом.

Стоит отметить, что руководители всегда осознавали, что необходимо побуждать людей работать на организацию, однако большинство считало, что для этого достаточно простого материального вознаграждения. Но в современных условиях приоритеты изменились, и теперь нематериальные мотивы также играют очень важную роль при выборе места работы.

Несомненно, одним из основных стимулов для большинства сотрудников является высокий и стабильный доход. При этом, было бы серьезной ошибкой, не учитывать такие важные стимуляторы, как эмоциональная атмосфера в компании, возможность повышения по карьерной лестнице, социальная защищенность, повышение квалификации за счет компании. И это только основные критерии мотивации, на самом деле их гораздо больше. Наиболее простые приемы мотивации - это разработанная система поощрений и наказаний, похвала и обоснованная критика, конкуренция между сотрудниками, за право быть лучшим.

Существует условное разделение стимулов на материальные и нематериальные. При этом соотношение этих стимулов значительно отличается в зависимости от компании. Таким образом, на большинстве

фирм Западной Европы происходит постепенное сокращение доли материальных вознаграждений и увеличивается доля нематериальных стимулов. В то время как значительное число российских предприятий и фирм характеризуется тем, что политика руководителей направлена на сокращение в доходах семей доли общественных фондов потребления и увеличение доли в доходах материального вознаграждения.

К формам материальной мотивации персонала можно отнести [3]:

- Должностной оклад, его размер и соответствие сложности работы.
- Перспективы увеличения должностного оклада.
- Постоянные надбавки за квалификацию, стаж работы, заслуги перед организацией.
- Прозрачность и понятность системы оплаты труда; «белая» зарплата.
- Отсутствие штрафов и удержаний из постоянной части заработка.
- Оплата по результатам, премии; возможность не получать, а зарабатывать.
- Участие в собственности предприятия (процент от прибыли, дивиденды по акциям).
- Дополнительный заработок в организации (участие в проектах, хоздоговора, гранты и др.)

На сегодняшний день заработная плата является важнейшим элементом системы оплаты труда, с помощью которого можно стимулировать деятельность персонала, а также воздействовать на эффективность труда работника. Принимая во внимание тот факт, что Трудовой Кодекс Российской Федерации запрещает дисциплинарные взыскания в виде вычета из оклада работника, для работодателя выгодно, чтобы заработная плата была нефиксированной, то есть зависела от трудовых часов, объема продаж, произведенной продукции и так далее. В этом случае сотрудник будет стремиться, как можно тщательнее выполнять, возложенные на него обязанности, так как именно от этого и будет зависеть размер его зарплата. В некоторых компаниях применяется смешанная система оплаты труда, то есть помимо фиксированной зарплаты они получают премиальные, в случае достижения заданной нормы. Способ начисления премии тоже различается в зависимости от организации, в одних компаниях процент назначается в зависимости от общего количества продаж магазина, в других - от личного вклада отдельного работника, а где-то в зависимости от занимаемой должностного. Каждое предприятие разрабатывает свою собственную систему премирования с учетом специфики его деятельности [4].

К нематериальной (неденежной) мотивации персонала относят:

- социальные льготы,
- дополнительное пенсионное обеспечение,
- медицинская страховка,
- оплата проезда, обедов, мобильной связи, абонеента в бассейн и т.д. традиционно относят к способам нематериального стимулирования,

поскольку сотрудник не получает на руки «живые» деньги, хотя компания и тратит на все это средства.

Эффективность мотивации оценивается по результатам деятельности сотрудников и организации, а так же по характеристикам, определяющим отношение к труду (усилие, старание, настойчивость, внимательность, добросовестность, контактность).

Проанализировав опыт наиболее крупных успешных компаний, можно выделить наиболее эффективные методы современной нематериальной мотивации:

1. Обеспечение персонала комфортной работой. Например, компания Google обустривает свои офисы так, чтобы сотрудники хотели там работать. Это проявляется во всем: начиная от цветовой гаммы кабинетов, заканчивая шведским столом и свободным графиком работы.

2. Корпоративная культура. Важной мотивацией является чувство важности своей персоны перед начальством.

3. Социальная поддержка. Уверенность в завтрашнем дне – вот еще одна мотивационная сила. На Дальневосточной железной дороге официально началось внедрение компенсируемого социального пакета (КСП). Работнику устанавливается определенный лимит средств, в пределах которого он вправе самостоятельно выбрать необходимые ему социальные услуги в течение года так, словно бы он делал свой выбор по меню в кафе. КСП – это дополнительная компенсация. Например, корпоративная социальная поддержка не предусматривает льготу на оплату Интернета и сотовой связи, а в индивидуальном пакете эта услуга есть. Еще одно немаловажное преимущество – оплата детского сада, даже если он не ведомственный, а муниципальный или частный. Некоторые предприятия организуют летний отдых детей своих сотрудников, санаторно-курортное лечение, проезд к месту работы на городском транспорте, услуги спортивных и культурных учреждений, медицинские услуги сверх базового полиса ДМС и др. Привлекательными, а следовательно, повышающими мотивацию сотрудников, могут оказаться детские сады, созданные на предприятиях. Это особенно важно для компании, значительную часть сотрудников которой составляют матери, имеющие детей дошкольного возраста. В подобных случаях расходы на содержание детей оказываются ниже, а родители всегда в курсе того, как развивается их ребенок.

4. Возможность самореализоваться, подняться по карьерной лестнице.

5. Соревнования. В особо продвинутых организациях периодически проводятся соревнования по продаже услуг. Наиболее отличившимся сотрудникам дарят памятные подарки.

6. Организация гибкого графика работы сотрудника - наиболее распространенным способом мотивации. Данный способ представляет собой систему планирования рабочего времени, при которой служащие должны отработать в неделю определенное количество часов, причем они могут самостоятельно распределять свое рабочее время. В последние несколько лет

популярной стала идея создания «плавающего» графика.

7. Разделение рабочего задания. То есть работу, охватывающую 40 часов в неделю, разделяют между двумя или несколькими служащими. Такая система обеспечивает преимущество как для отдельных служащих, так и для организации в целом, так как, благодаря этому методу, может быть использован опыт не одного, а нескольких сотрудников. К тому же данная система дает возможность организации нанимать квалифицированных служащих, которые не хотят или не могут работать полный рабочий день.

8. Обучение за счет компании – один из мощных мотивационных инструментов. Работодатель может застраховать себя особым договором, по которому прошедший обучение специалист обязан отработать на прежнем месте определенное время. Можно предложить и групповое обучение – к примеру, иностранному языку.

9. Меры моральной признательности, такие, как элементарные комплименты сотрудникам за их работу, упоминания и фотографии в средствах массовой информации, в корпоративных изданиях. В Сбербанке на корпоративном сайте выставляют фотографии тех сотрудников, которые добились высоких результатов в продажах банковских товаров и услуг и описанием их заслуг перед банком и рассказом сотрудников о том, как им удалось добиться таких результатов. Это делается для того, чтобы похвалить отличившегося сотрудника и показать другим сотрудникам, к чему нужно стремиться. Также во всех отделениях Сбербанка есть доски почета, где пишутся имена сотрудников лучших в качестве обслуживания, скорости и количестве продаж по итогам каждого месяца.

10. Еще одним довольно эффективным методом стимулирования является выдача поощряемым работникам дисконтных карт на приобретение товаров в своем же магазине. Такая форма нематериальной мотивации действует во многих крупных сетях магазинов.

11. Кредиты по льготным процентным ставкам и скидки на приобретение других банковских услуг.

12. Организация корпоративных мероприятий, посвященных значимым событиям или праздникам. Организация неформального общения сотрудников важна для хорошей атмосферы в коллективе, так как это позволяет людям лучше узнать друг друга и отдохнуть от работы.

13. Поездки за счет компании.

14. Оплачиваемые централизованные обеды.

15. Оплачиваемый отпуск.

16. Участие в обсуждении и решении проблем организации, учет мнений сотрудников, поддержка разумной инициативы.

17. Четкие требования к работе, внятно сформулированные служебные функции, цели и задачи работы.

18. Самостоятельность и независимость в работе, отсутствие жесткого контроля.

19. Возможность творчества и самовыражения в работе.

20. Дистанционное присутствие на рабочем месте с помощью

персонального компьютера.

21. Стабильность в работе, гарантия занятости, уверенность в завтрашнем дне.

Можно сделать вывод, что материально-денежные стимулы — двигатель «прогресса», но все же не единственный фактор, побуждающий специалиста работать. Важную роль в управлении персоналом играет и нематериальная мотивация, которая, несомненно, является мощнейшим стимулом к труду.

Использованные источники:

1. Карасюк Е. Слон на танцполе. Как Герман Греф и его команда учат Сбербанк танцевать: Банковское дело, О бизнесе популярно; Манн, Иванов и Фербер, 2013 – 280 стр.
2. Олег Кулагин: 40 факторов трудовой мотивации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.e-xecutive.ru/community/articles/1607197/>
3. Стимулирование и мотивация персонала [Электронный ресурс]. URL: <http://www.znaytovar.ru/s/Stimulirovanie-i-motivaciya-per.html>
4. Приемы мотивации персонала в самых крутых компаниях [Электронный ресурс]. URL: http://blog.poligrafi.com/post_1483

*Басакина И.А.
студент 4 курса
факультет «Кредитно-экономический»
кафедра «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ПО СТОПАМ УОРРЕНА БАФФЕТА: СТРАТЕГИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Статья посвящена основным методам и подходам к инвестированию с точки зрения стратегии Уоррена Баффета. Выбор объекта инвестирования и времени приобретения ценных бумаг является одним из важнейших инвестиционных решения. В этих условиях стратегия Уоррена Баффета способна ответить на все интересующие вопросы, показывая основные инвестиционные инструменты, а самое главное – рациональное применение фундаментального анализа.

Ключевые слова: инвестиционная стратегия, фундаментальный анализ, инструменты финансового рынка, метод Уоррена Баффета,

The article is about the most common methods and ways to invest from the view of Warren Buffet strategy. The choice of object and time of buying securities is the most important among investment decisions. In this case the Warren Buffet strategy helps to find the answers on these questions, showing the main investment instruments and rational way to use fundamental analysis.

Key words: investment strategy, fundamental analysis, instruments of the financial market, Warren Buffet method.

«Я хочу участвовать в таком хорошем бизнесе, в котором даже глупец смог бы зарабатывать деньги»²
Уоррен Баффет, 1998

Во что инвестировать и как? Данный вопрос вызывает шквал самых разнообразных точек зрения и по сей день. Существует миллионное количество теорий, гипотез, мнений и каждое из них имеет свое уникальное объяснение поведения инвесторов. Инвестиционная стратегия приобретает определяющее значение в том, будет ли инвестор расширять свой капитал и в какие сроки. В соответствии с выбранной стратегией выделяют спекулянтов, ориентированных на получение мгновенного дохода, и инвесторов, чьи интересы направлены на фундаментальную оценку объекта инвестиций и ожидаемого прироста капитала. Однако не смотря на различные подходы инвестирования финансовый рынок объединяет всех участников одной общей целью: стремление увеличить свои денежные фонды. В этом случае, основной задачей, которая стоит перед участником рынка является определение своей позиции и сроки приращения ожидаемой доходности.

Деятельность Уоррена Баффета без сомнений отражает второй подход к управлению инвестициями. Уже чуть больше 60 лет личность Баффета поражает инвестиционными достижениями, динамика которых опережает развитие самого фондового рынка (относительно индекса Доу Джонса). Ни один крупнейший инвестор мира не может не только сравняться с результатами, которые добился Уоррен из Омахи, но и повторить успех великого инвестора. В этом случае огромный интерес вызывает инвестиционная стратегия Баффета, ее первоисток и особенности, которые способны сориентировать в индивидуальной стратегии начинающего инвестора.

Затрагивая инвестиционную модель Баффета, необходимо отметить, что основной идеей его стратегии являлась покупка не акций определенной компании, а покупка самой компании, как основного объекта получения дохода, что напрямую зависит от анализа бизнес-процессов, происходящих в ней. Более того, данная стратегия ориентирована как правило на поиск объекта инвестиций, чье финансовое положение, динамика развития и высококвалифицированный менеджмент свидетельствуют о неценности конкретной компании на рынке.

Однако вопрос о разумном инвестировании остается открытым. Тогда, стратегия Уоррена Баффета наилучшим образом позволяет ответить на него с опорой не на поиск инструментов инвестирования, а на поиск целевого объекта инвестирования. Концепция поиска данного ответа выглядит следующим образом³:

1. Анализ принципов ведения бизнеса: характеристики компании и

² Роберт Хагстром. Уоррен Баффет: как 5 долларов превратить в 50 миллиардов. Стратегия и тактика великого инвестора. М: Эксмо, 2010. 32 с.

³ Принципы Уоррена Баффета - <http://www.interspread.ru/helpinfo/buffet.php>

происходящих в ней бизнес-процессов;

2. Анализ принципов качества руководства;
3. Анализ наиболее важных финансовых показателей деятельности компании;
4. Определение справедливой стоимости компании и ее соотнесение с балансовой.

Первый принцип отражает одно из важнейших постулатов инвестирования: инвестировать нужно в те компании, деятельность которых понятна и открыта для инвестора. Человек, ориентирующийся на продолжение деятельности компании, а не на получении дохода от такой деятельности, должен обладать определенным кругом компетенций, которые позволят безошибочно определить специфику компании. Так, такие аспекты функционирования компании, как динамика выручки и затрат, движение денежных средств, особенности образования и распределения капитала должны образовывать у инвестора четкое представление о природе ее деятельности, в обратном случае грозит потеря денежных средств по причине принятия неправильных решений.

Второй принцип позволяет определить на сколько рациональны и уместны решения руководства компании. Более того, важны профессиональные качества высшего руководства. Квалифицированные менеджеры должны обладать высокими моральными качествами и честностью, что напрямую отражается в презентации годовых отчетов деятельности компании. Однако интересен тот факт, что когда компания достигает зрелого этапа в своей деятельности необходимы решительные действия руководства в отношении распределения прибыли компании: то ли это будет «покупка роста», то ли распределение дивидендов среди акционеров. В этом случае, как утверждал Уоррен Баффет, наглядным примером послужат действия менеджеров, которые и будут характеризовать степень их рационализма и эффективности.

Третий принцип характеризует непосредственно финансовый аспект деятельности компании. Такие показатели, как EPS, P/E, ROE и финансовый леверидж позволяют дать точную оценку состояния компании на текущий момент. Наибольший вес доверия приобретает коэффициент доходности акционерного капитала (ROE). Его оценка обязательно для любого инвестора, желающего понять на каком уровне эффективности руководство компании использует операционную прибыль за счет имеющегося капитала. Так, данный показатель тесно связан с объемом заемных средств компании, которые должны быть минимальны, что характеризует меньшую степень зависимости денежного потока компании от внешней задолженности.

Четвертый принцип гласит, что приобретение компании должно осуществляться не по ее рыночной раздутой стоимости, а по справедливой, отражающей взаимосвязь с ее активами. В этом случае инвесторы подразделяются на два типа: те, которые приобретают компании в момент их финансового упадка и те, которые стремятся инвестировать в недооцененные рынком компании. Сам Уоррен Баффет придерживается

второго подхода к определению стоимости компании и сумм инвестирования. Более того, на данном заключительном этапе важное значение приобретает построение денежного потока компании путем дисконтирования, что напрямую отразит будущую стоимость и возможную прибыль⁴.

Таким образом, стратегия Уоррена Баффета представляет собой систему оценки компании со всех сторон ее функционирования. Анализ бизнес-процессов компании позволяет оценить не только текущее состояние компании, но и возможность ее развития. В изменяющихся условиях экономической среды и рынков необходимо трезво и рационально подходить к объекту инвестирования. Стратегия Уоррена Баффета уникальна тем, что она не подвластна времени, а разработанные им принципы позволяют смотреть в далекое будущее.

Использованные источники:

1. Роберт Хагстром. Уоррен Баффет: как 5 долларов превратить в 50 миллиардов. Стратегия и тактика великого инвестора. М: Эксмо, 2010. 304 с.
2. Принципы Уоррена Баффета [Электронный ресурс]: Электронная библиотека статей. URL: <http://www.interspread.ru/helpinfo/buffet.php>
3. Стратегия инвестирования Уоррена Баффета [Электронный ресурс]: Электронная библиотека статей. URL: <https://2stocks.ru/main/invest/stocks/strateg/wbff>
4. Как инвестирует Уоррен Баффет [Электронный ресурс]: Электронная библиотека. URL: <http://activeinvestor.pro/kak-investiruet-uorren-baffet/>

Батюков М.В., к.э.н.

доцент

кафедра экономики и управления

Гречушкин В.А., к.пед.н.

доцент

кафедра экономики и управления

АНО ВПО БУКЭиП Липецкий институт кооперации (филиал)

Россия, г. Липецк

О СТРАТЕГИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ МЕТАЛЛУРГИИ

Достижение эффективности производственной деятельности отечественной металлургии за счет сокращения административного штата, оптимизации материально-товарных запасов, оказания давления на поставщиков с целью снижения цен, применения подходов всеобщего управления качеством является важным, но недостаточным средством для устойчивого стратегического развития компании. В современной динамичной бизнес-среде существует крайне мало конкурентных преимуществ, которые сохраняются длительное время. Практически единственным устойчивым конкурентным преимуществом является

⁴ Стратегия инвестирования Уоррена Баффета - <https://2stocks.ru/main/invest/stocks/strateg/wbff>

способность создавать новые источники конкурентного преимущества. Компании, которые долгие годы оставались прибыльными, сохраняли свою долю на рынке, больше всего заботятся о своей способности добиваться многослойного конкурентного преимущества. Но сочетание различных требований и параметров эффективности деятельности ставит очень сложные организационные задачи, прежде всего стратегические.

Можно выделить 3 основных направления стратегического развития отечественной металлургии:

1. Производственная и сбытовая стратегии

- развитие производства продукции с наибольшей добавленной стоимостью и увеличение доли на рынках высокомаржинальной продукции;
- диверсификация производства продукции с целью максимизации прибыли в долгосрочном периоде;
- диверсификация бизнеса с целью максимизации прибыли в долгосрочном периоде
- поиск новых перспективных покупателей и рынков сбыта;
- контроль транспортной составляющей бизнеса (расширение логистических возможностей компании)

2. Стратегия управления затратами

- развитие и внедрение инновационных способов производства продукции посредством ресурсосберегающих мероприятий и технологий
- заключение долгосрочных контрактов с поставщиками ключевого сырья
- обеспечение сырьевой и энергетической безопасности за счет приобретения сырьевых активов

3. Финансовая стратегия

- обеспечение финансовой устойчивости
- продолжение оптимизации долговой нагрузки

При определении стратегии развития обычно компании сталкиваются с 3 основными вопросами, связанными с положением фирмы на рынке:

1. Какой бизнес прекратить (критерий - лидерство в минимизации издержек производства);

2. Какой бизнес продолжить (специализация в производстве продукции);

3. В какой бизнес перейти (фиксация определенного сегмента рынка и концентрация усилий компании на выбранном рыночном сегменте).

На наш взгляд, наиболее перспективен и эффективен в современных макроэкономических условиях 2-й пункт – продолжение специализации в производстве продукции, а именно - развитие производства продукции с наибольшей добавленной стоимостью и увеличение доли на рынках высокомаржинальной продукции. Представляется, что, существенно расширив продуктовую линейку, например, проката с полимерным покрытием, компания укрепит позиции на рынке строительного сортамента и производства корпусов бытовой и коммерческой техники. Представляется, что расширить данную нишу именно на отечественном рынке можно и

нужно, поскольку:

1. Государство принимает последовательные меры по поддержке строительного сектора экономики – основного потребителя продукции с наибольшей добавленной стоимостью (например, субсидирование процентной ставки ипотечного кредитования; ВТБ 24» ожидает, что портфель ипотечных кредитов российских банков в 2016 году может вырасти на 10%);

2. Конкуренция на мировом рынке стали возрастает, как результат - ЕС и США активизируют антидемпинговые расследования в отношении российских производителей стали, в том числе с высокой добавленной стоимостью (ЕС - в отношении импорта электротехнической стали, США - импорта холодного проката).

3. Российский экспорт в развитые и развивающиеся страны будет становиться менее конкурентоспособным в силу объединения стран в союзы и партнерства, ограничивающие эффективное участие России во внешней торговле (договор между США, Японией и 10 государствами тихоокеанского побережья о Транстихоокеанском партнерстве (ТТП) в сфере торговли). Российский экспорт в страны ТТП станет менее конкурентоспособным по сравнению с поставками внутри блока, поскольку Россия в ТТП не участвует, а между странами партнерства будут действовать торговые преференции (обнуление ввозных таможенных пошлин внутри ТТП). Часть российского экспорта, идущего в страны ТТП окажется в зоне риска из-за неизбежной переориентации торговых потоков. Речь идет в первую очередь о поставках российских металлов в такие страны, как Япония, Сингапур, Малайзия, США, Мексика.

4. Снижение потребления на внутреннем рынке нивелируется сокращением импорта. За восемь месяцев 2015 г импорт упал почти на 40% и практически на 70% - с 2013 г. Меньше чем за три квартала отечественные производители вытеснили с рынка почти 1,5 млн тонн импортной стали (7% потребления).

5. Правительство может сильнее сместить вектор антикризисных мер в сторону реального сектора экономики в ущерб финансированию банковской сферы (увеличение денежной массы путем целевой эмиссии для дешевого кредитования реального сектора, налоговый зачет на 25% от стоимости купленного оборудования, ускоренная амортизация оборудования, отнесение расходов на НИОКР на издержки). Конкуренты смогут воспользоваться дешевыми кредитами и указанными льготами для производства высокомаржинальной продукции.

Некоторые новые точки зрения на природу деловых отношений в стратегическом аспекте рассматривают фирму не только как юридический или экономический институт, но и как социальный организм, развивающийся в течение длительного времени. В процессе исследования адаптации самых долгоживущих мировых металлургических компаний выяснилось, что их долговечность связана в основном с финансовым консерватизмом.

*Беликова А.Д.
студент 2 курса
факультет «Финансово-экономический»
Обухова Л.Ю.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра «Иностранные языки – 4»
Финансовый Университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ПЕРЕОРИЕНТАЦИЯ РОССИИ В СТОРОНУ КИТАЯ

Статья посвящена изменению направления развития внешней экономике Российской Федерации. Китай уже долгое время является партнером России, особенно сейчас, когда санкции со стороны Запада препятствуют полноценному развитию страны, роль Китая сложно переоценить. И поэтому Китайская Народная Республика будет партнером как в краткосрочном, так и долгосрочном периодах. Аспекты совместного развития, способы сотрудничества многообразны от кредитов со стороны Китая, до торговли в национальных валютах.

Ключевые слова: интеграция, национальная валюта, товарооборот, негативное влияние санкций, российский рынок.

Украинский кризис и Западные санкции не только изменили взаимоотношения между Россией и Западом, но и привели к более глубокой интеграции между Москвой и Пекином. На данный момент Москва делает попытки переориентировать экономику своей страны в сторону Азии, с целью минимизировать негативное влияние данных санкций. Для Китая нынешняя геополитическая ситуация предоставляет уникальную возможность нарастить свой доступ к минеральным ресурсам Российской Федерации, в частности, к природному газу, а также, представить китайские технологии на российском рынке.

Образование нового формата сотрудничества между Россией и Китаем развивалось достаточно быстро. Так, в мае 2014 года Владимир Владимирович Путин посетил Шанхай для участия в конференции по взаимодействию в Азии и подписал 46 документов. В октябре, в свою очередь премьер-министр Китая был в Москве и подписал еще 38 соглашений. Более того, в ноябре Путин посетил саммит ОПЕК в Пекине и снова подписал 17 договоренностей. Главные стратегические сферы взаимодействия это, энергетика, финансы, инфраструктура и технологии.

В результате санкций, российские компании оказались изолированными от главных финансовых центров мира, а именно Лондона и Нью-Йорка. Альтернативный источник капитал стал просто необходимостью. Именно поэтому, Китайская группа специалистов по проведению переговоров пообещала поддержку со стороны Пекина, и обсуждалось увеличение роли национальных валют (рубля и юаня) в торговле между этими странами, с целью уменьшения зависимости от евро и

доллара. Предоставление кредитов со стороны китайских государственных банков по более выгодным условиям российским компаниям, также, упоминалось при переговорах.

Таким образом, стоит отметить, что западные санкции принудили Россию искать новые сотрудничества на Востоке, и это ей удалось. Взаимодействие с Китаем дает перспективные возможности для обеих сторон. Для Российской Федерации данная интеграция приводит к уменьшению влияния санкций. Для Китая, в свою очередь, это доступ к рынкам на территории РФ. Если говорить о будущих перспективах развития, то ожидается, что уровень товарооборота достигнет 200 миллиардов долларов к 2020 году. Более того, половина всех операций будет проведена в национальных валютах стран-участниц.

Использованные источники:

1. Лянь Хуа. Великая Эпоха (The Epoch Times). Секрет китайского экономического чуда [Электронный ресурс]. -Режим доступа: epochtimes.ru.
2. Серафимович Г. Китай поможет модернизировать Россию [Электронный ресурс]. -Режим доступа: atrinfo.ru>commentary/modernization.html.

*Белоусова А.А., к.э.н.
профессор*

кафедра финансов и кредита

ЧОУ ВО Южный институт менеджмента

Россия, г. Краснодар

БЕСПРОЦЕНТНЫЕ ЗАЙМЫ: ИЗМЕНЕНИЯ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ

Аннотация: Зачастую собственники «кредитуются» у собственной компании, оформляя на себя беспроцентные займы, которые затем не погашают долгие годы. Ведь до сих пор никаких налоговых последствий от этого не было. Однако, начиная с 1 января 2016 года, за пользование беспроцентным или низкопроцентным займом придется платить НДФЛ.

Ключевые слова: беспроцентные займы, материальная выгода, НДФЛ, проценты

С 1 января 2016 года вступили в силу изменения, внесенные в главу 23 Налогового кодекса РФ. Этими изменениями был уточнен порядок удержания НДФЛ при получении доходов в натуральной форме или в виде материальной выгоды (п. 4 ст. 226 НК РФ). Теперь удержать налог можно при выплате любых доходов, выплачиваемых налоговым агентом налогоплательщику. Ранее говорилось, что удерживать налог можно за счет любых денежных средств, которые перечисляются налогоплательщику, а не доходов.

Применительно к беспроцентным займам всегда существовало такое понятие, как материальная выгода. Она возникает в том случае, если заем берется под процент ниже, чем 2/3 ставки рефинансирования. С 1 января 2016 года ЦБ РФ приравнял ставку рефинансирования к ключевой ставке,

повысив ее с 8,25% до 11%. Соответственно, 2/3 этой ставки составляют 7,33 %. Так вот эти 7,33 % от суммы займа и считаются материальной выгодой, с которой необходимо уплачивать НДФЛ по ставке 35 %.

Однако до сих пор формулировка Налогового кодекса позволяла законным способом избегать уплаты этого налога, поскольку в нем было указано, что материальная выгода возникает в момент уплаты процентов. С учетом того, что при беспроцентном займе никто проценты не платит, то и возникновение такого момента не наступает, а, следовательно, не возникает и необходимость платить НДФЛ.

Отметим, что Минфин РФ и ФНС России не раз в своих письмах требовали считать материальную выгоду по беспроцентным займам на день погашения займа. Но и тут стоит заметить, что большинство беспроцентных займов и вовсе не планировались к возврату учредителями, отсюда и вопрос о материальной выгоде не возникал. Кроме этого, компании по вполне понятным причинам предпочитали ссылаться на нормы НК РФ.

С нового года формулировка в Налоговом кодексе изменилась: материальная выгода от экономии на процентах теперь должна определяться на последнее число каждого календарного месяца. Другими словами, уже 31 января 2016 года на все непогашенные беспроцентные займы необходимо начислить налог на доходы физических лиц. И чем раньше был выдан кредит, тем больше будет сумма налога, поскольку она исчисляется, исходя из количества дней пользования займом.

В случае, если заемщик не имеет средств, чтобы погасить долг перед компанией, компания может «простить» ему этот долг. Правда, в данном случае весь «прощенный» заем будет считаться доходом, с которого все равно придется платить НДФЛ. Но по ставке 13 %, а не 35%.

Если заемщиком выступает собственник, занимающий какую-то должность в компании, НДФЛ можно удержать с его зарплаты. Если же нет – необходимо будет уведомить налоговую инспекцию о невозможности удержать НДФЛ. Если долг простили в 2015 году, то уведомление налоговой будут ждать до 1 марта 2016 г. Из своих денег перечислять этот налог компания не вправе.

После того, как налоговики получают извещение, они будут решать вопрос с неудержанным налогом напрямую с заемщиком. Инспекторы потребуют его сдать декларацию по личным доходам 3-НДФЛ за 2015 год до 30 апреля 2016 г. и заплатить сам налог не позже 15 июля 2016 года. Если эти сроки пропустить, то собственника оштрафуют и за несдачу декларации (5% от суммы неуплаченного НДФЛ за каждый полный и неполный месяц просрочки, но не более 30% от суммы налога и не менее 1 000 руб.), и за неуплаченный налог (20% от суммы неуплаченного НДФЛ). К последнему прибавятся еще и пени за каждый день опоздания с уплатой, которые рассчитываются путем перемножения суммы неуплаченного НДФЛ на количество календарных дней просрочки и на 1/300 ставки рефинансирования. При дальнейшем бездействии за дело примутся уже судебные приставы и без согласия учредителя спишут всю сумму с его

счета.

Сумма НДФЛ от материальной выгоды зависит от суммы займа, которую успел накопить заемщик. Чем крупнее долг, тем ощутимее платежи по НДФЛ. Стоит отметить, что на НДФЛ, который успел накопиться за время займа, можно сэкономить. Для этого нужно выдать новый заем и покрыть им старый долг. Однако, нужно знать, что в зависимости от вида займа (процентный или беспроцентный) возникнут разные виды налогов (таблица 1).

Как видно из таблицы 1, при займе со ставкой больше 7,33 % фирмы на «упрощенке» оказываются в более выгодном положении. Если на общей системе учитывать доход от процентов нужно каждый месяц, то на УСН только в день их оплаты. В договоре займа дату уплаты процентов можно установить в любой день, в том числе, перенести ее на несколько лет вперед.

Таблица 1 – Влияние процента по займу работника на налогообложение

фирмы

Процент по займу	НДФЛ	Налог на прибыль (уплачивают компании, находящиеся на общей системе налогообложения)	Единый налог (уплачивают компании, использующие упрощенную систему налогообложения)
0 %	35% от материальной выгоды каждый месяц	–	–
менее 7,33 %	35% от материальной выгоды каждый месяц	20% каждый месяц	6% или 15% от суммы процентов только в момент их оплаты
более 7,33 %	–	20% каждый месяц	6% или 15% от суммы процентов только в момент их оплаты

Специфика упрощенной системы такова, что проценты компания включает в доходы именно тогда, когда они фактически получены. Из этого следует, что пока учредитель не погасит заем, дохода у компании на УСН не возникнет.

Но, даже получив от учредителя проценты, налоговая нагрузка компании будет ниже по сравнению с НДФЛ с материальной выгоды либо налогом на прибыль. Заплатить придется 6% или 15% в зависимости от выбранного объекта налогообложения.

Таким образом, с 1 января 2016 года по всем беспроцентным займам необходимо платить НДФЛ ежемесячно. Сумма налога будет зависеть от того, как давно были получены деньги. При этом не секрет, что в некоторых компаниях незакрытые займы переходят из года в год. Отложить уплату налогов по долгосрочным займам сотрудникам на неопределенный срок

могут лишь компании на УСН.

Использованные источники:

1. Белоусова А.А. Последствия отмены ЕСН для налогоплательщиков, применяющих специальные налоговые режимы. В сборнике: Социально-экономический ежегодник-2013 Сборник научных статей. Краснодар, 2013. С. 224-231.
2. Белоусова А.В. Мотивация персонала как элемент стратегии развития организации. В сборнике: Проблемы управления развитием организации и опыт подготовки менеджеров Жуков Б.М., Новиков В.С. Сборник научных статей. Редакторы: Жуков Б.М., Новиков В.С.. Краснодар, 2012. С. 98-102.
3. Медведева О.В. Функции и организация инфраструктуры малого бизнеса на региональном уровне. В сборнике: Социально-экономические проблемы развития Южного макрорегиона Сборник научных статей. Под редакцией Ермоленко А.А.. Краснодар, 2009. С. 56-60.
4. Чумакова Н.А. Новое в учетной политике организации. В сборнике: Социально-экономический ежегодник-2010 Сборник научных статей. Краснодар, 2010. С. 146-155.
5. Чумакова Н.А., Стародубцева Ю.Ю., Плотникова А.Р. Домашнее хозяйство как субъект малого предпринимательства. В сборнике: Закономерности и тенденции формирования системы финансово-кредитных отношений Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: А.А. Сукиасян. Уфа, 2015. С. 61-63.
6. Ярушкина Е.А. Налоговый учет. Учебное пособие. Краснодар, 2012.

Бикбова Р.А.

магистр

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ИСКУССТВО НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ

***Аннотация.** В статье рассматриваются особенности невербальной коммуникации в процессе общения. Основные элементы невербального поведения представлены как разнообразные движения и атрибуты внешности человека, связанные с динамикой изменений психологического состояния индивида. Мы выяснили, что в процессе невербальной коммуникации люди получают больше информации, чем вербальной коммуникации.*

***Ключевые слова:** невербальная коммуникация, жесты, мимика, паралингвистика, пантомимика.*

Для создания целостного представления о процессе общения важно учитывать невербальные (несловесные) способы взаимодействия партнеров, поскольку две трети информации о собеседнике мы получаем, наблюдая за его поведением. Это обусловлено тем, что невербальное общение включает более семисот тысяч мимических и жестовых движений рук и тела, что многократно превышает количество слов в нашем родном

языке. Более того, «богатейший алфавит» неречевых «слов» говорит об истинном состоянии человека, т.к. имеет рефлекторную природу [1, с. 96].

Невербальная коммуникация представляет собой обмен невербальными сообщениями между людьми, а также их интерпретацию.

Невербальные сообщения способны передавать обширную информацию. Прежде всего, это информация о личности коммуникатора. Мы можем узнать о его темпераменте, эмоциональном состоянии в момент коммуникации, выяснить его личностные свойства и качества, коммуникативную компетентность, социальный статус, получить представление о его лице и самооценке. Также через невербальные средства мы узнаем об отношении коммуникантов друг к другу, их близости или отдаленности, о динамике их взаимоотношений.

При коммуникации используются различные виды невербальных компонентов коммуникации (НВК).

◆ *Паралингвистический класс НВК.* К паралингвистическим явлениям Г.В. Колшанский относит «свойства звуковой фонации, а также мимику, жесты и другие выразительные движения, сопровождающие речевое высказывание и несущие дополнительную к его содержанию информацию» [2, с. 56]. В работе Г. Е. Крейдлина приводится следующее понятие паралингвистики: это наука, «предметом которой является параязык – дополнительные к речевому звуковые коды, включённые в процесс речевой коммуникации и могущие передавать в этом процессе смысловую информацию» [3, с.89].

◆ *Кинетический класс НВК.* Кинетическая система знаков включает в себя жесты, мимику и пантомимику. Язык тела может рассказать очень многое о чувствах и намерениях коммуникантов. В нём можно различать следующие виды НВК: жестовые, мимические, пантомимические и тактильные. Под мимикой понимают способы использования выражения лица для передачи той или иной информации. Именно мимика позволяет выразить все универсальные эмоции: печаль, счастье, отвращение, гнев и удивление, страх и презрение. Считается, что в выражении лица участвуют 55 компонентов, сочетание которых способно передать до 20000 смыслов [4, с.143]. Следующим видом кинетического класса невербальных средств являются пантомимические НВК. Под пантомимой мы понимаем значимые движения тела, позу, особенности осанки, походки. Поза – это «положение тела человека, типичное для данной культуры, элементарная единица пространственного поведения человека». По мнению психологов, поза – одна из наименее подконтрольных форм невербального поведения, а потому наблюдение за позой может дать значимую информацию о состоянии человека.

Кинетической формой невербального поведения являются так же тактильные НВК. Физический контакт в виде прикосновений, поглаживаний, похлопываний является важным источником взаимодействия личности с окружающим миром. Прикосновение – весьма неоднозначная форма поведения, поэтому трактовка того или иного прикосновения зависит от

контекста ситуации, характера взаимоотношений собеседников и манеры исполнения, а не от самой по себе конфигурации прикосновения.

♦ *Миремический класс НВК.* Термин «миремический» введен Х. Шерером, который предложил назвать взгляд «миремой». Глаза не зря называют зеркалом души. Психологи свидетельствуют, что глаза своими движениями и реакцией зрачка сигнализируют об эмоциональном, психическом и физическом состоянии индивида. Сопереживание – это переживание субъектом тех же чувств, которые испытывает другой, через отождествление с ним, а сочувствие – переживание субъектом по поводу чувств другого, иных, отличных чувств.

Таким образом, знание «невербалики» помогает деловому человеку овладеть искусством проницательности и коммуникабельности, свободно и ясно понимать неречевые проявления эмоций партнеров по общению. Научившись «читать» эмоции собеседника, контролируя свои жесты и позы, можно максимально эффективно проводить любые переговоры [4, с.50-53].

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Деловые коммуникации в формировании коммуникативной компетентности современного специалиста агроуниверситета. // Репликация культуры общества в контексте профессионального образования. Книга 2. Коллективная монография. – Георгиевск: Георгиевский технический институт, 2013. – С.78–113.
2. Колшанский, Г. В. Паралингвистика / Г.В. Колшанский. – М.: Наука, 1974. – 346с.
3. Крейдлин, Г. Е. Невербальная семиотика: язык тела и естественный язык Г.Е. Крейдлин. – М. : Новое лит. обозрение, 2004. – 278с.
4. Игебаева Ф.А. Межличностное общение и коммуникации: практикум. – Уфа: «Башкирский ГАУ», 2013. – 144 с.

Билалова И.

магистр

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

РЕЧЕВАЯ КУЛЬТУРА ДЕЛОВОГО ПИСЬМА

Аннотация: В статье рассматриваются особенности делового письма и определение официально-делового стиля языка. Дается описание речевого этикета делового письма как языкового явления.

Ключевые слова: культура, общение, деловой стиль, речевой этикет, литературная норма, стилистика, речь, письмо.

Одним из важнейших факторов, определяющих успех делового общения, является умение вести деловую документацию, соблюдение этических норм в сборе, обработке и распространении служебной информации. Сегодня расширение многогранной деятельности любого предприятия, организации или отдельного руководителя невозможно представить без работы с документами. Подсчитано, что на составление

служебных документов и работу с ними у некоторых категорий работников аппарата управления тратится от 30 до 70% рабочего времени [1, с.80].

Владение культурой делового общения, знание этикетных правил считается одним из важнейших профессиональных качеств делового человека. Умение создать бесконфликтную, доброжелательную атмосферу взаимопонимания и сотрудничества обеспечивает успех в деловом общении. Основная цель профессионального делового общения – налаживание контактов между предпринимателями из разных стран, развитие и укрепление сотрудничества, достижение положительного результата переговоров. Под деловым общением обычно понимают речевые стереотипы, принятые в общении в сферах производства, управления и администрирования.

Язык делового общения отражает статику мысли и сконцентрирован на структуре высказывания для ее оформления с помощью стандартизированных средств, клише, идиом, метафор и нестандартных конструкций [2, с.15]. Лексика делового общения включает слова литературного языка, употребляющиеся в деловых текстах в общепринятых значениях, терминологизированные слова и словосочетания.

Язык делового общения тесно переплетается с разговорно-бытовой лексикой, поскольку используется не только как средство передачи специфической информации, но и как основное средство общения в области производственно-экономических отношений, которое предполагает широкий спектр ситуаций: от неформально-бытовых до узкопрофессиональных.

Воздействие на партнера в деловой коммуникации осуществляется не через создание оригинальных творческих языковых единиц, а через средства оформления высказываний, т. е. через стиль и тональность высказывания, поэтому правильный выбор модальности, а также соответствующей тональности является его необходимым условием.

С функциональными особенностями жанра делового общения тесно связаны его грамматические особенности, которые по сути своей не являются функционально детерминированными и дидактически организованными в соответствии со спецификой языка деловой коммуникации. В этом случае встает вопрос, можно ли выделить основные грамматические черты, характерные только для делового английского или испанского языка, а не вообще для всего официального формально-делового общения, в том числе и научного.

Понятие нормы общения неразделимо связано с понятием этикета как совокупности правил поведения в обхождении с окружающими, форм обращения и приветствий, манер и т. п.

Следует отметить, что в деловой коммуникации осуществляются основные функции языка: информационная и контактоустанавливающая. На основании этих двух функций деловая коммуникация в собственном смысле этого слова связана с репродуктивным характером речеобразования и функцией сообщения, а выбор формы ее выражения строго определен и варьируется в пределах нейтральной и формальной тональностей [3, с. 5].

Речевой этикет составляет функционально-семантическое поле единиц доброжелательного, вежливого общения в ситуациях обращения и привлечения внимания, знакомства, приветствия, прощания, извинения, благодарности, поздравления, пожелания, просьбы, приглашения, совета, предложения, согласия, отказа, одобрения, комплимента, сочувствия, соболезнования и т. п.

В деловом общении выделяются прямые и косвенные речевые акты. Так, если смысл той или иной этикетной формулы одинаково воспринимается говорящим и слушающим, то имеет место прямой речевой акт. Если общепринятый смысл этикетной формулы осложнен дополнительными смыслами, идущими от автора высказывания, то речь может идти о косвенном речевом акте, в котором смысл этикетной формулы не равен его прямому значению.

Таким образом, для делового письма характерно типовое разнообразие и яркое стилистическое своеобразие. Деловые письма должны отличаться безупречностью с точки зрения грамматики и правописания. Типовое разнообразие деловых писем и умелое использование этикетных формул позволяет автору добиваться понимания в деловых отношениях и продуктивного сотрудничества.

В заключение отметим, что написание делового письма – это своего рода искусство. Деловое письмо должно быть безукоризненным во всех отношениях: даже незначительное отступление от правил может сделать его неправомочным с юридической точки зрения. Правильно оформленное юридически, написанное хорошим языком на фирменном бланке, однозначное по смыслу деловое письмо – один из залогов успеха вашего дела [4, с. 125].

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Служебная переписка как составная часть деловой коммуникации.// Информационная среда и ее особенности на современном этапе развития мировой цивилизации. Материалы Международной научно-практической конференции. – в 2-х частях. – ч 1. – Саратов, Изд-во ЦПМ «Академия бизнеса», 2012. – С.79 – 81.
2. Федоровская О. А. О жанровой классификации научно-технических документов и их лингвистических особенностях (на материале русского языка) // Разновидности и жанры научной прозы: сб. науч. тр. / под ред. М. Я. Цвиллинга. – М.: Наука, 1989. – С. 41 – 48.
3. Формановская Н. И. Русский Речевой этикет: лингвистический и методический аспекты. – М.: Наука, 1967. – 168 с.
4. Игебаева Ф.А. Деловая документация в управленческой деятельности // Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права. Материалы международной научно-практической конференции. – 12 декабря 2014. в 2-х частях, Ч.І. Саратов. Изд-во ЦПМ «Академия бизнеса», 2014. – С.124 – 125.

Богдан В. Е.
студент, 2 курс
факультет «бренд-стратегия»
Высшая Школа Брендинга
Россия, г. Москва

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ БРЕНДИНГА И МЕРЧЕНДАЙЗИНГА В РОССИИ

В статье рассматриваются вопросы, связанные с состоянием брендинга и мерчендайзинга в современной России. Приводятся теоретические и методические выкладки применения мерчендайзинга в торговых точках и наиболее распространенные ошибки ритейлеров. На примере реальной торговой сети проводится анализ недостатков применения мерчендайзинга в магазинах.

брендинг, мерчендайзинг, коммуникационное воздействие, выкладка товаров, POS-материалы, магистраль основного потока покупателей.

Analysis of current state of branding and merchandising in RUSSIA

The article deals with issues related to the state of branding and merchandising in modern Russia. We give theoretical and methodological calculations use of merchandising in retail outlets, and the most common mistakes retailers. For example, the real retail network analyzes the disadvantages of merchandising in the stores.

branding, merchandising, communication effects, display of goods, POS-materials, highway mainstream buyers.

Глава 1 Анализ современного состояния и теоретические решения (проблема исследования)

1.1. Теоретические основы. Роль мерчендайзинга в брендинге розничных сетей.

В настоящее время ситуация с «брендингом» в Российской Федерации имеет свою специфику. Дело в том, что в среде и отечественных, и зарубежных маркетологов нет единого мнения, относительно наличия данного явления, как процесса развития/продвижения компаний. С одной стороны, в стране существуют крупные компании/предприятия, которые имеют узнаваемость среди потребителей. Примером могут служить крупные операторы сотовой связи («МегаФон»), учреждения финансовой сферы («СберБанк»), нефтяные компании («ЛУКОЙЛ»). С другой стороны, некоторые специалисты считают, что многие российские бренды являются крупными/раздутыми рекламными проектами, которые не вызывают у потребителей устойчивой лояльности и положительных ассоциаций. Попробуем разобраться, в чем причина такого разногласия.

1.1.1 Определения понятий: тенденции и вариации

Начнем с определений. Первоначально английское слово «brand» обозначало «греть, жечь», позже его стали использовать в названии инструмента, которым клеймили животных. Еще позже этим словом стали обозначать «торговую марку» - товарный знак, используемый определенным

производителем. С началом развития во второй половине XX века концепции «брендинга», когда потребительский рынок заполнили однотипные товары со схожими характеристиками, слово «бренд» стало важным определяющим признаком товаров и их характеристик. На заре развития «брендинга» Филипп Котлер в книге «Marketing Management: Analysis, Planning and Control» дал следующее определение «бренда»: «Название, термин, знак, символ или рисунок, или их сочетание, которые призваны идентифицировать товары или услуги определенной группы торговцев, тем самым помогая отличить их от товаров или услуг конкурентов». [5]

В начале 80-х годов, с развитием данной концепции, понятие «бренд» стало более расширенным, вот как его определил в своей книге «Ogilvy on Advertising» один из гуру в области рекламы Дэвид Огилви: «Неосязаемая сумма свойств продукта: его имени, упаковки и цены, его истории, репутации и способа рекламирования. Бренд также является сочетанием впечатления, которое он производит на потребителя и результатом их опыта в использовании бренда». [7]

Тенденции развития понятия «бренд», в частности его изменения и расширения в тематической литературе, в своей книге «Маркетинг. Социология маркетинговых коммуникаций» представил российский маркетолог И.В. Крылов:

- образ марки в сознании покупателя (1956);
- механизм дифференциации товаров (1960);
- средство индивидуализации (1985);
- добавочная стоимость товара (1986);
- правовой инструмент (1987);
- идентификация товара покупателем (1991);
- идентификация компании-производителя (1992);
- система поддержания идентичности товара (1992);
- сущность бренда, развивающаяся во времени – от марки, как концепции производителя до воспринятых покупателем функциональных и эмоциональных элементов товара (1999). [7]

Сегодня под термином «бренд» специалисты объединяют все перечисленные выше определения, которые со временем стали неотъемлемой частью друг друга. Объединяя все вышеперечисленное, А.Д. Кривоносов дает в своей книге «Основы теории связей с общественностью» следующее обобщенное определение: «Бренд – комплекс представлений потребителя о торговой марке, включающий в себя набор стереотипов, символов и эмоциональных ощущений» [6].

Далее от понятия «торговая марка» перейдем к концепции брендинга. Авторы книги «Бренды и имиджи» предлагают следующее определение: «Брендинг – управленческая деятельность по созданию долгосрочного

предпочтения к товару, основанному на совместном усиленном воздействии на потребителя товарного знака, упаковки, рекламных обращений, материалов и мероприятий сейлз промоушн и других элементов рекламно-информационной деятельности, объединенных идентифицирующими товарной рекламной идеей и характерным унифицированным оформлением, выделяющим его среди конкурентов и создающим его образ.<...> Бренддинг нацелен на формирование потребительской привычки покупать определенный бренд». [6]

«Бренддинг – это процесс разработки и продвижения бренда на рынок, создание прочной эмоциональной связи с целевой аудиторией, основанной на актуальных ценностях торговой марки. Другими словами, бренддинг – это комплекс мероприятий, направленных на создание целостного образа и имиджа продукта, востребованного потребителем.» [1]

Приведенные выше определения наиболее часто используются в отечественной литературе. Из них видно, что после создания торговой марки, основными процессами бренддинга являются эффективное донесение необходимой информации о ней до потребителя и создание у него долгосрочного предпочтения к данному товару.

Одной из важнейших составляющих бренддинга является мерчендайзинг. Чтобы полностью раскрыть роль мерчендайзинга в процессе продвижения товаров/услуг/брендов, мы приведем несколько определений. Рассмотрим, что же собой представляет мерчендайзинг с точки зрения теории. Если внимательно покопаться в литературе, то можно найти следующие определения:

- «Мерчендайзинг – комплекс мероприятий, прямо или косвенно направленных на рост объема продаж непосредственно в торговом зале, на торговой точке» [14]
- «Мерчендайзинг – это маркетинг в стенах магазина» [14]
- «Мерчендайзинг – это набор методов для построения результативных коммуникаций между товаром и потребителем в зонах торговли» [14]
- «Мерчендайзинг – комплекс мероприятий по подготовке товаров к продаже в розничной сети, включающий оформление торговых витрин, прилавков, расположение товара в торговом зале, предоставление информации о самом товаре, его производстве и качестве» [14]
- «Мерчендайзинг – это одна из схем продвижения товаров и продукции в магазине с помощью организации в торговой точке или же во всем магазине атмосферы, ауры, способствующих новым покупкам, приобретениям» [14]
- «Мерчендайзинг – это набор технологий для построения эффективных коммуникаций между покупателем и товаром на местах продаж» [14]

- «Мерчендайзинг дает возможность подчеркивать те или иные значимые для потребителя мотивы» [13, с.6]

Это далеко не полный список определений, которые встречаются в литературе, но при этом он отражает наиболее часто используемые специалистами понятия. В целом, если не учитывать часто используемую наукообразную шелуху, то большинство определений сводится к следующему понятию: мерчендайзинг – это комплексные мероприятия, проводимые в точке розничной торговли, направленные на увеличение роста объема продаж товаров.

1.1.2 История развития

Не вызывает сомнения, что в той или иной мере мерчендайзинг сопровождал человечество с момента появления товарно-менных отношений. При прочих равных условиях, человек, делающий выбор между однотипными товарами, в первую очередь обратит внимание и выберет тот, который лучше выглядит.

Появление денежных отношений, развитие торговли и ремесленничества привели к повышению конкуренции, что привело к развитию у торговцев навыков демонстрации своих товаров. Одним их примеров такого отношения могут служить оружейники из Толедо, которые в XVI – XVII веках в подтверждение необычной гибкости (читайте - исключительных эксплуатационных качеств) своих шпаг стали продавать их свернутыми в кольцо. При продаже такой клинок распрямлялся без остаточной деформации, что говорило о высоком качестве приобретаемого товара. Любой покупатель, зайдя в оружейную лавку и увидев такую шпагу, в первую очередь обращал на нее внимание и мог быть уверен, что оружие имеет высокие эксплуатационные характеристики, что было очень важно, так как от него зависела жизнь.

Отправной точкой развития мерчендайзинга в том виде, к которому мы привыкли, принято считать 50-е годы прошлого столетия. Компании, желающие получать сверхприбыли, предложили населению единые стандарты производства и однотипное обслуживание. Такие шаги повлекли за собой узнаваемость торговых марок у потребителей и появление лояльных клиентов, предпочитающие товары с характеристиками, которые не изменяются от партии к партии. На некоторое время данная стратегия устроила производителей, но последующее прекращение роста количества лояльных клиентов заставило искать новые пути, гарантирующие увеличение доходов.

Следующий этап развития мерчендайзинга приходится на 60-е годы. В это время объектом исследований маркетологов стали покупатели. Они изучали мотивы поведения потребителей и их потребности. Как человек отдыхает, какие у него увлечения, где работает, каков его социальный статус и особенности поведения при совершении покупок: все это стало важным для более точного ориентирования рекламной деятельности.

В основу нового направления легли теории З. Фрейда и психоанализ. На данный период приходится разработка инструментов, которые, без непосредственного общения с потребителем, позволяли бы воздействовать на покупателя. В частности, заставляли бы обращать внимание на определенные товары, вызывали у потребителя доверие к ним, и, как следствие, побуждали к их приобретению. Развитие данного направления было вызвано тем, что традиционные на то время методики стимулирования продаж и ведения конкурентной борьбы практически потеряли свою эффективность. Разрабатывая необходимые инструменты, исследователи заметили, что в магазинах самообслуживания огромную роль играет визуальное воздействие на покупателей, в частности - выкладка товаров. В связи с чем можно сказать, что наиболее весомый вклад в развитие мерчендайзинга внесли крупные торговые сети. Впоследствии мерчендайзинг перестал быть простым инструментом продавцов, оценив полученные преимущества, специалисты стали использовать его при разработке и реализации маркетинговых стратегий.

В настоящее время понятие «мерчендайзинг» стало включать в себя не только выкладку товаров, но и выгодное расположение торговой точки, оформление вывесок, витрин, интерьера помещения, расположение стеллажей, упаковку товаров, оформление ценников, размещение POS-материалов и многое другое.

В странах бывшего СССР, в том числе в России, мерчендайзинг появился с входом на рынок крупных иностранных торговых сетей. Иностранные специалисты смогли принести с собой новые технологии ведения торговли, о которых в Советском Союзе, из-за отсутствия какой-либо конкуренции, просто не слышали. Появление вакансий в новом, до сих пор неизвестном направлении, привело к тому, что рынок труда заполнился малоквалифицированными «специалистам», которые «надували щеки» и разбрасывались громкими словами, вроде «золотая полка», «шелф-токеры» и т.д. Естественно, эти импровизированные специалисты пытались на этом заработать. Соответственно, практическая результативность их деятельности равнялась нулю. В итоге, у многих сложилось впечатление, что мерчендайзинг – этакая непонятная вещь, о которой много говорят, но которая не работает и не увеличивает доход торгового предприятия.

Со временем ситуация на рынке труда изменилась, появились квалифицированные специалисты, которые используют не только мировой опыт своих коллег, но и адаптируют его к реалиям нашей страны и разрабатывают собственные методики.

1.1. 3 Цели и задачи мерчендайзинга

Несмотря на все положительные изменения, для многих производителей/поставщиков мерчендайзинг остается своеобразной «толкотней» на полках супермаркетов/гипермаркетов. Между конкурентами происходит постоянная борьба за наиболее выгодные места и полки, на которых будет выставлена их продукция, и предоставлению торговой точке соответствующих рекламных материалов. Любой здравомыслящий

специалист поймет, что такая стратегия никак не приведет к долговременному и устойчивому эффекту в виде роста продаж. Поэтому стоит рассмотреть, какие цели и задачи ставит перед собой мерчендайзинг.

Итак, к целям относятся:

- стимулирование повышения объема продаж;
- организация конкурентного преимущества конкретной торговой марки и точки реализации;
- формирование приверженности к торговой точке или конкретной торговой марке, увеличение числа лояльных покупателей и привлечение новых клиентов;
- представление на рынке товаров в выгодном свете;
- обращение внимания покупателей на товары, выработка заинтересованности к новым продуктам и специальным предложениям;
- утверждение в сознании клиентов отличительных особенностей брендов;
- доведение до потребителей необходимой информации;
- воздействие и влияние на поведение потребителей с соблюдением социальной законности и морально-этических норм;
- повышение уровня принятия решений покупателем непосредственно в точке реализации, увеличение времени пребывания в магазине и количества покупок.

К задачам мерчендайзинга относятся:

- размещение продукции в выбранных точках реализации;
- поддержка, контроль и обновление товаров;
- выкладка товаров и сопровождающая реклама.

Из представленных выше списков видно, что мерчендайзинг необходим не только розничным продавцам, но и всем представителям цепочки, по которой движется товар, а именно: производителям, дистрибьюторам и потребителям. Просто следует учитывать, что у всех участников процесса движения товара различные цели и потребности. Производители и поставщики заинтересованы в том, чтобы покупатель выбирал их торговую марку, а продавцу требуется повысить общую прибыль магазина, привлечь в него больше покупателей и сделать их лояльными клиентами.

Несмотря на то, что за рубежом, да и в некоторых отечественных компаниях мерчендайзинг давно стал важным инструментом розничной торговли, многие производители и магазины так и не научились его эффективно использовать для повышения уровня реализации товаров. В большинстве случаев он рассматривается как маркетинг поддержки продаж и часть трейдмаркетинговых решений. При этом при брендинге, в лучшем случае, принимается во внимание в последнюю очередь.

1.1.4 Ситуация с брендингом в России

Итак, закончив с определениями, вернемся к насущным вопросам, то есть рассмотрим ситуацию с брендингом в нашей стране. В настоящее время присутствующие на российском рынке бренды можно разделить на следующие группы:

- иностранные товары/компании;
- адаптированные под местный рынок товары;
- бренды сложившиеся исторически на территории России;
- российские бренды, основанные после распада СССР.

В первую категорию из приведенного списка входят широко известные во всем мире бренды иностранных производителей. Данная группа самая многочисленная на отечественном рынке и имеет у потребителей наиболее устойчивые позиции в плане узнаваемости и предпочтений. К ним относятся такие известные бренды, как Coca-cola, PepsiCo, McDonald's, известные мировые производители автомобилей и многие другие.

К брендам второй группы относятся продукция известных иностранных компаний, адаптированных под отечественный рынок. Чаще всего такая продукция имеет более привлекательное название для российского потребителя и более привычные физические характеристики. К таким брендам относятся «Растишка» от Danone, чай «Беседа» от Unilever, сигареты «Петр 1» и «Русский стиль» от R. J. Reynolds и ряд других товаров.

В третью группу входят бренды, имеющие большую известность на территории бывшего СССР, и из-за своих «исключительных» качеств вызывающие положительные эмоции у потребителей. Старшее поколение привыкло к товарам (особенно пищевым продуктам), которые выпускались со строгим соблюдением ГОСТов.

У многих потребителей надпись на товаре «изготовлено по ГОСТ» вызывает доверие к качеству приобретаемого продукта. Однако такое благоговение перед советскими стандартами испытывают только люди, у которых детство и молодость прошла в период процветания СССР. Молодое поколение не испытывает пиетета перед «советской» продукцией, поэтому данные бренды для них не обладают дополнительной ценностью. Также стоит учитывать, что в настоящее время многие «исторические» товары не закреплены за конкретными производителями, что мешает им развиваться в качестве брендов, и как следствие выстраивать необходимую стратегию их продвижения.

Четвертую группу составляют Российские компании/предприятия, начавшие производство своей продукции после распада СССР.

Как указывалось выше, некоторые специалисты в области маркетинга высказывают сомнения, что в России существует брендинг как явление. Попробуем разобраться, почему сложилось такое мнение.

Во-первых, в российском законодательстве отсутствует четкое определение понятий «бренд» и «брендинг» и нет критериев, которые

оценивают данные концепции.

Во-вторых, популярность концепции «брендинга» приводит к тому, что маркетологи в рекламных компаниях приравнивают к бренду любой продукт, независимо от известности, качества и наличия эмоциональных ценностей. Такое непрофессиональное поведение приводит к появлению негативной реакции у потребителей, недоверию к рекламным роликам, в которых упоминается бренд и непосредственно к фирме-производителю.

В-третьих, существование исторически сложившихся торговых марок, которые пользуются популярностью у населения, приводит к тому, что брендом объявляют любой продукт или компанию, присутствующие на российском рынке достаточно длительное время.

1. 2. Управление системой мерчендайзинга. Варианты решения проблемы.

В Интернете достаточно большое количество материалов, посвященных мерчендайзингу. В целом их можно разделить на три категории. Первые относятся к учебным пособиям для различных ВУЗов (чаще всего раздел из учебника по маркетингу), ко вторым можно отнести достаточно подробные обзорные статьи без уклона в наукообразие. А вот третьи – это ужас, заказанный непрофессионалом у непрофессионала и размещенный в блоге. Чаще всего копирайтер, ничего не смыслящий в мерчендайзинге и при этом ограниченный объемом текста, прочитав несколько статей по данной тематике, создает текст, в котором поверхностно описываются пять-шесть приемов, выдавая все это за откровения для пользователей. Особенно умиляют статьи под названием вроде «Мерчендайзинг за 10 минут» или «Мерчендайзинг – это просто». Есть такие люди, которые читают данные опусы, и пытаются применять их на практике, не задумываясь о том, насколько они уместны для тех или иных ситуаций.

В итоге, не получив положительного результата они разочаровываются и заявляют, что мерчендайзинг – нечто бесполезное. И, что самое интересное, никто из них не задумывается, что методики разрабатывались не на голом месте, а являются результатом длительных исследований и экспериментов, и их нельзя просто так использовать без привязки к конкретному случаю (конкретной ситуации). Также стоит учитывать, что применением методик мерчендайзинга дает положительный эффект только если их внедрением занимаются квалифицированные специалисты после проведения аудита торговой точки и разработки соответствующей стратегии.

1.2.1 Приемы, которые позволяют повысить рентабельность торговой точки и наиболее распространенные ошибки при устройстве магазина

Итак, рассмотрим, каким образом можно бесконтактно (без непосредственного общения) влиять на потребителя и доносить до него необходимую информацию (задействовать маркетинговые коммуникации).

К ключевым инструментам, которые использует мерчендайзинг, относятся:

- внешний и внутренний дизайн магазина;
- планирование внутренних зон торгового помещения (планирование направления потоков движения посетителей);
- реклама и другие инструменты в торговом зале;
- цветовая блокировка;
- ассортимент товаров;
- комплексные меры.

Основная роль мерчендайзинга заключается в том, что он дает возможность установить контакт с потребителем. Атмосфера в торговой точке, квалифицированный персонал, который имеет необходимый психологический настрой и умение ненавязчиво общаться – все это в огромной мере обуславливает успех в налаживании коммуникаций с потребителями.

Коммуникации, которыми оперирует мерчендайзинг, разделяются на две составляющие – имиджевую и информационную.

К элементам имиджевой составляющей принято относить:

- размеры площади, занимаемой товаром;
- выкладку товара;
- упаковку;
- различные виды визуальной рекламы (имиджевые постеры, шелф-токеры, наклейки на полу и на дверях магазина, вобблеры);
- стойки с фирменными материалами;
- видеореклама на мониторах и экранах;
- проекционные изображения;
- реклама на тележках;
- рекламные аудиоролики.

К элементам информационной составляющей относят:

- ценники;
- объявления на мониторах;
- содержательная часть упаковки;
- информационные листовки и плакаты;
- рекомендации продавцов и других покупателей;
- информационные аудиоролики и объявления по трансляции;
- бегущие строки.

Как видно из представленных списков, элементы информационной составляющей предназначены для воздействия на осознанное мышление покупателей и эффект от них можно увидеть довольно быстро. Насколько эффективно информация воздействует на потребителей оценить достаточно легко. Для этого достаточно провести исследование изменения роста продаж продвигаемого продукта после проведения мерчендайзинговых мероприятий.

Предназначение имиджевой составляющей – воздействовать на подсознание потребителей. При этом следует учитывать, что эффективность

взаимодействия с покупателем зависит от суммарного воздействия всех мероприятий. Как следствие, положительный результат может проявиться не в той торговой точке, где проводились мероприятия по продвижению продукта. И тем более не следует ждать мгновенного результата. Используя элементы имиджевых коммуникаций, стоит помнить, что важным фактором является то, насколько эффективней представлен продукт по сравнению с конкурирующими товарами.

Как показывает опыт, наиболее эффективным является комплексное использование имиджевых и информационных коммуникаций.

1.2.2 Внешние средства коммуникационного воздействия

От инструментов коммуникационного воздействия перейдем к средствам. Они разделяются на внешние и внутренние. К первым относятся, вывески, витрины, лайт-боксы, другие факторы, взаимодействующие с покупателем снаружи магазина. Ко второй группе причисляются оформление POS-материалами точек продаж.

Средства внешнего воздействия на покупателей:

- Название торговой точки. Наиболее удачными являются названия, которые отражают специфику магазина. Такие названия не содержат двусмысленности и намеков и трактуются однозначно.

- Логотип магазина. Если торговая точка имеет собственный логотип, то к нему предъявляются определенные требования. Он не должен содержать расположенные в хаотичном порядке мелкие детали, которые перегружают его, использованные цветовые решения не должны вызывать людей или целевой аудитории неприятные ощущения и ассоциации. Логотип должен быть понятен для восприятия и не вызывать двойственных ощущений.

Одним из ключевых элементов внешнего оформления, который формирует впечатление о торговой точке, является вывеска.

- Фасад и зона входа. При грамотном оформлении данных элементов внешнего оформления торговой точки следует учитывать следующее:

- входная зона должна быть логическим продолжением вывески и названия (выполнено в едином стиле);

- отражать концепцию и товарную специфику магазина;

- учитывать предпочтения целевой группы покупателей;

- подсказывать товарную направленность магазина.

Также логичным будет использование при входе следующих элементов:

- наклейки с режимом работы магазина;

- надписи на дверях «От себя/На себя»;

- рекламные наклейки с изображением того или иного товара;

- табличка «Открыто/Закрито».

Территория около торговой точки в большинстве случаев воспринимается потребителями, как территория магазина, даже если она к

нему и не относится. Если грамотно использовать данную площадь, можно повысить продажи.

- Парковка. Как ни странно, но наличие/отсутствие парковки влияет на посещаемость торговой точки и величину среднего чека.

В итоге можно сказать, что использование наружной рекламы отдельных товаров супермаркетами не отличается высокой эффективностью. Попадая в магазин, где нет логического продолжения уличной рекламы и большое количество аналогичных товаров других производителей, покупатель в большинстве случаев забывает уличный щит.

1.2.3 Средства внутреннего воздействия на покупателей

Внутренние места продажи разделяют на:

- торговые залы;
- места выкладки товаров;
- прикассовую зону.

1.2.3.1 Торговый зал

Одной из основных задач специалиста по мерчендайзингу является необходимость заставить покупателей двигаться по территории торговой точки и совершать покупок больше, чем было запланировано. Вся рекламно-информационная деятельность магазина должна направляться на оформление торговых залов, донесения до покупателей информации о местах, где расположены и реализуются товары различного ассортимента и различных торговых марок внутри торговой точки.

К средствам коммуникации в торговых залах относят:

- стикеры (рекламные наклейки), вымпелы, напольную графику, гирлянды, мобайлы (рекламные изображения большого формата), иджумби (объемные конструкции, повторяющие продвигаемый оригинальный продукт, увеличенный в несколько раз);
- этажерки и горки, карманчики для рекламно-печатной продукции, тумбы или специальные стойки для выставок, презентаций и дегустаций;
- диспенсеры;
- выставочные стенды.

Основной принцип рекламы на местах продажи – разработка фирменного стиля магазина, при этом следует учитывать следующие требования:

- все торговые площадки должны служить исключительно для демонстрации и продажи товара;
- планировка торговых помещений должна рассчитываться с учетом количества посетителей, как в течение дня, так и в часы пик;
- наиболее ходовые товары и их реклама должны располагаться поблизости от мест обслуживания;
- основные маршруты движения покупателей, продавцов и обслуживающего персонала следует планировать заранее;
- размещение рекламной продукции желательно располагать в

непосредственной близости к витринам и прилавкам, реже при входе и по пути основных маршрутов следования покупателей;

- не стоит пренебрегать рекламными функциями консультантов и устной рекламой продавцов.

При размещении рекламы в торговых помещениях следует придерживаться следующих правил:

- стоит избегать излишнего количества рекламы, при ее избытке она перестает восприниматься покупателем;
- большое количество контрастных цветов утомляет покупателя;
- не следует подбирать цветовую гамму по принципу «мне нравится», проконсультируйтесь со специалистами;
- основные элементы рекламного оформления лучше размещать в главном, наиболее просторном зале.

1.2.3.2 Торговое оборудование

Одним из важнейших элементов размещения рекламы является торговое оборудование. Поэтому при размещении его в торговом зале следует учитывать не только функциональные и практические стороны, но и эстетические. Грамотно размещенное оборудование позволяет не только рационально размещать товары, но и дает возможность привлекать внимание посетителей путем умелой выкладки товаров. Однако следует избегать загромождения торгового зала чрезмерным количеством оборудования, так как реклама всего ассортимента товаров малоэффективна.

1.2.3.4 Упаковка

Помимо своей основной функции, защищать содержимое, упаковка является прекрасным местом, на котором можно расположить коммуникационное обращение к потребителям. Поэтому производители товаров должны понимать, что упаковкой должны заниматься не только технологи и дизайнеры, но и специалисты по мерчендайзингу. Расположенный на полках магазина товар должен обращаться к потребителям, побуждать их принимать решение о его покупке.

Следует заметить, что в большинстве случаев реклама товаров показывает в первую очередь упаковку, а уже потом содержимое. Таким образом, в сознание потребителей закладывается внешний вид упаковки, чтобы попав в магазин, они сразу реагировали на продвигаемый товар. Сегодня концепция рекламы товара и упаковки является эффективным элементом брендинга, средством повышения продаж и позволяет координировать рекламную деятельность производителей, дистрибьюторов и продавцов.

1.2.3.5 Звуковая реклама

Звуковая реклама является одной из самых функциональных средств продвижения товара в торговых точках. Это достигается за счет ее высокой вариативности – изменение содержания, формы подачи, продолжительности и частоты трансляций позволяют эффективно донести до посетителей магазина необходимую информацию. Сообщения о проводящихся акциях, скидках, розыгрышах и т.п., являются информационной составляющей, а

постоянный «эффект присутствия» торговой марки в коммуникационном пространстве торговой точки добавляет имиджевую составляющую.

В отличие от визуальной рекламы, которая постоянно нагружает восприятие покупателей во время поиска необходимых товаров, звуковая реклама обращена на свободный канал – слух. Именно поэтому звуковая реклама непосредственно на местах продажи имеет большую эффективность, чем визуальная. При этом не стоит забывать о главном недостатке звуковой рекламы – кратковременности ее воздействия.

1.2.3.6 Места выкладки товаров

Выкладка товаров является одной из самых эффективных форм коммуникаций с потребителем непосредственно на месте продаж. Поэтому она должна соответствовать определенным правилам.

Различают горизонтальную, вертикальную, палетную и дисплейную (согласно размеру) выкладку. Также используют многотоварную выкладку и «навалом».

Горизонтальная и вертикальная выкладка являются наиболее распространенными. При них товары занимают весь стеллаж, группируясь в горизонтальные или вертикальные ряды.

Дисплейная выкладка используется при формировании дополнительных точек продаж, стоящих отдельно от основного места расположения товара. Ключевой особенностью дисплейной выкладки является заметность.

Многотоварная выкладка подразумевает смешение категорий товаров, объединенных тематической схожестью.

Палетная выкладка используется при размещении одного товара в кассовой или отдаленной зоне на отдельно стоящем поддоне.

Выкладка «навалом» в большинстве случаев используется при распродажах. Куча вещей, насыпанных в корзину, позволяют покупателям «покопаться» без нарушения целостности витрины.

Основные правила выкладки товаров:

- выкладка должна быть простой, логичной и понятной потребителю;
- наилучшим образом продаются товары, находящиеся на высоте 140-180 сантиметров от пола. Помимо этого существует понятие «вытянутой руки» - расположенные на этом уровне товары имеют чуть более низкие продажи. Товары, стоящие на верхних и нижних полках, практически не продаются;
- наиболее прибыльными считаются места, расположенные по ходу движения покупателя;
- не стоит загораживать товары всевозможными POS-материалами, информационная составляющая – это конечно замечательно, но покупатель пришел приобрести товар, а не почитать рекламу;
- при расстановке товаров, над ним следует оставлять зазор 3-5 сантиметров, при меньшем расстоянии товар будет трудно вынимать,

большой зазор нецелесообразен;

- для одного продукта необходимо минимум 33 сантиметра на торговой полке и располагать 3-5 упаковок в одном ряду;

- товары должны быть расположены «лицом» к покупателю (фронтально). Выкладка товаров «боком» снижает продажи на 25-30%.

Для расположения на полках POS-материалов существуют следующие рекомендации (данные приведены для рекламируемых товаров):

- размещение на полках табличек с названием товара дает прирост объема продаж примерно на 94%;

- совместное использование специальной выкладки и табличек позволяет повысить продажи примерно в 6 раз;

- размещение слогана и специальной выкладки повышает продажи примерно в 2 раза.

1.2.4 Дополнительная информация

При расположении товаров в торговом зале следует учитывать несколько факторов.

Входная зона должна быть свободна от товаров. Чем больше площадь магазина, тем больше пространства должно оставаться около входа.

При проектировании торговой точки нормой считается наличие одной кассы на 100-150 квадратных метров торгового зала. При этом следует учитывать товарно-форматную специфику магазина и его проходимость.

При размещении торгового оборудования следует помнить, что помещение делится на несколько зон. Существуют зоны с наибольшей привлекательностью, где происходит наибольший процент продаж и наименее привлекательные, в которых количество покупок минимальное. Товары одной категории должны располагаться рядом, а категории, принадлежащие к одной группе, составлять единую зону.

Магистраль основного потока покупателей – это главное направление и внутренние ответвления от него, по которым движется основная масса потребителей. Считается, что правильно организованный поток должен двигаться против часовой стрелки.

Навигационная система магазина призвана выполнять несколько задач – организовывать пространство магазина и делать его доступным для понимания покупателей, наполнить торговое помещение информацией о товарных группах и помочь клиенту совершить выбор. В качестве навигационных указателей могут использоваться вывески, таблички и информационные знаки.

Разрабатывая систему освещения торгового зала нужно учитывать специфику торговой точки, нормы освещенности, правильную цветопередачу и цветовые оттенки источников света.

Использование правильно подобранных музыкальных композиций позволяет увеличить продажи на 10-15%. При этом следует учитывать музыкальные вкусы целевой аудитории и правильно выбрать громкость.

1.2.5 Наиболее частые ошибки

К наиболее распространенным ошибкам мерчендайзинга в ритейле

относятся:

- отсутствие понятного входа в торговую точку. Если у потребителя при посещении магазина возникают проблемы с поиском входной двери, четкой ориентации в вопросе режима работы и товарной специфики, то с большой вероятностью он откажется от его посещения;
- плохое освещение;
- затрудненный обзор торгового зала. Затрудненное ориентирование в торговом зале вызывает у покупателей желание покинуть торговую точку;
- узкие проходы. Чрезмерно узкие проходы помимо того, что затрудняют перемещение по залу, еще и мешают выбору товаров;
- неуютные/неудобные примерочные. Пыль и мусор в примерочной, плохое освещение, тесное пространство вызывают раздражение у покупателей;
- неинформативная витрина;
- товары размещены на неудобной высоте (высоко или низко). Расположение товаров слишком высоко или слишком низко, выводят их из поля зрения покупателей. Они пришли делать покупки, а не заниматься физкультурой;
- проблемы при поиске информации о товаре. Выбирая товар, покупатель старается узнать о нем как можно больше информации (материал изделия, его стоимость, наличие необходимых размеров и т.д.). Отсутствие необходимой информации может привести к тому, что потребитель уйдет в другой магазин, где такой проблемы нет;
- назойливая музыка;
- неприятные/несоответствующие запахи.

1.3 Выводы

Как говорилось ранее, мерчендайзинг в определенной степени дискредитировал себя в глазах некоторых владельцев ритейла в России из-за того, что на начальном этапе его становления, на рынке труда появилось большое количество непрофессионалов. В большинстве случаев их неквалифицированные консультации в лучшем случае не увеличивали продажи, а в худших вариантах усугубляли ситуацию. В результате в некоторых магазинах используются отдельные элементы мерчендайзинга, которые в основной своей массе относятся к попыткам «правильно» выложить продукцию на стеллажах. И происходит это не всегда удачно!

1.3.1 Примеры использования мерчендайзинга в России

Примером неудачного использования мерчендайзинга являлась сеть магазинов «Наш дом», специализирующаяся на товарах для дома. Аудит состояния данной торговой сети выявил ряд проблем, которые мы рассмотрим далее.

Но уже на данном этапе можно сказать, что проблемы, обозначенные ниже, характерны для отрасли в целом, а не только для отдельно взятой сети торговых точек.

На рисунке, представленном ниже видно, что в магазинах компании отсутствует концепция единого визуального комплекса, в частности, нет общей системы фирменного стиля бренда:

- в одном магазине изображение логотипа торговой марки «Наш дом» используется в нескольких вариантах;
- при использовании шрифтов отсутствуют единые стандарты;
- элементы навигационной системы и обозначения малоинформативны и разрознены;
- используемая при оформлении торгового центра цветовая гамма хаотичная;
- отсутствует единообразный стиль иллюстраций и образов в рекламе.



Фотография 1

Проблемы с навигацией в торговом зале совершенно четко видны на изображениях, приведенных ниже. К ним относятся:

- единая навигационная система отсутствует как «класс»;
- информационное оформление торгового пространства выполнено таким образом, что позволяет решать только оперативные задачи продвижения товаров в отдельно взятых точках/зонах магазина.



Фотография 2



Фотография 3

Проблемы с интерьерами показаны на приведенных ниже фотографиях:

- в помещениях отсутствуют единые интерьерные стандарты и комплекс оформления пространства, единый стиль торгового оборудования не соблюдается;
- в ассортиментной выкладке не применяется акцентирование на товарах;
- торговые помещения вызывают впечатление, что находишься на складе.



Фотография 4



Фотография 5



Фотография 6

Просчеты мерчендайзинга показаны на рисунках, расположенных ниже. К ним относятся:

- бесконечные ряды однотипных товаров, размещенных на «монотонных» стеллажах, вызывают у потребителя уныние и отталкивают от покупок;
- отсутствие привлекательной выкладки, малоинформативные ценники и переизбыток однотипного ассортимента затрудняют выбор товара;
- часть товара имеет совершенно непрезентабельный вид (разорванная упаковка, пыльные пакеты и т.д.);
- картину общего хаоса и запущенности дополняют потертая и надколотая половая плитка, оббитые столы и стены странной окраски.



Фотография 7



Фотография 8



Фотография 9



Фотография 10



Фотография 11



Фотография 12



Фотография 13



Фотография 14

В целом, магазин торговой сети «Наш дом» вызывает гнетущее впечатление. Современные потребители привыкли к комфорту не только в повседневной жизни, но и при посещении магазинов. Сегодня никто не пойдет покупать товары для дома в «скобяную лавку» с непрезентабельными стенами и продавцом за прилавком. Для потребителей уже является стандартом, когда магазин предоставляет своим посетителям качественное обслуживание и помогает с выбором товаров, предлагая комплексные решения.

1.3.2 Альтернативные решения

Чтобы понимать, каким должен быть магазин, предлагающий товары для дома, достаточно посмотреть подход иностранных торговых сетей. В них большое внимание уделяется и бенчмаркингу, и мерчендайзингу, и брендингу.

В результате посетители ходят в такие магазины с удовольствием и приобретают необходимые товары. На Фотографии 15 показана правильная организация направления потока.

Проходя по магазину, потребитель имеет возможность увидеть все отделы, таким образом, его мотивируют приобретать товары, которые он изначально не планировал покупать.

На Фотографии 16 показан функциональный стенд, который позволяет покупателям выбрать не только подушки, но и соответствующее им постельное белье. Таким образом, покупатель получает комплексное решение своих проблем, а магазин прирост в среднем чеке.

Устройство в магазине инсталляций, подобных изображенной на Фотографии 17, позволяет не только обогатить интерьер магазина, но и дает возможность покупателю отдохнуть, полюбовавшись образцом современного искусства.

Как говорилось выше, правильно оформленная витрина, наполненная содержанием, является одним из средств привлечения покупателей. На Фотографии 18 можно увидеть прекрасный образец такого оформления.

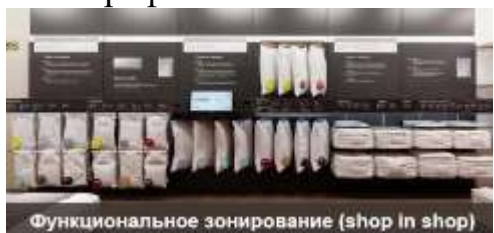
Продвигая определенную продукцию, важно преподнести ее покупателем таким образом, чтобы у него появилось желание купить больше и в таком случае помогают специальные предложения. На Фотографии 19 представлена выкладка, которая демонстрирует товары специального предложения.

Одним из возможных вариантов повышения доходов магазина является предложение покупателям готовых решений. Образец такого подхода продемонстрирован на Фотографии 20.



Направление потока (непрерывный путь)

Фотография 15



Функциональное зонирование (shop in shop)

Фотография 16



Инсталляции

Фотография 17



Информационное наполнение

Фотография 18



Специальные предложения

Фотография 19



Готовые решения

Фотография 20

На фотографиях, расположенных ниже, представлены примеры оформления немецкого магазина товаров для дома DEPOT. Оригинальный дизайн торговых помещений, уютная атмосфера с неярким общим освещением, акцентированное световое освещение товаров, своеобразная выкладка ассортимента: все это создает эффект бутика.



Фотография 21



Фотография 22



Фотография 23



Фотография 24

Заключение

Цель данной работы – обоснование необходимости – соподчинение мерчендайзинга брендингу для компаний, которые стремятся к успешной торговой деятельности, основанной на построении нового бренд-комплекса, органично встроенного в стратегию маркетинговых коммуникаций.

Предмет исследования – брендинг и мерчендайзинг в России.

Объект исследования – соподчинение мерчендайзинга брендингу.

Задачи данной работы:

- разработка на основе проведенного анализа теоретических и практических данных конкретных рекомендаций, которые позволят в корне изменить состояние мерчендайзинга в России и трансформировать условия

его соподчинения брендингу.

Использованные источники:

1. Брендинг это //http://koloro.ua/: сетевой журн.: 2014.URL: <http://koloro.ua/brending.html> (дата обращения 27.09. 2015)
- 2.Дворникова Екатерина Маркетинговые коммуникаций и их роль в построении бренда// aур.ru: сетевой журн.:2002. URL: <http://www.aур.ru/books/m73/14.htm> (дата обращения 26.09.2015)
3. Кисмерешкин В. Г., Рожков И. Я. Бренды и имиджи: РИП-холдинг, 2006. - 256 с.
4. Филип Котлер, Гари Армстронг, Вероника Вонг, Джон Сондерс Основы маркетинга, 5-е европейское издание. Издательство Вильямс. 2014 г.; 752 стр., стр. 567
5. Philip Kotler Маркетинг менеджмент. 10-е изд. (Marketing management: analysis, planning, implementation, and control): Санкт-Петербург: Питер, 2002, серия "Теория и практика менеджмента", 800 с., стр. 303
6. Алексей Кривоносов, Ольга Филатова, Марина Шишкина. Основы теории связей с общественностью. Издательство: Питер. Серия: Учебник для вузов. ISBN 978-5-49807-560-0; 2010 г., стр. 293
7. Крылов И.В. Маркетинг (Социология маркетинговых коммуникаций): Учеб. пособие. - М.: Центр, 2002. - 256 с. , стр. 35
8. Ромат Е. В. Реклама. 2-е изд. — СПб.: Питер, 2009. — 208 с.: ил. — (Серия «Краткий курс»), стр.57
9. Мерчендайзинг. Психология продаж. <http://www.grandars.ru/college/psihologiya/merchendayzing.html> (дата обращения 30.01.2016)
10. Выкладка товара в торговом зале. Основы. Блог маркетолога. <http://blogmarketologa.ru/vykladka-tovara-v-torgovom-zale-osnovy.html> (дата обращения 30.01.2016)
11. Спирина Н.А. «Тенденции и направления развития брэндинга в России и за рубежом» сетевой журнал Экономика, государство, общество: <http://ego.uara.ru/ru/issue/2010/02/10/> (дата обращения 30.01.2016)
12. Виталий Степаненко «Топ 10 ошибок мерчендайзинга в ритейле и как их исправить» <http://www.vvstepanenko.com/index.files/Page1086.htm> (дата обращения 30.01.2016)
13. Дмитрий Галун. Визуальный мерчендайзинг на раз-два-три-четыре-пять. – СПб.: Питер, 2012. – 128 с.: ил.
14. М.С. Ключкова, Е.Ю. Логинова, А.С. Якорева Мерчендайзинг // andessis.my1.ru: сетевой журн: 2013. URL: http://andessis.my1.ru/news/marija_klochkova_elena_loginova_a_jakoreva/2013-07-16-90 (дата обращения: 26.08.2015)

НОМИНАТИВНО-ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ ПОЛЕ КОНЦЕПТА «УДИВЛЕНИЕ» В РУССКОМ

В статье дано определение номинативно-функционального поля, представлено полевое описание концепта «удивление».

Ключевые слова: ономазиология, номинативно-функциональное поле, ядро, центр, периферия, антропоцентризм.

In this article is given the determination of a nominative-functional field, is represented field description of the concept "surprise".

Key words: onomasiology, nominative-functional field, nucleus, centre, periphery, anthropocentric.

В нашем исследовании мы рассматриваем концепт «удивление» и способы его описания и выражения в русском языке. Теоретические основы номинативно-функционального поля (НФП) «удивление», описанные в данной работе, разрабатывались в связи с принципами ономазиологического подхода к изучению языка.

Ономазиология тесно связана с теорией номинации, с когнитивной и лингвопрагматической деятельностью человека и является актуальным направлением общего языкознания. Ономазиологический подход дает возможность проследить, как реализуется то или иное значение в системе разноуровневых языковых средств. Следовательно, отправной точкой ономазиологического анализа является значение.

Ономазиологический подход рассматривает разноуровневые единицы языка, объединенные в семантические поля. Элементы поля подбираются на основе синтаксических, антонимических, омонимических, гипонимических, конверсивных и других парадигматических отношений. При ономазиологическом типе описания применяется полевой метод исследования языкового материала.

НФП соотносится с такими понятиями как ассоциативное поле, семантическое поле, функционально-семантическое поле. «Номинативно-функциональное поле, как и функционально-семантическое, имеет двусторонний характер, у него есть план содержания и план выражения. К плану выражения относится формально-структурная сторона всех тех разнородных языковых средств, которые являются элементами данного поля. К плану содержания относятся значения этих языковых средств, охватываемые общим инвариантным семантическим признаком данного поля» [1:39]. НФП отличается от функционально-семантического поля (ФСП) тем, что оно не морфологическое, а лексико-синтаксическое. НФП объединяет средства разных уровней языка, которые так или иначе выражают психическое состояние или отношение «удивления», включая невербальные средства языка. Автор выделяет три признака НФП:

1. НФП понятийное в том смысле, что в его основе лежит понятие

«психическое состояние», хотя и выражается средствами языка;

2. НФП лингвистическое, поскольку смысл «психического состояния» представлен языковыми средствами: лексическими, фразеологическими, синтаксическими;

3. НФП функциональное, так как репрезентации поля «определяются не только по номинативным значениям, но и по функциональной семантике, реализующейся в текстах» [1: 45-46].

В своем исследовании концепта «удивление» мы также идём от значения, начиная от существительных «удивление», «изумление»; глаголов «удивиться», «изумиться», «недоумевать» и т.д., и, кончая метафорическими конструкциями типа: «Тревожное недоумение копошилось в голове...».

Анализ разноуровневых языковых средств описания и выражения психического состояния «удивление» считаем нужным осуществить в форме анализа структуры НФП. Структурируя НФП, мы рассматриваем эмоциональный и лингвистический аспект во взаимодействии, закономерности которого выявляют лингвоэмоциональную картину мира.

НФП объединяет языковые единицы на основе общности значения и функционирования в языке, чем и близко ФСП. Разница в том, что в основе ФСП А.В.Бондарко лежат морфологические категории, а в основе НФП – лексико-семантические. Номинативно-функциональное поле психического состояния «удивление» представлено системой разноуровневых средств языка в единстве с невербальными, физиологическими проявлениями или, как их называют, выразительными движениями. Приведем примеры из материала исследования, в которых мимика, пантомимика, голос выдают психическое состояние «удивление». *Сначала он меня не узнал, но потом зрачки его расширились, нижняя челюсть слабо отвисла... рука задрожала (Ночь перед судом, т.3, с.122,). Кто-то в задних рядах быстро, но прилично взвизгнул от удивления и восторга (Чертопханов и Недопюскин, т.3, с.283).*

Остановимся на лексическом содержании поля «удивление». Удивление, по словарю А.П.Евгеньевой, - чувство, состояние, вызванное сильным впечатлением от чего-л. необычного, странного, неожиданного [2: 598]. В НФП лексического типа имя поля «удивление» выполняет роль ядра, в центре располагаются синонимы изумление, недоумение, ужас, ошеломление, остоленение.



Рис. 1. Лексический тип НФП «удивление»

В лексическую зону входят не только существительные, но и слова разных частей речи. Сюда относятся глаголы с исходным значением «удивиться»: изумиться, недоумевать, поразиться, ошеломить, ахнуть, не ожидать, остолбенеть.

В ономаσιологическом, разноуровневом пространстве НФП психического состояния «удивление» есть место и прилагательным удивительный, изумительный, странный, причастиям удивленный, изумленный, ошеломленный и другие. На периферии находятся глагольные фразеологизмы вытаращить глаза, пожать плечами, развести руками, не верить своим глазам, диву даваться, глаза на лоб лезут и другие, междометия, частицы.

Синтаксический тип номинативно-функционального поля также подразделяется на ядро, центр и периферию. Ядром является инвариантная модель Я удивился.



Рис. 2 Синтаксический тип НФП «удивление»

В центре располагаются грамматические модификации:

а) Я удивляюсь; Я удивлюсь; Я удивился бы; Удивляйся. Примеры: *Слушайте и удивляйтесь, старина* (Шведская спичка, т.2, с.215)! *Вы удивились бы, если бы вследствие каких-нибудь обстоятельств на яблонях и апельсиновых деревьях вместо плодов вдруг выросли лягушки и ящерицы или розы стали издавать запах вспотевшей лошади; так я удивляюсь вам, променявшим небо на землю* (Пари, т.2, с.235).

б) конверсивные: Я удивился ему – Он удивил меня. Пример: *Вы меня удивляете, Анна Сергеевна* (Отцы и дети, т.7, с.96).

в) полипредикативные: Я, удивленный...; Я, удивляясь... Примеры: *Машенька, удивленная и испуганная, продолжала укладываться; она хватала свои вещи, мяла их и беспорядочно совала в чемодан и корзину* (Переполох, т.4, с.337). – *Этак мы всю дорогу поедим?* – *спросил землемер, чувствуя сильную тряску и удивляясь способности русских возниц соединять тихую черепашую езду с душой выворачивающей тряской* (Пересолил, т.4, с.214).

г) детерминантные: Я удивился вам; Я очень удивился; Я посмотрел с удивлением; У меня удивление: – *Когда же завтра?* – *спросила Ольга Ивановна и посмотрела на него с удивлением* (Попрыгунья, т.8, с.14). *Волынцев встал часу в десятом и, узнав, что Лежнев сидит у него на балконе, очень удивился и велел его попросить к себе* (Рудин, т.5, с.284)... *Я застал всех дома, и все удивились моему появлению* (Пунин и Бабурин, т.9, с.42).

На периферии НФП находятся модели, в которых психическое состояние выражается посредством междометий, частиц, интонационно.

Междометия являются одним из наиболее ярких средств выражения эмоций и волеизъявлений, благодаря своей особой функциональной нагрузке. Примеры: – *Ай, вай, удивительное дело, такие хорошие люди взяли да приехали* (Степь, т.7, с.31)! – *Неужели вы говорите всё это искренно?* – *спросила она, почему-то млея от ужаса* (Дочь коммерции советника, т.2, с.257)...

Резюмируя вышесказанное, можно сказать, что НФП структурируется лексическим и синтаксическим типом полей психического состояния «удивление».

Представление НФП психического состояния «удивление» в единстве с выразительными движениями, передающими это эмоциональное состояние, указывает на актуальность нашего исследования.

Психическое состояние «удивление» физиологически выражается в мимике, пантомимике, тембре голоса, цвете лица. Эмоциональное состояние «удивление» в русском языке выражается не только лингвистическими средствами, но и экстралингвистическими формами манифестации – выразительными движениями. Приведем пример из рассказа А.П. Чехова «Слова, слова и слова», где состояние удивления передается выразительными движениями: *Катя сделала большие глаза, побледнела и вдруг взвизгнула* («Слова, слова и слова», т.2, с.114).

Таким образом, в нашем исследовании НФП представлено в иерархически организованной системе на основе инвариантного значения разноуровневых лексико-грамматических средств выражения психического состояния «удивление». На примере данной полевой модели мы показываем синтез системно-структурной и антропоцентрической парадигм, который выражен разноуровневой системой лексико-грамматических средств, репрезентирующих НФП, в единстве с выразительными движениями, спроецированными на конфигурацию поля.

Антропоцентризм выявляется в том, что мы исследовали языковые средства с позиции того, как человек удивляется, что у него вызывает удивление, в какой мере он может испытывать это чувство, как оно выражается физиологически и с помощью каких языковых средств он может описать, выразить удивление.

Использованные источники:

1. Лазариди М.И. Психические состояния в полевом описании: Монография. - Бишкек, 2011. - 356 с.
2. Словарь синонимов русского языка: в 2 т. /Под ред. А.П.Евгеньевой. Л.: Наука, 1977. - 648 с.
3. Тургенев И.С. Полное собрание сочинений и писем в тридцати томах. Сочинения в двенадцати томах. Издание второе, исправленное и дополненное. - М.: Наука, 1978.
4. Фразеологический словарь русского языка: Свыше 4000 словарных статей/ Л.А. Войнова, В.П. Жуков, А.И. Молотков, А.И. Федоров; Под ред. А.И. Молоткова. – 4-е изд., стереотип. – М.: Русский язык, 1987.-543 с.
5. Чехов А.П. Полное собрание сочинений и писем в тридцати томах. Сочинения в восемнадцати томах. – М.: Наука, 1983.

Болотакунова Г.Ж.
ст.преподаватель
ОшГУ

Кыргызская Республика, г. Ош

ЛИНГВИСТИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КОНЦЕПТА «УДИВЛЕНИЕ»

В статье даны содержательная, предметно-образная, ценностная характеристики концепта «удивление» в русском языке.

In this article are given meaningful, substantively imaginative valuable characteristics of the concept surprise in Russian.

Ключевые слова: концепт, удивление, ассоциация, пословица.

Key words: concept, surprise, association, proverb.

Концепт “удивление” является темой нашего исследования, представляет собой часть национальной картины мира. Ставится задача лингвистического описания психического состояния “удивление” в виде номинативно-функционального поля, поскольку оно объединяет структурное и когнитивное описание лингвистической природы.

Материалом для исследования стали данные словарей (толковых,

синонимических, этимологических, фразеологических, ассоциативных), конструкции из художественных произведений И. С. Тургенева и А. П. Чехова.

Работы последних десятилетий показывают, что концепт рассматривается с разных позиций, под разным углом зрения. Под концептом мы понимаем и универсальную, и национально-культурную единицу, соединяющую в себе элементы языкового знака, сознания и реального мира.

Содержательный минимум концепта «удивление» определяется как «состояние, вызванное сильным впечатлением от чего-н., поражающего неожиданностью, необычайностью, странностью, или непонятностью» [5: 896]. Обратим внимание на два направления данного концепта: 1) неожиданность, необычайность, 2) интеллектуально-эмоциональное отношение к ситуации, вызвавшей удивление – от ужаса до восторга.

Что является предметно-образной характеристикой концепта "удивление"? Психическое состояние и отношение удивления выражаются на лицах людей, испытывающих соответствующую эмоцию. В словаре В.И. Даля находим: «Радость ширит лицо, удивление пялит вдоль». Эта иллюстрация указывает на то, что в отличие от некоторых эмоций, удивление чаще отображается на нашем лице. У удивлённого человека характерное выражение лица — широко раскрытые глаза, приподнятые брови, слегка раскрытый рот, застывшая мимика лица, отражающая недоумение, растерянность, отличающаяся от образа испуга, может быть, большей степенью интеллектуализации, то есть в застывшей мимике лица нет напряжения или натяжения, что характерно при испуге или страхе. Как известно, причиной удивления является определенная ситуация, которая оценивается человеком как ожидаемая или неожиданная. Ситуация является ожидаемой, поскольку соответствует представлениям человека, оценивается нейтрально, то есть можно сказать, что в этом случае у человека состояние спокойствия. Ситуация, неожиданная для человека, в одних случаях оценивается положительно, в других - отрицательно. Образом удивления может быть вся гамма мимических движений, показывающих впечатление от чего-либо необычного или неожиданного, сопряженное с интеллектуальной оценкой происходящей ситуации. При удивлении брови высоко подняты и округлены. Горизонтальные морщины пересекают весь лоб. Верхние веки подняты, а нижние опущены так, что над радужной оболочкой видна склера. Рот раскрыт, губы и зубы разъединены, напряжения или натяжения на лице нет.

Понятийной характеристикой исследуемого концепта является прежде всего слово "удивление", то есть обозначение концепта. Приведём определения из словарей В.И. Даля, Д.Н. Ушакова, С.И. Ожегова.

Удивленье - действие и состояние по глаголу удивлять [2: 780].

Удивление-состояние, вызванное сильным впечатлением от чего-н., поражающего неожиданностью, необычайностью, странностью, или непонятностью [5: 896].

Удивление - впечатление от чего-н. неожиданного и странного, непонятного [3: 828].

Для раскрытия характеристик такой ситуации, которую носители языка могут определить как удивительную или вызывающую удивление, необходимо обратиться к текстам, в которых вербализуется поведение людей, которые удивляются и удивляют. Необходимо отметить, что ситуации, вызывающие удивление у одних людей, не вызывают этого чувства у других, что связано с разными сторонами личности: образование, возраст, опыт и т.д. Эта особенность отражается в языке выражениями: Чему вы удивляетесь? Что же тут удивительного? Ничего удивительного в этом не вижу.

В Русском ассоциативном словаре (РАС) приводится следующий список обратных реакций (от реакции — к стимулу): **Удивил** – враньё, **Удивительна** – жизнь, **Удивительная** – она, **Удивительно** тихий - вечер, **Удивительное** – кино, смотрите; **Удивительный** – странный; спектакль; имя, особый, прекрасный, раздражение, талант, тот, успех, этот; **Удивить** – отклонить, песней, показать, появиться, свиданием, спросить; **Удивиться** - появиться, увидеть, минуте, наткнуться, натолкнуться, послушать, узнать. **Удивление** – наткнуться, видим, вот, встреча, даже, натолкнуться, ребенок, событие, спросить, странный; **Удивлённый** – мамой, **Удивлю** – появлюсь, **Удивляться** – ездить, листу, песням, поехать, странами.

Как показывает фрагмент, реакцию удивления могут вызывать *враньё, успех, талант, песня, свидание* и др., - всё это, возможно, было неожиданным или необычным для респондентов. Текстовые фрагменты также подтверждают это утверждение: *На первых же порах он поразил меня своею необыкновенною лживостью, от которой меня просто тошнило* (Дуэль, с.370, т.7).; *Неожиданное признание Пасынкова до того меня удивило, что я решительно не мог ничего сказать и только думал: «Возможно ли? как же этого не подозревал?»* (Яков Пасынков, т.5, с.76). Неожиданность или необычность также лежит в основе глаголов стимулов: *наткнуться, натолкнуться, спросить, появиться*. Глаголы *увидеть, послушать, смотрите* указывают, с одной стороны, на то, вследствие чего мы удивляемся, а с другой стороны, на то, что скрыть это чувство практически невозможно, реакция удивления отражается посредством различных выразительных движений: мимика, пантомимика, цвет лица, голос. Проиллюстрируем это примерами: *Пунин встрепенулся, раскрыл рот, уставился на меня* (Пунин и Бабурин, т.9, с.29)... *Та просто окаменела от удивления и испуга* (Песнь торжествующей любви, т.10, с.101). *Заглянув в одно воскресное утро в кухню, Гриша замер от удивления* (Кухарка женится, с.138, т.4). *Гиришель позеленел, раскрыл рот, выпучил глаза* (Жид, т.4, с.119). *Мужчина с павлиньими перьями приподнялся и вырвал газету из рук господина в очках. Тот побледнел, потом покраснел, и с удивлением поглядел на прочих интеллигентов, те на него.* (Маска, т.3, с.86). *Однажды, проходя по коридору, взглянул я на черную доску с именами проезжих и чуть не вскрикнул от изумления: против двенадцатого номера стояло четко*

написанное мелом имя Софьи Николаевны Асановой (Яков Пасынков, т.5, с.80). Кто-то в задних рядах быстро, но прилично взвизгнул от удивления и восторга (Чертопханов и Недоплюскин, т.3, с.283).

Для установления ценностных характеристик удивления обратимся к анализу оценочных суждений по поводу данного концепта, которые выражаются в пословицах, в значениях слов, определяющих исследуемый концепт. Пословицы представляют собой бесценный источник этнокультурной информации, поскольку передают образ жизни и мышления того или иного народа. В известном словаре В.И.Даля "Пословицы русского народа" (1989), мы находим достаточно большой список этих паремий под рубрикой "чудо — диво — мудреное". Приводимые пословицы интересны с точки зрения связи исследуемого культурного концепта с другими концептами. Анализ пословиц показывает, что объектами удивления являются: 1) высшая реальность в лице Создателя, у которого особый промысел о мире, проявляющийся посредством действия всемогущего Духа, природа которого непостижима для человеческого разума: *Дивны дела твои, господи;* 2) окружающая действительность: *Чуден свет – дивны люди;* 3) что-л. редкое либо малочисленное: *Чего мало, то и в диковину. Чего нет, то и на диво. Это диковиннее кукушечьего гнезда. Вешнее яичко да осеннее молочко (диво). Не диковина, что кукушка в чужое гнездо полезла, а вот б диковина, кабы свое свила. Эка диковина – рыба сиговина; Диковинная птица - черный лебедь. Бывает, что и вошь кашляет. И курица петухом поет.* 4) пьянство или состояние опьянения: *Что тому дивиться, что земля вертится: напейся пьян, увидишь и сам. Тому не дивись, что пьяные свалились (подрались).* 5) отсутствие пьянства: *То не мудрено, что пиво сварено, а мудрено, что не выпито. Дивное диво, что не пьется пиво;* 6) неподготовленность к чему-либо: *Ждали с гор, ан подплыло низом. Живет порою – течет и вода горою. Река протекла, так подо все города подошла. Не ждал я от него такой рыси (прыти).* 7) поступки: *Людам на потешенье, всему свету на удивленье. Людам на потешку, белому свету на диво (на посмешку). Богу не угодишь, так хоть людей удивишь.*

Некоторые пословицы описывают физическое выражение удивления: мимику, пантомимику. *Разводит руками (рассуждать, удивляться). Глядит, как гусь на зарево. Такие чудеса, что дыбом волоса. Смотрит, что корова на писаные ворота.* В настоящее время более употребительно выражение «смотреть, как баран на новые ворота». В пословице: *Кто всему дивится, на того и люди дивятся* высказывается осуждение частого проявления удивления. Паремия *Кто домовины (долбленого гроба, из колоды) не видывал, тому и корыто за диво*, подтверждает, что ситуации, вызывающие удивление у одних людей, не вызывают этого чувства у других, что связано с разными сторонами личности: образование, возраст, опыт и т.д.

Таким образом, объектом удивления может стать всё, что человек в определенной ситуации считает неожиданным или необычным, вследствие своего опыта, возраста, социального положения и т.д.

Материал исследования показывает, что удивление отличается от других психических состояний интеллектуальной оценкой ситуации и явной выраженностью этого чувства. Именно оценка ситуации делает это психическое состояние двойственным чувством.

Использованные источники:

1. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка: в 4-х т.- М.: Астрель АСТ, 2001.
2. Ожегов С.И. и Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. 4-е изд.- М.: ООО «ИнфоТЕХ», 2009, 944 с.
3. Пословицы русского народа: Сборник В. Даля. В 2-х т. Т. 2. – М.: Художественная литература, 1989. - 447 с.
4. Русский ассоциативный словарь. Книга 2. Обратный словарь: от реакции к стимулу. Часть I./ Ю.Н. Караулов, Ю.А.Сорокин, Е.Ф. Тарасов, Н.Ф. Уфимцева, Г.А. Черкасова. – М.: ИРЯ РАН, 1994.- 358 с.
5. Толковый словарь русского языка Т. 4 С-Ящурный. / Под ред. Д.Н. Ушакова. Т 4. - М.: Астрель - АСТ, 2000. - 1500 с.
6. Тургенев И.С. Полное собрание сочинений и писем в тридцати томах. Соч. в 12 т. Изд. второе, испр. и доп. - М.: Наука, 1978.
7. А.П.Чехов Полное собрание сочинений и писем в тридцати томах. Соч. в 18 т. - М.: Наука, 1983.

*Борисовская В.В.
аспирант 1го курса
Институт управления
Россия, г. Белгород*

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ РЕГИОНА

Экономике региона как составной части федеральной системы свойственна относительная самостоятельность. Общим свойством каждой экономической системы является эффективность, а главной целью совершенствования организации и управления является повышение эффективности производства или других сторон деятельности.⁵

Для дальнейшего анализа были взяты показатели трех областей Российской Федерации: Белгородской, Курской и Липецкой.

Межрегиональное сравнение субъектов Федерации по ВРП является одним из основных этапов социально-экономического анализа, показывающего масштаб и эффективность региональных экономик. На рис. 1 отражены ВРП Белгородской, Курской и Липецкой областей.

⁵ - Акимбетова А. В., Муратова З. М. Анализ внешнеэкономического потенциала региона [Текст] / А. В. Акимбетова, З. М. Муратова / научное издание. - М.: Финансы и статистика, 2012 г. - 334 с.

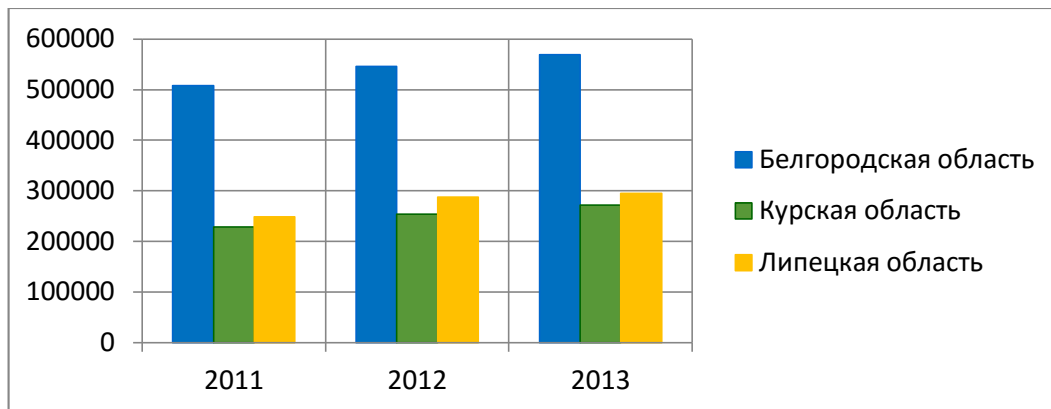


Рис.1 ВРП Белгородской, Курской и Липецкой областей в 2011-2013гг.⁶

Можно сказать, что во всех анализируемых регионах наблюдается экономический рост. Белгородская область имеет наивысший ВРП из рассматриваемых регионов. В указанном регионе выявлены также наивысшие темпы роста ВРП за 2012-2013гг., а именно: в Белгородской области прирост ВРП составил 9,86%, в Курской - 7,26%, Липецкой - 2,45%.

Говоря о численности населения, можно сказать, что в данном показателе преобладает Белгородская область с численностью 1 547 936 чел. Это означает, что данный регион имеет наибольшую плотность населения (57,05 чел./ км²). Только в Белгородской области имеется положительная динамика роста численности населения (прирост = 0,5%). В Курской и Липецкой областях наблюдается убыль населения.

Наивысшими темпами роста экономически активного населения за 2012-2014гг. обладает Курская область с приростом в 1%. Далее следует Белгородская область с приростом в 0,2%. В Липецкой области сократилась численность экономически активного населения и составила -3,37% в сравнении с 2012 годом.

Наибольшая убыль населения в 2014 году наблюдалась в Липецкой области. Далее следует показатель Белгородской области, который на 33% меньше вышеуказанного. Наименьший отток населения наблюдался в Курской области (-1814 чел.).

Немаловажное значение в определении уровня управления играет уровень безработицы. На рисунке 2 представлена численность безработных в Белгородской, Курской и Липецкой областях.

⁶ - Регионы России. Социально-экономические показатели [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики //Режим доступа: URL: <http://www.gks.ru/>

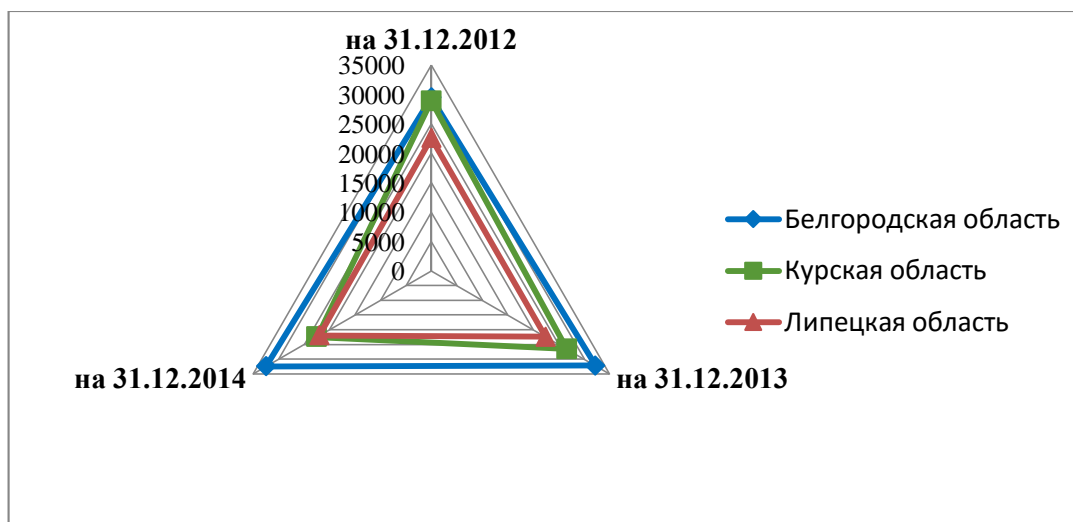


Рис. 2 Численность безработных в Белгородской, Курской и Липецкой областях в 2012-2014 гг.⁷

В абсолютном выражении наибольшую численность безработных имеет Белгородская область. За 2012-2014гг. численность безработных увеличилась на 3000 чел. В оставшихся регионах уменьшилось количество безработных: в Курской области на 6400 чел., в Липецкой - на 600 чел. В Липецкой области можно отметить наивысшие темпы снижения уровня безработицы. За 2012-2014гг. данный показатель снизился на 1,2%. В Курской области рассматриваемый уровень снизился на 1,17%. Однако указанное снижение может быть по причине снижения экономически активного населения и численности населения в целом в регионах. В Белгородской области уровень безработицы за 3 года вырос на 0,43%.

Немаловажную роль в эффективном управлении социально-экономическими системами играет объем сельскохозяйственного производства. На рисунке 3 показаны объемы сельскохозяйственного производства в период с 2005г. по 2014г в Белгородской, Курской и Липецкой областях.

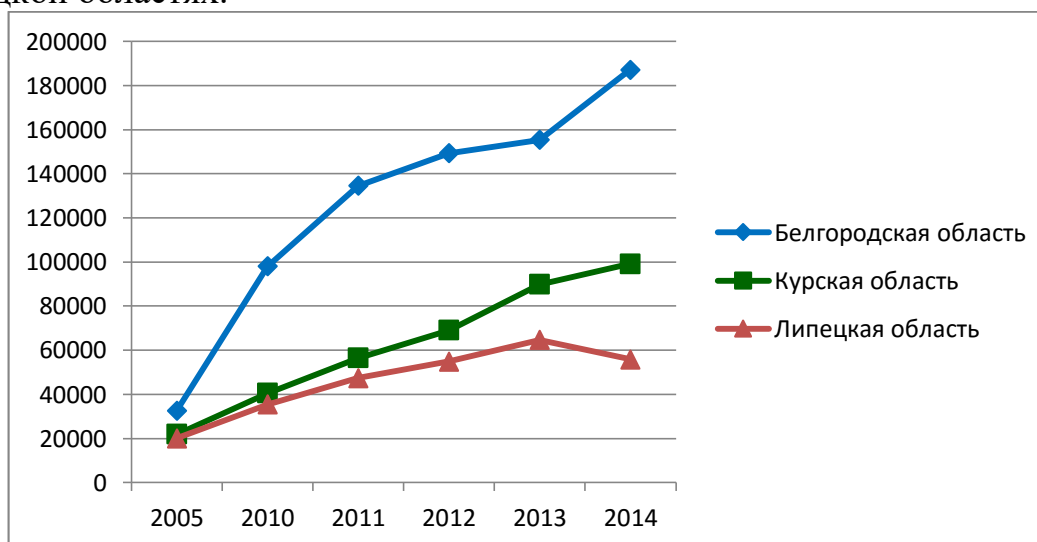


Рис.3 Объемы сельскохозяйственного производства в период с 2005г.

⁷ - Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики // Режим доступа: URL: <http://www.gks.ru/>

по 2014г.

Из данных рис.2.4 можно заметить, что в 2005 году у трех регионов был приблизительно одинаковый уровень рассматриваемого показателя. Однако, в 2014 году уровень Белгородской области вдвое превышает уровень Курского региона (на 88,9%) и почти втрое Липецкого (на 235%). Это говорит о том, что в Белгородской области идет активная политика поддержки отрасли сельского хозяйства. Тем не менее, во всех анализируемых регионах присутствует рост объемов сельскохозяйственного производства.

Рассматривая показатель экспорта, можно сказать, что из рассматриваемых регионов лидером является Липецкая область. Наименьшее количество экспорта имеет Курская область. В Курской и Липецкой областях в 2013 году можно заметить рост анализируемого показателя - в Курской области на 5 млн.долларов, в Липецкой - на 190 млн.долларов. Однако, рассматривая период 2012-2014гг., можно отметить, что во всех трех регионах объемы экспорта к концу рассматриваемого периода снизились.

Подводя итог, можно сказать, что в Белгородской, Курской, Липецкой областях присутствуют свои преимущества и недостатки в управлении социально-экономическими системами. Проанализировав итоги управления региональными социально-экономическими системами, а именно важнейшие социально-экономические показатели, нужно отметить, что во многом лидирующую позицию занимает Белгородская область. Тем не менее, в указанном регионе есть аспекты, которым нужно уделить отдельное внимание.

Итак, сохраняя нынешнюю динамику социально-экономического развития Белгородской, Курской, Липецкой областей, регионы станут более благоприятными для жизни и привлекательнее в плане инвестиций.

Использованные источники:

1. Акимбетова А. В., Муратова З. М. Анализ внешнеэкономического потенциала региона [Текст] / А. В. Акимбетова, З. М. Муратова / научное издание. - М.: Финансы и статистика, 2012 г. - 334 с.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики //Режим доступа: URL: <http://www.gks.ru/>
3. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики // Режим доступа: URL: <http://www.gks.ru/>

*Бородулина К.Б.
магистрант 2-го года обучения
факультет «Экономический»
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет имени Н.П. Огарёва»
Россия, г. Саранск*

АНАЛИЗ РИСКОВ В СИСТЕМАХ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ

На сегодняшний день мировая экономика все более проявляется в форме новой культуры – виртуальной, которая использует передовые достижения научно-технического прогресса, и, тем самым, закладывает основу для развития новых функций денег. Все это обусловлено объективными потребностями развития современного бизнеса, а именно, необходимостью ускорения расчетов между контрагентами, расширением пространства сферы экономических отношений и возможностью снижения транзакционных затрат. В связи с этим, сегодня общемировой тенденцией и инициативной деятельностью центральных банков развитых стран является расширение доли безналичных расчетов в системе платежного оборота.

Ключевые слова: риск, безналичные расчеты, электронные деньги, платежный оборот, денежное обращение.

Today, the world economy is increasingly manifested in the form of a new culture - a virtual, which uses cutting-edge science and technology, and thus lays the foundation for the development of new functions of money. All this is due to the objective requirements of the development of modern business, namely, the need to accelerate payments between counterparties, the expansion of the space sphere of economic relations and the possibility of lowering transaction costs. In this regard, today a worldwide trend and initiative activity of the central banks of developed countries is to expand the share of non-cash payments in the payment transaction system.

Keywords: risk, non-cash payments , electronic money , payment transactions , money circulation .

Стремительное развитие рынка безналичных расчетов обуславливает разработку и усовершенствование различных методов электронных платежей. Одним из таких новых средств платежа революционного значения выступают электронные деньги, доля которых на сегодняшний день в мировом масштабе составляет около 30% в общей структуре электронных платежей. В этом контексте особую актуальность приобретает вопрос дальнейших перспектив развития электронных денег и особенностей их применения и распространения в России, где наблюдается постепенное снижение доли наличности в денежной массе государства.

Электронные деньги (ЭД) на сегодняшний день – одно из самых эффективных средств обращения, это выражается в сокращении материальных и временных затрат, которые несут банки, предприятия и население. Соответственно, они являются привлекательным средством

платежа по сравнению с другими платежными инструментами. И в этот момент актуальным становится вопрос безопасности ЭД, риски, связанные с глобализацией движения товаров, работ, услуг, людей и капиталов в сети Интернет.

Как и любой вид деятельности подвержен влиянию различных рисков, то и рынок электронных денег тоже не является исключением. Выявление основных видов рисков электронных денег и их систематизация позволит снизить уровень рисков электронных денег, принимаемых экономическими субъектами или вообще их избежать.

Риски электронных денег можно условно разделить на пять видов:

1. **Риск утраты ликвидности**, то есть неисполнения эмитентом своих обязательств в результате недостаточности размера его активов. Причины этого риска связаны с рискованным размещением активов, предназначенных для погашения электронных денег, или при неконтролируемой эмиссии (по аналогии – некредитной эмиссии)

2. **Кредитный риск**, то есть риск получения убытков в следствие неисполнения своих обязательств третьими лицами – банками-участниками, расчетными банками и прочими). Причины – ненадлежащее или несвоевременная оплата клиентами услуг эмитента, нарушения в работе кредитных схем.

3. **Правовой риск** – в результате действий или событий правового характера. Возможен при несоответствии правил системы ЭД действующему законодательству, при нарушении законодательства эмитентом или клиентами, а также изменение законодательства. Также, как известно, в России нет четкого законодательства относительно эмиссии и обращения ЭД – это дополнительный риск, связанный с нечеткой правовой структурой, использование неверных определений ЭД и ЭПС.

4. **Операционный риск** – риск убытков в результате недостатков организации системы или злоупотребления лиц, имеющих доступ к системе. Это может быть вызвано плохой реализацией системы, злоумышленными действиями работников эмитента или третьих лиц.

5. **Риск потери управляемости** в результате утраты руководством контроля над одним из вышеперечисленных рисков.

В дополнение к этим основным рискам, можно также отметить риск инфляции, возникающий при бесконтрольной эмиссии ЭД. А также выделить репутационный риск, процентный риск и рыночный риск.

Под термином «безопасность» системы ЭД понимается такое состояние системы, при котором с требуемой вероятностью обеспечивается ее устойчивость к случайным или преднамеренным воздействиям, которые приводят к материальному (моральному) ущербу потребителя электронных денег или их эмитента.

Нарушения системы безопасности ЭД могут возникнуть на уровне потребителя (держателя ЭД), предприятия торговли (услуг) или эмитента и проявиться в попытке кражи ЭД как в процессе платежа, так и непосредственно с устройства держателя. Риск репутации – это риск,

проявляющийся в сокращении клиентуры банков, оттоке фондов, сбросе банковских акций и пр. вследствие негативного общественного мнения о деятельности данного банка. Этот риск может быть вызван действиями, которые создают негативное общественное мнение в отношении операций банка, в результате которого способность банка устанавливать и поддерживать отношения с клиентами будет значительно ослаблена. Риск репутации может возникнуть в ответ на действия самого банка или действия третьих сторон. Он может быть прямым следствием обнародования информации о повышенном риске или проблемах в других категориях риска, в частности, в области операционного риска.

Риск репутации может возникнуть, если системы ЭД не функционируют эффективно, как ожидалось, и тем самым вызывают широкую негативную реакцию пользователей (как держателей ЭД, так и предприятий торговли (услуг), принимающие в оплату за реализуемые товары ЭД) данных систем.

Некоторые из традиционных рисков в банковском деле – кредитный, риск потери ликвидности, рыночный риск – также могут иметь место при совершении операций с ЭД, хотя их практические последствия для банков и органов надзора носят иной масштаб, нежели риски, о которых было упомянуто выше. Особенно правдиво это утверждение в отношении банков, которые заняты различной банковской деятельностью (операции с ценными бумагами, трастовые операции, кредитные и т. д.) и эмиссия ЭД занимает незначительную ее часть, в отличие от банков, специализирующихся только на услугах в сфере розничных платежей.

Рыночный риск связан с убытками по балансовым и внебалансовым статьям из-за колебаний рыночных цен. В соответствии с общепринятыми правилами бухгалтерского учета такие риски обычно обнаруживаются при осуществлении банком операций на рынке независимо от того, идет ли речь о долговых инструментах или об акциях самого банка.

Специфическим элементом рыночного риска является валютный риск (изменения курса валют). Такому типу риска подвержены банки, принимающие в обеспечение эмиссии ЭД иностранную валюту.

Выполненный анализ рисков в системах ЭД показал, что, несмотря на многообразие видов рисков и способов их проявления, наиболее сложным видом с точки зрения его выявления и общего влияния на безопасность работы системы ЭД можно считать операционный риск в части несанкционированной эмиссии ЭД, т. е. появление в системе фальшивых электронных денег. Последствия такого риска могут быть катастрофическими для всей системы ЭД, так как это напрямую связано с возникновением риска потери репутации, правового и стратегического риска.

Таким образом, обращение электронных денег вызывает появление множества рисков, как отдельного субъекта системы электронных денег, так и всех участников финансовой системы в целом.

Поэтому обращение электронных денег следует рассматривать, во-

первых, как рискообразующий фактор, то есть процесс, способствующий возникновению того или иного вида риска и определяющий его характер, а, во-вторых, как интегральный рискообразующий фактор, то есть воздействует одновременно на риски нескольких видов.

На основе проведенного анализа в целях повышения эффективности, надежности и безопасности функционирования систем электронных денег произведена классификация рисков обращения электронных денег по двум признакам: уровень воздействия и субъект риска. В зависимости от уровня воздействия риски обращения электронных денег можно подразделить на микроэкономические и макроэкономические.

К микроэкономическим рискам относятся риски участников систем электронных денег. Среди макроэкономических рисков обращения электронных денег необходимо выделить следующие: риск инфляции, валютный риск и риск снижения эффективности инструментов денежно-кредитного регулирования.

Однако расширение, использования электронных денег неизбежно по той простой причине, что, несмотря на некоторые недостатки, они обладают такими неоспоримыми преимуществами, как удобство, высокая скорость совершения финансовых операций, простота использования, обеспечение полного контроля за платежами, высокая безопасность, анонимность, возможность передачи третьим лицам.

Кроме того, системы электронных платежей также значительно расширяют возможности небольших организаций, чьи расходы на операции с наличными деньгами значительно выше по сравнению с цифровыми, включая их хранение и транспортировку.

Использование сети Интернет уже сейчас позволяет продавцам обеспечить себе выход на рынки с более низкими издержками на маркетинг и рекламу. Экономия, которую обеспечивает переход к электронным деньгам, выглядит очень заманчиво для банков, поскольку себестоимость любых электронных транзакций в несколько раз ниже обычных.

Таким образом, развитие электронных платежей и, в частности, электронных денег способствует уменьшению затрат на организацию наличного денежного обращения, ускорению темпа экономического роста, развитию новых секторов экономики и электронной коммерции. От актуальности и целесообразности выбранной модели функционирования электронных денег зависит дальнейшее развитие электронных платежных технологий в России.

Технологии ЭД постоянно улучшаются и совершенствуются, растет доверие пользователей к данному виду денег. Поэтому необходимо снижение перечисленных рисков с помощью введения адекватного законодательства и разумных ограничений, а также надзор и регулирование деятельности эмитентов контрольными банковскими органами.

Использованные источники:

1. Березина М.П. Безналичные расчеты в экономике. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.profbanking.com/books/section-two/1089-money->

credit-banks.html

2. Пономаренко Е.В. Риски систем электронных денег // Финансы и Кредит № 43 (283) 2010. - 40 с.
3. Кузнецов В.А. Формализация процесса возникновения операционного риска в системах электронных денег // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. 2009. - №4. -58 с.
4. Мищенко В. И. Электронный бизнес на рынке финансовых услуг / Мищенко В. И., Шаповалов А. В., Юрчук Г. В. - К.: Об-во "Знания", 2008. - 278 с.
5. Усоскин В.М. Современные тенденции развития платежных систем // Финансовые институты и экономическое развитие. М.: ИМЭМО, 2012. С. 101–131.

*Бугаева М.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Организация производства и управления»
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
Донской государственной технической университет*

*Горбунков К.А.
студент магистратуры 1 курса
факультет «Экономический»*

Россия, г. Шахты

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье представлены результаты общего анализа развития транспорта как вида экономической деятельности. Отрасль исследована с позиций количественного роста и эффективности функционирования. Важное место отведено оценке состояния трудовых ресурсов.

Ключевые слова: транспорт, валовая добавленная стоимость, производительность труда, трудовые ресурсы.

EVALUATION TRANSPORT SECTOR OF THE RUSSIAN ECONOMY

The article presents the results of the overall analysis of the development of transport as an economic activity. Branch investigated from the standpoint of quantitative growth and performance. An important place is given to assess the state of the labor force.

Keywords: transportation, gross value added, labor productivity, labor.

В современной экономике, особенно российской, транспорт как вид экономической деятельности является ключевой отраслью хозяйствования. От рациональности её организации и эффективности функционирования фактически напрямую зависят результаты работы всего народного хозяйства.

Транспорт представляет собой достаточно объёмную

междисциплинарную категорию, следовательно, существует множество определений данного понятия. В обобщённом плане наиболее лаконичным можно считать определение, приведённое ещё в советской энциклопедии, где транспорт рассматривается как одна из важнейших отраслей материального производства, осуществляющая перевозки пассажиров и грузов. Если описать изучаемый сектор детальнее, то он может характеризоваться как совокупность всех видов путей сообщения, транспортных средств, технических устройств и сооружений на путях сообщения, обеспечивающих процесс перемещения людей и грузов различного назначения из одного места в другое [1].

В целом понятно, что транспорт необходимо исследовать не как отрасль промышленности, а как межотраслевой комплекс, выполняющий по сути одну стратегическую цель, но существенно отличающийся по своему производственно-экономическому потенциалу, технологичности, наукоёмкости, материалоёмкости, капиталоемкости другим аспектам. Поэтому, важно первоначально изучить его общую динамику развития, что позволит на последующих этапах работы точнее отразить специфику функционирования конкретных его подотраслей.

Для оценки развития транспорта проследим динамику в разрезе трёх групп показателей. В первой собраны индикаторы, значения которых могут охарактеризовать «количественный» рост (индекс физического объема валовой добавленной стоимости и демография предприятий). Во второй – показатели, раскрывающие особенности трудовых ресурсов (численность занятых и номинальная начисленная заработная плата). На основании анализа показателей третьей группы (производительность труда и прибыль) можно будет говорить об эффективности функционирования транспорта как вида экономической деятельности.

Первоначально отметим, что за 2005-2014 гг. (последние десять лет) в структуре ВВП транспорт сократил свою долю с 9,3 % до 8,7 %, при этом сокращение валовой добавленной стоимости ещё заметнее – с 10,2 % до 8,7 % (расчёты проведены на основании источника [2, с. 282-283]). Таким образом, получается, что в России, где существуют значительные проблемы с транспортной инфраструктурой, которые серьёзно ограничивают деловую активность, а, следовательно, экономический рост, сектор транспорта сократился. Если оставаться во мнении, что данная отрасль способна предоставлять мультипликативный эффект, тогда обозначенная проблема приобретает дополнительную остроту.

Снижение доли транспорта в структуре ВВП России сопровождается почти двукратным ростом количества транспортных предприятий, среднегодовой темп роста которых за 2005-2014 гг. составил 106,1 %, тогда как демография организаций, рассчитанная в целом по экономике, оставалась стабильной, тем роста – 100,3 % в год (таблица 1).

Таблица 1 – Характеристика количественного роста транспортного сектора экономики России [2, с. 315-316; 3]

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Индексы физического объема валовой добавленной стоимости, %										
В целом по экономике	106,0	107,9	108,4	105,2	93,3	104,1	103,8	103,5	101,3	100,8
Транспорт	105,9	109,7	104,8	105,2	91,4	105,5	106,5	104,0	102,1	99,4
Число предприятий и организаций, тыс. предприятий										
В целом по экономике	4767	4767	4506	4771	4907	4823	4823	4866	4843	4886
Транспорт	184,5	184,5	193,5	238	254,9	266	266	278,1	300,9	313,4

Одновременно рост физического объема валовой добавленной стоимости по изучаемому сектору экономики практически совпадал со среднероссийскими темпами роста – 103,3 % и 103,4 % соответственно. Следовательно, сокращение доли транспортного комплекса в ВВП России связано преимущественно со стоимостными флуктуациями и различиями конъюнктуры на отраслевых рынках.

С эффективностью работы исследуемой отрасли ситуация не однозначная: производительность труда на транспорте росла в среднем на 103,7 % в год, по России – на 103,3 %, а прибыльность по ним – на 112,5 % и 116,8 % (расчёты проведены на основании источников [4; 5]).

За 2005-2014 гг. в секторе транспорта работали около 8 % общей численности занятых в экономике. При этом доля оставалась стабильной на протяжении всего анализируемого периода. Уровень оплаты труда в изучаемом секторе в среднем на 19,6 % превышал значение общероссийского показателя. Но, среднегодовой темп прироста составлял только 14 %, что на 2 % ниже среднероссийского тренда (таблица 3).

Таблица 3 – Характеристика трудовых ресурсов транспортного сектора экономики России [2, с. 111, 146]

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Среднемесячная номинальная заработная плата, тыс. р.										
В целом по экономике	8,6	10,6	13,6	17,3	18,6	21,0	23,4	26,6	29,8	32,5
Транспорт	11,4	13,4	16,5	20,8	22,4	25,6	28,6	31,4	34,6	37,0
Средняя численность занятых, млн. чел.										
В целом по экономике	66,7	67,2	68,0	68,5	67,3	67,5	67,6	68,0	67,9	67,8
Транспорт	5,3	5,4	5,5	5,5	5,4	5,3	5,4	5,4	5,4	5,4

Согласно проведённому анализу установлено, что транспортный сектор в целом развивается соразмерно остальному хозяйственному комплексу российской экономики. Среднегодовой рост физического объема валовой добавленной стоимости на транспорте практически равен общероссийскому значению. Стабильной остаётся и доля работающих в обозначенном секторе экономики 8 % (5,4 млн. чел.), при этом уровень оплаты труда по сектору выше на 20 %. Кроме того, наблюдался рост

количества организаций транспорта, что может свидетельствовать, как о повышении уровня конкуренции на данном отраслевом рынке, так и о повышенной норме прибыльности, а также о протекающих процессах дезинтеграции. На этом фоне сокращение удельного веса транспорта в экономике России, определенной в стоимостных показателях выпуска и добавленной стоимости не может считаться критичным с позиций функционирования хозяйственного комплекса.

Использованные источники:

1. Словарь чрезвычайных ситуаций // [Словари и энциклопедии на Академике]. URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/emergency/2986> (дата обращения 25.01.2016).
2. Российский статистический ежегодник. 2015: Стат.сб. / Росстат. – Р76 М., 2015. – 728 с.
3. Индексы физического объема валовой добавленной стоимости по видам экономической деятельности [Электронный ресурс]: официальный сайт Федеральной службы государственной статистики URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/130116/tab12.htm (дата обращения 23.01.2016).
4. Индекс производительности труда по России и основным отраслям экономики РФ (по разделам ОКВЭД) в 2003-2014 гг. [Электронный ресурс]: официальный сайт Федеральной службы государственной статистики URL: http://www.gks.ru/wps/wcm /connect/rosstat_main /rosstat/ru/statistics/accounts/# (дата обращения 23.01.2016).
5. Оборот организаций по РФ в разрезе видов экономической деятельности за 2005-2014 гг. [Электронный ресурс]: официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/oborot.htm (дата обращения 22.01.2016).

Бурханов Т. Р.
студент 3 курса
экономический факультет
направление «Производственный менеджмент»
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа

ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АПК

В статье рассматриваются различные формы государственного регулирования АПК. Более подробно говорится о государственной поддержке сельских товаропроизводителей. Анализируется государственное финансирование по программе «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы».

Ключевые слова: импортозамещение, формы государственного регулирования, сельские товаропроизводители, государственная программа,

финансирование, агропромышленный комплекс, ассигнование, народное хозяйство.

В современных условиях, когда наша страна переходит на импортозамещение, нельзя оставлять сельское хозяйство без поддержки государства. Но для того, чтобы все эффективно функционировало, необходимо разрабатывать конкретные способы государственного регулирования.

Под государственным регулированием агропромышленного производства следует понимать влияние государства на производство, переработку и реализацию сельскохозяйственной продукции, и помимо нее сырья и продовольствия. Агропромышленное производство включает в себя техническое обслуживание и материально-техническое обеспечение данного производства. [5]

Существуют следующие формы государственного регулирования АПК:

- кредитное и налоговое регулирование;
- бюджетное финансирование;
- регулирование условий и уровня оплаты труда;
- социальное развитие;
- госзаказы;
- государственные программы;
- эффективная таможенная политика.

Остановимся на государственной программе. На сегодняшний день действует «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы». [6]

Цели Программы: обеспечение продовольственной независимости России, повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках в рамках вступления России во Всемирную торговую организацию; повышение финансовой устойчивости предприятий агропромышленного комплекса; обеспечение эпизоотического благополучия территории Российской Федерации; устойчивое развитие сельских территорий; воспроизводство и повышение эффективности использования в сельском хозяйстве земельных и других ресурсов, а также экологизация производства; обеспечение сбыта сельскохозяйственной продукции, повышение ее товарности за счет создания условий для ее сезонного хранения и подработки. [1]

Так же в документе прописываются ответственные исполнители, задачи программы, сроки реализации, а также объемы бюджетных ассигнований как в общем по программе, так и по подпрограммам.

Таблица 1 Объемы бюджетных ассигнований, млн. руб.

Подпр. №	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1	67467,5	39288,1	51838,5	61678,5	75239,6	81801,5	87274,4	90802,9
2	72313,4	57449,2	30708,8	40033,8	39785,1	37931,8	35157,5	33066,7

3	4903,4	6737,8	6948,9	9348,0	10787,4	11649,7	12566,5	13606,5
4	8620,0	8189,0	9760,0	15795,9	17911,5	17239,4	18155,1	18609,1
5	5300,0	1900,0	3144,5	4106,5	4157,5	4277,6	4333,8	4389,8
6	21429,4	37393,5	24044,9	25492,5	29825,5	29431,0	30238,2	31175,6
7	-	-	5000,0	7041,0	7715,1	7779,8	7718,9	7784,8
8	-	-	24223,9	34316,9	42275,1	45425,5	49333,3	51826,3
9	-	-	7190,2	12706,6	14189,3	14211,9	14436,4	14600,0
10	-	-	2433,9	10310,0	14202,5	15816,0	17034,3	19482,2
11	2000,0	-	-	11200,0	11300,0	20900,0	21600,0	21700,0

В целом за данный промежуток времени (1 января 2013 г. - 31 декабря 2020 г.) по программе государство планирует ассигновать 2126219,9 млн. руб.

Сравнивая показатели, видно, что в 2020 г. выделенные средства будут на 68% или на 125010,2 млн. руб. больше, чем в 2013 г.

По окончании Программы планируется:

- повысить удельный вес российских продовольственных товаров в общих ресурсах продовольственных товаров (с учетом структуры переходящих запасов) к 2020 году: зерна - до 99,7%, свекловичного сахара - до 93,2%, растительного масла - до 87,7%, картофеля - до 98,7%, мяса и мясопродуктов - до 91,5%, молока и молокопродуктов - до 90,2%;

- увеличить производство продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий (в сопоставимых ценах) в 2020 году по отношению к 2012 году на 24,8%, пищевых продуктов - на 32,5%;

- обеспечить среднегодовой темп прироста объема инвестиций в основной капитал сельского хозяйства в размере 3,1%;

- повысить средний уровень рентабельности сельскохозяйственных организаций не менее чем до 10 – 15% (с учетом субсидий);

- довести соотношение уровней заработной платы в сельском хозяйстве и в среднем по экономике страны до 55%;

- довести удельный вес затрат на приобретение энергоресурсов в структуре затрат на основное производство до 9,4%;

- увеличить производство в сельскохозяйственных организациях, крестьянских (фермерских) хозяйствах, включая индивидуальных предпринимателей, картофеля до 6 млн. тонн, овощей открытого грунта - до 5,2 млн. тонн, овощей защищенного грунта - до 1,4 млн. тонн;

- увеличить емкости современных картофеле- и овощехранилищ на 3,5 млн. тонн единовременного хранения;

- обеспечить сельскохозяйственных товаропроизводителей семенами основных сельскохозяйственных культур, включая кукурузу, подсолнечник, сахарную свеклу, картофель, овощные и бахчевые культуры российского производства, в объеме не менее 75%;

- снизить доли импортного племенного материала;

- ввести новые мощности единовременного хранения оптово-распределительных центров в объеме до 4716 тыс. тонн, в том числе в 2015 году - 750,9 тыс. тонн, в 2016 году - 685,9 тыс. тонн, в 2017 году - 757,8 тыс.

тонн, в 2018 году - 778,8 тыс. тонн, в 2019 году - 837,5 тыс. тонн, в 2020 году - 905,1 тыс. тонн;

- увеличить площади закладки многолетних насаждений на 65 тыс. гектаров, площади виноградников до 140 тыс. гектаров;

- увеличить емкости современных хранилищ плодов на 812,1 тыс. тонн единовременного хранения. [1]

В интересах государства, чтобы сельское хозяйство развивалось интенсивно, поэтому наше правительство разрабатывает различные программы субсидирования, кредитования и др. для успешного импортозамещения.

Использованные источники:

1. О внесении изменений в «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы»: постановление Правительства РФ от 19 декабря 2014 г. № 1421 Собрание законодательства Российской Федерации, 2012.
2. Арасланбаев И.В. Состояние и основные направления повышения экономической эффективности производства кормов [Текст] / И. В. Арасланбаев // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Оренбург: ОГАУ, 2008.
3. Арсланбекова Р.М., Арасланбаев И.В. Роль ИКС в повышении экономической эффективности АПК [Текст] / Р. М. Арсланбекова, И. В. Арасланбаев // Состояние и перспективы развития экономики в условиях неопределенности: Сборник статей Междунар. науч.-практ. конференции. - Уфа: ООО «Аэтерна», 2014. – С. 13-15.
4. Арасланбаев И.В., Рафикова Н.Т. Состояние и основные направления повышения экономической эффективности производства кормов (на материалах сельскохозяйственных предприятий Предуральской степной зоны РБ) [Текст] / И. В. Арасланбаев, Н. Т. Рафикова // Монография. – Уфа: БГАУ, 2009.
5. Завражных, М. Л. Аграрное право: конспект лекций [Текст]/М. Л. Завражных. – М.: Эксмо, 2007.
6. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации [Электронный ресурс] : URL: <http://mex.ru/> (дата обращения 30.01.2016).
7. Сафаргалина Ю.М., Арасланбаев И.В. Опыт управления государственного регулирования АПК [Текст] / Ю. М. Сафаргалина, И. В. Арасланбаев // Состояние и перспективы развития экономики в условиях неопределенности: Сборник статей Междунар. науч.-практ. конференции. - Уфа: ООО «Аэтерна», 2014. – С. 202-204.

*Вавилов Д.Л., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВО «Поволжский
государственный университет сервиса»
Россия, г.о. Тольятти*

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ИНФОРМАТИЗАЦИИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗВИТИЯ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ И ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ СТРАНЫ

Анализируя понятие эффективности деятельности товарных рынков в условиях современной экономики, отметим, что товарный рынок представляет собой сложную социально-экономическую категорию, сущность которой раскрывается наиболее полно, если рассматривать рынок в различных аспектах его проявления. Во-первых, рынок выступает как сфера товарного обмена. Во-вторых, представляет собой хозяйственную деятельность, систему организационно-экономических действий, направленных на продвижение товара от производителя к потребителю. Такие действия связаны, например, с развитием конкретного хозяйственного механизма производства и реализации товаров, форм и методов продажи, управленческим решением по сбыту, проведением рекламы товаров, изучением и формированием спроса и населения.

XX век представил два фактора, которые самым радикальным образом повлияли на функционирование товарных рынков сегодня. Это - глобализация экономики и появление и развитие глобальной сети Интернет. Развитие первого фактора- глобализации - привело к становлению единого экономического пространства, в котором хозяйствующие субъекты зависимы друг от друга. Они развиваются взаимосвязано друг с другом: совершенствование товарных рынков усиливает глобализацию и наоборот. С развитием сетевых коммуникаций и компьютерных технологий возник новый инструмент взаимодействия товарных рынков и их субъектов. Стал развиваться электронный бизнес. Транзакции между экономическими агентами стали проходить в режиме real-time, практически круглосуточно, вне зависимости от расстояния и географического положения. Для совершения товарного обмена стало достаточным подключения мобильного устройства к Интернет, что привело к увеличению транзакций и их продуктивности, но привело к актуализации потребности повышения надежности и безопасности информационного обмена, и, в конечном итоге, экономической безопасности.

Под экономической безопасностью в статье автор понимает совокупность условий и причин, обеспечивающих независимость государственной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию. В последнее время появилось много документов, регламентирующих деятельность товарных рынков в условиях современной экономики [1].

Экономическая безопасность в рамках устойчивого развития может трактоваться как совокупность внутренних ресурсов, включающих такое

состояние экономики и уровень развития средств производства, при которых обеспечивается социально-экономическая стабильность общества, и экономическое развитие страны не зависит от влияния и действия внешних факторов. Отметим, что национальные интересы России в информационной сфере заключаются в "соблюдении конституционных прав и свобод граждан в области получения информации и пользования ею, в развитии современных телекоммуникационных технологий, в защите государственных информационных ресурсов от несанкционированного доступа [2].

Никакое крупное промышленное предприятие с большим количеством сотрудников, в том числе мобильных, со сложной разветвлённой сетью партнёров, поставщиков, дистрибьюторов, с собственной дилерской сетью, конкурирующее на открытом рынке с ведущими мировыми компаниями не может обойтись без электронных коммуникаций. Организация современной торгово-сбытовой политики предприятий [3-5] связана с надёжностью передачи информации по открытым каналам доступа. Поэтому, учитывая, что важной, конфиденциальной, в том числе критичной информации реально много, защита и организация работы с ней должна строиться на самых передовых технологиях. Приоритетными направлениями развития являются знания, позволяющие реализовать поставленные перед страной первоочередные задачи социально-экономического развития [6].

Так, например, в работе Л.В. Глуховой и А.А. Шерстобитовой рассматриваются организационно-экономические механизмы по скорейшему продвижению программы Министерства Финансов в сфере финансового рынка за счет усиления функций контроля и снижения рисков ситуаций [7].

Исследуем эффективность функционирования товарных рынков на примере автопрома. В 1991 году страна «взяла курс» на рыночную экономику. Все скрепляющие и объединяющие государственные механизмы, регулирующие сбалансированную деятельность российского автопрома, были разрушены. Существующая на заводе сервисно-сбытовая сеть практически перестала существовать в прежнем виде [8]. Спецавтоцентры, которые были главным звеном системы сбыта, выживали, как могли. Период адаптации к новым экономическим условиям хозяйствования был достаточно тяжелым на протяжении 10 лет. Но в начале 2000-х завод стал постепенно выстраивать свою сбытовую сеть. Появились дистрибьюторы, прямые дилеры, региональные дилеры, началась аттестация партнёров, оценка качества взаимодействия. Примерно к 2011 году положение с дилерской сетью на заводе нормализовалось и стало выходить на уровень лучших мировых стандартов. Политика завода в отношении системы сбыта стала более действенной и управляемой. Появились чёткие критерии работы дилерских центров, система проверок с выставлением оценок, постоянный мониторинг, премии, скидки за качество оказания услуг, различные акции – завод фактически вынуждал своих дилеров выходить на новый, современный уровень работы.

Дилерская сеть - это уникальная, не имеющая аналогов технология продвижения товаров через собственные склады предприятия, территориально расположенные в различных точках страны, плюс фирмы-дилеры, являющиеся самостоятельными юридическими лицами, но связанные договором с заводом и все вместе объединённые посредством сети Интернет в единую информационную структуру. Конкуренция на потребительском рынке, растущие требования населения к качеству товаров и торговому обслуживанию, повышение заинтересованности работников в наилучших конечных результатах хозяйственной деятельности предприятий требуют постоянного совершенствования методов организации и управления. Сегодня рынок характеризуется наличием таких моделей как:

- B2B (Business-to-Business) - «взаимоотношения между коммерческими организациями»;
- B2C (Business-to-Customer) — «взаимоотношения между организацией и конечным потребителем»;
- B2G (Business-to-Government) — «взаимоотношения между организацией и правительством»

В условиях современных бизнес-моделей рынка (например, B2B, B2C), большинство производственных систем заинтересовано в построении дилерской сети. Дилерская сеть становится и основным каналом продаж, и базой для более целенаправленного обеспечения маркетинговых задач стратегического развития производства: реклама, PR, конкурентный анализ и т.п. Немаловажным фактором является и то, что дилерскую сеть можно использовать как базу для построения сети сервисных центров с целью поддержки клиентов. Поэтому в настоящее время можно уверенно утверждать, что успешно функционирующая дилерская сеть – одно из основных конкурентных преимуществ большинства крупных компаний. В Приволжском ФО находится самая развитая дилерская сеть в России. 140 дилерских центров расположены в 14 регионах округа. Ежегодно, в ПФО, продаются 35% всех автомобилей LADA. Дилерская сеть Приволжского Федерального округа отражена в таблице 1. Она хорошо развита, покрывает все регионы округа.

Таблица 1 - Дилерская сеть в ПФО

Регион	Количество дилерских центров
Кировская Область	5
Мордовская Республика	3
Нижегородская Область	11
Оренбургская Область	8
Пензенская Область	7
Пермская Область	12
Республика Башкортостан	24
Республика Марий-Эл	2
Республика Татарстан	18
Самарская Область	28
Саратовская Область	9
Удмуртская Республика	6

Ульяновская Область	4
Чувашская Респ.	3
Итого	140

Сегодня экономику страны можно рассматривать только как инновационную, в которой требуется быстрое устойчивое развитие через информатизацию и интеллектуализацию знаний, формирование высокотехнологичной инфраструктуры общества [9]. Поэтому следует персоналу организации направить усилия на совершенствования своих знаний в области информационной безопасности, как части экономической безопасности страны.

Использованные источники:

1. Государственная Программа «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности». [Электронный ресурс]. Источник: http://www.minpromtorg.gov.ru/reposit/minprom/ministry/fcp/8/gosudarstvennaya_programma.pdf
2. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 596 "О долгосрочной государственной экономической политике"». [Электронный ресурс]. Источник: <http://www.kremlin.ru/news/15232>
3. Стратегия развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. <http://old.minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/sectoral/10>
4. Политика ОАО «АВТОВАЗ». [Электронный ресурс]. Источник: <http://www.avtovaz.ru/index.php?id=201>
5. «Годовой отчёт открытого акционерного общества «АВТОВАЗ» за 2012 год». [Электронный ресурс]. Источник: <http://www.lada.ru/files/reports/2012rus.pdf>
6. Глухова Л.В. Определение приоритетов государственной поддержки управления и развития функционирования национальной инновационной системы //Л.В. Глухова //Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. Тольятти.: № 1 (9), 2010, С. 118-123
7. Глухова Л.В., Шерстобитова А.А. Государственный финансовый менеджмент: управление рисками в сфере финансового рынка // Школа университетской науки: парадигма развития. 2013. № 1 (8) с.7-13
8. Глухова Л.В., Губанова С.Е. Информационная безопасность: этапы становления дилерской сети в структуре ОАО АВТОВАЗ // VIII Международная научно-практическая конференции «Наука - промышленности и сервису». 7-9 ноября 2013 г. Тольятти.: 2013.
9. Шерстобитова А.А. Особенности развития финансовой политики РФ в условиях экономических санкций // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 3 (18) . С. 73-76.

*Вавилов Д.Л., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВО «Поволжский
государственный университет сервиса»
Россия, г.о. Тольятти*

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ МЕТОДОВ ИНФОРМАТИЗАЦИИ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИИ

Под инновационной деятельностью предприятия понимается совокупность процессов по созданию, освоению и распространению инноваций. Инновационная деятельность реализуется на различных уровнях управления, каждый из которых имеет свою специфику. Это требует разработки адекватных механизмов управления функционированием процессов инновационной деятельности. Наиболее сложной проблемой при их организации является взаимодействие компонентов и элементов системы, обеспечивающих результативность и эффективность функционирования (под эффективностью понимается свойство объекта достигать цель с минимальными затратами времени, труда и материальных средств).

Потребность инновационного развития промышленного сектора экономики за счет информатизации и интеллектуализации знаний персонала обоснована различными регламентирующими документами со стороны Правительства [1-3] в которых подчеркнута важность роста инновационной активности и трансферта технологий и знаний [4].

Существенная роль в инновационной деятельности отводится информационной обработке и поддержке данных и знаний персонала, их квалификации и наличию интеллектуального ресурса при внедрении новшества. Полноценный информационный обмен необходим для преобразования имеющиеся знания персонала в новую информацию и новые знания для принятия решений на всех этапах жизненного цикла инновационной деятельности, которая рассматривается с позиций системного подхода.

Анализ инновационной деятельности промышленных предприятий в Самарской области⁸ показал, что научно-исследовательской работой над инновационными проектами в период с 2010 по 2015 гг. занимались различные по категориям научные сотрудники и соотношение объема выполненных работ и затрат на выполнение исследований показано на рисунке 1.

⁸ По материалам источника «Россия в цифрах» М.2016

Оценка численности работников, выполняющих научные исследования и разработки, без учета совместителей и лиц, работающих по договорам гражданско-правового характера на конец года

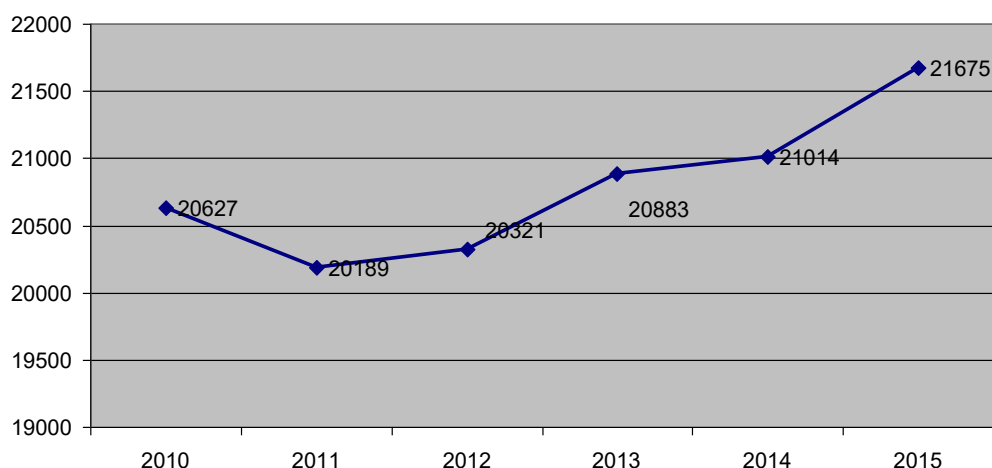


Рисунок 1 – Соотношение затрат на выполнение НИР

Отражены результаты анализа и оценки вовлечения в инновационную деятельность сотрудников производственной сферы экономики.

Как видно из рисунка, отмечена тенденция роста объемов выполненных научно-технических работ и тенденция незначительного снижения затрат на их разработку. Это позволяет судить о потребности в освоении нововведений в деятельности промышленных предприятий. Дальнейший анализ инновационной активности предприятий в Самарской области в сфере внедрения передовых наукоемких технологий показал, что их внедрение в промышленный сектор экономики имеет положительную динамику.

На рисунке 2 показано общее количество использованных передовых технологий за десятилетний период, и линия тренда (на рисунке показана пунктирной линией) показывает стабильный рост используемых нововведений в производство, хотя и не такой стремительный, как хотелось бы.

Объем отгруженной инновационной продукции организаций промышленного производства по уровню новизны (миллионов рублей)

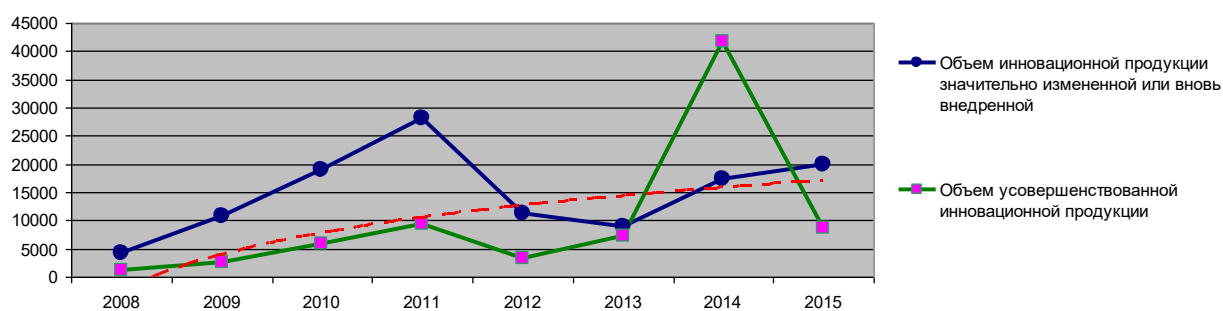


Рисунок 2 – Оценка результатов анализа по созданию передовых технологий в промышленном секторе экономики

Из рисунка видно, что имеются незначительная положительная

динамика за последние 8 лет. Одной из причин может быть низкая заинтересованность промышленных групп в целом в их разработке.⁹ Тем не менее, из рисунка 2 также видно, что число созданных передовых технологий, начиная с 2011 года, имеет отрицательную динамику. Этот факт позволяет судить о проблеме низкой мотивации квалификационного ресурса и недостаточно высокого творческого потенциала, что можно обосновать недостаточным объемом знаний. Анализ инновационной деятельности промышленных предприятий выполнялся автором не только по количеству созданных передовых технологий или по количеству организаций, внедривших эти технологии. Анализировалась промышленность региона по видам нововведенческих технологий или по формам собственности.

В результате были выявлены проблемы мониторинга оценочных индикаторов и предложена концепция и модель управления процессами мониторинга инновационной деятельности.

Концепция управления инновационной деятельностью предприятия выражена многоуровневой иерархией согласованного взаимодействия системы (инновационной деятельности) с надсистемой и подсистемой и интегрирует подходы: системный, процессный, кибернетический, синергетический и мультиагентный, каждый из которых вносит свою добавленную ценность в повышение эффективности функционирования инновационной деятельности предприятия. Ядром интеграции являются методы системного и кибернетического подходов, обеспечивающие единство взаимодействия и обратную связь. Это позволяет вносить своевременные корректирующие действия, что обеспечивает качество выполнения инновационных процессов предприятия и их дальнейшее развитие [5].

Система управления процессами нововведений должна обладать целостностью и внутренним единством. Под целостностью понимается несводимость свойств системы к сумме свойств составляющих ее компонентов, а под единством - такое проявление системы, когда при изменении структуры, связей и поведения какого-либо компонента сама система приобретает другие качества (свойства). Это позволило сделать вывод о необходимости выполнения комплексного исследования инновационной деятельности предприятия с позиций применения научных методов гомеостатичности производственных процессов. Так, например, в работе Л.В. Глуховой [6] предложено управление инновационной средой предприятий Самарской области на основе мультиагентной системы. Ее особенностью является непрерывная подготовка кадров промышленных предприятий к инновационной деятельности посредством конвергентных связей.

Гомеостазис рассматривается как тип динамического равновесия сложной производственной системы, заключающийся в поддержании существенных для сохранения системы параметров в допустимых пределах.

⁹ Источник «Научные исследования и инновации в Самарской области» www.samarastat.ru

Устойчивость инновационной деятельности предприятия позволяет адаптировать ее систему управления к новым условиям функционирования, а управляемость заключается в способности поддерживать факторы-ресурсы в рабочем конкурентоспособном состоянии в соответствии с изменяющимися внутренними и внешними условиями. Это означает, что возможна реализация алгоритмов управления с определенной результативностью, выражаемой конкретным числовым показателем.

Управляемость инновационной деятельностью обеспечивается наличием у нее свойства информационности. Оно характеризуется организацией полноценного информационного обмена между компонентами процессов инновационной деятельности предприятия, а также между системами более высокого порядка. Управление информационным обменом включает мониторинг параметров функционирования, осуществляемый на базе современных средств и методов информационных технологий.

Критерий эффективности деятельности - соотношение, характеризующее степень достижения цели деятельности и принимающее различные числовые значения в зависимости от используемых воздействий на объект. Информационная модель объекта представлена в виде информации, описывающей существенные для данного рассмотрения параметры и переменные величины объекта и связи между ними, входы и выходы объекта управления, и позволяющая путем подачи на модель информации об изменениях входных величин моделировать возможные его состояния.

Экономическая система, согласно трактовке из современного экономического словаря есть часть системы более высокого порядка — социально-экономической. Это сложная, вероятностная, динамическая система, охватывающая процессы производства, обмена, распределения и потребления, материальных благ. Как всякая сложная система, она должна рассматриваться в разных аспектах. Если анализировать ее с точки зрения материально-производственной, то входом в систему являются материально-вещественные потоки природных и производственных ресурсов, выходом — материально-вещественные потоки предметов потребления, оборонной продукции, а также продукции, предназначенной для накопления и возмещения, товаров для экспорта, и, наконец, отходов производства. В социально-экономическом аспекте ее входом являются определенные производственные отношения людей в обществе, выходом — воспроизведенные и развитые системой производственные отношения. Экономическая система может рассматриваться и как сложная информационная система, преобразующая информацию (опыт и знания людей) в новую информацию — новое знание [7].

В статье предприятие рассматривается не только как экономическая система, но и как сложная информационная систему, относящаяся к классу кибернетических систем с обратной связью. Она характеризуется многоступенчатой иерархической структурой, причем отдельные звенья (уровни иерархии) являются также сложными, вероятностными и

динамическими системами с управлением, обладающими определенной самостоятельностью и возможностями саморегулирования.

Управление функционированием экономической системы в кибернетическом аспекте рассматривается как переработка экономической информации и принятие на этой основе решений о воздействии на экономическую систему [8]. При данном подходе экономика рассматривается как кибернетическая система, управление которой включает два элемента: управление развитием и управление обеспечением функционирования. Под управлением ее развитием понимается целенаправленное воздействие и определение траектории состояний системы (т. е. формирование цели и указание путей ее достижения) и удержание системы на этой траектории путем регулирования. Соответственно в подсистеме управления кибернетической системы выделяются два блока — блок определения целей и блок регулирования. Сложность управления предприятием в настоящее время возрастает из-за глобализации процессов и усложнения информационных связей взаимодействия предприятия с внешней средой, роста масштабов технологических, организационно-управленческих и финансовых процессов, развития сетевой экономики, основанной на цифровых технологиях. Это требует новых знаний, а соответственно и интеллектуального потенциала квалификационного ресурса предприятия [8].

Поведенческая модель информационной системы управления мониторингом инновационных процессов (ИСУМИП) описывается кортежем

$$ИСУМИП = \langle X, R, Z, U_0, U_i, W_i, W_0, Y \rangle, \quad (1)$$

где

X - входной сигнал

R - ресурсы (кадровый потенциал для инновационного процесса рассматривается извне как ресурс)

Z - воздействие среды на инновационный процесс в виде требований к инновационной деятельности в целом.

U_0 - внешняя входная информация

U_i - внутренняя информация

W_0 - аттестационные показатели инновационного процесса

W_i - качественные и количественные текущие показатели инновационного процесса

Y - выходная информация о результатах инновационного процесса.

Под ИСУМИП в общем виде понимается совокупность программно-аппаратного и технического комплекса, информации и персонала, находящихся в постоянном взаимодействии между собой и системой в целом, в определенных интеграционных отношениях, позволяющей с заданной вероятностью достигать гарантированного качества функционирования инновационного процесса на всех этапах его жизненного

цикла. Эффективность деятельности ИСУИП - свойство ИС, обеспечивающее сбор, обработку, хранение и передачу информации, позволяющее анализировать информацию и использовать ее в процессе принятия решений для координации и управления инновационными процессами предприятия.

Требования внешней среды к инновационной деятельности в целом можно описать в виде кортежа

$$Z = \langle MT, MR \rangle, \quad (2)$$

где MT – матрица требований, реализующих принцип целенаправленности инновационной деятельности предприятия. а MR – матрица соответствующих решений.

Таким образом, информатизация и интеллектуализация являются одним из основных, приоритетных направлений, на которые сделан акцент в формировании обеспечивающей составляющей социально-экономического развития страны.

Использованные источники:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (3.3. Развитие образования) <http://www.smolin.ru/odv/reference-source/2008-03.htm>
2. Распоряжение Правительства РФ от 20 октября 2010 г. N 1815-р "О государственной программе Российской Федерации "Информационное общество (2011 - 2020 годы)" (с изменениями и дополнениями)
3. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 596 "О долгосрочной государственной экономической политике"». [Электронный ресурс]. Источник: <http://www.kremlin.ru/news/15232>
4. Глухова Л.В. Шерстобитова А.А. Некоторые аспекты управления развитием экономических систем // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева 2013. № 1 (27) с.29-34
5. Глухова Л.В. Концептуальные основы управления инновационной деятельностью предприятий // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. Саратов № 1(30), 2010, С. 73-76
6. Глухова Л.В. Мультиагентная система управления инновационной средой предприятий самарской области // Вестник Казанского технологического университета. 2008. № 6. С.290-297.
7. Глухова Л.В., Шерстобитова А.А. Государственный финансовый менеджмент. Управление рисками в сфере финансового рынка // Школа университетской науки: парадигма развития.2013. № 1 (8) с.7-13
8. Шерстобитова А.А. Индикаторы эффективного финансирования инновационной деятельности предприятий // Запад-Россия-Восток. 2013. № VII. С. 172-176.

ИСКУССТВО ВЕДЕНИЯ ТЕЛЕФОННОГО РАЗГОВОРА

***Аннотация:** Статья посвящена искусству ведения телефонного делового разговора, поскольку общение по телефону – неотъемлемая часть профессиональной деятельности многих людей. От умения грамотно вести диалог во многом зависит престиж организации, в которой они работают, и собственное деловое и материальное благополучие.*

***Ключевые слова:** деловое общение, телефонные звонки, разговор, культура делового общения.*

Современную деловую жизнь невозможно представить без телефона. Благодаря нему многократно повышается оперативность решения множества вопросов и проблем, отпадает необходимость посылать письма, телеграммы или совершать поездки в другое учреждение, город для выяснения обстоятельств какого-либо дела. По телефону можно сделать очень многое: провести переговоры, отдать распоряжения, изложить просьбу и т.д. Большую роль телефон играет и при проведении деловых бесед, особенно если деловой партнер находится на большом расстоянии и личная встреча с ним невозможна. Все это предопределяет актуальность исследования.

Значение телефонного общения для современных деловых людей трудно переоценить, поскольку это самый простой способ быстрого установления контакта, телексы, телетайпы, факсы лишь дополняют его. По телефону ведутся важные переговоры, назначаются встречи, даже заключаются сделки. Умение деловых людей грамотно вести телефонную коммуникацию влияет на их личный авторитет и на репутацию фирмы, организации, предприятия, которую они представляют. Соблюдая правила этикета при телефонном разговоре, вы демонстрируете не только свой деловой профессионализм, но и общую культуру, образованность [1, с. 48].

Особенность разговоров по телефону определяется тем, что межличностная коммуникация лишена источников невербальной информации о партнере как при встрече «лицом к лицу».

К деловому телефонному разговору надо тоже тщательно готовиться. Плохая подготовка, неумение выделить в нем главное, лаконично, емко и грамотно излагать свои мысли приводят к значительным потерям рабочего времени (до 20-30%). Так утверждает американский менеджер А. Маккензи. Среди 15 главных причин потерь рабочего времени бизнесменом, менеджером он поставил на первое место телефонные разговоры. Психологи отмечают, что продолжительность телефонных разговоров зависит от их эмоциональной окраски. Излишняя эмоциональность создает предпосылки для речевой нечеткости, неделовитости фраз, что увеличивает время телефонного разговора [2, с.324].

Искусство ведения телефонных разговоров состоит в том, чтобы

кратко сообщить все, что следует, и получить ответ. Основа успешного проведения делового телефонного разговора – компетентность, тактичность, доброжелательность, владение приемами ведения беседы, стремление оперативно и эффективно решить проблему или оказать помощь в ее решении. Важно, чтобы служебный, деловой телефонный разговор велся еще в спокойном вежливом тоне и вызывал положительные эмоции.

Эффективность делового телефонного общения зависит от эмоционального состояния человека, от его настроения [3, с.16].

По мнению психологов, положительные эмоции тонизируют деятельность головного мозга, способствуют четкому рациональному мышлению. Отрицательные эмоции приводят к нарушению логических связей в словах, аргументации, создают условия для неверной оценки партнера, его предложений. Существенное значение имеет также умелое проявление экспрессии. Она свидетельствует об убежденности человека в том, что он говорит, в его заинтересованности в решении рассматриваемых проблем. Во время разговора надо уметь заинтересовать собеседника своим делом. Здесь поможет правильное использование методов внушения и убеждения. Голос, тон, тембр, интонации внимательному слушателю говорят очень много. По данным психологов, тон, интонация могут нести до 40% информации. Нужно только обращать внимание на подобные «мелочи» во время телефонного разговора. Самому же стараться говорить ровно, сдерживать свои эмоции, не пытаться прерывать речь собеседника.

Звонок по домашнему телефону деловому партнеру, сослуживцу для служебного разговора может быть оправдан лишь серьезной причиной, кому бы вы ни звонили – начальнику или подчиненному. Воспитанный человек не станет звонить после 22 часов, если для этого нет острой необходимости или не получено предварительное согласие на этот звонок.

Как показывает анализ, в телефонном разговоре 30-40% занимают повторения слов, фраз, ненужные паузы и лишние слова. Следовательно, к телефонному разговору надо тщательно готовиться: заранее подобрать все материалы, документы, иметь под рукой необходимые номера телефонов, адреса организаций или нужных лиц, календарь, авторучку, бумагу и т.п. [4, с.86].

В отношении телефонных переговоров действует общее правило – заканчивает телефонный разговор, тот, кто позвонил.

До того как решили набрать номер, следует точно определить цель разговора и свою тактику его ведения. Нужно составить план беседы, записать вопросы, которые хотите решить, или сведения (данные), которые хотите получить, продумать порядок постановки вопросов. Четко сформулировать их, чтобы собеседник не мог многозначно толковать их. Первой же фразой надо постараться заинтересовать собеседника, держать в памяти даты и номера документов, официальных материалов, имеющих отношение к разговору, постараться спрогнозировать контраргументы собеседника и свои ответы ему. Если обговаривается несколько вопросов, то последовательно заканчивается обсуждение одного вопроса, затем следует

переход к следующему. С помощью стандартных фраз нужно отделять один вопрос от другого. Например: «Итак, по этому вопросу мы договорились?», «Могу я считать, что по этому вопросу мы достигли соглашения?», «Как я Вас понял (в этом вопросе), мы можем рассчитывать на Вашу поддержку?»

Телефон – наш деловой партнер, сотрудничество с которым требует определенных этикетных знаний. Практика показывает, что даже беглое ознакомление с правилами телефонного этикета и техникой телефонных переговоров значительно улучшает качество работы в этой области деловых отношений. Иногда достаточно разъяснить самые типичные ошибки, и многие проблемы, связанные с эффективностью взаимодействия с клиентами компании, ее деловыми партнерами и корпоративным имиджем, исчезают, позволяя корректировать и совершенствовать стиль делового поведения. Будьте вежливы в общении, и тогда оно доставит массу удовольствия вам и вашему собеседнику [5, с.110-111].

От умения вести телефонные разговоры во многом зависит репутация организации, а также размах ее деловых операций. Культурой делового разговора должен обладать каждый работающий. Эта культура универсальна и поэтому обязательная для всех, кто связан отношениями дела. Она не только разумная основа делового общения, но и надежный шанс на ее успех.

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Этикет делового телефонного разговора // Развитие предприятий, отраслей, регионов России. Сборник статей IV Всероссийской научно-методической конференции. – Пенза: Приволжский дом знаний, 2011. С. 48 – 50.
2. Бороздина Г.В. Психология и этика делового общения. М.: издательство Юрайт, 2012. – 463.
3. Баева О.Е. Ораторское искусство и деловое общение. Минск: Наука, 2001. – 368с.
4. Бодалев А.А. Личность и общение. – М.: Педагогика, 1983. – 280 с.
5. Игебаева Ф.А. Межличностное общение и коммуникации: практикум. – Уфа: «Башкирский ГАУ», 2013. – 144 с.

Валиахметова Р.Р.

магистр

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

СОВРЕМЕННЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ СРЕДСТВА СВЯЗИ И ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИХ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ

Аннотация: Статья посвящена этикетным нормам использования электронных средств связи в деловом общении. Современный деловой человек, работая в сложной коммуникативной среде, использует весь коммуникативный арсенал – начиная с устной передачи информации до использования современных средств коммуникации.

Ключевые слова: этикет, правила общения, телефонная связь, факсимильная связь, интернет, электронная почта.

В настоящее время в условиях обострения конкуренции в мире деловое общение становится важным фактором, определяющим успех деятельности не только отдельного человека, но подчас и целой фирмы, организации. Опытный руководитель ежедневно, наряду с решением финансовых, технических или организационных проблем, большую часть рабочего дня тратит на решение психологических задач, возникающих в процессе общения с партнёрами по бизнесу, потребителями, клиентами, сотрудниками внешних организаций, подчинёнными, коллегами, начальством.

При современном уровне развития науки и техники невозможно представить себе деловое взаимодействие без использования технических средств коммуникаций. Деловое общение как процесс, предполагает установление контакта между участниками, обмен определенной информацией для построения совместной деятельности, установления сотрудничества и т.д. Современный человек, работая в сложной коммуникативной среде, использует весь коммуникативный арсенал, начиная с устной передачи информации до использования современных средств коммуникации [1, с.189].

Однако чтобы эффективно пользоваться самыми современными средствами коммуникации, необходимо иметь представление не только об их технологических коммуникативных возможностях, но и об особенностях делового общения с их использованием. Основные способы передачи деловой информации можно разделить на три вида: электронная почта, почтовая связь (службы доставки) и телефон. С развитием технологий сканеров и скорости передачи информации через интернет факсимильная связь и телеграммы постепенно выходят из обихода. Безусловно, при расширении географических границ бизнеса все больше и больше для ведения деловых переговоров используется интернет. Преимущества использования электронной почты неоспоримы: простота и независимость от расстояния, а также скорость – электронные письма доставляются мгновенно по всему миру. Для ведения деловой переписки или при заключении коммерческих сделок интернет, факс и телефон незаменимы.

Телефонная связь – одна из самых удобных видов связи между деловыми партнерами в реальном времени. На данный момент деловые и обычные неделовые телефонные переговоры одна из самых больших и важных частей человеческого общения. Поэтому в деловой практике переговоры при использовании телефона занимают очень важное место.

Значение телефонного общения для современных деловых людей трудно переоценить, поскольку это самый простой способ быстрого установления контакта, телексы, телетайпы, факсы лишь дополняют его. По телефону ведутся важные переговоры, назначаются встречи, даже заключаются сделки. Умение деловых людей грамотно вести телефонную коммуникацию влияет на их личный авторитет и на репутацию фирмы, организации, предприятия, которую они представляют. Соблюдая правила

этикета при телефонном разговоре, вы демонстрируете не только свой деловой профессионализм, но и общую культуру, образованность [2, с. 48].

Телефон – наш деловой партнер, сотрудничество с которым требует определенных этикетных знаний. Практика показывает, что даже беглое ознакомление с правилами телефонного этикета и техникой телефонных переговоров значительно улучшает качество работы в этой области деловых отношений. Иногда достаточно разъяснить самые типичные ошибки, и многие проблемы, связанные с эффективностью взаимодействия с клиентами компании, ее деловыми партнерами и корпоративным имиджем, исчезают, позволяя корректировать и совершенствовать стиль делового поведения.

Будьте вежливы в общении, и тогда оно доставит массу удовольствия вам и вашему собеседнику [3, с.110-111].

Факсимильная связь – простая и быстрая рассылка документов деловым партнерам, независимо от географического положения, что существенно ускоряет процесс принятия решений. Главным преимуществом факсов перед телефонной связью – возможность передачи информации, которую невозможно передать словами, а именно: графики, гistogramмы, документы на подписку, большое количество информации.

Электронная почта – один из самых эффективных, надежных и удобных способов передачи информации, который осуществляется при помощи всемирной глобальной сети. Самый быстрый и оперативный способ деловых коммуникаций, при помощи которого можно мгновенно пересылать большое количество информации в виде документов, картинок, сканов, видео и файлов любого вида с любым расширением. Это средство для деловых общений, полностью заменяет пересылку деловых писем при ведении переговоров.

В настоящее время телефон начинает уходить на второй план после электронной почты. Проверка рабочей электронной почты – одна из неотъемлемых должностных обязанностей современных сотрудников любой компании.

Интернет – это особая виртуальная инфраструктура, использование которой позволяет: принимать и передавать информацию, изменять и редактировать ее; обеспечивать связь между людьми вне зависимости от географического положения; увеличить скорость ведения дел. Благодаря интернету и существует электронная почта, все мгновенные менеджеры и программы для видео-конференций, использование которых позволяет нам позабыть о расстояниях [4].

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что в современном мире использование новейших и уже устоявшихся технических средств деловых коммуникаций является необходимым профессиональным навыком для многих деловых профессий: юристов, менеджеров, бухгалтеров, экономистов, руководителей. Эти профессиональные навыки являются ключевыми в ведении деловых переговоров.

Использованные источники:

1. Коноваленко М. Ю. Деловые коммуникации: учебник для бакалавров / М.Ю. Коноваленко, В.А. Коноваленко – М.: Юрайт, 2013. – 468 с.
2. Игебаева Ф.А. Этикет делового телефонного разговора // Развитие предприятий, отраслей, регионов России. Сборник статей IV Всероссийской научно-методической конференции. – Пенза: Приволжский дом знаний, 2011. С. 48 – 50.
3. Игебаева Ф.А. Межличностное общение и коммуникации: практикум. – Уфа: «Башкирский ГАУ», 2013. – 144 с.
4. Технологические средства коммуникации [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://repetitora.com/tehnologicheskie-sredstva-kommunikacii> / (10.02.2016).

Валиуллова Р.И.

студент 3 курса

Карцева Н.С.

ассистент

кафедра «Финансы и кредит»

Перевезенцева Е.Д.

студент 3 курса

Институт финансов, экономики и управления

Тольяттинский государственный университет

Россия, г. Тольятти

ПРОДВИЖЕНИЕ МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ: ПРИВЛЕЧЕНИЕ ТРАФИКА И УДЕРЖАНИЕ ЛИДИРУЮЩИХ ПОЗИЦИЙ

Актуальность. Статья посвящена способам продвижения мобильных приложений. В статье говорится о различных способах привлечения трафика, а также о том, как мобильному приложению удерживать лидирующую позицию в Top App Store.

Ключевые слова: привлечение трафика, Top, трафик, Кросс-промо, ботофермы, лайфхак.

Relevance. The article is devoted to the methods of promotion of mobile applications. The article describes the various ways to drive traffic, as well as how a mobile application to keep the leading position in the top App Store.

Keywords: driving traffic, Top, Traffic, Cross-promotional, botofermy, life hacking.

Блок 1 - Привлечение трафика для попадания в Топ

Позиции в Топе App Store зависят от того, какого количество установок приложения на протяжении последних 24 часов. Рейтинг будет обновляться в течении каждые 3 часов. Необходимая задача – привлечение максимум инсталлов за короткое время.

Откуда взять трафик:

1. Рекламные трафики (немотивированные) – баннеры, вывески, таргетированная реклама, СРІ-сети и т.д.
2. Кросс-промо – перекрестное продвижение. Для дополнительного

трафика используются и иные риложения при отправной точке нового проекта, к примеру, при помощи рассылки push-уведомлений.

3. Обзор на известных ресурсах с тематикой дают возможность привлекать высококачественный трафик, хоть и не постоянно большой по объему.

4. SMS/Email-рассылки по предварительно собранным базам контактов через промо-лендинг приложения.

Мотивированный трафик может использоваться для подъема приложения в Топ из-за наибольшего количества нецелевых установок пользователей с мотивацией (например, деньги или внутренняя валюта).

Темы про мотивированный трафик вызывают огромное количество разногласий, поэтому разберем ее более подробно. Допустим, есть мнение, что если использовать мотивированный трафик при продвижении своего приложения, получаешь бан от Apple. Однако, это не так. Суть в том, что у мотивированного трафика различное происхождение. Помимо этого, существуют «боты», имеющие разновидность и неоправданно причисляющиеся к мотивированному трафику. Любые установки, которые сделаны пользователями можно отнести к мотивированному трафику в обмен на какие-либо вознаграждения.

Способы мотивации пользователей и что к ним относится:

— вознаграждения внутренними, игровыми валютами из иного приложения;

— прямые денежные вознаграждения, в специализированных сервисах;

— осуществление конкурсов на площадках с большими мобильными аудиториями, розыгрыши ценных призов между теми, кто скачал приложение.

Также, имея зависимость от способов мотивации, у трафика есть такой показатель, как качества или конвертируемость. Помимо этого, на рынке «живут» таинственные «боты», о которых имеют мало представления. Боты бывают следующих видов:

Установка со взломанного устройства, объединенное в ботнет. Принимается во внимание в AppStore, не фиксируется трекингом, порой приводится к бану от Apple.

1. Установка из «ботоферм», делается в режиме «автомат» с указанного пула устройства, которое эксплуатируется в целях манипуляции позицией в Топе официальных сторов. Такие трафики легко идентифицируются со стороны Apple и служат поводом для наложения санкций.

2. Мусорный трафик. Большое количество инсталлов на одно устройство, в обход трекинговых систем. Данный трафик считывается как трекинговая система и не может учитываться в AppStore, в итоге при приобретении инсталлов по CPI заплатив за него ничего не получим.

Мусорные инсталлы могут существовать, так как Apple запретила использовать разработчикам уникальные идентификаторы устройств.

Поэтому, трекинг-системам необходимо прооперировать совокупность динамических данных, отлично поддающихся сбросу. В итоге, получается так, что Apple за использование мотивированного трафика баны не раздает. Угроза может быть, если пользуемся «ботами» и мусорным трафиком.

В настоящее время неотъемлемой частью маркетинга мобильного приложения большинства крупных международных издателей является закладывание бюджета на приобретение мотивированного трафика. Когда осуществляется выбор поставщиков такого трафика, следует обратить внимание на такие факторы, как:

— стоимость ставки (очень низкая расценка не может покрыть затраты на «живой» трафик);

— имеется свой источник - тогда покупайте мотивированный трафик прямо у владельца площадки, но не в агентстве или CPI сети, т.к. CPI сеть, агрегирующая трафик из разных первоисточников труднее вести контроль за его качеством. Площадки же несут ответственность за свои инсталлы.

Топ Платных

Выведение в Топ платно происходит также, как и ТОП бесплатно, только потребуются намного меньше установок. Чтобы попасть в ТОП-5 Paid, должно быть около 250-300 установок за 24 часа.

Выведение в Топ «под ключ»

Один из способов попадания в Топ – сделать заказ «под ключ» в специализированных сервисных службах. Затем, в договоре прописываются определенные позиции, которые будут оплачены вами по фиксированной сумме, но при их достижении. Отрицательные возможности, которые касаются недобросовестного поставщика трафика и ситуации, в случае, когда не достает установки на себя берут компании-подрядчики.

Допустим, используется личный источник мотивированного трафика – AppBonus.ru. Участвующие с данным сервисом – пользователи, которые скачивают приложение за поощрения. Причем, дополнительными инструментами, которые повышают уровень качества трафика являются геймификации.

Иначе говоря, пользователи, которые скачивают приложения, очень часто это совершают азартно, так как они увлечены в некие игровые механики – на выходе получая высокий по качеству мотивированный трафик, с внушительным запасом конверсий. Многие солидные разработчики игр, покупают мотивированный трафик не из-за Топы, а из-за монетизирования. «Под ключ» можно заказывать выведение в «общий Топ», «Топ категории», также и «Топ платный».

Блок 2 – добро пожаловать в Топ

Зачастую, потенциальный заказчик задает такой вопрос: «Какой результат ожидается от попадания в Топ?». Безусловно, мы уже можем делать некоторые прогнозы, держа ориентир на внешние факторы - тематики приложений, качества продуктов, значимость, ASO и т.д. Но необходимо учитывать, что результаты индивидуальны.

Для примера приведем пару кейсов с выводом в общий Топ, выводом и удержанием в различных категориях.

1. Выведение в Топ категории «Утилиты»

По графику мы видим, что для выведения в Топ необходимо 2809 мотивированных установок, а привлекли 1166 органических, следовательно, получаем 41% прироста органики.

2. Медицинское приложение. Выведение и удержка на протяжении 5 дней под категорией «Здоровье и фитнес»

Рекламодатели предоставили данные. 18% – 409 установок – столько привлекли органики. Также, 905 регистраций, и это подтверждает, что мотивированный трафик высокого качества есть и конвертируется.

3. Позднее данное приложение было выведено и удержано в Топе под категорией «Медицина», пройдя «перезаливку» и смену категорий

Удивительно, что 18% органики были также стабильны, однако регистраций было 1653, когда органических инсталлов составляло 509.

4. Выведение в общий Топ-9

Что попасть в Топ, привлекли 16 тыс. мотивированных установок, на вторые сутки приложение без постороннего контроля смогло продержаться в рейтинге Топ-15. В сумме за первые и последующие трое суток из данных рекламодателя привлекли 6890 органических установок (это 43%). Для промо-приложений крупных брендов далеко неплохой результат :)

5. Выведение игры в общий Топ-2

Чтобы попасть в Топ-2 необходимо около 37 тысяч установок. Потом приложение без постороннего контроля смогло продержаться на втором месте еще 24 часа, а затем потихоньку сползло вниз. На третьи сутки рекламодатель потребовал, чтобы трафик был включен для поддержки позиций. В сумме за трое суток получили 135 тыс. установок, из которых 41 тыс. установок была мотивированных. Из этого следует, что органический трафик в приросте составил 329%!

Блок 3 — удержание позиций

Очень важно попасть в Топ и далее удерживаться в нем, чтобы кампания по выведению в Топ прошла успешно. Несомненно, что сохранения позиций в Топе по стоимости намного доступнее, нежели в процессе проникновения в него с самого низа, поэтому необходимо заблаговременно спланировать расчет денежных средств и резервировать источник трафика на «удержку». Нужно иметь в виду, что трафик потребуется в разном количестве, а это зависит от того, как приложение будет «притягивать» органику, какую ценность оно составляет, будет работать виральность или нет и т.д.

Считают, что для удержания на следующий день потребуется около 50% трафика от количества, привлеченного для попадания на текущие позиции – оставшийся трафик будет компенсирован за счет органики. На практике и примерах из имеющийся у нас кейсов – хорошо подготовленные приложения способны некоторый промежуток времени удерживаться на позициях в Топе без постороннего контроля.

Однако, если вы решили провести самостоятельно кампанию и не заказывали «Топ под ключ», то при занятии нужной позиции потребуется:

— зафиксированный диапазон установок, который попал на желаемую строчку при апдейте (привлеченные + органика);

— «слежка» показателей возрастания трафика, каждые 3 часа делать мониторинг позиций и стараться обеспечивать необходимое для «удержки» число инсталлов, при этом ориентироваться на привлекаемую органику.

Находясь в Топе на масштабы привлеченной органики будет влиять такой фактор, как – чарт и отзывы пользователей. Вы можете столкнуться с тем, что ваш рейтинг очень низок или отзывы «нелестные», тогда необходимо что-то предпринимать. Имейте в виду, что не очень хорошие отзывы на самом деле объективны. Очень часто ваши конкуренты передают такие «приветы» вам, ну или же это выпады неадекватных юзеров.

В таком случае необходимо:

В случае, когда ваш рейтинг приложения в норме, но присутствует 1-2 негативных отзыва, от них очень легко «отвязаться». Есть два варианта: оставить в Apple сообщение, в котором вы просите удалить отзывы, при этом обосновывая просьбу; или же такие отзывы сделать не такими заметными. Тогда, отправленное сообщение Apple направляется из iTunes Connect из раздела «Связаться с нами» в кабинет разработчиков. В запросе нужно придерживаться последовательности и отметить «App Store Question», «Customer Reviews», «Specific Removal Request».

Второй вариант – лайфхак, используемый нами в работе. Мало кто знает, что отзывы к приложениям кроме сортировок по времени, распределяются по рейтингу проголосовавших пользователей из десктопной версии iTunes.

Учитывается факт, когда через десктопы мобильные сторы просматриваются минимальным количеством пользователей, бывает, что и популярные приложения с огромным количеством отзывов не имеют в большом количестве тех, кто голосует за комментарии –поэтому можно сказать 3-5 своим знакомым о том, чтобы они повысили или понизили рейтинг у необходимых отзывов, чтобы изменить на порядок их отображения.

При низком рейтинге и немалого количества отрицательных отзывов, вам стоит обратить внимание на содержание и постараться в ближайших обновлениях отформатировать нюансы, на которые обратили внимание пользователи. В качестве оперативных мер –вы можете приобрести отзывы к приложению в каком захотите сторе, однако помните про меру. Отзывы обновляются в 90% случаев появляется в течение 24 часов, порой бывает задержание на 3-5 дней.

Верно организованный и воплощенный вывод приложения в Топ несомненно отличная стратегия на отправной точке мобильного продукта. Данный метод дает возможность изначально привлекать огромные по количеству заинтересованные аудитории и уже начинать ее монетизировать.

Далее в менее активном режиме продолжать развитие и масштабирование маркетинговой кампании, при помощи СРІ-сетей и иных альтернатив трафика. Помимо этого, любые разработчики мечтают оказаться на самой высоте стора, вдобавок к реальной пользе, сам факт целедостижения воодушевляет на продолжение эффективной работы.

Использованные источники:

1. <http://apps.artox-media.ru/>
2. <https://habrahabr.ru/company/altweb/blog/219607/>
3. <http://yablyk.com/485527-10-sposobov-prodvizheniya-mobilnyx-prilozhenij-v-app-store-i-google-play-store/>

*Валиуллова Р.И.
студент 3 курса
Игнатъева Е.В.
студент 4 курса
Стеньгина А.Р.
студент 3 курса*

*Институт финансов, экономики и управления
Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти*

НЕОБХОДИМЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ НА ЭТАПЕ РАЗРАБОТКИ

Аннотация. В данной статье рассмотрены важные аспекты продвижения мобильных приложений. В настоящее время популярность подобных разработок очень велика. С каждым годом конкуренция по созданию и выходу на рынок новых полезных приложений растет в геометрической прогрессии. Поэтому создателю необходимо искать пути продвижения своего продукта, чтобы о его «прелестях» узнали массы.

Ключевые слова: диджитал устройства, топ, мобильные приложения, трекинг, вериальность.

Annotation. This article describes the important aspects of the promotion of mobile applications. Currently, the popularity of such a break-botok very high. Each year the competition for the creation and entry of new useful applications is growing in geometric progression pro. Therefore, the creator of the need to look for ways to promote your product to his "charms" of the masses learned.

Keywords: Digital device, the top mobile-application, tracking, verialnost.

В настоящее время гаджеты и современные диджитал устройства являются большой перспективой к созданию и развитию бизнеса. Не для кого не секрет, что тот объем информации, который еще двадцать лет назад умещался в большом книжном шкафу сейчас можно уложить в карман любого элемента одежды. В этом помогают мобильные устройства, алгоритмы которых позволяют решать любые производственные задачи. Создание и совершенствование мобильных приложений позволяет решать одновременно семьдесят процентов, возникающих проблем любого человека. С каждым годом конкуренция по созданию и выходу на рынок

новых полезных приложений растет в геометрической прогрессии. Поэтому создателю необходимо искать пути продвижения своего продукта, чтобы о его «прелестях» узнали массы. Эффективным инструментом продвижения мобильного приложения, позволяющее за короткий период привлечь большую аудиторию является вывод приложения в топ. Для того, чтобы алгоритм заложенный в приложение был реализован правильно – необходимо грамотно пользоваться инструментами продвижения данного продукта. Когда создатель планирует вывести приложение в топ, то он должен осознавать, что в своем алгоритме должен был изучить множество факторов, которые так или иначе могут стать ограничениями полноценной работе. Уже на ранних этапах создания приложения необходимо проработать:

- App Store Optimization (ASO);
- виральность;
- позаботиться о небольшом размере билда;
- обеспечить приложение всеми необходимыми инструментами анализа – интеграция систем аналитики и трекингов.

Трекинг-система позволяет в реальном времени отследить количество установки и её источника, что для вывода в Топ. А система аналитики необходима в процессе работы всей кампании продвижения вашего инструмента, предоставляя необходимую информацию для расчета LTV, Retention, ARPU и других ключевых показателей.

Выделим следующие системы трекинга, как: Appsflyer, Mobileapptacking, Adjust. Однозначно, в список Flurry причисляют по ошибке. Настоящая система позднее первоначально выделенных передаёт проверенную информацию, которая является хорошей аналитикой, к тому уже передавать данные по наличию установок не способна.

Для работы едва ли не с любой CPI сетью в свое приложение необходимо объединить по меньшей мере одну трекинг-систему.

App Store Optimization (ASO) -это комплексная оптимизация различных элементов данного приложения: наименования, иконки, изложения, скриншотов экранов и т.д., которые способны предоставить наивысшую видимость и примечательность мобильного приложения в App Store. Данные факторы воздействуют на решения пользователя о выборе продукта и его установке из числа многочисленных аналогов. Собственно, поэтому проработка ASO прямо пропорционально сказывается на успехе вывода приложений в Топ, а также удерживания в нем и количества подобранной органики.

На тему ASO образовано достаточно материалов, оттого подробно разбирать ее не стоит. Отметить стоит то, что необходимо проверить гипотезы – по возможности проводите А/В-тестирования. К примеру, выявить самый лучший вариант иконки будущего приложения из тех, что существуют можно самым обычным способом: включить несколько похожих контекстных объявлений в приложении ВК, которые отличаются только изображениями иконок. Показатель CTR дает ответ на вопрос: какая

именно иконка привлекает большинство пользователей. А затем, чтобы рекламный трафик не тратился напрасно, его необходимо адресовать на промо-лендинг, который собирает информацию о пользователях, которые потенциально заинтересованы в этом еще до того, как выйдет приложение.

Между прочим, дать визуальную оценку привлекательности иконок своих приложений в сравнении с теми, которые размещены в Топе в настоящий момент, можно по данному адресу: <http://appbooster.ru/myicon/>.

Весьма часто разработчики теряют из вида такой значительный фактор, как размер приложений. В результате чего, процесс вывода в Топ очень усложняется, и даже уже попадая на верхние строчки чарта, «увесистые» приложения резко теряют свои позиции, получая не очень много органики. Так как потенциальным пользователям зачастую приходится скачивать при помощи 3G, размер, который рекомендуем мы, не должен быть выше 50 Мб (в идеале 20-30). Опуская то, что App Store устанавливает ограничения на то, чтобы скачать через 3G до 100 Мб, круг потенциальных пользователей вашего приложения будет становиться все больше и больше, в то время как размер сборки уменьшится. Достичь снижения величины приложения можно вследствие вынесения очень весомых элементов на сервер, с последующим их «докачиванием» при первоначальном запуске приложения, или же обыкновенному сжатию изображений и прочих ресурсов.

Веряльность - важнейший элемент, который невозможно не предусмотреть и не продумать на первоначальном этапе разработки. В настоящем случае речь ведется о мотивациях пользователей приложений к их распространению. Идеальными считаются сценарии, когда юзеры делятся ссылками на «скачку» по своему желанию, но в таком случае необходимо постоянно располагать их к такой интенсивности. Внутриигровые валюты, «кристаллики» или же любые бонусные контенты могут стать отличными стимулами.

Придумывайте и создавайте в приложениях такие элементы, чтобы было социальное взаимодействие, которое бы мотивировало пользователей на привлечение своих друзей, или же создавалась конкуренция. В одном ряду с уже классическими приложениями, как ВК, Facebook, Twitter, можно использовать шаринг в Instagram, который первоначально представляется как мобильная соц. сеть и дает довольно хороший трафик. Instagram не может позволить разместить активную ссылку в посте, но можно создать страничку данного приложения в соцсетях и упомянуть действующую ссылку на приложение в описании странички, а при шаринге основываться на нее – @apppage. Помимо этого, можно разместить на изображениях названия приложений, большинство смогут найти вас в App Store, если данная информация им будет интересна.

Допустим, это игра, в которой можно создавать картинки с результатами игроков и посоветовать данную игру своим приятелям, пригласить их посостязаться.

Предоставьте пользователям наивысший диапазон каналов для

продвижения информации о вас, и не нужно скрывать функционал шаринга за таинственную кнопочку с «тремя точками», которую ни один пользователь не «тыкнет». Нужно постараться сделать ее ключевой и постоянно, но важно не надоедливо напоминать пользователям о возможностях поделиться с друзьями.

Виральность, которая верно настроена к способности мощно понизить стоимость привлеченных установок и преумножить привлекаемый органический трафик из Топа. Это очень понадобится на этапах удержания позиций в чартах.

Шаг 2 — определим цели и задачи.

Ясно определить цели и задачи в процессе планирования маркетинговой кампании позволяет добиваться желаемых результатов с минимальным затраченным временем и наименьшими финансовыми затратами. Один из важнейших вопросов на этом этапе приходится на выбор Топа: Overall (общий) или Топ категории? Затем, чтобы быть в Топ-10 overall App Store в России, необходимо 15-17 тысяч установок приложений в 24 часа. Несомненно, чтобы и дальше удержаться «на плаву», порядка 50% трафика требуется вливать ненатуральным способом (хотя, показатели могут различаться в зависимости от самих приложений). Вполне понятно, что вывод приложений в общий Топ не всем соответствует, и имеет смысл тогда, когда:

— у приложений широкие целевые аудитории: множество игр, развлечений, мессенджеров, дейтингов, социальных сервисов;

— приложения имеют не долговременную важность и привязку к торжествам или же более крупным событиям (служба доставки цветов и подарков или отправка голосового поздравления на 8 марта; сервисы, которые позволяют отследить курс валют во время резкого темпа девальвации рубля и т.д.);

— данная активность протекает в рамках промо-кампаний известных брендов.

В других ситуациях, лучше выводить приложения в Топ категории с последующими удержаниями позиций. Такие действия позволяют сконцентрировать бюджеты, предназначенные для рекламы для целевых аудиторий и быть в Топе большее время, чем могло бы быть в Overall. Доказано, что наилучший по качеству органический трафик имеет больше шансов быть соединенным в пользователей, нежели полученный за короткое времянахождение в общем Топе.

Важно, что при публикациях приложений необходимо подбирать наиболее релевантные первичные категории, т.к. круговращение в Топе происходит только в них.

Тестирование и Софт-лонч

Soft launch является необходимым, если находитесь в общем Топе. Его значение в том, чтобы приобрести определенное количество установок и проанализировать основные коэффициенты – виральность, корректность основного пользовательского сценария, ожидаемые соответствия внутренних бизнес-процессов. Следующий шаг - удаление выявленных

ошибок и корректирование узких мест. Тут же вырабатывается подсчет ключевых показателей – LTV, Retention, ARPU и установление разрешенной для себя цены CPI. Потребуется не одна итерация, пока не будет решено, готовы ли вы к крупномасштабному запуску.

Использованные источники:

1. <http://apps.artox-media.ru/>
2. <https://habrahabr.ru/company/altweb/blog/219607/>
3. <http://yablyk.com/485527-10-sposobov-prodvizheniya-mobilnyx-prilozhenij-v-app-store-i-google-play-store/>

Вардилян Р.В.

магистр

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ЭТИКЕТ ДЕЛОВОГО ТЕЛЕФОННОГО РАЗГОВОРА

Аннотация: В статье рассматриваются этикетные нормы общения по телефону. Сегодня невозможно представить себе деловую жизнь без телефона. Современные возможности телефонной связи, использующие новейшие технологии (сотовые телефоны и др.), увеличивают значимость телефона в деловой жизни.

Ключевые слова: этикет, телефонный разговор, деловой человек, правила общения.

Значение телефонного общения для современных деловых людей трудно переоценить, поскольку это самый простой способ быстрого установления контакта, телексы, телетайпы, факсы лишь дополняют его. По телефону ведутся важные переговоры, назначаются встречи, даже заключаются сделки. Умение деловых людей грамотно вести телефонную коммуникацию влияет на их личный авторитет и на репутацию фирмы, организации, предприятия, которую они представляют. Соблюдая правила этикета при телефонном разговоре, вы демонстрируете не только свой деловой профессионализм, но и общую культуру, образованность [1, с. 48].

Телефонные переговоры можно рассматривать как специфический случай проведения деловой беседы. Исходя из этого, следует сделать два вывода. Во-первых, правила подготовки и проведения деловой беседы во многом сохраняют свою значимость при ведении телефонных переговоров. Во-вторых, телефонный разговор обладает целым рядом отличительных особенностей по сравнению с очной беседой.

Сходство этических правил деловой беседы и телефонного разговора заключается в возможности перенесения основных этапов подготовки и проведения с очной на телефонную беседу. Так, например, в зависимости от значимости телефонного разговора следует уделить внимание отдельным этапам его моделирования: определение цели беседы, ее информационная подготовка, отработка формулировок понятий и суждений, определение последовательности и содержания аргументации, анализ возможной реакции

собеседника на те или иные высказывания.

Правила, относящиеся к очной беседе, следует переносить на телефонный разговор не автоматически, а с определенной корректировкой. Неизменными следует считать общие нормы поведения в беседе: демонстрация заинтересованности в предмете разговора, доброжелательность по отношению к собеседнику, отсутствие влияния на характер разговора вашего общего настроения.

Как уже указывалось, помимо сходства с очной беседой телефонному разговору присущи специфические особенности. Эти особенности определяются тем, что собеседники не видят друг друга и зачастую телефонный разговор возникает для одной из сторон неожиданно, нарушая при этом предшествующий ход событий: очную беседу одного из абонентов, выполнение им какой-либо важной или срочной работы и т. п. Такую возможность следует предусматривать всегда, когда мы звоним кому-либо. Это должно накладывать определенный отпечаток на наше поведение.

Всегда стоит извиниться за беспокойство, даже в том случае, если вы уверены, что вашего телефонного звонка ждали. Правилom хорошего тона следует считать вопрос к собеседнику, располагает ли он временем для разговора, даже в случае вашей уверенности в утвердительном ответе с его стороны. Вы можете помочь собеседнику сориентироваться во времени, если укажите конкретную продолжительность разговора, которая потребуется для решения вопросов, тем самым вы заставите себя предварительно спрогнозировать примерное время беседы и, исходя из этого, скорректировать ее канву, а может быть и отказаться от телефонного варианта в связи с большой длительностью предполагаемого разговора.

Учитывая тот факт, что собеседники не видят друг друга, обязательным следует считать правило, по которому вам необходимо представиться – лаконично, но емко. Плохим тоном является уверенность в том, что вас должны узнавать по голосу, тем самым вы ставите вашего собеседника в неловкое положение, заставляя переспрашивать, кто конкретно ему звонит. Игнорирование представления своему собеседнику больше характерно для бытовых телефонных разговоров, хотя иногда встречается и в деловой практике. Вариант представления следует продумать заранее. Если нет уверенности, что вас узнают по фамилии, лаконично назовите организацию, которую вы представляете, вашу должность и краткую сущность вопроса, который вы хотели бы обсудить.

С другой стороны, человек, ведущий очную беседу с кем-либо, должен отдавать ей приоритет перед телефонным разговором. Обязательно нужно помнить о том, что в большинстве случаев телефонная связь – это средство для предварительной договоренности о чем-либо, чаще всего о будущей очной встрече. Неслучайно существует выражение – «нетелефонный разговор». О нем не следует забывать, определяя тему телефонной беседы, а также заранее прогнозируя то время, которое потребуется для нее. Кроме того, нужно учитывать то обстоятельство, что собеседник может быть в окружении коллег, посетителей и т. п., что не позволяет ему вести

достаточно откровенный разговор. Если вы чувствуете неловкость другого участника беседы, перенесите разговор на другое время. В том случае, если это невозможно, помогите вашему собеседнику, формулируя вопросы в закрытой форме.

Культура телефонного разговора включает также некоторые правила общения со сторонними абонентами. Так, если вы звоните в незнакомую организацию, прежде всего, выясните, кто компетентен в решении вашего конкретного вопроса (для этого необходимо заранее в лаконичной форме сформулировать его сущность). Подробную информацию следует давать лишь тому собеседнику, который сможет помочь вам в решении вопроса. Безадресная передача излишней информации является достаточно распространенной ошибкой в телефонных переговорах.

С другой стороны, если вам звонят из внешней организации, задавая вопрос вне вашей компетенции, помогите звонящему разобраться в том, кто может решить его проблему. Помните, что вежливое, доброжелательное общение по телефону это один из немаловажных путей формирования позитивного имиджа как организации в целом, так и ее отдельных сотрудников и подразделений.

В заключение отметим, что телефон – наш деловой партнер, сотрудничество с которым требует определенных этикетных знаний. Практика показывает, что даже беглое ознакомление с правилами телефонного этикета и техникой телефонных переговоров значительно улучшает качество работы в этой области деловых отношений. Иногда достаточно разъяснить самые типичные ошибки, и многие проблемы, связанные с эффективностью взаимодействия с клиентами компании, ее деловыми партнерами и корпоративным имиджем, исчезают, позволяя корректировать и совершенствовать стиль делового поведения.

Будьте вежливы в общении, и тогда оно доставит массу удовольствия вам и вашему собеседнику [4, с.110-111].

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Этикет делового телефонного разговора // Развитие предприятий, отраслей, регионов России. Сборник статей IV Всероссийской научно-методической конференции. – Пенза: Приволжский дом знаний, 2011. С. 48 – 50.
2. Шилова К.А. Телефонные разговоры делового человека. М., 1993. – 71 с.
3. Акишина Н.А. Речевой этикет русского телефонного разговора. М., 2012. – 114 с.
4. Игебаева Ф.А. Межличностное общение и коммуникации: практикум. – Уфа: «Башкирский ГАУ», 2013. – 144 с.

Васенев С.Л., к.э.н.

доцент

*кафедра «Организация производства и управления»
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
Донской государственной технической университет*

Панарина Е.И.

студент магистратуры II курса

факультет «Экономический»

Россия, г. Шахты

ПОНЯТИЕ СЕМЕЙНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

В статье раскрыто понятие семейного и малого бизнеса, рассмотрена роль и значение данных предприятий для экономики России и зарубежных стран.

Ключевые слова: семейное предприятие, малый бизнес, семейный бизнес.

CONCEPT of FAMILY BUSINESS IN RUSSIA AND ABROAD

In the article the concept of family and small-scale business, examined the role and importance of these enterprises to the economy of Russia and foreign countries.

Keywords: family enterprise, small business, family business.

В настоящее время активное развитие сектора малого и среднего бизнеса – считается основой благосостояния любого государства. Данное утверждение сформулировано на основании опыта США, наиболее развитых стран Азии и европейских государств. Когда новое дело организуют родственники, появляется специфическая форма малого бизнеса – семейная фирма. Чтобы оставаться семейной в полном смысле, фирма и её капитал должны оставаться в руках семьи, передаваться по наследству.

Семейный бизнес, используя признаки «масштаб» и «управление», классифицируют на две группы. К первой относят семейные фирмы, функционирующие как малые и средние предприятия (далее МСП), в которых работают члены семьи и их родственники. Вторая группа семейного бизнеса – это компании, превратившиеся в общества, но находящиеся в собственности семьи и наследуемые из поколения в поколение [1].

Важность семейного бизнеса, как значительной части совокупности МСП, объясняется перспективами решения проблемы занятости населения посредством самозанятости и индивидуальной трудовой деятельности в формате микропредприятий. Семейное предпринимательство одновременно является, как формой поддержки института семьи, так и механизмом развития экономики. В этой связи необходимо отметить, что за последние годы общее количество микропредприятий в России возросло на 14,7 %, их оборот – на 27,5 %, а инвестиции в основной капитал – на 36,8% (таблица 1).

Таблица 1 – Общие показатели развития микропредприятий в РФ [2]

2014			2011		
Количество	Оборот	Инвестиции в основной капитал	Количество	Оборот	Инвестиции в основной капитал
ед.	млн. р.	млн. р.	ед.	млн. р.	млн. р.
1868201	9699324,2	236729,5	1593755	7028323,3	149595,9

Следовательно, можно утверждать, что за 2011-2014 гг. семейный бизнес, организованный в форме микропредприятий, в России, несмотря на известные трудности – развивался [3, с. 22].

В отраслевом разрезе семейный бизнес в России за изучаемый период на 40,3 % представлен организациями оптовой и розничной торговли. Операциями с недвижимостью заняты еще 20,7 % микропредприятий, 11,3 % - строительные фирмы и 8,7 % - обрабатывающий сектор (рисунок 1).

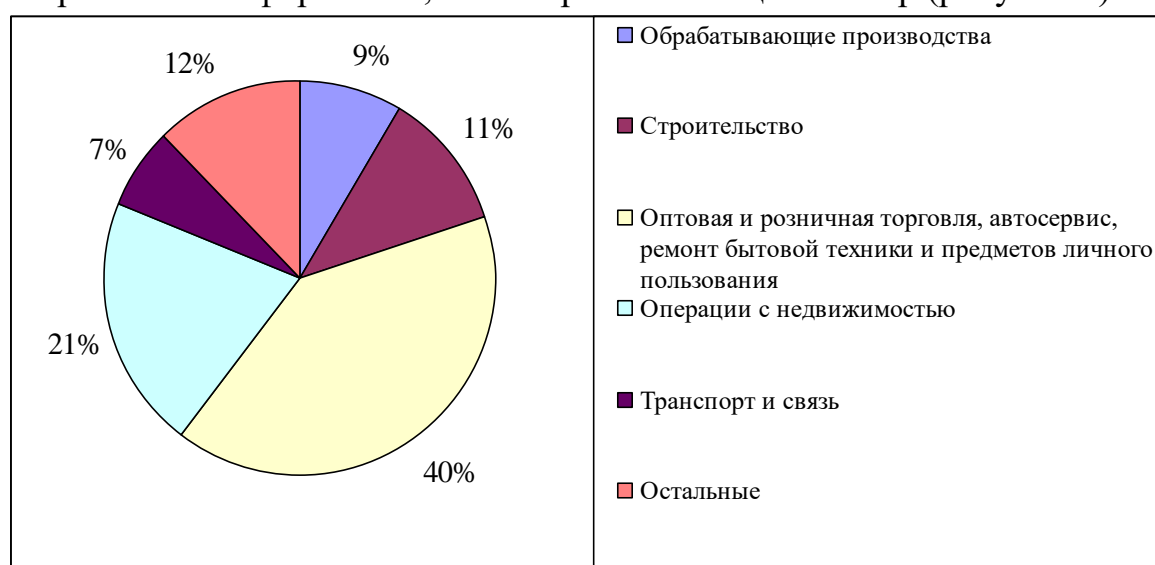


Рисунок 1 – Отраслевая структура микропредприятий России

Семейные предприятия малого бизнеса фактически отсутствуют в отраслях: добыча полезных ископаемых, рыболовство и рыбоводство, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, образовании. И, если первая отрасль изначально определяет серьезные инвестиционные барьеры входа, лимитирующие организацию микропредприятий во всем мире, то две другие отрасли предопределяют специфику развития малого семейного бизнеса в России.

Кроме того, исследуемые фирмы слабо представлены в отраслях: здравоохранения, гостиничном и ресторанном бизнесе, предоставления коммунальных, социальных и персональных услуг. Всё это указывает на наличие нерыночных барьеров входа-выхода, являющихся запретительными для развития конкуренции. Небольшая доля микропредприятий в здравоохранении, сельском хозяйстве и предоставлении услуг, к тому же, могут свидетельствовать о неоптимальной структуре экономического функционирования. В целом, можно полагать, что описываемая форма предпринимательства всё ещё остается непривычной для отечественной

практики бизнеса. При этом, важно помнить, что семейный бизнес формирует уверенную и независимую личность, ориентированную на позитивный образ предпринимателя.

В современных условиях семейный бизнес считается наиболее социально приемлемым путём включения в трудовую деятельность молодого поколения. Процесс вовлечение молодежи в общественно-полезную трудовую деятельность является одной из острых проблем, поставленных современной социально-экономической ситуацией. В семейном бизнесе социализация подростка проходит под наблюдением родителей, возникает основа для воспитания личностных качеств – трудолюбия, ответственности и т.д.

Во многих странах семейный бизнес составляет более 70% всего бизнеса и играет ключевую роль в росте экономики и обеспечения занятости. В Испании 75% всего бизнеса – это семейные предприятия, и они приносят 65% ВВП стране. В Латинской Америке семейные фирмы дают 60% ВВП. В ЕС 87% действующих предприятий, а это более 21 миллиона фирм – малые компании. Та же ситуация наблюдается и в США, где каждая третья американская семья занята в малом бизнесе [4].

Несомненная перспективность сектора малого и среднего предпринимательства в современной экономике и, как следствие, большой интерес к нему следует рассматривать не только как очередную компанию в системе антикризисных мер, но и как долговременное направление структурной политики. Поскольку именно малые и семейные предприятия, особенно в случае удовлетворительной разработки новой государственной политики в области малого предпринимательства, могут стать основой рыночных структур во многих отраслях, обеспечить перелив инвестиций в сферы наиболее эффективного приложения ресурсов и тем самым соединить процессы реализации структурной политики формирования нового экономического уклада.

Использованные источники:

1. Плотникова, И.А. Семейный бизнес как социально-институциональная форма малого бизнеса / И.А. Плотникова // XXI век: итоги будущего и проблемы настоящего плюс. – 2012. – №4. – 212-218.
2. Основные показатели деятельности микропредприятий по видам экономической деятельности Российской Федерации [Электронный ресурс] / Институциональные преобразования в экономике. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/inst-preob/pmicro14.htm (дата обращения 01.12.2015).
3. Васнев, С.Л. Развитие IT-организаций малых городов, проблемы организации производства и управления / С.Л. Васнев, Д.А. Акатьев, А.И. Абрамова // Инженерный вестник Дона. – 2015. – Т. 34. – №1-2. С. 22-28.
4. Зиновьева, Е.С. Балышев А.В. Государственная политика содействия инновационному малому бизнесу в США: уроки для России / Е.С. Зиновьева, А.В. Балышев // Вестник МГИМО Университета. – 2014. - №1. – С. 164-171.

Васильева А.Т.
студент
факультет «Учет и аудит»
Поленова С.Н., д.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Бухгалтерский учет»
ФГОБУВО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
Финуниверситет, Financial University
Россия, г. Москва

СИСТЕМА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЖИЗНИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация

В современном быстро меняющемся мире экономический отношений и конкуренции любой организации нужно уметь подстраиваться под сложившуюся ситуацию. Мощным инструментом является внутренний контроль. Однако руководство компаний зачастую не уделяет контролю должного внимания, считая, что недостаток контроля не может привести к неблагоприятным последствиям. Развитие экономики, быстрый рост числа и размера компаний, развитие новых финансовых направлений доказали необходимость службы внутреннего контроля (СВК).

Ключевые слова: *внутренний контроль, организация внутреннего контроля, СВК, риски.*

В настоящее время в России действуют две основные причины системы внутреннего контроля: экономическая необходимость и нормативные требования. Экономическая необходимость обусловлена тем, что в средних и крупных организациях происходит разделение функций владения и управления. Собственники уходят от управления и привлекают наёмных управленцев, за работой которых необходим контроль и гарантии того, что их деятельность направлена на повышение эффективности предприятия. Не менее важной причиной развития внутреннего контроля стал Федеральный закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учёте», согласно которому экономический субъект обязан осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни.

На практике возникает большое количество вопросов о методике внутреннего контроля. На ряд таких вопросов был получен ответ в информационном документе Минфина России №ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности» [2].

Согласно документу внутренний контроль – процесс, направленный на получение достаточной уверенности в том, что экономический субъект обеспечивает эффективность и результативность своей деятельности, достоверность и своевременность бухгалтерской (финансовой) и иной отчетности и соблюдение применимого законодательства, в том числе при

совершении фактов хозяйственной жизни и ведении бухгалтерского учета [1]. Основные элементы внутреннего контроля – это контрольная среда, оценка рисков, процедуры внутреннего контроля, информация и коммуникация, оценка внутреннего контроля.

Порядок организации внутреннего контроля, в том числе полномочия и обязанности подразделений и персонала, определены руководителем. При этом в расчет принимаются характер и масштабность деятельности компании, особенности системы управления. Положительный эффект от внедрения внутреннего контроля должен быть сопоставим с затратами на его организацию и осуществление.

Внутренний контроль может осуществлять собственная служба внутреннего контроля (внутреннего аудита), которая может быть представлена специальными службами, отделами, комиссиями или ревизорами – высококвалифицированными сотрудниками. Создание собственной службы целесообразно, когда риски высоки и, следовательно, необходим контроль на постоянной основе. Состав, структура и численность не являются строго заданными. Вариант организации службы внутреннего контроля во многом зависит от организационной структуры, правовой формы, вида деятельности, а также необходимости контроля за теми или иными процессами.

Внутренний контроль делится на предварительный, текущий и последующий [3, с. 102]. Особенно важен предварительный контроль: только на данной стадии можно предотвратить будущие потери и снизить риски их возникновения. Предприятию необходимо разработать комплекс мероприятий по видам деятельности, бизнес-процессам и видам ресурсов (товарно-материальные ценности, технологии, информация). При **текущем контроле** отслеживаются совершаемые хозяйственные операции. Он проводится на всех стадиях движения активов и обязательств организации. **Последующий контроль** осуществляется по итогам совершения хозяйственных операций. Его проводят путем проверки первичных учетных документов, учетных регистров и бухгалтерской (финансовой) отчетности. При текущем и последующем контроле выявляют совершенные нарушения и принимаются меры по их устранению.

Кроме того, следует исключить саму вероятность совершения произвольных и непредумышленных действий, влекущих потери ресурсов. На уровне юридической службы должны быть разработаны договоры для каждой хозяйственной операции с учетом минимизации рисков недобросовестности контрагентов. Особое внимание нужно уделить сфере товародвижения. Неточности данных можно избежать, если детально прописать учетные процедуры (правила оприходования и списания товарно-материальных ценностей, порядок учета движения денежных средств, частота проведения инвентаризаций).

Автор считает особенно важным вовлечение в систему внутреннего контроля топ-менеджмента и руководителей структурных подразделений. Следует постоянно проводить разъяснительную работу с персоналом,

обучать его новым методам контроля и обеспечения сохранности ценностей. С работниками, имеющими прямой доступ к ресурсам, целесообразно подписать договоры о материальной ответственности (индивидуальной или коллективной). Необходимость соблюдения регламентов внутреннего контроля желательно прописать в должностных инструкциях и трудовых договорах.

Что касается сферы информационной безопасности, которая часто выходит на первый план при организации внутреннего контроля, важно не столько сохранить внутренние данные от стороннего пользователя (поскольку сведения специфичны и далеко не всегда могут быть использованы даже прямыми конкурентами), сколько обеспечить надежную функциональность и быстродействие учетно-контрольных систем. Следует также тестировать информационную систему по критериям производительность — надежность — безопасность.

Важную роль в системе внутреннего контроля в субъекте экономики является осуществление антикоррупционной деятельности. Все внутренние распоряжения, регламенты, должностные инструкции сотрудники СВК обязательно должны проверять на наличие коррупционной составляющей. Особенно важна подобная проверка для сотрудников подразделений, деятельность которых напрямую связана с движением материальных ценностей (отдела закупок, арендных отношений, ремонтно-строительной службы и других).

Таким образом, внутренний контроль является необходимым элементом в деятельности субъекта экономики. Он позволяет не только исправлять совершенные ошибки и недоработки, связанные с регистрацией фактов хозяйственной жизни, но и предупреждать возможные искажения. В связи с этим предприятие должно уделять особое внимание организации СВК для удовлетворения предъявляемым требованиям и эффективности, исчисляемой как соотношение полученных результатов и понесенных затрат.

Использованные источники:

1. Минфин РФ Информация №ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности» // <http://www.minfin.ru/ru/>
2. Беспалов М. Модель внутреннего контроля ведения бухучета и составления бухгалтерской отчетности // Налоговый вестник. 2014. № 2. С. 45 – 50.
3. Мажажихов А.А., Костарнова Е.В. Тенденции развития концепции внутреннего контроля экономического субъекта // Вестник Санкт-Петербургского университета Государственной противопожарной службы МЧС России. 2013. № 4. С. 100-103.
4. Миславская Н.А., Поленова С.Н. Бухгалтерский учет: учебник. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. 592 с.
5. Поленова С.Н. Теория бухгалтерского учета: учебник. М.: Издательско-

торговая корпорация «Дашков и К^о», 2013. 464 с.

6. Поленова С.Н. Федеральный закон «О бухгалтерском учете и учетная политика организации» Международный бухгалтерский учет. 2014. № 1. С. 2-7.

7. Поленова С.Н. Организация учетно-информационного обеспечения бизнеса. М.: Издательство «РУСАЙНС», 2015. 202 с.

*Васильева А.С., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономика»
САФУ им. М.В. Ломоносова
филиал в г. Северодвинске
Россия, г. Северодвинск*

РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Статья посвящена изучению влияния малых предприятий на процессы, происходящие в экономике России, исследованию их преимуществ и недостатков.

Ключевые слова: малое предпринимательство, малое предприятие, малый бизнес.

The article studies the influence of small businesses in the processes taking place in the Russian economy, the study of their advantages and disadvantages.

Keywords: small business, small enterprise, small business

В условиях современной рыночной экономики сектор малого предпринимательства оказывает существенное влияние на развитие народного хозяйства, решение социальных проблем и проблемы занятости населения. По численности работающих, по объему производимых и реализуемых товаров, субъекты малого и среднего предпринимательства практически во всех экономически развитых странах играют важную роль.

В любой экономике мира малый бизнес является ключевым условием роста. Однако, как видно из таблицы 1, его роль в российской экономике остается весьма незначительной. Доля занятых на малых предприятиях в общей среднесписочной численности населения в России в 2014 году составила около 14%, а доля малых предприятий в ВВП - около 20% (в то время как в зарубежных странах она превышает 50%).

Таблица 1 - Показатели, характеризующие роль малого предпринимательства в экономике стран за 2014 г.

Страна	Доля малых предприятий в ВВП, %	Доля занятых на МП в общей среднесписочной численности занятых, %
Россия	20	14,1
США	50	54
Великобритания	53	49
Германия	54	46
Франция	62	54

Япония	55	78
Италия	60	73

Особая роль малого бизнеса связана с тем рядом преимуществ, которыми обладают эти предприятия. Среди них:

- близость к клиенту;
- способность постоянно изменяться и адаптироваться;
- низкие накладные расходы;
- использование «малых ниш»;
- инновационный потенциал.

Кроме того, малый бизнес является одним из основных источников налоговых поступлений бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ. Данные предприятия оказывают огромное влияние в сфере создания рабочих мест для населения, уменьшая при этом, соответственно, уровень безработицы. На предприятиях малого бизнеса работает сравнительно небольшое количество человек, что способствует образованию достаточно тесных связей в трудовом коллективе, чего нельзя сказать о крупных и средних предприятиях. Это оказывает положительное влияние на мотивацию персонала, ввиду чего улучшаются показатели эффективности деятельности организации.

Исследование основных показателей деятельности малого бизнеса, представленное в таблице 2, показало, что количество малых предприятий за рассматриваемый период увеличилось на 5%. При этом средняя численность работников практически не изменилась, увеличившись лишь на 6 тыс.чел. Оборот малых предприятий возрос на 12,5% и составил в 2014 году 26,4 трлн.руб. Инвестиции в основной капитал выросли на 27,4%.

Таблица 2 – Основные показатели деятельности малых предприятий в РФ за 2012-2014 г.г.

Показатели	2012	2013	2014	Темп роста 2012-2014 гг, %
Количество предприятий, млрд. единиц	2,00	2,06	2,10	105,0
Средняя численность работников, млн. чел.	11,68	11,70	11,74	100,5
Оборот предприятий, млрд.руб.				
- всего:	23463,7	24781,6	26392,2	112,5
в том числе:				
- отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами.	9545,9	10331,5	11007,9	115,3
- продано товаров - несобственного производства	13917,8	14450,1	15384,3	110,5
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	521,6	574,9	664,4	127,4

Вся указанная выше динамика основных показателей деятельности малых предприятий, безусловно, отражает возрастающую роль малого бизнеса в экономике России, что положительно сказывается на качестве выпускаемой продукции, обеспечении максимальной занятости населения.

Однако для характеристики малых предприятий недостаточно рассмотреть лишь их преимущества, так как наряду с ними существует также ряд принципиальных проблем. Главная проблема, которая характеризует малый бизнес - постоянный поиск инвестиций. Инвестирование в малый бизнес всегда затруднено. Государство, конечно, оказывает поддержку малым предприятиям с помощью различных программ развития, однако, как показывает практика, эти средства весьма незначительные. Банковские кредиты также оказываются для данной сферы малодоступными. Что во многом связано с высокой ставкой рефинансирования, отсутствием достаточного имущества у малых предприятий для обеспечения кредита и кредитной истории для начинающих предпринимателей.

Для обоснования данной проблемы в таблице 3 представлены базисные ставки рефинансирования Центральных банков развитых стран. Как видно, в России данная ставка во много раз превышает показатель зарубежных государств.

Таблица 3 – Базисная ставка ЦБ в развитых странах в 2015 г

Страна	Процентная ставка
Россия	11
США	0,5
Великобритания	0,5
Германия	0,05
Франция	0,05
Япония	0,1
Италия	0,05

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что малое предпринимательство является неотъемлемой частью рыночной экономики. Для него характерна особая мобильность, гибкость и высокая эффективность. Малые предприятия могут создаваться в любом секторе экономики в ответ на неудовлетворенные нужды населения.

Использованные источники:

1. Васильева А.С. Особенности развития малого предпринимательства в Архангельской области в современных условиях [Электронный ресурс] // Современные технологии управления – 2015. – №3(51). – Режим доступа к журн.: <http://sovman.ru>
2. Васильева А.С. Современные особенности развития малого предпринимательства в Архангельской области // Финансовая аналитика: проблемы и решения №22 (160) 2013, с.23-31.
3. О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ: Федеральный закон № 209-ФЗ от 24.07.2007 (ред. от 29.06.2015):// СПС Консультант Плюс.
4. О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего

предпринимательства: Указ Президента РФ № 287 от 05.06.2015:// СПС Консультант Плюс.

5. О мерах по развитию малого и среднего предпринимательства в РФ: доклад Государственного совета РФ за 2013-2014 г.г.:// [http:// smb.gov.ru/](http://smb.gov.ru/).

*Васильева А.С., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономика»
САФУ им. М.В. Ломоносова
филиал в г. Северодвинске
Россия, г. Северодвинск*

СИСТЕМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАЗЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В РФ

Статья посвящена изучению системы финансирования нового вида учреждений в РФ - казенных, ее принципам и особенностям.

Ключевые слова: система финансирования, казенное учреждение, бюджетная смета.

The article studies the system of financing of a new type of institutions in Russia - state-owned, its principles and features.

Keywords: financing system, a state-owned institution, budget estimates.

Казенные учреждения в Российской Федерации являются одним из видов организаций, создаваемых с 2011 года. На сегодняшний день они составляют почти четверть всех типов государственных и муниципальных учреждений (рис.1).

Новый вид учреждений привел к появлению ряда вопросов по финансированию их деятельности.

Современная система финансирования данных организаций построена на соблюдении следующих принципов:

- принцип федерализма в осуществлении бюджетных расходов;
- принцип приоритетности государственных и муниципальных публичных расходов;
- принцип подведомственности расходов бюджетов;
- принцип единства кассы;
- принцип планирования финансовой деятельности казенных учреждений.

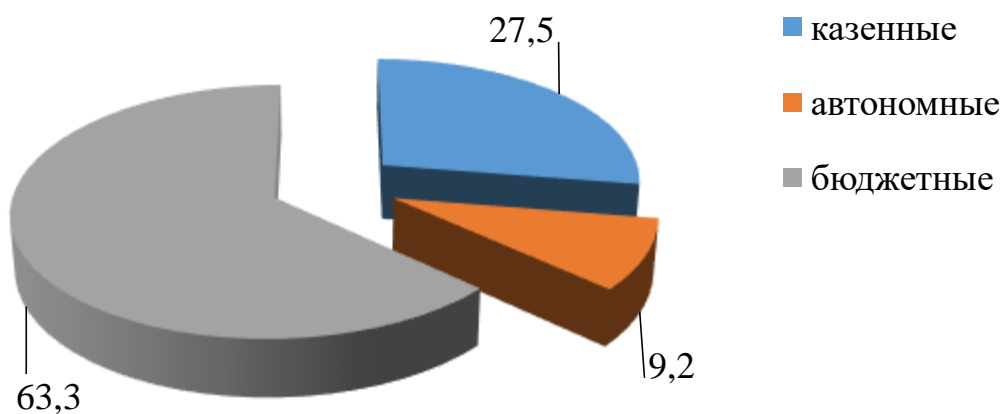


Рисунок 1 - Структура государственных и муниципальных учреждений, функционирующих на территории Российской Федерации на 15.10.2015 г., %

Стоит подчеркнуть, что финансирование расходов государственных учреждений, как финансирование в целом, осуществляется на основе единых принципов: безвозвратности и безвозмездности отпуска денежных средств; целевого использования финансовых средств; получения максимального эффекта при минимуме затрат; соблюдения финансовой дисциплины; финансирования по мере выполнения работ, услуг с учетом использования ранее отпущенных ассигнований. Строгое соблюдение принципов финансирования расходов способствует целевому и эффективному использованию бюджетных средств, осуществлению финансовыми органами действенного финансового контроля, соблюдению финансовой дисциплины.

Основными методами, на которых базируется система финансирования данных учреждений, являются:

- программно-целевой метод бюджетного планирования;
- нормативный метод планирования.

В настоящее время в Бюджетном кодексе РФ предусмотрено получение финансовых средств из бюджета на основе бюджетных смет, либо основанием для финансирования расходов государственных или муниципальных учреждений бюджетными средствами становится выполнение государственного задания, которое формируется и утверждается в соответствии с предусмотренными учредительными документами видами деятельности. Статья 6 БК РФ, определяя государственные (муниципальные) услуги, допускает возможность их оказания не только органами государственной власти (местного самоуправления), государственными (муниципальными) учреждениями, но и в случаях, установленных законодательством Российской Федерации, иными юридическими лицами. При этом вопрос о финансировании (возмещении) затрат юридическим лицам в случае оказания ими таких услуг потенциально может быть разрешен в рамках ст. 78 БК РФ.

Согласно п. 2 ст. 161 Бюджетного кодекса Российской Федерации

финансирование бюджетных учреждений осуществляется на основании бюджетной сметы и за счет средств соответствующего бюджета бюджетной системы РФ. Для казенных учреждений действует система утвержденных лимитов бюджетных обязательств по отдельным статьям (направлениям) финансирования, которые устанавливаются в соответствии со сметой расходов казенного учреждения.

Кроме финансирования из соответствующего бюджета согласно смете, а также осуществления, в соответствии с учредительными документами, приносящей доход деятельности, казенные учреждения могут быть получателями грантов. В современных условиях гранты, предоставляемые (как правило, в результате конкурсного отбора) для реализации конкретных проектов в области науки, культуры, образования и т.д., получили широкое распространение. В части казенных учреждений законодательство Российской Федерации не ограничивает права юридического лица на участие в конкурсе на получение гранта, и если данная организация будет определена победителем конкурса, финансовое обеспечение для реализации целей, на достижение которых предоставляется грант, должно осуществляться в пределах бюджетных ассигнований, установленных ст. 70 БК РФ, и на основании бюджетной сметы с учетом ограничений, предусмотренных ст. 161 БК РФ. Гранты могут быть учреждены Президентом Российской Федерации, российскими или иностранными организациями, гражданами для проведения различных программ, мероприятий, исследований, при этом порядок и условия выделения грантов регламентируются положениями, утвержденными на соответствующем уровне.

Казенные учреждения могут получать денежные средства или имущество в виде пожертвований. При этом в соответствии со ст. 582 ГК РФ при получении имущества в виде пожертвований должен быть обеспечен раздельный учет.

Финансирование казенных учреждений осуществляется на основе сметы, все доходы казенных учреждений являются доходами соответствующего бюджета. Так, федеральные казенные учреждения уплачивают налоги на имущество и транспортный налог в региональный бюджет, земельный налог в местный бюджет и налог на прибыль в соответствии с установленным распределением. Таким образом, налоговые расходы казенных учреждений формируют налоговые доходы того же бюджета или бюджетов другого уровня. Исключение казенных учреждений из состава налогоплательщиков приведет к тому, что у казенных учреждений не будет обязанности вести налоговый учет и подавать налоговую декларацию. При этом существенно снизится и трудоемкость ведения бухгалтерского учета в казенных учреждениях, а также объем работ по операциям, связанным с санкционированием расходов, лимитами бюджетных обязательств, снизится нагрузка на органы Федерального казначейства и налоговые органы.

Для казенного учреждения применяется преимущественно

предварительный финансовый контроль по всем расходам - проверка казначейством наличия денежного обязательства. Данные положения подчеркивают то, что участие казенного учреждения (как и органа государственной власти) отождествляется с действиями самого государства и гражданско-правовая ответственность возлагается непосредственно на публично-правовое образование.

Использованные источники:

- 1 Бюджетный кодекс Российской Федерации №145-ФЗ от 31.07.1998 (ред. от 13.07.2015) // СПС Консультант Плюс.
- 2 Гражданский кодекс Российской Федерации: Часть первая - четвертая: №51-ФЗ от 30.11.1994 (ред. от 13.07.2015) // СПС Консультант Плюс.
- 3 О некоммерческих организациях: Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ (ред. 13.07.2015) // СПС Консультант Плюс.
- 4 О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений: Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ (ред. 31.12.2014) // СПС Консультант Плюс.

*Вдович С.А.
старший преподаватель
кафедра «Прикладная информатика в экономике и управлении»
Омельченко П.Н., к.с-х.н.
старший преподаватель
кафедра «Прикладная информатика в экономике и управлении»
Оренбургский государственный университет
Джабраилова И.В.
ассистент
кафедра «Прикладная информатика в экономике и управлении»
Россия, г. Оренбург*

**МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕН ТОВАРОВ АПК НА ОСНОВЕ
АНАЛИЗА ДАННЫХ В СИСТЕМЕ 1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8**

В статье рассматривается проблема позиционирования товаров местных производителей в торговых сетях. Особое внимание уделяется механизму формирования цен товаров агропромышленного комплекса. В данной статье представлено краткое описание разработанной автоматизированной системы «Интеллектуальная информационная система выбора стратегии ценообразования». В качестве инструментального средства использована платформа «1С:Предприятие 8.3». Для реализации поставленной задачи использован механизм анализа данных системы 1С:Предприятие. На основе анализов данных общая статистика, поиск ассоциаций, дерево решений и базы правил автоматизирован алгоритм формирования оптимальной цены каждого товара АПК исходя из маркетинговых стратегий ценообразования для АПК, данных о продажах товара, мнении покупателей, цен конкурентов на данный товар.

Ключевые слова: цена, АПК, 1С:Предприятие, механизм анализа

данных, интеллектуальная информационная система, поиск ассоциаций, дерево решений, товар.

The problem of positioning of the goods of local manufacturers in retail chains. Particular attention is paid to the mechanism of formation of the prices of goods of agriculture. The article presents a short description of developed automation system "Intellectual information system for selecting pricing strategies". Platform 1C: Enterprise 8.0 is used as tool for development. Data analysis of system 1C: Enterprise 8.0 provides implementation of objectives and goals. To accomplish the task of data analysis used the mechanism of the 1C: Enterprise. Based on the analysis of data the statistics, search for associations, decision tree and rule base algorithm for automated formation of the optimal price for each product on the basis of agribusiness marketing pricing strategies for agriculture, data on the sales of goods, Customer Reviews, competitors' prices for the goods.

Keywords: data mining analysis, 1C:Enterprise, analysed statistical data, associational search, merchandising, database rule, price, product, intellectual information system.

Активное участие государства в воспроизводственном процессе всего продовольственного комплекса характерно для любой страны с развитой рыночной системой. Причем меры, принимаемые государством по поддержанию равновесия между спросом и предложением, защите отечественного производителя и проведению структурных и социальных преобразований на селе, носят не только экономический, но и внешнеэкономический, административный характер. Однако ведущую роль во всей системе государственной экономики играет поддержание соответствующего уровня цен и ценового равновесия, поскольку разбалансировка ценового механизма приводит к масштабным разрушительным последствиям. Проведение государственной политики регулирования цен, несмотря на ее общепризнанные положительные стороны, в то же время имеет ряд недостатков. В целом можно отметить, что ценовое вмешательство при всем его значении далеко не всегда является инструментом, который позволяет с высокой эффективностью и необходимой реакцией регулировать сельскохозяйственное воспроизводство. Поэтому нужны дополнительные механизмы, позволяющие корректировать действие ценового регулирования.[1]

Одним из приоритетных направлений развития Оренбургской области является АПК. В задачи которого, входит производство качественных и приемлемых по ценовым факторам продуктов питания, выход на внешние рынки. Исходя из мировой экономической ситуации последнего года и введения санкций против России, особо остро встает вопрос импортозамещения в сфере продовольственных товаров. Каждый регион должен стремиться обеспечивать свое население качественными, конкурентоспособными, приемлемыми по цене товарами. На 1 июля 2015 года, согласно данным Правительства Оренбургской области, на территории

Оренбургской области производством пищевых продуктов занималось 450 крупных, средних и малых предприятий. Из них молокоперерабатывающих – 26, мясоперерабатывающих – 70, хлебопекарных – 149 [2]. Зачастую, в торговых сетях региона можно встретить продукцию неместных, а производителей других регионов, по более низким ценам. Для того, чтобы торговые сети региона, представляли местных производителей, необходимо формировать грамотную ценовую политику на данные товары.

Исследуя рынок программного обеспечения, которое использует в своей торговой деятельности субъекты малого бизнеса, можно сделать вывод, что большую часть этого рынка занимают продукты фирмы 1С. Это обусловлено такими факторами как доступность программ, возможность бесплатного обновления и сопровождения, взаимосвязь с налоговыми органами, фондами социального страхования и пенсионным фондом, готовые прикладные решения, как для организаций торговли, так и для других областей бизнеса. Система 1С:Предприятие имеет механизмы интеллектуального анализа данных, которые можно интегрировать в любую конфигурацию платформы 1С:Предприятие.

Целью научно-исследовательской работы является проектирование интеллектуальной системы выбора маркетинговой стратегии цен товаров на основе механизма анализа данных в системе 1С:Предприятие. В соответствии с поставленной целью, необходимо решить следующие задачи: проанализировать основные формы и методы ценовой политики предприятий, реализовать механизм по совершенствованию ценовой политики предприятия на платформе 1С:Предприятие.

Ценовой механизм в АПК сочетает рыночную цену с регулируемым гарантированными ценами. Рыночные цены складываются под влиянием спроса и предложения, являются основной формой экономических взаимоотношений сельскохозяйственных товаропроизводителей с другими субъектами рынка. Гарантированные цены определяют минимально допустимый уровень цен на сельскохозяйственную продукцию, выполняют страховую функцию по отношению к доходам сельскохозяйственных товаропроизводителей. В основе ценовой политики предприятия лежат три фактора:

- положение предприятия на рынке, которое определяется организационной структурой, долей товаропроизводителя, его товарным ассортиментом и финансами;
- перспективность товара, обусловленная его конкурентоспособностью, технологией производства, уровнем платежеспособного спроса;
- перспективность рынка, определяемая его емкостью и насыщенностью, ценовой и доходной эластичностью спроса на товар.

Возможными целями предприятия, определяющими политику ценообразования, являются выживание, максимизация текущей прибыли, максимизация рыночной доли, лидерство в области качества продукции.

В основу определения цен могут быть положены издержки

производства, мнение покупателей, цены конкурентов.

Для реализации механизма выбора цен на товары была разработана интеллектуальная информационная система (ИИС) выбора стратегии ценообразования. Задача данной ИИС, исходя из маркетинговых стратегий ценообразования, данных о продажах товара, мнении покупателей, цен конкурентов на данный товар, сформировать оптимальную цену для каждого товара. Для формирования оптимальной цены товара в системе осуществляется:

- анализ спроса на товар;
- расчет издержек при установке цены на продукцию;
- установка цены на продукцию в сравнении с ценами конкурентов;
- корректировка цены в связи с реакцией конкурентов;
- установка верхнего и нижнего порогов при установлении цены;
 - определение динамики цен; выявление товаров покупаемых вместе;
- определения тактики установке цен на товары;
- установка скидок на товары.

Используя механизм анализа данных системы 1С:Предприятие «Общая статистика» были определены такие показатели как: количество продаваемого товара (спрос на товар), верхний и нижний порог цен, средняя цена продаваемого товара каждого вида и т.др. Исходя из полученного результата, можно выявить причину снижения спроса на товары и применить специальную ценовую политику (скидки, акции) для этих групп товаров, с наименьшим спросом.

Далее в системе использован механизм «Дерево решений», который позволяет получить причинно-следственную иерархию условий, приводящую к определенному решению. Например, получить дерево условий, по которому можно определить границы цен на товары.

Анализ данных «Поиск Ассоциаций» в данной работе используется для определения товаров, продаваемых вместе. С целью выявления закономерности, и основываясь на полученных правилах, предлагать клиенту данные товары вместе, возможно применение к ним особой ценовой политики.

На основании существующих ценовых стратегий и статистического анализа продаж в системе сформирована база правил, позволяющая формировать процент наценки на товар, минимальную и максимальную границу цены.

Разработанная ценовая стратегия должна постоянно проверяться и при необходимости корректироваться, так же она должна соответствовать общей стратегии маркетинга, которой придерживается предприятие. Проверку необходимо осуществлять на основе анализа данных в 1С: Предприятия 8, например, использовать анализ данных «Общая статистика».

Предприятию обязательно необходимо знать цены и качество товаров своих конкурентов, информация об их ценах и товарах является задачей для собственного ценообразования. Если товар одинаковый товару конкурента, предприятие будет вынуждено назначить цену, близкую к цене конкурента

или ниже. Организации необходимо выбрать такой метод ценообразования, который в максимальной степени учитывает все перечисленные ограничения.

Использованные источники:

1. Моргоев Б.Т. Ценовое регулирование деятельности АПК как одна из форм государственной финансовой поддержки. Журнал «Известия горского аграрного университета» 2014г., 4 номер
2. Агропромышленный комплекс Оренбургской области. <http://www.orenburg-gov.ru/power/executive/2-53-7/activity/>
3. Липсиц, И. В. Ценообразование [Текст] : учеб.-практ. пособие для бакалавров / И. В. Липсиц; Высш. шк. экономики, Нац. исслед. ун-т. - М. : Юрайт, 2012. - 400 с. - ISBN 978-5-9916-1487-0.
4. Радченко, М.Г., Хрусталева Е.Ю. 1С:Предприятие 8.3 Практическое пособие разработчика. Примеры и типовые приемы / М.Г. Радченко, Е.Ю. Хрусталева. – М.: ООО «1С-Публишинг», 2013. – 965 с. – ISBN 978-5-9677-2041-3

*Векшина Е.С.
студент 3 курса
РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

РЫНОЧНЫЕ УСЛОВИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В процессе функционирования и развития предприятия на результаты его деятельности большое влияние оказывают рыночные условия. Именно тенденции рынка определенной продукции формируют экономическую политику предприятия и маркетинговую стратегию его поведения.

Ключевые слова: рыночная экономика, рынок продукции, служба маркетинга, маркетинговая деятельность.

В процессе функционирования предприятия в условиях нестабильной рыночной экономики необходимо периодически оценивать эффективность деятельности, которая измеряется не только полученной прибылью, но и другими показателями производственно-хозяйственной деятельности, например, развитием рынка продукции, расширением номенклатуры и ассортимента продукции, завоевание определенной рыночной позиции, сохранение имиджа фирмы и многим другим. На стадии развития любого предприятия определяется эффективность организационной и производственной структуры предприятия, обосновывается существование каждого структурного подразделения, исходя из его вклада в конечный результат хозяйственной деятельности предприятия, устанавливаются фонд заработной платы, численность персонала, стоимость валовой продукции и т.п.

Для формирования капитала (ресурсов) предприятие используется или собственные средства или заемные, например банковский кредит в основном

на коммерческой основе. Собственным источником формирования денежного капитала для финансирования капитальных вложений служат поступления от акционеров (продажа ценных бумаг), прибыль, амортизационные отчисления. Если возникает проблема с формированием собственных средств необходимо рассматривать способы привлечения капитала на любой стадии жизненного цикла предприятия и во всяких сферах деятельности.

Для стабилизации положения предприятия на рынке соответствующей продукции необходимо создавать и развивать службу маркетинга, т.е. коллектив специалистов по изучению, анализу и планированию маркетинговой политики, учитывая пожелания потребителей, спрос, а также конкуренцию на рынке и состояние конкурирующих фирм¹⁰. Служба маркетинга – составная часть хозяйственной деятельности, направленная на экономически обоснованное продвижение товара от товаропроизводителя к потребителю.

Большое значение службы маркетинга в становлении предприятия и обеспечении максимизации прибыли объясняется тем, что она анализирует действующие рынки и оценивает возможности потребителя, включая платежеспособность и интерес к реализуемому товару, возможности конкурентов, определяет номенклатуру спроса и ее объемы, емкость на данный момент и в перспективе. Все это позволяет товаропроизводителю оптимизировать цены, удовлетворить спрос и максимизировать прибыль.

Стратегия маркетинга может быть дифференцированной или недифференцированной.

Недифференцированный тип маркетинга характерен для начинающих предприятий, денежный капитал которых недостаточен для проектирования нескольких номенклатурных наименований продукции одновременно, а рынок, где производитель планирует реализовать свою продукцию, не делится по интересам. Иными словами, сегментация отсутствует, и производитель выходит на рынок с одним наименованием товара и высокой степенью риска¹¹.

Дифференцированный тип маркетинга, предусматривающий проведение нескольких исследовательских проектов, требует высоких затрат с возможными потерями по некоторым исследованиям, но предусматривает удовлетворение определенного набора различных потребностей потребителя. Данный вид маркетинга ориентирован на сегментированный рынок.

Кроме маркетинговой деятельности любое производственное предприятие, перерабатывающее в особенности, должно осуществлять всестороннюю научно-исследовательскую деятельность, т.е. Заниматься

¹⁰ Ашмарина Т.И. Анализ устойчивого экономического развития сельскохозяйственной деятельности // Известия Международной академии аграрного образования. – 2015. – № 23. – С. 31-35.

¹¹ Сергеева Н.В. Экономические проблемы импорта зарубежной сельскохозяйственной техники в условиях финансового кризиса // Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования Московский государственный аграрноинженерный университет им. В.П. Горячкина. – 2010. – № 6. – С. 53-56.

разработкой новых видов продукции, применением новых технологий производства, модернизацией процессов, их оптимизацией и определением эффективности от подобных мероприятий. Информация по завершённым НИОКР и технической подготовке производства обеспечивает формирование парка основного технологического оборудования и оборотных средств, т.е. Приобретение сырья, материалов, различных энергоносителей и т.п.

Разрабатывается и составляется технико-конструкторская документация, в которой отражены наименования новых видов продукции, изделий, используемые ингредиенты, применяемые части с технологическими маршрутами изготовления, используемое оборудование; материалы и т.п.

Во всех случаях необходимо исследовать рынок и только на этой основе принимать управленческие решения и направления первоочередных действий. Рынок продукции – это разновидность ярмарки, где товаропроизводитель рекламирует свой товар в виде проспектов, буклетов, каталогов и т.п. В этих рекламных иллюстрированных изданиях описывается товар, указываются эксплуатационные издержки по обслуживанию, количество и сроки поставки, цена за единицу продукции и т.п.

Рынок продукции может дифференцироваться по виду продукции (сегментация), например, рынок товаров промышленного назначения, рынок товаров народного потребления, рынок сырья, рынок материалов, рынок одежды и т.п. На рынке продукции оптовый покупатель или экономический посредник проводит переговоры о возможности приобретения необходимых товаров. По мере договорённости заключаются договора купли-продажи, где отражены условия, на основе которых продавец (товаропроизводитель) продает другой стороне – покупателю – материальные ценности за определённую плату.

Особую роль при этом играет экономический посредник. Экономический посредник – это физическое лицо (или организация), которое связывает заинтересованные стороны (продавец–покупатель), желающие заключить сделку купли-продажи. В отличие от торговой организации, экономический посредник самостоятельное звено в цепи производство – потребление. Он ведёт дело за свой счёт и получает проценты от сделки, как от поставщика (товаропроизводителя), так и от покупателя¹².

После поступления денег за реализованную продукцию на расчётный счёт товаропроизводителя отдел сбыта начинает отгрузку оплаченной продукции и производит отчисления на вознаграждение экономического посредника.

Кругооборот денежного капитала считается завершённым, когда суммы за реализованную продукцию переведены на расчётный счёт предприятия. Конечно денежный капитал возвращается не полностью, а только та часть его, которая материализована в готовой продукции, т.е. Стоимость материала, сырья, энергии, топлива, заработная плата,

¹² Сергеева Н.В. К вопросу повышения эффективности молочного животноводства // Международный технико-экономический журнал. – 2015. - № 5. – С.49-54.

амортизация и т.п.

Для устранения негативных последствий производственно-хозяйственной деятельности товаропроизводителя необходимо:

четко определить цели и задачи промышленного производства;
провести оценку развития предприятия и результатов анализа потребностей рынка;

установить предполагаемую прибыль и рентабельность в условиях действующей налоговой политики;

разработать перспективную товарную политику, включающую создание новой продукции на основе изучения спроса; новой технологии, обеспечивающей гибкую систему производства и его дифференциация, т.е. Расширение номенклатуры, производимой продукции и ее ассортимента или переход к выпуску многономенклатурной продукции малыми объемами;

обосновать необходимость привлечения инвестиции для увеличения доли собственных разработок в создании новой продукции и технологии и сокращении лицензионных соглашений на использование изобретений и других результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;

определить перспективы реализации товаров и освоить новые рынки сбыта.

Использованные источники:

1. Ашмарина Т.И. Анализ устойчивого экономического развития сельскохозяйственной деятельности // Известия Международной академии аграрного образования. – 2015. – № 23. – С. 31-35.
2. Сергеева Н.В. Экономические проблемы импорта зарубежной сельскохозяйственной техники в условиях финансового кризиса // Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина. – 2010. – № 6. – С. 53-56.
3. Сергеева Н.В. К вопросу повышения эффективности молочного животноводства // Международный технико-экономический журнал. – 2015. – № 5. – С.49-54.

Велиева Э.А.

студент 1го курса магистратуры

экономический факультет

Дагестанский государственный университет

Россия, г. Махачкала

ВЛИЯНИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ НА ЭКОНОМИКУ И УСЛОВИЯ ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

В статье рассмотрены электронные деньги, преимущества их применения, сфера их влияния и условия функционирования.

Ключевые слова: электронные деньги; денежное обращение; экономика.

На примере таких стран как США, Германия, Великобритания, Китай и других, можно увидеть, что развитие информационных технологий, средств информатизации привело одновременно к их широкому использованию в сфере платежных систем. Целью таких мер являлось повышение эффективности функционирования действующих платежных систем, перевода предоставления платежных услуг на полностью электронную и высокоавтоматизированную основу, а за счет этого и снижения издержек наличного денежного обращения. В конечном итоге, это стало способствовать повышению заинтересованности государств в создании и дальнейшем развитии электронных платежных систем, возможности использования электронных денежных средств в экономике.

В современное время именно электронные деньги пользуются большой популярностью применения в отличие от наличных форм денежных средств. **Электронные деньги** можно представить в виде эмитированных в электронном виде платежных **чеков или сертификатов**, которые имеют определенный номинал и хранятся в специальном зашифрованном виде, а также подписаны определенной электронной подписью. В общем виде электронные деньги являются аналогом наличных средств. Сертификаты при таких расчетах передаются от одного участника системы другому участнику.

Как и любой продукт, электронные деньги имеют определенные преимущества и недостатки. В целом преимущества в сравнении с наличными денежными средствами существенны и выражаются в следующем:

1) электронные деньги отлично делятся и объединяются. Например, в случае совершения платежа отсутствует необходимость в сдаче;

2) электронные деньги обладают высокой компактностью. Так, величина суммы никак не будет связана с габаритными или весовыми размерами денег, как если бы это были наличные деньги [3];

3) у электронных денег очень низкие затраты на их эмиссию. У государства отпадает надобность чеканить монеты и печатать банкноты, использовать металлы, бумагу, краски и другие материалы;

4) при использовании электронных денег отпадает необходимость в их пересчете;

5) в отличие от наличных денег у электронных денег значительно выше степень организации физической охраны;

6) при осуществлении операций с электронными деньгами момент платежа фиксируется специальными электронными системами, и соответственно воздействие человеческого фактора значительно снижается;

7) при осуществлении платежей посредством специальных фискализированных эквайринговых устройств продавец не сможет скрыть полученные средства от налогообложения;

8) электронные деньги не нуждаются в пересчете, упаковке, перевозке, а также организации специальных мест хранения;

9) электронные деньги не теряют своих качеств с течением времени и обладают высокой степенью сохраняемости;

10) электронные деньги обладают высокой степенью безопасности – защищенность от хищения, подделки, или изменения номинала и т. п., за счет обеспечения криптографических и электронных средств.

В современной жизни электронные деньги являются незаменимым элементом в системе информационного пространства. Их значимость существенно повысилась, так как они стали выполнять функцию универсального средства платежа. Универсальность данной функции выражена в возможности использования таких денег в сети Интернет, который сегодня используется абсолютно во всех сферах.

Стоит отметить, что электронные деньги оказывают значительное влияние на такой показатель денежного обращения, как объем денежной массы в обращении. Также электронные деньги влияют на доход центральных банков от эмиссии.

Для осуществления контроля влияния электронных денег на общую денежную массу государство в лице органов денежно-кредитного контроля должно осуществить привязку размера эмиссии электронных денег к размеру тех привлекаемых вкладов, которые выдаются до востребования с обязательным установлением специального норматива мгновенной ликвидности. Также, наряду с этим, необходимо ввести обязательное резервирование в размере эмиссии. При этом количество эмитентов обязательно нужно ограничить в целях облегчения контроля со стороны Центрального банка РФ, а в отношении этих организаций должен применяться мониторинг в режиме реального времени [2].

Если говорить о доходе центральных банков от эмиссии, то следует отметить, что замена наличности электронными деньгами может повлечь за собой утрату части эмиссионного дохода ЦБ РФ и уменьшению их баланса. Вместе с тем, большая часть финансовых экспертов прогнозируют обратное, а именно, что уменьшение эмиссионного дохода не достигнет такой отметки, при которой ЦБ не сможет оплачивать свои расходы на эмиссионные операции. Кроме того, на сегодняшний день, в мире нет ни одного центрального банка, который отмечал бы весомое отрицательное воздействие выпуска электронных денег на размер его баланса, а так же уменьшение его общего эмиссионного дохода.

Одним из обязательных условий функционирования электронных денег является наличие специальной платежной системы, посредством которой можно будет осуществлять перевод электронных средств. В нашем государстве в 2014 г. для этого была создана национальная система платёжных карт – МИР. Целью ее создания и использования является обеспечение бесперебойности, эффективности, а также доступности оказания услуг по переводу денежных средств. Достижение указанной цели позволит нашему государству существенно снизить уязвимость и зависимость от действующих крупных мировых платежных систем, которые в находятся в юрисдикции стран западной Европы и США. Это особенно актуально в настоящее время в связи с наличием санкций со стороны стран Европы и США в отношении нашего государства, и возможностью этих

стран использовать также и платежные системы в целях решения своих политических задач.

На наш взгляд, необходимо внести изменение в федеральный закон от 27.06.2011 №161-ФЗ «О национальной платежной системе» [1] путем закрепления обязательного применения национальной платежной системы всеми действующими на территории России юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, зарегистрированными на территории России. Каждое юридическое лицо или индивидуальный предприниматель обязаны будут заключать договора об осуществлении расчетов по операциям с использованием платежных карт или национальных платежных инструментов. Такая мера позволит государству добиться решения следующих задач:

- снизить риски приостановки операций при осуществлении расчетов между всеми участникам путем политического влияния руководства тех или иных стран, так как в этом случае организация и контроль операций будет осуществляться посредством отечественной платежной системы, а не иностранной;

- обеспечит прозрачность и достоверность проводимых операций, а также предоставит возможность соответствующим органам проверять перевод и поступление доходов и расходов, взимаемых платежей – налогов и сборов (ФНС России, ПФР России, ФСС России, ФОМС России и др.);

- увеличит поступление средств в бюджет, взимаемых за предоставление платежной системы, за счет заключения договоров об осуществлении расчетов по операциям с использованием карт или национальных платежных инструментов.

Резюмируя вышесказанное, следует отметить, что создание эффективно действующей системы расчетов за счет использования электронных денег положительно скажется на общей экономической ситуации в стране, и даст возможность:

- снизить уровень сферы теневого обращения наличности;
- повысить прозрачность совершения сделок;
- ускорить необходимость удовлетворения своих потребностей как физическим, так и юридическим лицам.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 27.06.2011 «161-ФЗ (ред. от 29.12.2014) «О национальной платежной системе» // Собр. Законодательства РФ, 04.07.2011, № 27, ст. 3872.
2. Катасонов В.Ю., Битков В.П. *Деньги. Кредит. Банки: Учебник для бакалавров* – М.: Изд. Юрайт, 2015. – 575с.
3. Кочергин Д.А. *Электронные деньги: Учебник* – М.: ЦИПСИР, 2011. – 422с.

Вержбицкая И.В.
старший преподаватель
кафедра экономики
АНО ВО Ставропольский институт
кооперации филиал БУКЭП
Россия, г. Ставрополь

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ БУХГАЛТЕРСКОГО АНАЛИЗА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Статья посвящена рассмотрению организационных основ бухгалтерского анализа и информационного обеспечения несостоятельности хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: бухгалтерский анализ, цель бухгалтерского анализа, задачи бухгалтерского анализа, факты хозяйственной деятельности, несостоятельность, банкротство, бухгалтерская экспертиза

ORGANIZATIONAL ACCOUNTING AND FINANCIAL ANALYSIS OF PROBABILITY OF BANKRUPTCY OF AN ECONOMIC ENTITY

The article is devoted to consideration of organizational fundamentals of accounting analysis and information support of insolvency of a business entity.

Keywords: accounting analysis the accounting analysis, accounting analysis task, the actual business activities, insolvency, bankruptcy, forensic accounting

Под бухгалтерским анализом мы понимаем инструмент реализации функций управления предприятием, используемый в рамках текущего бухгалтерского учета на основе информации, отражаемой на счетах, бухгалтерского учета посредством двойной записи на основании первичной документации, с целью своевременного выявления признаков изменения показателей финансового состояния хозяйствующего субъекта, направленных на создание банкротства.

Цель бухгалтерского анализа обозначена как своевременное выявление негативных тенденций в изменении показателей, характеризующих и оказывающих влияние на платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия, способствующих наступлению банкротства, на основе систематизации и обобщения данных по счетам бухгалтерского учета.

Задачами бухгалтерского анализа являются:

- выявление отрицательной динамики показателей, формирующих платежеспособность;
- выявление показателей, свидетельствующих на ранних стадиях о появлении признаков банкротства, в том числе преднамеренного и/или фиктивного;
- выявление показателей, свидетельствующих о недружественных действиях контрагентов;
- формирование информационной доказательной базы для предотвращения обвинений руководства компании в фиктивном банкротстве.

С точки зрения влияния на потенциальную угрозу банкротства предприятия все факты хозяйственной деятельности предлагается разделить на три группы по степени риска:

- 1) операции с низким уровнем риска банкротства предприятия,
- 2) операции со средним уровнем риска банкротства предприятия,
- 3) операции с высоким уровнем риска банкротства предприятия.

К операциям первой группы следует отнести немногочисленную группу фактов хозяйственной жизни, отражающих внутреннее движение каких-либо активов, характеризующее либо их фактическое перемещение внутри организации без изменения их стоимостной оценки, либо их превращение из одной формы в другую.

К операциям со средним уровнем риска банкротства предприятия следует, по нашему мнению, отнести операции, формирующие отдельные расчетные (оценочные) показатели – расчет и начисление оплаты труда, расчет оценочных обязательств, формирование резервов за счет чистой прибыли, начисление амортизации основных средств и нематериальных активов и др.

Наибольшую группу составляют факты хозяйственной жизни, несущие наиболее высокий риск наступления неплатежеспособности и банкротства предприятия. К этой группе следует отнести практически все операции, результатом которых является возникновение обязательств (дебиторской и кредиторской задолженности всех видов), а также операции по их погашению, в том числе и неденежными средствами.

Чем выше влияние осуществляемых на предприятии операций на показатели финансового состояния и платежеспособности, тем более пристальное внимание к параметрам и срокам их реализации и отражения в бухгалтерском учете следует уделить должностным лицам организации.

Поскольку именно в системе бухгалтерского учета находит отражение конечный факт свершения той или иной хозяйственной операции, то именно в бухгалтерии могут быть выявлены признаки нетипичных, подозрительных и высокорискованных операций.

Таким образом, проведение бухгалтерского анализа различных показателей, имеющих любое отношение к показателям финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, позволит предприятию своевременно обнаружить факты хозяйственной жизни, несущие потенциальную угрозу банкротства. Особое внимание в рамках бухгалтерского анализа следует уделять операциям с повышенным риском наступления банкротства.

Реалии современности таковы, что хозяйствующие субъекты для успешного функционирования должны молниеносно реагировать на постоянно возникающие новые тенденции и проблемы. Для этого бухгалтерская и финансовая службы должны своевременно обеспечить высшее руководство компании информацией, которая необходима для принятия управленческих решений. Указанная цель может быть достигнута путем формирования и мониторинга системы сигнальных показателей,

формируемых на основании данных бухгалтерского учета.

Система показателей (контрольных индикаторов) должна включать в себя все существенные данные и коэффициенты, позволяющие указать на негативную динамику в наиболее приоритетных сферах деятельности организации. В частности, в рамках выявления признаков преднамеренного и фиктивного банкротства особое значение имеет динамика показателей, характеризующих состояние расчетов с дебиторами и кредиторами, движение и направления использования денежных средств, иных активов организации.

При разработке системы бухгалтерского анализа следует решить вопрос о частоте отслеживания показателей-индикаторов. Для принятия оперативных финансовых и хозяйственных решений руководству часто требуется информация немедленно. Однако следует помнить, что принятая технология ведения бухгалтерского учета требует определенного времени для отражения показателей на счетах и их последующей группировки в учетных регистрах. При осуществлении бухгалтерского учета с использованием информационных технологий и электронного документооборота скорость формирования необходимой информации возрастает. Кроме того, постоянное отслеживание всех показателей-индикаторов – достаточно трудоемкий процесс. По этому, следует определить приоритеты и различный срок анализа отдельных индикаторов.

Наконец, важным моментом построения системы бухгалтерского анализа является определение набора индикаторов, которые будут отражать все существенные стороны финансового состояния предприятия и текущего положения дел. К сожалению, универсальных перечней таких показателей просто не существует и не может быть разработано, поскольку их набор зависит от многих факторов как внешней, так и внутренней среды деятельности предприятия. Важное условие, которое должно соблюдаться при формировании набора таких индикаторов – в систему должны быть включены те показатели, которые характеризуют финансовое благополучие компании и поддаются управлению со стороны самого хозяйствующего субъекта (например, период оборота кредиторской задолженности). А также индикаторы, не зависящие от решений руководства, но влияющие на состояние бизнеса (рост просроченной дебиторской задолженности).

Важным этапом бухгалтерского анализа является проведение сравнения значений индикаторов, достигнутых на определенный момент времени, со значениями этих же индикаторов за прошедшие сравнимые по продолжительности периоды времени. При этом сравнение показателей может производиться не только за год, но и с прошлым месяцем, неделей, иного отрезка времени, обусловленного принципом разумности.

Главными принципами формирования системы сигнальных индикаторов должны являться принцип необходимости и принцип достаточности информации.

В процессе проведения бухгалтерского анализа бухгалтерам следует особое внимание уделять операциям и сделкам, относимым

законодательством к категории сомнительных и не соответствующих условиям рыночного механизма функционирования или обычаям делового оборота.

Так, согласно п. 9 постановления Правительства РФ от 27.12.2004 № 855 к сделкам, «заключенным на условиях, не соответствующих рыночным условиям, относятся:

а) сделки по отчуждению имущества должника, не являющиеся сделками купли-продажи, направленные на замещение имущества должника менее ликвидным;

б) сделки купли-продажи, осуществляемые с имуществом должника, заключенные на заведомо невыгодных для должника условиях, а также осуществляемые с имуществом, без которого невозможна основная деятельность должника;

в) сделки, связанные с возникновением обязательств должника, не обеспеченные имуществом, а также влекущие за собой приобретение неликвидного имущества;

г) сделки по замене одних обязательств другими, заключенные на заведомо невыгодных условиях».

Затруднительность выявления признаков преднамеренного банкротства обусловлена еще и большим объемом договоров, первичной документации (например, статистической, бухгалтерской и налоговой отчетности и т. д.), регистров бухгалтерского и налогового учета, а также (при наличии) материалов аудиторской и налоговых проверок, и других данных, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность предприятия.

Для анализа произведенных сделок требуется массив разнородных документов: договоры с контрагентами, акты приемки-передачи объектов основных средств, акты приемки-передачи финансовых вложений, товарные накладные, транспортные накладные, отчеты независимых оценщиков имущества, складские документы по учету движения товарно-материальных ценностей, платежные документы и пр.

По результатам проведения бухгалтерского анализа должна составляться аналитическая записка, содержащая набор показателей-индикаторов, их динамику, интерпретацию динамики. В отдельном разделе аналитической записки должны быть приведены факты выявления подозрительных с точки зрения законодательства сделок, имевших место на предприятии и отраженных на счетах бухгалтерского учета. При этом анализ наличия подобных сделок и включение такой информации в аналитическую записку позволит своевременно выявить операции, не санкционированные высшим руководством или собственниками бизнеса, или не имеющие достаточного подтверждения стоимостных оценок, обоснованности цен и их соответствия рыночным условиям и пр.

Таким образом, создание системы сигнальных показателей вовсе не отменяет регулярного финансового анализа. Ее внедрение призвано помочь в срочном порядке выявить основные зоны риска и необходимые направления

для дальнейших исследований, проведение которых потребует большего времени.

Использованные источники:

1. Жадан В.Н. Проблемы доказывания фактов преднамеренного банкротства предприятий//Пробелы в российском законодательстве, 2013.-№ 1. С. -194-197.
2. Вержбицкая И.В. Применение методов экономического анализа при выявлении признаков фиктивного или преднамеренного банкротства/И.В. Вержбицкая//Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2012. № 17. С. 142-146.
3. Вержбицкая И.В. Значение анализа кредиторской задолженности для предотвращения банкротства юридического лица/И.В. Вержбицкая//Наука и современность. 2012. №19-2. С. 162-167.
4. Вержбицкая И.В., Кипа Е.Г. Внутренний контроль состояния расчетов с дебиторами и кредиторами как инструмент распознавания признаков преднамеренного банкротства организации//Экономика и предпринимательство. 2013. № 12-3 (41-3). С. 510-516.

*Власова Д.Д.
студент 4 курса
Самбулова Е.С.
студент 4 курса
институт экономики и управления
Овчинникова И.В.
научный руководитель
Кузбасский Государственный Технический
университет имени Т. Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

ПОНЯТИЕ И СПОСОБЫ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

На сегодняшний день тема моей статьи является актуальной, т. к. важно правильно понимать, что такое налоговое планирование. В своей статье я хочу рассказать подробнее об этом, а так же для чего оно нужно, его сущность, какие бывают способы налогового планирования и принципы.

Налоговое планирование это одна из важнейших составных частей финансового планирования организации. Его сущность заключается в том, что каждый налогоплательщик имеет право использовать допустимые законом средства, приемы и способы для максимального сокращения своих налоговых обязательств. Налоговое планирование можно определить как планирование финансово-хозяйственной деятельности организации, для того что бы минимизации налоговые платежи. Оно может быть как индивидуально направленным и носить адресный характер, так и применяться в финансово-хозяйственной деятельности широкого круга хозяйствующих субъектов.

В специальной литературе налоговое планирование определяется как систематическая деятельность налогоплательщика, направленная на

изучение и использование налоговых методов, предусмотренных налоговым законодательством [2].

Понятие налогового планирования – это такая организация деятельности налогоплательщика, которая наиболее оптимальным с налоговой точки зрения способом позволяет оптимизировать налоговые обязательства налогоплательщика правомерными способами и средствами. Все это происходит путем разработки и применения специальных методов и приемов. Другими словами налоговое планирование можно назвать законной налоговой оптимизацией.

В зависимости от длительности периода и характера решаемых задач различают стратегическое (долговременный курс предприятий и решение крупномасштабных задач) и тактическое (текущий, повседневный характер) налоговое планирование.

Долгосрочное налоговое планирование - использование налогоплательщиком таких приёмов и методов, которые уменьшают его налоговые обязательства в течение длительного времени или в процессе всей деятельности налогоплательщика.

Стратегическое (долгосрочное) планирование обеспечивает основу для всех управленческих решений.

Элементы данного вида планирования:

-выбор наиболее выгодного с точки зрения налогообложения места расположения организации, её структурных подразделений и руководящих органов;

-выбор организационно-правовой формы организации и ее организационно-хозяйственной структуры.

Текущее налоговое планирование - совокупность методов, дающих налогоплательщику возможность уменьшить налоговое бремя в течение ограниченного периода времени или в каждой конкретной хозяйственной ситуации.

Элементы текущего планирования:

-использование налоговых льгот по основным налогам с учетом изменения налогового законодательства;

-использование оптимальных форм договоров;

-разработка учетной политики для целей оптимизации налогообложения.

Оптимизация является более широким понятием и включает в себя минимизацию. Термин «минимизация налогов» не совсем уместен, так как абсолютная минимизация налогов достигается при полном прекращении хозяйственной деятельности налогоплательщика.

Оптимизация налогов предполагает увеличение финансовых результатов при экономии налоговых расходов, а также решает задачу не допустить большей динамики роста налоговых платежей по сравнению с динамикой роста выручки предприятия.

Налоговое планирование это целая система комплексных мер, которая объединяет все направления деятельности предприятия. Это система состоит

из правил и принципов. Хотелось бы более подробно рассказать о принципах налогового планирования.

Основополагающий принцип - неукоснительное и строгое соблюдение требований действующего законодательства при исчислении и уплате налогов, или принцип законности. Налоговое планирование исключает применение каких-либо форм уклонения от налогов. Принцип законности - это определяющий фактор, который позволяет разделить понятие «налоговое планирование» от понятий «избежание налогов», «уход от налогов», «уклонение от налогов» и прочих незаконных методов. Если предприятие будет игнорировать данный принцип, то это может ему дорого обойтись. С введением в действие части первой НК РФ ответственность за налоговые правонарушения стала самостоятельным и полноценным видом юридической ответственности. Кроме налоговой ответственности, определяемой НК РФ, субъектом которой являются только непосредственно сам налогоплательщик, за нарушения законодательства о налогах и сборах предусмотрены также административная и уголовная ответственность должностных лиц.

Второй принцип налогового планирования - принцип оперативности. Разработанная предприятием налоговая политика должна своевременно корректироваться с учетом всех изменений в действующем законодательстве, и прежде всего в системе налогообложения. Причем уточняться должны не только основные направления налоговой политики, но и виды хозяйственных операций, а в отдельных случаях и направления хозяйственной деятельности фирмы.

Принцип оперативности предполагает учет не только изменений внешней среды, но и представлений предприятия о своих внутренних приоритетах, ценностях и возможностях. Если такие изменения не будут учитываться, запланированный и полученный результат может оказаться никому не нужным.

Третий важный принцип налогового планирования - принцип оптимальности. Он состоит в том, что применение механизмов, уменьшающих размер налоговых обязательств, не должен причинять ущерб стратегическим целям предприятия, интересам его собственников. Налоговое планирование - не самоцель, а лишь средство для решения поставленных задач: поддержание оптимального соотношения, разумного равновесия между величиной налоговых платежей и величиной прибыли, остающейся в распоряжении предприятия для осуществления его финансовой, инвестиционной политики, расширения текущей деятельности.

Подводя итог, хотелось бы дать более краткое и понятное определение налогового планирования - это целесообразные действия налогоплательщика, направленные на уменьшение его налоговых трат, которые он производит в виде налогов, сборов, пошлин и других обязательных платежей.

Использованные источники:

1. Вылкова Е.С. Налоговое планирование. Теория и практика. – Юрайт, 2014 – 660с.

2. 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.
3. Черник Д.Г. налоги и налогообложение Учебное пособие. - М.: Юнити-Дана, 2014 – 300с.

Вокуева Т.В.

студент 1 курса магистратуры

Найденова Т.А.

научный руководитель, доцент

кафедра банковского дела

Сыктывкарский государственный

университет имени Питирима Сорокина

**РЕЗЕРВЫ РОСТА НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА
(НА ПРИМЕРЕ БЮДЖЕТА ИЖЕМСКОГО РАЙОНА)
RESERVES GROWTH OF TAX REVENUES OF THE LOCAL
BUDGET**

(FOR EXAMPLE, BUDGET IZHMA DISTRICT)

Аннотация: Одним из основополагающих принципов организации местного самоуправления является принцип его финансовой самостоятельности. Соблюдение данного принципа невозможно без наличия в местных бюджетах достаточного уровня доходов. В связи с этим особую актуальность приобретают вопросы доходов местных бюджетов. В статье рассмотрены проблемы формирования доходов местного бюджета, рассмотрены возможные резервы мобилизации налоговых и неналоговых доходов бюджетов муниципального образования, представлена развёрнутая оценка состояния муниципального бюджета на примере бюджета Ижемского района.

Annotation: Financial autonomy is one of the fundamental principles of local public administration; however, adherence to it is not possible without a sufficient amount of local budgets revenues. In this regard, the issues related to local budgets revenues become particularly relevant. The problems of formation of incomes of the local budget, consider the mobilization of the reserves tax and non-tax revenues of municipal budgets, presented Unfolded assessment of the municipal budget on the example of budget Izhma area.

Ключевые слова: бюджет, резервы роста бюджета, местные бюджеты, доходы местных бюджетов, налоговые источники, межбюджетные трансферты.

Keywords: budget, reserves growth budget, local budgets, local budget revenues, tax sources, intergovernmental transfers

Местный бюджет — форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций местного самоуправления. **Местный бюджет** относится к категории «публичные финансы».

Одним из основных направлений модернизации страны является

развитие местного самоуправления и повышение финансовой самостоятельности муниципальных образований.

Местное самоуправление, согласно Конституции РФ, составляет одну из основ конституционного строя Российской Федерации. Оно призвано обеспечить сочетание государственных интересов и интересов каждого отдельно взятого муниципального образования (муниципального района, городского округа или поселения). К компетенции органов местного самоуправления относится решение вопросов местного значения, связанных с созданием условий для обеспечения повседневных потребностей населения. В этих целях Конституцией РФ закреплен и обязательный порядок наделения органов местного самоуправления необходимыми материальными и финансовыми ресурсами [1].

Европейской хартией местного самоуправления закреплено, что, по меньшей мере, часть финансовых ресурсов органов местного самоуправления должна пополняться за счет местных сборов и налогов, ставки которых органы местного самоуправления вправе определять в пределах, установленных законом (ч. 3 ст. 9) [2]. В соответствии со ст. 15 Налогового кодекса и ст. 15 Налогового кодекса РФ (НК РФ) к числу местных налогов отнесены налог на имущество физических лиц и земельный налог. НК РФ не допускает установление органами местного самоуправления местных налогов и сборов, не предусмотренных в нем [3, 4]. При этом, как указал Конституционный Суд РФ, закрепление исчерпывающего перечня местных налогов, не противоречит ч. 1 ст. 132 Конституции РФ, поскольку, определение смысла понятия «установление налогов и сборов» возможно только с учетом конституционного принципа единства экономического пространства, который распространяется и на установление налогов и сборов органами местного самоуправления.

Формирование доходов местных бюджетов происходит в результате разделения бюджетных потоков, возникающих в процессе использования ВВП, между федеральным, региональными и местными бюджетами в форме разграничения, распределения и перераспределения.

Особенности структурного и качественного состава доходов российских местных бюджетов во многом предопределены спецификой самой модели организации местного самоуправления - «кооперативной с элементами децентрализации». Она предполагает при наличии партнерских отношений между органами государственной власти и органами местного самоуправления по бюджетным вопросам, сохранение определенной зависимости муниципальных звеньев бюджетной системы от вышестоящих.

Соответственно, наибольший объем доходов, аккумулируемых в местных бюджетах, формируется в процессе реализации межбюджетных отношений на уровне «субъект РФ - муниципальные образования». Такие отношения формализуются в виде различных форм межбюджетных трансфертов, выделяемых из

специализированных фондов, образуемых в составе расходов бюджета соответствующего субъекта РФ.

Кроме того, в формировании доходов местных бюджетов наряду с местными налогами и сборами участвуют федеральные и региональные налоги и сборы, процент отчисления от которых в бюджеты муниципальных образований закреплен в Бюджетном кодексе РФ на постоянной основе [1].

Налоговые поступления — это основной источник формирования региональных и местных бюджетов. К налоговым доходам относятся местные налоги (земельный налог, налог на имущество физических лиц); региональные налоги по нормативам отчислений; федеральные налоги и сборы, по нормативам отчислений, в т.ч. налоги, предусмотренные специальными налоговыми режимами.

Общепризнанным символом автономии местных бюджетов и мерилom их финансовой самостоятельности является уровень собственных доходов указанных бюджетов. Состав доходов, отнесенных действующей редакцией Бюджетного кодекса РФ к собственным доходам местных бюджетов, достаточно разнороден. Однако все они для объединения в группу «собственные доходы» должны соответствовать определенному, общему критерию.

Таким критерием, по мнению автора статьи, Кузнецовой Анастасии Николаевны, кандидата экономических наук [1], является возможность органа местного самоуправления непосредственно влиять на объемы мобилизации дохода. Безусловно, это справедливо лишь для доходов, закрепленных за местными бюджетами на постоянной основе. К таковым относятся неналоговые доходы, местные налоги и сборы, а также закрепленные на постоянной основе налоговые доходы от федеральных и региональных налогов, поступающих в бюджеты муниципальных образований по установленным Бюджетным кодексом РФ нормативам отчислений.

Явным искажением экономической сущности понятия «собственные доходы местных бюджетов» является включение в их состав нормами Бюджетного кодекса РФ межбюджетных трансфертов в форме дотаций и субсидий. Эти доходы не соответствуют основному критерию отнесения к собственным доходам, поскольку органы местного самоуправления не имеют возможности непосредственно влиять на объем их мобилизации.

Во-первых, указанные доходы не поступают в бюджеты на постоянной основе. При любой формализованной методике определения объемов межбюджетных трансфертов, в том числе дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности из фондов финансовой поддержки, предусматривается ежегодный расчет и утверждение соответствующих показателей на очередной финансовый год. Следовательно, неизбежны ежегодные изменения размеров средств, получаемых бюджетами из такого источника.

Во-вторых, порядок перечисления дотаций и субсидий в местные

бюджеты устанавливаются органами власти передающей стороны, т.е. совершенно не зависит от органов местного самоуправления как принимающей стороны.

Все указанное выше в полной мере относится и к налоговым доходам от федеральных и региональных налогов и сборов, передаваемых в местные бюджеты в форме отчислений на основании нормативно-правовых актов, имеющих ограниченный срок действия [1].

Анализ исполнения доходной части бюджета муниципального района «Ижемский» за 2012 - 2015 гг. в сравнении с показателями предыдущих лет и уточненным годовым планом последующих представлен в таблице № 1.

Таблица № 1 - Динамика доходной части бюджета МР «Ижемский» за 2012 - 2015 гг.

Наименование доходов	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
Собственные доходы	162 780,42	180 887,15	205 200,56	235150,33
Налоговые доходы	155 536,78	174 219,27	198 514,03	205615,53
Налоги на прибыль, доходы	140 982,50	162 587,37	179 683,91	187 333,02
Налоги на совокупный доход	11 464,73	11 170,30	14 072,21	17 850,00
Неналоговые доходы	7 243,64	5 818,76	6 686,53	1,50
Межбюджетные трансферты	688 456,21	889 380,78	784 931,29	717 494,11
Дотации	251 728,50	341 723,70	212 970,2	175 818,40
Субсидии	74 888,69	219 852,71	61 966,29	24 823,93
Субвенции	289 020,38	303 107,31	466 242,84	496 953,32
Иные межбюджетные трансферты	32 206,59	21 117,85	34 289,51	9 975,17
Итого доходов:	851 236,63	1 068 445,59	990 131,85	996 620,10

Из представленных в таблице 1 данных видно, что доходы бюджета МР «Ижемский» в 2015г. по сравнению с 2012г. имеют положительную динамику. Рост доходов бюджета составил 17%.

В 2013г. доходная часть бюджета исполнена в сумме 1 050 268,04 руб., что составляет 98,3 % к годовым уточненным бюджетным назначениям 2013г. и 123,4% к общему объему поступивших доходов за 2012г. В 2014г. - в сумме 990 131,85 тыс.руб., что составляет 99,8 % к годовым уточненным бюджетным назначениям 2014г. и 94,3% к общему объему поступивших доходов за 2013г. В 2015г. поступило доходов в бюджет на сумму 996 620,10 тыс.руб., что составило 96,3 % к кассовому плану.

Собственные доходы в 2013г. поступили на сумму 180 887,15 тыс.руб., планперевыполнен на 1 822,34 тыс.руб. (1,0%). Доля налоговых и неналоговых доходов в общем объеме составляет всего 19,4%.

Основную долю в общем объеме поступивших доходов 2013г.(82,8%) занимают безвозмездные поступления. В 2012г. они занимали 80,9%. Остальная часть - это поступление собственных (налоговых и неналоговых) доходов. По сравнению с показателями прошлого года безвозмездных поступлений и собственных доходов поступило больше соответственно на 180 924,68 тыс.руб. и 18 106,73 тыс.руб.

Собственные доходы в 2014г. поступили на сумму 205 200,56 тыс.руб., в их составе налоговые и неналоговые доходы, больше плановых значений на 2 165,42 тыс.руб. (1,1%), и в 2015г. занимают 21,3% в структуре всех поступивших доходов. Выполнение к плану 1 полугодия - 94,0%, или не выполнен план 1 полугодия на 6 499,4 тыс.руб. К соответствующему периоду прошлого года выполнение 103,5 тыс.руб., больше поступило доходов на 3 454,2 тыс.руб.

Основную долю в общем объеме поступивших доходов 2014 года (79,3%) занимают безвозмездные поступления. Остальная часть (20,7%) – это поступление собственных (налоговых и неналоговых) доходов. По сравнению с прошлым годом безвозмездные поступления уменьшились на 84 449,6 тыс.руб., собственных доходов больше на 24 313,41 тыс.руб.

Оценка структуры доходной части бюджета МР «Ижемский», результаты которой приведены в таблице 2, свидетельствует о том, что в 2012 - 2015гг. в составе доходов бюджетобразующими выступали межбюджетные трансферты. За анализируемый период наблюдается устойчивый тренд роста межбюджетных трансфертов. Данный факт указывает на то, что доходная база местного бюджета недостаточна для реализации всех задач местного уровня.

Таблица №2 - Структура доходной части бюджета МО МР «Ижемский», %

Показатели:	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
Всего ДОХОДОВ:	100	100	100	100
Налоговые и неналоговые доходы	19,1	16,9	20,7	21,00
В том числе:				
Налоговые	18,3	16,3	20,0	20,3
Неналоговые	0,8	0,6	0,7	0,7
Межбюджетные трансферты	80,9	83,1	79,3	79,00

Основными источниками налоговых поступлений в бюджет района в 2012-2015 гг. явились налог на доходы физических лиц и налоги на совокупный доход. Удельный вес налога на доходы физических лиц составляет более 60% налоговых доходов бюджета (таблица 3).

Налоговые доходы в 2013г. составляют удельный вес 96,3%, их поступило на сумму 174 219,27 тыс.руб., что составило 100,6% к уточненным годовым назначениям и 112% к поступлению 2012г. В 2014г. (96,7%), поступило на сумму 198 514,03 тыс.руб., что составило 101,0% к уточненным годовым назначениям и 113,9% к поступлению 2013г. и в 2015г. за 1 полугодие налоговые доходы занимают наибольший удельный вес в составе собственных доходов – 95,4%. Полугодовой план выполнен на 94,8%, или меньше поступило доходов на 5 320,8 тыс.руб. К соответствующему периоду 2014г. выполнение – 101,5%.

Таблица № 3 - Фактическое поступление основных видов налоговых доходов

Наименование доходов	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
Налог на доходы физических лиц	140 982,50	162 587,37	179 683,91	187 333,02
Налог, взимаемый в связи с	3 005,55	3 028,35	4 519,55	

применением УСН				6 740,00
ЕНВД	8 411,38	8 053,02	9 492,06	11 000,00
Единый сельскохозяйственный налог	47,80	44,20	42,13	45,00
Налог, взимаемый в связи с применением патентной системы налогообложения	0,0	44,73	18,47	65,00
Налог на имущество	2 688,34	0,0	0,0	0,0
Транспортный налог с организаций	882,04	0,0	0,0	0,0
Транспортный налог с физических лиц	1 806,3	0,0	0,0	0,0
Государственная пошлина	401,20	450,0	739,59	920,00

Наблюдается устойчивая тенденция роста поступления налога на доходы физических лиц в период 2012-2015гг. За анализируемый период объем поступлений от налога на доходы физических лиц увеличился на 32,9%. Основными причинами роста поступлений налога на доходы физических лиц являются рост заработной платы, премиальные выплаты по итогам работы за год, стимулирующие, перечисление сумм налога в погашение задолженности по актам проверок налоговых органов.

В структуре налоговых платежей 2013г. налог на доходы физических лиц, занимает 93,3% их общего объема. Налоги на совокупный доход занимают 6,4% и самый маленький удельный вес (0,3%) составляет поступление государственной пошлины.

В 2013г. налог на доходы физических лиц по сравнению с прошлым годом поступил больше на 21 704,57 тыс.руб., темп роста составил 15,3%.

План 2013 года перевыполнен на 707,32 тыс.руб.

В 2014г. налог на доходы физических лиц занимает удельный вес 90,5%. По сравнению с прошлым годом увеличение его поступления на 17 096,54 тыс.руб., темп роста – 10,5%.

План 2014 года перевыполнен на 3 092,27 тыс.руб.

В 2015г. налог на доходы физических лиц составил 88,3%, его поступление на сумму 85 391,7 тыс.руб., что меньше поступлений аналогичного периода прошлого года на 1 159,5 тыс.руб. За 1 полугодие текущего года недополучено данного вида налога на сумму 6 690,91 тыс.руб. По причине невыполнения плана – отсутствие уплаты двумя плательщиками по виду деятельности «Геологоразведочные работы» и «Транспорт», а также со снятием с учета двух плательщиков по виду деятельности «Организация перевозок грузов» и «Банковская деятельность».

Налоги на совокупный доход - в его составе четыре вида налогов: налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения, единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности, единый сельскохозяйственный налог и налог, взимаемый в связи с применением патентной системы налогообложения.

В 2013г. поступление данных налогов составило в сумме 11 170,3 тыс.руб., что больше плановых значений на 254,3 тыс.руб. и меньше, чем в

2012г. на 294,43 тыс.руб.

В 2014г. поступили в сумме 14 072,21 тыс.руб., что меньше плановых значений на 22,89 тыс.руб. и больше поступлений 2013г. на 2 901,91 тыс.руб. Удельный вес данного вида налога составил 7,1% , в 2013г. составлял 6,4%.

В 2015г. - на сумму 8 540,7 тыс.руб., удельный вес- 8,8 %. План 1 полугодия выполнен на 108,5%, увеличение на 672,5 тыс.руб. По сравнению с 1 полугодием прошлого года увеличение поступления данного вида налогов на 1 807,8 тыс.руб.

В 2013г. налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения поступил больше плана на 112,35 тыс.руб., по сравнению с прошлым годом его поступления также увеличилось на 22,8 тыс.руб.

В 2014г. данный налог поступил меньше плана на 80,45 тыс.руб., по сравнению с прошлым годом его поступления увеличилось на 1 491,20 тыс.руб.

Поступления налога, взимаемого в связи с применением УСН, в бюджет района за 2015г. выросли на 124,3% по сравнению с 2012г. Рост поступлений налога связан с увеличением лимитов доходов для целей применения УСН и предельного размера дохода, при превышении которого налогоплательщики утрачивают право применять УСН.

В 2013г. больше плановых значений на 151,02 тыс.руб. и меньше , чем за 2012г. на 358,36 тыс.руб. поступил единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности. Снижение поступлений по сравнению с прошлым годом объясняется сокращением числа плательщиков на 34 единицы.

В 2014г. данный налог поступил больше плановых значений на 58,86 тыс.руб. Также увеличение поступлений на 1 439,04 тыс.руб. по сравнению с прошлым годом.

Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности в 2015 г. по сравнению с 2012 г. вырос на 3,1% в связи с увеличением количества налогоплательщиков.

В 2013г. единый сельскохозяйственный налог по сравнению с прошлым годом поступил меньше на 3,6 тыс.руб., сократилось число плательщиков на восемь. За 2013 год поступило 44,2 тыс.руб., что больше плановых значений на 1,2 тыс.руб., поступила задолженность за 1 полугодие 2012 года.

В 2014г. план по данному налогу выполнен на 100,5% или больше его поступило на 0,23 тыс.руб. , по сравнению с прошлым годом поступил меньше на 2,07 тыс.руб.

В связи с введением с 01.01.2013г. патентной системы налогообложения в 2013г. поступил налог, взимаемый в связи с применением патентной системы налогообложения в сумме 44,73 тыс.руб. при плане 55,0 тыс.руб., или невыполнение плана на 10,27 тыс.руб.(18,7%). Число выданных патентов на 01.01.2014г. составляет 5 на сумму 60,0

тыс.руб., задолженность составляет 12,0 тыс.руб.

В 2014г. данный налог поступил меньше плана на 1,53 тыс.руб.

Налоги на имущество (транспортный налог). В период с 2013 – 2015гг. не было поступлений транспортного налога с организаций и физических лиц по причине поступления их с 01.01.2013г. в доход республиканского бюджета Республики Коми.

Государственная пошлина в 2013г. поступила в сумме 461,6 тыс.руб., что больше, поступлений прошлого года на 60,4 тыс.руб. (на 15,1%) и плановых значений текущего года на 11,6 тыс.руб. (на 2,6%). Увеличение поступлений обусловлено ростом активности по взысканию задолженности и обращениям в суд.

В 2014г. при плане 670,0 тыс.руб., поступила на сумму 739,59 тыс.руб., что составило 110,4%. Также его больше поступило на 277,99 тыс.руб. по сравнению с прошлым годом. Удельный вес в составе налоговых доходов наименьший, или 0,4%.

В 2015г. государственная пошлина занимает наименьший удельный вес (0,4%), в составе налоговых доходов, в суммовом выражении поступление на 398,0 тыс.руб. План 1 полугодия текущего года перевыполнен на 122,0 тыс.руб., в сравнении с прошлым годом также увеличение на 120,7тыс.руб.

За 2012-2015гг. поступления государственной пошлины имели устойчивую тенденцию роста. Это связано с изменениями, внесенными в главу 25.3 НК РФ в части увеличения размеров пошлины. Прирост поступлений государственной пошлины в 2015г. по сравнению с 2012г. составил 129,3%. Одной из причин увеличения является то, что с 2011г. взимается государственная пошлина за выдачу специального разрешения на движение по автодорогам транспортных средств, осуществляющих перевозки опасных, тяжеловесных и (или) крупногабаритных грузов.

Закрепление налогов по уровням бюджетной системы происходит без должного учета реальных денежных средств, которые может обеспечить тот или иной налог конкретной территории. При этом незавершенность государственного нормативного правового регулирования вопросов, связанных с формированием налогооблагаемой базы по местным налогам, приводит к серьезным проблемам в доходной части местных бюджетов. Например, наличие значительного числа федеральных льгот по земельному налогу, отсутствие механизма актуализации кадастровой оценки земельных участков, проблемы разграничения прав собственности на землю между государством и местным самоуправлением приводят к снижению арендной платы за землю, к выпадению из местных бюджетов до 60% поступлений от земельного налога.

Таблица №4 -Состав и структура финансовой помощи бюджету МР «Ижемский»

Показатели	2012г.		2013г.		2014.		2015	
	Тыс.руб.	%	Тыс.руб.	%	Тыс.руб.	%	Тыс.руб.	%
Межбюджетные трансферты	688 456,21	100	889 380,78	100	784 931,29	100	717 494,11	100
Дотации	251 728,50	36,6	341 723,70	38,4	212 970,2	27,1	175 818,40	24,5
Субсидии	74 888,69	10,9	219 852,71	24,7	61 966,29	7,9	24 823,93	3,5
Субвенции	289 020,38	42,0	303 107,31	34,0	466 242,84	59,4	496 953,32	69,3
Иные межбюджетные трансферты	32 206,59	4,7	21 117,85	2,4	34 289,51	4,4	9 975,17	1,4
Прочие безвозмездные поступления	41 349,95	6,0	8 176,50	0,9	11 610,0	1,5	9 220,00	1,3

Структура межбюджетных трансфертов в 2015г. неустойчивая: основная доля принадлежит субвенциям – 69,3%, дотациям – 24,5%, затем субсидиям – 3,5 % и прочим поступлениям – 2,7%. В структуре финансовой помощи местным бюджетам все большее значение приобретают не дотации, структуру расходования которых определяют сами муниципалитеты, а субвенции, т. е. участие вышестоящего уровня бюджетной системы в расходах, которые субъект РФ считает необходимыми. Согласно фактическим данным за 2015г. в местный бюджет МР «Ижемский» поступило: субсидий на сумму 24 823,93 тыс. руб. с уменьшением на 37142,36 по сравнению с 2012г. что составляет 49,6 %; субвенций на сумму 496 953,32 тыс.руб. с приростом 71,9 % по сравнению с 2012г.; дотаций на сумму 175 818,40 тыс. руб. с уменьшением на 30,2 % по сравнению с 2012г.

В 2013 году отмечается повышение объема инвестиций в основной капитал в расчете на 1 жителя составляет 33643 рублей, что больше аналогичного показателя за 2012 год на 5695,4 руб. Рост доли безвозмездных поступлений в общем объеме доходов значительно превышает рост доли налоговых и неналоговых доходов, дополнительный норматив отчислений НДФЛ увеличился на 10%.

В 2013г. безвозмездные поступления составили 869 380,89 тыс.руб., что меньше плановых значений на 19 999,89 тыс.руб.

В структуре безвозмездных поступлений 2013 года основная часть (39,3%), это - дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности и на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов, которые поступили в полном размере от запланированных. К уровню 2012 года

дотаций поступило больше на 89 995,2 тыс.руб.

Субсидии занимают удельный вес – 24,0% и их поступление составляет 208 693,08 тыс.руб. или 94,9 % к плановым назначениям.

Субвенции поступили на 99,7% к годовому плану и составили в суммовом выражении 302 257,59 тыс.руб. Их удельный вес в общем объеме безвозмездных поступлений – 34,8%.

Из девяти видов субвенций в полном размере поступили по семи видам. Выполнение на 88,3% - поступление субвенций на ежемесячное денежное вознаграждение за классное руководство и на 95,0% - на выполнение передаваемых полномочий.

К уровню 2012 года выполнение 104,6%.

Не выполнен план по поступлению иных межбюджетных трансфертов на 37,9%. В общей сумме безвозмездных поступлений они занимают небольшой удельный вес – 1,5%. И по сравнению с прошлым годом получено их меньше на 19 100,64 тыс.руб.

Меньше также поступили по сравнению с 2012 годом на 33 173005 тыс.руб. прочие безвозмездные поступления. К плану 2013 года выполнение 100,0%, удельный вес – 0,9%.

Доходы бюджетов от возврата остатков субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов, имеющих целевое назначение, прошлых лет из бюджетов государственных внебюджетных фондов поступили больше плана на 21,36 тыс.руб. и больше прошлого года на 270,55 тыс.руб.

Возвращено из бюджета МР «Ижемский» остатков субсидий, субвенций и межбюджетных трансфертов, имеющих целевое назначение на сумму 4 953,57 тыс.руб., в прошлом году возврат составил 844,89 тыс.руб.

В 2014г. безвозмездные поступления составили 784 931,29 тыс.руб., что меньше плановых значений на 4 140,9 тыс.руб.

В структуре безвозмездных поступлений 2014 года основная часть (59,4%), это - Субвенции, которые поступили в сумме 466 242,84 тыс.руб. или больше плана на 1 109,3 тыс.руб.

Дотации поступили в пределах запланированных на сумму 212 970,2 тыс.руб. и составили в структуре безвозмездных поступлений 27,1%.

Субсидии занимают небольшой удельный вес – 7,9% и их поступление составляет 61 966,29 тыс.руб. или 95,2 % к плановым назначениям.

Не выполнен план по поступлению иных межбюджетных трансфертов на 2 139,46 тыс.руб. В общей сумме безвозмездных поступлений они занимают удельный вес – 4,4%.

Прочие безвозмездные поступления которые составляют наименьший удельный вес (1,5%) поступили в полном размере на сумму 11 610,0 тыс.руб.

Доходы бюджетов от возврата остатков субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов, имеющих целевое назначение, прошлых лет из бюджетов государственных внебюджетных фондов поступили в пределах плана на сумму 572,81 руб.

Возвращено из бюджета МР «Ижемский» остатков субсидий, субвенций и межбюджетных трансфертов, имеющих целевое назначение на

сумму 2 720,36 тыс.руб., что меньше, чем в прошлом году на 2 233,11 тыс.руб.

В 2015г. безвозмездные поступления составляют основную часть в поступивших доходах или 78,7% и их поступление на сумму 374 068,2 тыс.руб., что составляет 97,0% к плану первого полугодия, или их поступило меньше на 11 687,94 тыс.руб.

Основную долю в безвозмездных поступлениях заняли субвенции-75,5% (282 576,4 тыс.руб.) и дотации – 19% (71 403,4 тыс.руб.).

Возврат остатков субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов прошлых лет планировался на 625,6 тыс.руб., фактически их возврат составил 1 700,2 тыс.руб. или больше на 1 074,6 тыс.руб.

Доходов в бюджет поступило на сумму 475 444,4 тыс.руб., что составило 96,3% к кассовому плану на 1 полугодие 2015г., или меньше поступило доходов, чем планировалось получить в первом полугодии на 18 187,33 тыс.руб. Наибольшую часть в структуре доходов занимают безвозмездные поступления, которые составили 78,7%, остальная часть – собственные доходы.

Подводя итоги анализа доходной части бюджета необходимо отметить, что значительный рост общего объема доходов бюджета МР «Ижемский» обеспечивается в большей степени за счет роста межбюджетных трансфертов, в то время, как и прирост собственных доходов имеет тенденцию роста с каждым годом.

Таким образом, в сложившейся на сегодняшний момент в структуре доходов местных бюджетов присутствуют серьезные проблемы, ликвидировать которые можно за счет изыскания дополнительных резервов роста доходов местных бюджетов. В первую очередь, это необходимо осуществлять в части налоговых и неналоговых доходов, лишь во вторую с привлечением на территорию средств в процессе бюджетного перераспределения.

В части местных налогов и сборов значительные резервы роста связаны с совершенствование законодательства в аспекте таких его моментов как налоговая ставка, налоговая база и предоставляемые налоговые льготы. Поскольку проблемы по указанным вопросам идентичны для обоих местных налогов, предлагается решать их не по отдельности, а в рамках параллельно конструируемого единого налога на недвижимость. До завершения процесса кадастровой оценки земель при определении налоговой базы должна использоваться инвентаризационная стоимость участков, скорректированная на законодательно определенный коэффициент, размер которого будет зависеть от таких характеристик земельного участка как местоположения, назначения и др.

Что касается такой составляющей налоговых доходов местных бюджетов как налоговые доходы от федеральных и региональных налогов и сборов, закрепленные за местными бюджетами на постоянной основе, то здесь также имеются существенные резервы роста, связанные, прежде всего, с устранением пробелов в федеральном законодательстве.

В отношении налога на доходы физических лиц, по мнению автора статьи, Кузнецовой А.Н., это, безусловно, совершенствование мер ответственности за предоставление в налоговые органы недостоверной либо сокрытие информации о реальном размере фонда оплаты труда. Аналогичная ситуация наблюдается и при формировании налоговой базы по налогу на прибыль. В данном случае также необходимо ужесточить меры ответственности за указанные нарушения.

Пополнение доходов местных бюджетов возможно не только благодаря оптимальному закреплению налоговых доходов за бюджетами всех типов, но и за счет проведения систематической работы по анализу и выявлению дополнительных возможностей наполнения бюджета за счет его малоодоходных статей.

В мировой практике таковыми являются разнообразные сборы за предоставляемые муниципальными образованиями услуги общественного характера. В России таким источником поступления финансовых ресурсов могут стать штрафы, взыскиваемые за нарушение норм законодательства при соответствующем изменении порядка зачисления. Еще одним резервом роста доходов местных бюджетов является взыскание недоимок, пени и погашение задолженности.

В экономическом аспекте изыскания и привлечения дополнительных резервов роста налоговых и неналоговых доходов это вопрос не только дополнительного наполнения местных бюджетов, это еще и вопрос формирования современного правового пространства, условий для развития бизнеса и реализации различных социально-ориентированных муниципальных программ.

Приведенные в настоящей статье предложения и рекомендации позволят улучшить рост налоговых доходов местного бюджета.

Использованные источники:

1. Кузнецова А.Н. // Диссертация на тему «Резервы роста доходов местных бюджетов» <http://www.dissercat.com/>
2. Европейская хартия местного самоуправления: совершена в Страсбурге 15 окт. 1985 г.: ратифицирована федер. законом от 11 апр. 1998 г. № 55-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1998. № 15. Ст. 1695.
3. Налоговый кодекс Р. Ф. Части первая и вторая, 2013г.
4. Бюджетный кодекс Российской Федерации. – М.: ОМЕГА-Л, 2013г.
5. Найденова Т. А., Швецова И. Н. Проблемы формирования и укрепления доходной базы местных бюджетов//Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук» 2013. № 10(57). Часть 1. С. 208-214
6. Найденова Т.А. Резервы роста доходов региональных бюджетов// Экономика и предпринимательство. 2015. № 8. Ч.1. – С. 1074-1082.
7. Кириллова О.С. Роль местных налогов в обеспечении финансовой самостоятельности муниципалитетов // Финансы и кредит.2007.№ 15.
8. Федорова Е.А. Межбюджетные трансферты как инструмент финансового регулирования муниципальных бюджетов // Финансы и кредит. 2006. - № 29.
9. Официальный сайт Министерства финансов РФ // www.minfin.ru.

10. Заключение о результатах проведения внешней проверки годового отчета об исполнении бюджета МО МР «Ижемский» за 2013 год от 16.04.2012 № 13-3

11. Заключение о результатах проведения внешней проверки годового отчета об исполнении бюджета МО МР «Ижемский» за 2014 год от 02.04.2015г. № 9-3

12. Заключение о результатах проведения внешней проверки годового отчета об исполнении бюджета МО МР «Ижемский» за 2015 год от 07.08.2015г. № 21-3

13. Отчёт об осуществлении муниципального контроля в соответствующих сферах деятельности и об эффективности такого контроля АМР «Ижемский» за 2015г.

*Волов М.А., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономики и финансов»
Волова А.Р.
преподаватель
колледж информационных технологий и экономики
Кабардино-Балкарский Государственный Университет
Россия, г. Нальчик*

К ПРОБЛЕМЕ НЕРАВЕНСТВА ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

Статья посвящена неравенству доходов населения в России. Сделано сопоставление данных о доходах населения. Коэффициент Джини.

Доходы, неравенство, бедность, инфляция, прожиточный минимум

В настоящее время мир стал более интегрирован, что обуславливается глобальным размахом неравенства доходов населения. Не исключением является и Россия.

Вопрос о социально-экономическом неравенстве особо остро встал в связи со сложной ситуацией на нефтяном рынке и негативным влиянием западных санкций, российская экономика вряд ли начнет восстановление в ближайшее время.

Таким образом, все эти действия наших партнеров в совокупности с обвалом курса рубля привело к дефициту бюджета. С другой стороны санкции привели к увеличению импорта замещения товаров, что положительно сказывается на отечественных товаропроизводителях, что способствует:

- Увеличению прибыли;
- Увеличению рабочих мест, т.е. сокращению уровня безработицы;
- Увеличению поступлений в бюджет (налоги) и т.д.

Согласно данным Росстата среднедушевые денежные доходы населения в промежутке от 5000,1 до 20000,0 рублей с введением санкций относительно нашей страны, с 2014 году начинают снижаться, с другой стороны количество населения с доходами выше 20000,1 рублей начинает увеличиваться в % отношении (таблица 1).[4]

Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов, %

	2012	2013	2014
Все население	100	100	100
в том числе со среднедушевыми денежными доходами в месяц, руб.:			
от 5 000,1 до 7 000,0	6,8	5,6	4,8
от 7 000,1 до 9 000,0	7,9	6,8	6,1
от 9 000,1 до 12 000,0	12,0	10,8	10,0
от 12 000,1 до 15 000,0	10,8	10,3	9,9
от 15 000,1 до 20 000,0	14,6	14,5	14,4
от 20 000,1 до 25 000,0	10,7	11,2	11,4
от 25 000,1 до 30 000,0	7,8	8,4	8,8
от 30 000,1 до 35 000,0	5,7	6,3	6,7
от 35 000,1 до 40 000,0	4,1	4,7	5,1
от 40 000,1 до 50 000,0	5,4	6,3	7,0
от 50 000,1 до 60 000,0	3,1	3,8	4,2
свыше 60 000,0	5,4	7,1	8,3

В действительности нет смысла опираться на данные Росстата, так как показывает практика, происходит занижение темпов инфляции (вносятся товары и услуги которые у населения не пользуются спросом).

Сокращение реальных доходов населения неуклонно уменьшается, так при сравнении 2015 года с 2014 годом, доходы уменьшились приблизительно на 30%, что привело к увеличению численности бедных в нашей стране примерно на 13% в последний год (т.е. количество населения с уровнем дохода ниже прожиточного минимума неуклонно растет).

Прожиточный минимум – это минимальный уровень дохода, при котором человек способен поддерживать свою жизнедеятельность, оплачивая самое необходимое: еду, проживание, лечение и некоторые дополнительные услуги. Все эти услуги и товары входят в состав потребительской корзины, а прожиточный минимум определяется исходя из ее состава, а также уровня потребительских цен.

На законодательном уровне в Российской Федерации размер прожиточного минимума рассчитывается согласно Федеральному Закону №134-ФЗ от 24.10.1997 года (закон «О прожиточном минимуме в РФ»). В соответствии с этим документом, его величина должна пересматриваться ежеквартально в каждом из субъектов РФ.

Что касается изменения величины прожиточного минимума в 2016 году, то в новом году ожидается его повышение до 8885 рублей для трудоспособного населения, 6785 рублей – для пенсионеров и 7900 рублей для детей.

Конечно, стоит отметить, что цифры приведены как средние по

России: в каждом из регионов РФ величина прожиточного минимума серьезно отличается. В среднем в 2016 году предполагается рост прожиточного минимума около 12%, что может оказаться недостаточным, учитывая темпы роста инфляции [5]

Повышение темпов уровня инфляции оказывает отрицательное влияние на неравенство доходов населения. Темпы инфляции в нашей стране плавно переросли в галопирующую инфляцию: от 10 % до 100%. (Таблица 2) [4].

Таблица 2.

Уровень инфляции в РФ, %

	Янв	Фев	Мар	Апр	Май	Июн	Июл	Авг	Сен	Окт	Ноя	Дек	Год
2015	3,85	2,22	1,21	0,46	0,35	0,19	0,80	0,35	0,57	0,74	0,75	0,77	12,91
2014	0,59	0,70	1,02	0,90	0,90	0,62	0,49	0,24	0,65	0,82	1,28	2,62	11,36
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

В целом с 2014 года рост инфляции составил 13,6%, так же вырос индекс продуктовой корзины. Так же увеличилась плата за ЖКХ на 14%, а цены на медикаменты – на 22%, что также больше всего отразилось на беднейших категориях российских граждан. Уровень реальных доходов россиян (все источники средств к существованию за вычетом инфляции) в 2015 года оказался на 3% меньше, чем в 2014 году. Реальные зарплаты снизились на 9,2%, а пенсии – на 3,9%. То есть, по нашему мнению, роста цен на пенсионеров оказал меньшее влияние, чем на работающее население.

Распределения доходов между группами населения показывает кривая Лоренца, отражающая соотношение процентных групп населения и их долей в совокупном доходе. Коэффициенты Джини, децильный и квантильный показывают, насколько велик разрыв в доходах наиболее далеко стоящих друг от друга групп населения, имеющих одинаковую долю в его общей численности (таблица 3). В различных стран, коэффициент Джини колеблется от 0,25 до 0,45. Достаточно высокая степень неравномерности.

Таблица 3

Распределение объема денежных доходов по 20-процентным группам населения за 2014г

год	Денежный доход, всего	по 20-процентным группам населения, в %					Децильный коэффициент	Коэффициент Джини
		1	2	3	4	5		
2013	100%	5,2	9,8	14,9	22,5	47,6	16,4	0,419
2014	100%	5,2	9,9	14,9	22,5	47,5	16,2	0,416

Таким образом, в современной России с каждым годом происходит расслоение на богатых и бедных. Богатые богатеют, а бедные беднеют, о чем и свидетельствует коэффициент дифференциации который имеет критическое значение и составляет – 41,6%.

Использованные источники:

1. Данканич С. А. Неравенство доходов населения: виды и последствия. Журнал «Проблемы современной экономики». Выпуск № 3 /2011г.;

2. Герасимова И. А., Герасимова Е. В. Неравенство денежных доходов населения России (пространственно-временной подход). Журнал «Мир России» 2014. Т. 23. № 2. С. 38–74;
3. Сайт Федеральной службы государственной статистики (Росстат): <http://www.gks.ru/>
4. Интернет ресурс. <http://bs-life.ru/>

*Воскобойник И.А.
студент 2-го курса
Юридический факультет
МГУ им. Ломоносова
Россия, г. Москва*

ИСТОРИЧЕСКИЙ ОЧЕРК РАЗВИТИЯ ФОРМ РАССЛЕДОВАНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

Годы царствования Петра I (1689-1725) ознаменовались централизацией аппарата государственной власти, появлением ряда властных государственных структур и институтов. Прежде розыск и суд по государственным преступлениям возглавлял высший орган государственного управления - Боярская дума, Пётр I основал для этой цели специальные судебно-полицейские учреждения. Первым из них был Преображенский приказ, которому для осуществления розыска и суда по царскому указу 1702 г. были переданы дела, именуемые ранее «государевыми». Начинались эти действия по личному указанию царя.¹³

По мнению И.Я.Фойницкого : «Петр I вводит и новые меры следственного процесса, дотоле неизвестные русскому праву, ... ревизионный порядок, законные правила о силе доказательств и учреждение фискалов - особых должностных лиц, наблюдавших между прочим за ходом важнейших уголовных дел ...» .

В послепетровский период процесс развития полицейского аппарата шел медленно и непоследовательно. В царствование Екатерины I (1725-1727 гг.) каких-либо изменений в организации полицейской системы не произошло. В самом начале царствования Екатерины II (1762 г.) происходит отказ от установленного Петром I ограничения пыток. В течение всего периода царствования Екатерины II пытки признавались законным средством обнаружения истины по делу - особенно по политическим делам.¹⁴

Основным органом борьбы с преступностью по-прежнему оставалась общая полиция. Деятельность полиции дознанием не называлась. Основным средством «розыска» оставались пытки, меры психического и физического воздействия на подозреваемых. Сыщики вели розыск большей частью путем

¹³Якубина Юлия Павловна. Актуальные вопросы совершенствования форм предварительного расследования: диссертация... кандидата юридических наук: 12.00.09 / Якубина Юлия Павловна; [Место защиты: Юж.-Ур. гос. ун-т].- Хабаровск, 2010.- 222 с.: ил. РГБ ОД, 61 10-12/832

¹⁴Якубина Юлия Павловна. Актуальные вопросы совершенствования форм предварительного расследования: диссертация... кандидата юридических наук: 12.00.09 / Якубина Юлия Павловна; [Место защиты: Юж.-Ур. гос. ун-т].- Хабаровск, 2010.- 212 с.: ил. РГБ ОД, 61 10-12/832

опроса свидетелей, анализа слухов (именовавшихся тогда «язычной молкой») и вещественных доказательств («воровской рухляди»). Производство слагалось из ряда формальных действий, безусловно, обязательных для сторон. Доказательства носили характер формальных подтверждений. В ряду их стояли признание, послухи, поле (судебный поединок), крестное целование и поличное. Лишь при правлении Александра I состоялась полная отмена пыток.¹⁵

В 1835 году, в связи с изданием Свода законов Российской империи, произошло закрепление основных положений, касаемых предварительного следствия. Согласно своду уголовное судопроизводство делилось на 3 стадии: следствие, суд, исполнение. Первые 2 из названных стадий осуществлялись полицией.

Следствие являлось первой стадией уголовного судопроизводства. Оно подразделялось на предварительное и формальное. Предварительное следствие было направлено на создание своего рода информационной базы для производства формального следствия. Для получения сведений допускалось расспросить любого человека, который в состоянии сообщить что-либо о преступлении. Расспросы производились, как правило, устно. Предварительное следствие со стороны полицейских чинов производилось в произвольной форме, т.е. за рамками процессуальной формы, что открывало широкие возможности для беззакония и грубого насилия.¹⁶

По Своду, в ходе формального следствия необходимо было «привести все обстоятельства дела в такую ясность и полноту», чтобы у суда не было ни малейших затруднений или сомнений для постановления по делу приговора. В рамках этого производства необходимо было собрать и записать в установленном порядке доказательства, входящие в предмет доказывания. Доказательствами являлись: письменные доводы, личный осмотр, показания сведущих лиц, повальный обыск, оговор, показания свидетелей. Важное место занимало признание обвиняемым своей вины.¹⁷

Формальное следствие имело временные границы: ст. 882 т. 15 Свода законов Российской империи предписывала производить следствия «со всевозможной скоростью и оканчивать в месячный срок». Нормы Свода предусматривали продление срока в случае «особенных уважительных препятствий». В отличие от предварительного формальное следствие производилось с соблюдением всех процессуальных форм, иначе акты утрачивали доказательственную силу. Таким образом, правовые документы тех лет предписывали лицам, ведущим производство, руководствоваться в своей деятельности нормами писанного процессуального права, в результате чего на данном этапе стал развиваться формальный подход в предварительном следствии. Нормы Свода законов, относящиеся к

¹⁵Дипломная работа по теме: «Органы предварительного следствия» // [Электронный ресурс].-URL: <http://www.bestreferat.ru/referat-203284.html>

¹⁶Дипломная работа по теме: «Органы предварительного следствия» // [Электронный ресурс].-URL: <http://www.bestreferat.ru/referat-203284.html>

¹⁷Свод законов Российской империи. Том XV. // СПС КонсультантПлюс (дата обращения - 11.10.15).

формальному следствию, недостаточно регламентировали деятельность в этом направлении. Лишь некоторые этапы были прописаны. Так, по окончании следствия соответствующий чиновник рапортом направлял дело через соответствующее полицейское управление в суд. При этом он не должен был высказывать мнение или заключение по делу. (Давать заключения по делу было прерогативой суда.) На основании рапорта канцелярией составлялась записка, докладывавшаяся суду. Судебное разбирательство было негласно не только для посторонней публики, но и для сторон.¹⁸

Реформирование следственного аппарата в период правления Александра Второго.

Институт предварительного следствия, как четко сформировавшейся стадии уголовного производства начало своё начало ведет с 1860 г., когда Александром II был подписан Указ, учредивший в 44 губерниях должности судебных следователей. В ст. 1 Указа императора предписывалось: "Отделить следственную часть от полиции во всех... губерниях... и назначить чиновников для производства следствий о всех преступлениях и поступках, подлежащих ведению судебных мест, наименовать сих чиновников - судебными следователями".

Следователи по своему процессуальному положению приравнивались к категории лиц судейского звания, пользовались правами членов суда.¹⁹

Изданные в этот же период Наказ судебным следователям и Наказ полиции о производстве дознания по преступлениям или проступкам устанавливали порядок осуществления предварительного следствия, взаимоотношений следователя с полицией и судом. Должность судебного следователя были приравнена к должности уездного судьи. Назначение на должность и прекращение исполнения полномочий судебного следователя осуществлялось министром юстиции по представлению губернатора и с согласия губернского прокурора.²⁰

В соответствии с Основными положениями об устройстве судебных мест, утвержденными 29 сентября 1862 г., судебные следователи стали членами окружных судов, а помимо производства предварительного следствия могли привлекаться к участию в заседаниях суда для решения уголовных дел, кроме тех, по которым они проводили следствие.²¹

Начало второго этапа ознаменовалось Судебной реформой 1864 г. В соответствии с Уставом уголовного судопроизводства от 20 ноября 1864 г.

¹⁸Свод законов Российской империи. Том XV. // СПС КонсультантПлюс (дата обращения - 11.10.15).

¹⁹Тарасова А. В. Взаимодействие судебных следователей и полиции в ходе судебной реформы второй половины XIX века // Юристы-Правовед. 2001. N 2 (3). С. 79.

²⁰Ф. Б. Мухаметшин, Г. З. Адигамова Генезис института предварительного следствия в России: Перспективы его развития и совершенствования // [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.justicemaker.ru/view-article.php?id=22&art=514>

²¹Невский С. А. Расследование преступлений в России во второй половине XIX - начале XX века // Российский следователь. 2002. N 6. С. 5.

право производства предварительного следствия передавалось органам юстиции в лице судебных следователей, которые были приравнены по должности к членам окружного суда и состояли при судах. Судебный следователь мог проверять, дополнять, отменять действия чинов полиции по производству дознания, сам исправлял недостатки дознания.

Процессуальная приближенность судебного следователя к полномочиям судьи требовала от лица, осуществляющего расследование, всесторонности и объективности в принятии решений. Судебные следователи, проводившие предварительный сбор и закрепление доказательств, в той же мере проводили их оценку по своему внутреннему убеждению на предмет их пригодности, применимости к расследуемому факту, в какой судья путем устного и непосредственного исследования имеющихся материалов мог получать новую информацию от тех же участников процесса, устанавливая новые доказательства.²²

В это же время были заложены основы прокурорского надзора. Прокуроры были наделены функцией процессуального надзора за действиями следователей путем постоянного наблюдения за следствием на месте его производства и указаний, обязательных для исполнения, в то время как судебный контроль выражался в дозволении на производство ряда действий следователя и рассмотрения жалоб на его действия.²³

Развитие предварительного следствия и дознания в Советский период.

В 1917 году все дореволюционные органы упраздняются. 24 ноября 1917 года был издан "Декрет о суде No1". Согласно ему, предварительное следствие осуществляется судьями местных судов единолично. Были созданы революционные рабочие и крестьянские трибуналы в составе одного председателя и шести заседателей, избираемых собраниями рабочих и крестьян соответственно. В них были созданы специальные следственные комиссии, осуществлявшие предварительное расследование.

В октябре 1918 года была учреждена рабоче-крестьянская милиция. Она была уполномочена осуществлять предварительное расследование в форме дознания по уголовным делам.

В период до издания Уголовно-процессуального кодекса РСФСР, следователи руководствовались отдельными положениями Наркомюста. Содержание данных положений во многом повторяло основные принципы ведения следствия, провозглашенные еще во времена Александра Второго. При более глубоком исследовании полномочий следователей, можно сделать вывод, что отказ от старой "буржуазной" системы был лишь формальным. Однако важнейшим и, по нашему мнению, интереснейшим элементом развития предварительного следствия в послереволюционные годы, было то, что следователи обязаны

²² Там же.

²³ Соловьева. Б., Токарева М.Е., Халиулин А.Г. Прокурорский надзор за исполнением законов при расследовании преступлений. М.: Юрлитинформ, 2000. С. 27.

руководствоваться "революционным сознанием" при выявлении и расследовании преступлений. Поэтому буржуазия, бывшие члены императорской семьи, бывшие служащие императорских правоохранительных органов, имели больше шансов быть уличенными в разного рода преступлениях, нежели бедняки, пролетарии или крестьяне.

С изданием УПК РСФСР 1922 года система приобрела более упорядоченный вид по сравнению с предшествующими годами.

Кодекс проводил разграничение между предварительным следствием и дознанием.

Согласно ст.103 данного кодекса: "Органы дознания принимают меры к тому, чтобы до начала предварительного следствия или до разбора дела по существу, если предварительное следствие не производится, были сохранены следы преступления и была устранена для подозреваемого возможность скрыться." В УПК были также прописаны основные сроки дознания, перечень действий дознавателей. Надзор за дознавателями осуществлял прокурор.

Согласно ст.110 данного кодекса: "Производство предварительного следствия обязательно по всем делам, рассматриваемым революционными трибуналами и народным судом с шестью заседателями; по всем остальным делам предварительное следствие и отдельные следственные действия производятся по особому каждый раз определению суда или по предложению прокурора". Кодекс устанавливал основные полномочия следователей, сроки предварительного следствия, перечень следственных действий, а именно : допрос, обыск, выемка, осмотр, освидетельствование, предъявление обвинения и т.д. Согласно ст.114 , следователь сам направляет ход предварительного следствия в сторону наиболее всестороннего и полного рассмотрения дела.

По нашему мнению, кодекс стал родоначальником советского предварительного расследования, так как основополагающие положения, впоследствии воспринятые и несколько измененные последующими кодексами, были заложены непосредственно в нем. В особенности , заслуга законодателя заключалась не только в выработке новых положений , направленных на эффективность деятельности следователей , но и в том , что он смог создать стройную систему норм, последовательно изложенных , не противоречащих друг другу. А это в свою очередь оказывало положительное воздействие на весь процесс предварительного расследования.

В послевоенный период будет принят новый Уголовно-процессуальный кодекс РСФСР 1960 года. Он значительно расширил полномочия следователей , повысил его процессуальную самостоятельность в отношении прокурора , усилил ответственность следственных органов и органов дознания за качество и результативность предварительного расследования уголовных дел.

В нем уже в более полной форме описывается каждое следственное действие и порядок его производства , что, по нашему мнению, снижает риск

произвола со стороны следователя. Расширяется перечень установленных законом следственных действий: по сравнению с кодексом 1922 года, новыми являются : следственный эксперимент , проведение экспертизы , получение образцов для сравнительного исследования. Полнее разъясняются основные полномочия следователя. Чтобы защитить процесс предварительного следствия от произвола со стороны начальников , УПК регламентирует процессуальные полномочия руководителей следственных органов. Устанавливается порядок составления обвинительного заключения, перечисляются основания к прекращению уголовного дела. Все вышеперечисленные факты свидетельствуют о том, что за 38 лет , с момента издания УПК РСФСР 1922 года, стадии предварительного расследования уделялось большое внимание со стороны законодателя , посредством повышения эффективности дознания и предварительного следствия как форм расследования преступлений , усиления гарантий от произвола со стороны следователей.

Подводя итоги можно сказать, что в ходе исторического развития России , существовало две , по нашему мнению , принципиально разных модели предварительного следствия. Согласно первой модели, развивавшейся в дореволюционный период, следователи лишь собирали доказательства по делу, они не составляли обвинительного заключения (данная функция принадлежала суду). Вторая же модель , сформировавшаяся в Советский период , вобрала в себя основные принципы дореволюционного расследования преступлений , однако произошли важнейшие перемены, результаты которых обсуждаются и сегодня. Например , судебные следователи были упразднены и составляли централизованную систему органов , следователи были отнесены к стороне обвинения , что создавало риск для пристрастного отношения к подозреваемым , обвинительное заключение составлялось не судом , а самим следователем. Появилось множество новых следственных действий , допускаемых к применению при расследовании преступлений. Порядок их производства был детально регламентирован.

Таким образом , современная стадия предварительного расследования переняла основные элементы советского уголовного процесса. Это проявляется в том , что определенные процессуальные и институциональные аспекты предварительного расследования были изменены, однако основы, которые , может быть были пригодны в условиях СССР , остались прежними.

*Высоцкая Т. Р., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономика»
Северный (Арктический) федеральный
университет имени М.В. Ломоносова
Россия, г. Северодвинск*

СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ: НОВОЕ В 2016 ГОДУ

Аннотация: статья посвящена особенностям исчисления и уплаты страховых взносов во внебюджетные фонды Российской Федерации в 2016 году. Приведено сравнение тарифов страховых взносов для плательщиков, не относящихся к льготной категории. Представлены категории льготных плательщиков взносов.

Ключевые слова: страховые взносы, внебюджетные фонды, Пенсионный фонд России, Фонд социального страхования, Фонд обязательного медицинского страхования.

INSURANCE PREMIUMS: NEW IN 2016

Abstract: The article is devoted to the peculiarities of calculation and payment of insurance contributions to extra-budgetary funds of the Russian Federation in 2016. Comparison of rates of insurance premiums for payers of the non-privileged category. Preferential categories of payers of contributions.

Keywords: insurance contributions, extra-budgetary funds, the Pension Fund of Russia, social insurance Fund, mandatory medical insurance Fund.

Страховые взносы во внебюджетные фонды в 2016 году платятся в таком же порядке, что и в прошлом 2015 году. Взносами облагают выплаты, начисленные работникам в рамках трудовых и гражданско-правовых отношений (за исключением взносов в Фонд социального страхования). Однако, необходимо помнить, что с 2016 года страховые взносы нужно платить с другой, более высокой базы, облагаемой взносами.

Расчетный и отчетный периоды

Страховые взносы 2016 года предусматривают, что расчетный период по ним составляет 2016 календарный год. Он состоит из отчетных периодов: первого квартала, полугодия, девяти месяцев. Начисление страховых взносов в 2016 году надо делать ежемесячно в следующие фонды:

- Пенсионный фонд России (ПФР);
- Фонд социального страхования России (ФСС);
- в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФФОМС).

Страховые взносы в 2016 году необходимо перечислять в Пенсионный фонд единым платежом. ПФР самостоятельно распределяет полученные средства между накопительной и страховой частями.

На сегодняшний день Пенсионный фонд России является администратором страховых взносов на обязательное пенсионное и обязательное медицинское страхование.

Прежде чем рассчитать общую сумму ежемесячных платежей в

каждый внебюджетный фонд в целом по организации, определяются суммы страховых взносов в 2016 году по каждому сотруднику. Страховые взносы в 2016 году по каждому человеку надо вести в индивидуальных карточках. Рекомендованная форма карточки представлена в письме от 09.12.2014 ПФР № АД-30-26/16030 и ФСС № 17-03-10/08/47380.

В 2016 году необходимо округлять суммы платежей по страховым взносам во внебюджетные фонды, то есть взносы считаются с копейками, а платятся в целых рублях.

Средства Фонда социального страхования направляются на обязательное социальное страхование по временной нетрудоспособности и в связи с материнством. При этом сумму ежемесячного платежа в ФСС России можно уменьшить на сумму расходов по обязательному социальному страхованию. К таким расходам относят следующие пособия: по временной нетрудоспособности (кроме пособия, связанного с несчастным случаем и прочим причинением вреда здоровью на производстве), по беременности и родам, все детские пособия, пособие на погребение.

Когда начислять взносы

Начисление страховых взносов в 2016 году надо осуществлять на день начисления вознаграждений в пользу сотрудника (п.1 ст.11 Федерального закона от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ). В таком же порядке определяется дата выплаты социальных пособий. Поэтому в каждом месяце взносы, зачисляемые в ФСС России, должны быть уменьшены на сумму пособий, начисленных в этом же месяце. Дата фактической выплаты пособий в данном случае значения не имеет. Страховые взносы в 2016 году уплачиваются вне зависимости от этой даты.

Базу для начисления страховых взносов работодатель определяет самостоятельно в отношении каждого сотрудника нарастающим итогом с начала года. В 2015 году организации, уплачивающие страховые взносы по общим тарифам, начисляли взносы в следующем порядке:

— В ПФР по тарифу 22 % – с выплат, не превышающих 711 000 руб. И по тарифу 10 % – с выплат, превышающих 711 000 руб.

— В ФСС России по тарифу 2,9 % – с выплат, не превышающих 670 000 руб. По тарифу 0 % – с выплат, превышающих 670 000 руб.

— В ФФОМС по тарифу 5,1 % независимо от суммы выплат.

На 2016 год лимиты, в пределах которых выплаты работникам облагаются страховыми взносами, утверждены с учетом индексации и соответственно становятся выше, что видно из таблицы 1.

Таблица 1- Тарифы страховых взносов в 2015-2016 году для плательщиков, не относящихся к льготной категории

Облагаемая база	ПФР	ФФОМС	ФСС	Итого
Предельная база для начисления страховых взносов в 2015 году, руб.	711 000	нет	670 000	-
Предельная база для начисления страховых взносов в 2016 году, руб.	796 000	нет	718 000	-

Не превышает предельную величину	22%	5,1%	2,9%	30%
Превышает предельную величину	10%	5,1%	0%	15,1%

Пониженные тарифы

В зависимости от специфики деятельности страхователей, применяющих пониженные тарифы, условно можно разделить на три группы:

- те, кто разрабатывает или внедряет инновационные технологии;
- те, кто относится к малому бизнесу;
- благотворительные и некоммерческие организации.

Подтвердить право на пониженные тарифы страховых взносов можно определенными документами. Специально представлять эту информацию в фонды не нужно. Документы понадобятся, когда инспекторы фондов будут проверять начисления в организации.

С 2015 года перечень страхователей, применяющих пониженные тарифы, существенно сократился. Поэтому в 2015 и 2016 годах не имеют право на снижение тарифов:

- сельхозпроизводители (в т. ч. плательщики ЕСХН);
- организации народных художественных промыслов и родовые общины, которые занимаются традиционными отраслями хозяйствования;
- общественные организации инвалидов;
- организации СМИ;
- работодатели с выплат в пользу инвалидов.

Тем не менее, существуют выплаты в пользу работников, которые освобождены от обложения страховыми взносами, например, государственные пособия, компенсационные выплаты, материальная помощь, оплата обучения, выплаты иностранным гражданам.

Использованные источники:

1. www.minfin.ru – официальный сайт Министерства финансов России
2. www.pfrf.ru - официальный сайт Пенсионного фонда России

*Высоцкая Т. Р., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономика»
Северный (Арктический) федеральный
университет имени М.В. Ломоносова
Россия, г. Северодвинск*

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация: Статья посвящена вопросам постановки бюджетирования на предприятиях. Бюджетирование рассматривается с одной стороны, как процесс составления финансовых планов и смет, а с другой – как управленческая технология, предназначенная для выработки и повышения

финансовой обоснованности принимаемых управленческих решений.

Ключевые слова: бюджет; бюджетирование; управленческая технология; планирование.

BUDGETING IN MANAGEMENT OF COMPANY

Abstract: The article is devoted to the statement of budgeting at the enterprises. Budgeting is seen on the one hand, as the process of drawing up financial plans and estimates, and how management technology is designed to develop and enhance the financial soundness of management decisions.

Keywords: the budget; budgeting; management technology; planning.

Бюджетирование - это, с одной стороны, процесс составления финансовых планов и смет, а с другой - управленческая технология, предназначенная для выработки и повышения финансовой обоснованности принимаемых управленческих решений.

Полноценное бюджетирование, то есть бюджетирование как управленческая технология, включает три составные части:

1. Технология бюджетирования, в которую входят инструментарий финансового планирования (виды и форматы бюджетов, система целевых показателей и нормативов), порядок консолидации бюджетов различных уровней управления и функционального назначения и т. п.

2. Организация бюджетирования, включающая финансовую структуру компании (состав центров учета — структурных подразделений либо бизнесов предприятия, являющихся объектами бюджетирования), бюджетный регламент и механизмы бюджетного контроля (процедуры составления бюджетов, их представления, согласования и утверждения, порядок последующей корректировки, сбора и обработки данных об исполнении бюджетов), распределение функций в аппарате управления (между функциональными службами и структурными подразделениями различного уровня) в процессе бюджетирования, систему внутренних нормативных документов (положений, должностных инструкций и т. п.).

3. Автоматизация финансовых расчетов, предусматривающая не только составление финансовых прогнозов (включая сценарный анализ, расчет различных вариантов финансового состояния предприятия и его отдельных видов бизнесов), но и постановку сплошного управленческого учета, в рамках которого в любое время (хоть по минутам) можно получать оперативную информацию о ходе исполнения ранее принятых бюджетов (о движении денежных средств, уровне издержек, структуре себестоимости, норме и массе прибыли и т. п.), да еще по отдельным видам хозяйственной деятельности предприятия или его структурным подразделениям (по видам изделий, по отдельным контрактам, по филиалам или дочерним компаниям и т.п.), а не только для юридического лица в целом (что отчасти делают, пусть с изъянами и упущениями, некоторые бухгалтерские программы).

Если исключается хотя бы один составной элемент, то уже нельзя рассчитывать на успех постановки бюджетирования и на то, что оно

поможет решить проблемы в области управления финансами.

Сегодня в России отсутствует четкая взаимосвязь бюджетирования как управленческой технологии (от методического обеспечения до системы организационно-распорядительной документации) и программного обеспечения по автоматизации финансового планирования.

В самом общем виде назначение бюджетирования в компании заключается в том, что это основа:

- планирования и принятия управленческих решений в компании;
- оценки всех аспектов финансовой состоятельности компании;
- укрепления финансовой дисциплины и подчинения интересов отдельных структурных подразделений интересам компании в целом и собственникам ее капитала.

При этом в каждой компании может быть свое назначение бюджетирования в зависимости, как от объекта финансового планирования, так и от системы финансовых и нефинансовых целей.

Прежде всего, бюджеты (финансовые планы) разрабатываются для компании в целом и для отдельных структурных подразделений с целью прогнозирования финансовых результатов, установления целевых показателей финансовой эффективности и рентабельности, лимитов наиболее важных расходов, обоснования финансовой состоятельности бизнесов, которыми занимается данная компания, или реализуемых ею инвестиционных проектов.

Бюджеты должны дать руководителям компании возможность провести сравнительный анализ финансовой эффективности работы различных структурных подразделений, определить наиболее предпочтительные для дальнейшего развития сферы хозяйственной деятельности, направления структурной перестройки деятельности компании (свертывания одних и развития других видов бизнеса) и т. п.

Бюджеты являются основой для принятия решений об уровнях финансирования различных бизнесов из внутренних (за счет реинвестирования прибыли) и внешних (кредитов, инвестиций) источников. Бюджеты призваны обеспечивать постоянный контроль за финансовым состоянием компании, снабжать ее руководителей всей необходимой информацией, позволяющей судить о правильности решений, принимаемых руководителями структурных единиц, разрабатывать мероприятия по оперативной и стратегической корректировке их деятельности.

Одной из главных функций бюджетирования является прогнозирование финансового состояния, ресурсов, доходов и затрат. Именно этим бюджетирование и ценно для принятия управленческих решений. Конечно, утвержденные формы бухгалтерской (финансовой) отчетности никто не отменял. И любое действие, будь то оценка финансового состояния предприятия или фирмы, аудиторская проверка, деятельность оценщиков бизнеса, непременно будет базироваться и на этих данных. Кроме того, любой финансовый анализ, детально разработанный инструментарий финансового менеджмента применимы лишь тогда, когда

есть необходимые исходные данные, т. е. сведения об ожидаемом будущем, а не о прошлом финансовом состоянии предприятия. Если таких исходных, первичных данных нет, а есть лишь информация из прошлого, то вся система управления финансами оказывается неэффективной и бессмысленной. Сценарный анализ, расчет и оценка вариантов даже на ближайшую перспективу по принципу «что будет, если...» уже невозможны.

Роль системы управленческого учета и бюджетирования заключается в том, чтобы представить всю финансовую информацию, показать движение денежных средств, финансовых ресурсов, счетов и активов предприятия в максимально удобной форме для любого, даже не очень сведущего в тонкостях бухгалтерского учета менеджера, представить соответствующие показатели хозяйственной деятельности в наиболее приемлемом для принятия эффективных управленческих решений виде.

В условиях дефицита инвестиционных ресурсов не менее важно определить, куда нужно вкладывать деньги в первую очередь. Бюджетирование помогает выбрать наиболее перспективные сферы приложения инвестиций.

Использованные источники:

1. Высоцкая Т.Р. Роль бюджетирования в управлении предприятием // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения. - 2015. - №.3 (16). - С. 98-101.
2. Хруцкий В.Е., Сизова Т.В., Гамаюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования. М.: Финансы и статистика. 2012.

*Габдракипов Э.Ш.
студент 4 курса
кафедра ГМУ и права
ФГБОУ БГАУ
Россия, г. Уфа*

О ПРОБЛЕМАХ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. В данной статье рассматриваются проблемы обеспечения кадрами в органах местного самоуправления.

Ключевые слова: Муниципальная служба, органы местного самоуправления, повышение квалификации муниципальных служащих, муниципальная кадровая политика, уровень профессионального образования муниципальных служащих.

Эффективность муниципального управления напрямую зависит от компетентности муниципальных служащих и проводимой кадровой политики в муниципальном образовании. Наличие качественных кадровых ресурсов и правильное управление ими, является условием политической, социальной и экономической стабильности граждан, проживающих на территории муниципального образования.

Затронем несколько проблем, касающихся кадрового обеспечения органов местного самоуправления. Первая проблема касается непосредственно разработки и реализации концепций кадровой политики на муниципальном уровне. В совокупности муниципальная кадровая политика является составным элементом государственной кадровой политики. Различие состоит в том, что муниципальная кадровая политика адаптирована на выполнение конкретных задач, актуальных непосредственно на территории конкретного муниципального образования.

Вторую проблему можно определить, как проблему характеристики кадрового обеспечения. Состоит она из количественных и качественных параметров кадрового состава, которые есть в распоряжении органов местного самоуправления. Количественная сторона определяется численностью персонала данного муниципального органа, его распределением в структуре органов муниципальной службы, степенью обеспечения кадрами, количеством вакантных мест, текучестью кадров. Качественная оценка кадрового потенциала муниципального управления складывается из показателей уровня профессионального образования, специализации занимаемых должностей муниципальной службы, стаж работы в органах МСУ.

Существует еще такая проблема, как уровень профессионального образования муниципальных служащих. Опыт последних лет в системе местного самоуправления в Российской Федерации показывает, что эффективность управленческих решений, что в свою очередь зависит от профессионального уровня муниципальных служащих, в последнее время начинает постепенно повышаться.

Как показывает практика, основными причинами увольнения муниципальных служащих после нескольких месяцев связана с расхождением ожиданий работников от работы в муниципальных органах и реальным положением дел в ней. Поэтому важнейшей задачей на начальном этапе является создание условий для скорейшей адаптации новых кадров в органах местного самоуправления.

Большое количество проблем, возникающих у работника на старте работы, могла бы решить специальная процедура ознакомления нового сотрудника с организацией.

На мой взгляд, программа адаптации молодых сотрудников, с использованием технологий наставничества, стали бы эффективным инструментом в решении данной проблемы. В этой связи перед руководителями администраций стоит важная задача – управление и оказание действенной помощи в профессиональной адаптации молодого сотрудника к требованиям муниципальной службы.

Осуществление программы поможет решить следующие задачи:

1. Более быстрая адаптация к профессиональной деятельности.
2. Предотвращение конфликтов при слиянии с организационной структурой и организационной культурой администрации.
3. Формирование у молодых кадров устойчивого положительного

мнения об администрации и действующим в ней правилам и стандартам.

3. Приобретение и закрепление интереса к работе.

4. Накопление трудового опыта, доработка профессиональных навыков.

5. Налаживание деловых и личных контактов с коллегами.

6. Включение в общественную деятельность, появление интереса не только к личным достижениям, но и заинтересованность в достижениях организации.

Создание квалифицированного кадрового состава в органах местного самоуправления должно стать важным ориентиром развития муниципальной службы. Не стоит так же забывать об активном внедрении инновационных методов кадровой работы на муниципальной службе. Особого внимания заслуживает задача по омоложению муниципальных кадров. Обеспеченность муниципальных органов талантливым молодыми специалистами поспособствует преемственности поколений, ротации кадров, повышению конкуренции, подготовки и карьерному росту трудящихся на муниципальной службе.

Использованные источники:

1. О системе государственной службы Российской Федерации [Электронный ресурс]: ФЗ от 27 мая 2003г. №58-ФЗ; принят Государственной Думой 25 апреля 2003г. Одобрен Советом Федерации 14 мая 2003 г. // СПС «Консультант Плюс».

2. О государственной гражданской службе Российской Федерации [Электронный ресурс]: ФЗ от 27 июля 2004г. №79-ФЗ; Принят Государственной Думой 7 июля 2004г. Одобрен Советом Федерации 15 июля 2004 г. // СПС «Консультант Плюс».

3. Занятость как институт социализации современной молодежи Абдуллина Г.Г., Исламова З.Р В сборнике: Молодежная политика и общественное развитие в России и ее регионах. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Учреждение Российской академии наук. Институт социально-экономических исследований Уфимского научного центра. Уфа, 2009. С. 8-13. URL: Режим доступа: <http://elibrary.ru>

4. Основные методологические подходы к разработке стратегии развития муниципального образования Байкова Р.Ф., Исламова З.Р. Экономика и социум. 2014 №2-2 (11) С 92-95. URL: Режим доступа: <http://elibrary.ru>

5. Кадровая политика как основная проблема местного самоуправления Латыпова Л.Л., Исламова З.Р. Экономика и социум 2014 № 1-3 (10) С. 546-548. URL: Режим доступа: <http://elibrary.ru>

6. Социальная поддержка безработной молодежи Ханнанова Т.Р., Исламова З.Р. В сборнике: Молодежная политика и общественное развитие в России и ее регионах Материалы Всероссийской научно-практической конференции . Учреждение Российской академии наук. Институт социально-экономических исследований Уфимского научного центра. Уфа 2009. С. 132-135. URL: Режим доступа: <http://elibrary.ru>

7. Дискриминация молодежи в сфере труда Ханнанова Т.Р., Исламова З.Р В

сборнике: Молодежная политика и общественное развитие в России и ее регионах Материалы Всероссийской научно-практической конференции . Учреждение Российской академии наук. Институт социально-экономических исследований Уфимского научного центра. Уфа 2009. С. 129-132. URL: Режим доступа: <http://elibrary.ru>

8. Развитие конкурентоспособности молодых специалистов на рынке труда Ханнанова Т.Р., Исламова З.Р В сборнике: Научное обеспечение устойчивого функционирования и развития АП. Материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием в рамках 21 Международной специализированной выставки «АгроКомплекс-2009». С. 408-410. URL: Режим доступа: <http://elibrary.ru>

Габдрахимова А.Ф.

магистр

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ВИДЫ ДЕЛОВЫХ ДОКУМЕНТОВ

Аннотация. Статья посвящена исключительной роли в жизни и деятельности делового человека информации. Носителем информации выступают деловые документы. Показана важность владения современным делового человека служебной документацией.

Ключевые слова: деловые документы, этические принципы, бланк фирмы, визитная карточка.

В современном обществе важнейшим носителем информации, особенно в деловой сфере, являются многочисленные формы и виды документов. Деловые документы являются не только средством делового общения, но и юридическим обоснованием прав и обязанностей партнеров по бизнесу.

Одним из важнейших факторов, определяющих успех делового общения, является умение вести деловую документацию, соблюдение этических норм в сборе, обработке и распространении служебной информации. Сегодня расширение многогранной деятельности любого предприятия, организации или отдельного руководителя невозможно представить без работы с документами. Подсчитано, что на составление служебных документов и работу с ними у некоторых категорий работников аппарата управления тратится от 30 до 70% рабочего времени [1, с.124].

В процессе делового общения его участники используют различные виды документов: договоры, приказы, докладные записки, заявления, должностные инструкции, деловые письма. В данной статье мы рассмотрим лишь два вида деловой документационной деятельности в организации.

Одна из первых деловых бумаг, с которыми сталкивается клиент или заказчик, – это *бланк фирмы*. Бланк фирмы во многом характеризует ее, по нему может сложиться первое впечатление о деловых партнерах. Поэтому по возможности не стоит экономить на фирменных бланках – следует

использовать лучшую бумагу, прибегнуть к услугам хорошей типографии.

На бланке должны присутствовать название фирмы, ее регистрационный номер и дата регистрации, адрес, телефон и факс. Иногда указывают имена директоров фирмы (обычно это делается в нижнем колонтитуле). В последнее время на бланке все чаще ставится адрес электронной почты в формате Интернета. Цвет шрифта имеет большое значение, например, темно-коричневые или темно-серые буквы на кремовой форе выглядят традиционно, а черные на белом - очень по-деловому. Используя цветную бумагу, следует учитывать, что ее цвет может менять цвет краски и чернил, которым выполнен текст, так, темно-синяя краска потеряет свою синеву на желтом фоне. Если бизнес имеет динамичный и энергичный имидж, то можно использовать желтый и красный цвет, а если бизнес «успокаивающий», то можно включить консервативные цвета типа темно-синего или серого.

Визитные карточки также способствуют созданию положительного имиджа, как личного, так и фирмы. Визитная карточка – это то, что остается у знакомого, собеседника, делового партнера после очной или заочной встречи с человеком. Карточка должна не только содержать те сведения, которые он хотел бы о себе оставить, но и содействовать сохранению у партнера того имиджа, к созданию которого человек стремится. Четких правил в отношении размеров визитных карточек нет, но обычно у мужчин они могут быть несколько больше, чем у женщин, к примеру, 90х50 мм и 80х40 мм.

Шрифт карточки должен быть легко читаемым. Имя обычно выделяется полужирным шрифтом чуть большего размера. Визитная карточка может печататься на языке страны, где живет или пребывает в настоящее время владелец, либо на английском языке. В стране, где два официальных языка, целесообразно иметь отдельные визитные карточки на каждом языке [2, с.145].

Этика делового общения посредством документов, заключается в необходимости знания и соблюдения следующих принципов:

- ◆ знать, уметь, применять на практике и неукоснительно придерживаться норм служебной переписки, правил создания, оформления, регистрации, хранения документов, принятых в стране. Чтобы быть правильно понятым, вы должны изъясняться на языке партнера по общению;

- ◆ стремиться облегчить партнеру работу с документами, направляемыми ему, а для этого необходимо знание и использование привычных для партнера правил делопроизводства;

- ◆ проявлять скромность в общении, не теряя достоинства, помнить, что направленный вами адресату документ – это ваше заочное представление потенциальному деловому партнеру и от впечатления, которое производит ваш документ, зависит, будут ли у вас развиваться деловые отношения и как долго.

Безусловно, сегодня работодателю нужен не просто профессионально подготовленный специалист. Уважающий себя работодатель ценит личность

адекватного сотрудника, которому не мешают различные настроения: он всегда деловит, компетентен, а главное, способен в указанный срок выполнить самое сложное задание, включая и работу с деловой документацией [3, с.81].

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Деловая документация в управленческой деятельности // *Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права. Материалы международной научно-практической конференции.* – 12 декабря 2014. в 2-х частях, Ч.І. Саратов. Изд-во ЦПМ «Академия бизнеса», 2014. – С.124 – 125.
2. Кузнецов И. Н. Деловое общение. Деловой этикет. Учебное пособие — М.: Юнити-Дана, 2008., 432 стр.
3. Игебаева Ф.А. Служебная переписка как составная часть деловой коммуникации.// *Информационная среда и ее особенности на современном этапе развития мировой цивилизации. Материалы Международной научно-практической конференции.* – в 2-х частях. – ч 1. – Саратов, Изд-во ЦПМ «Академия бизнеса», 2012. – С.79 – 81.

*Габсалимова Ю.В.
студент 3 курса
факультет Экономический
Мазаева Т.И., к.с-х.н.
доцент*

*кафедра «Страхование и финансово-экономический анализ»
Волгоградский государственный аграрный университет
Россия, г. Волгоград*

**АДАПТИВНОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УРОЖАЙНОСТИ ЗЕРНОВЫХ
КУЛЬТУР НА ПРИМЕРЕ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ**

Аннотация: в данной статье рассматривается современный инструментальный метод, как один из методов прогнозирования зерновых культур на примере Волгоградской области.

Ключевые слова: временной ряд, адаптивное прогнозирование, краткосрочное, долгосрочное прогнозирование.

*Gabsalyamova YV
Student
3 course, Faculty of Economics
Russia, Volgograd*

*Mazaeva TI, Candidate of Agricultural Sciences, Associate Professor
Associate Professor of "Insurance and financial and economic analysis"
Volgograd State Agricultural University
Russia, Volgograd*

**ADAPTIVE FORECASTING OF PRODUCTIVITY OF GRAIN
CROPS THE EXAMPLE OF VOLGOGRAD REGION**

Abstract: This article examines the modern instrumental method, as a

method of predicting crops as an example of the Volgograd region.

Keywords: *time series, adaptive prediction, the short-term, long-term forecasting.*

Многообразие проблем, возникающих при обеспечении жизнедеятельности предприятия и являющихся предметом прогнозирования, приводит к появлению большого количества разнообразных прогнозов, разрабатываемых на основе определенных методов прогнозирования.

Поскольку современная экономическая наука располагает большим количеством разнообразных методов прогнозирования, каждый специалист по планированию должен овладеть навыками прикладного прогнозирования, а руководитель, ответственный за принятие стратегических решений, должен к тому же уметь сделать правильный выбор метода прогнозирования.

Выделяются следующие признаки при классификации прогнозов (таблица 1).

Таблица 1- Виды прогнозов

Признаки классификации прогнозов	Виды прогнозов
Временной охват (горизонт прогнозирования)	Краткосрочные; среднесрочные; долгосрочные
Типы прогнозирования	Поисковые; нормативные основанные на творческом видении
Степень вероятности будущих событий	Вариантные; инвариантные
Способ представления результатов прогноза	Точечные, интервальные

Группа статистических методов включает методы, основанные на построении и анализе динамических рядов характеристики объекта прогнозирования. Среди них наибольшее распространение получили экстраполяция, интерполяция, метод аналогий, параметрический метод и др.

Использование для прогнозирования урожайности таких современных инструментальных методов, как фрактальный анализ, визуализация фазовых портретов, клеточных автоматов требует специального программного обеспечения и не всегда приводит к удовлетворительным численным значениям получаемых прогнозов.

Адаптивные методы прогнозирования широко применяются в исследованиях благодаря относительно доступным алгоритмам и легкости реализации на ПЭВМ.

При краткосрочном прогнозировании, а также при прогнозировании в ситуации изменения внешних условий, когда наиболее важными являются последние реализации исследуемого процесса, наиболее эффективными оказываются адаптивные методы, учитывающие неравноценность уровней временного ряда.

На основании предложенным английским ученым Брауном, используем экспоненциальные средние в прогнозировании для вычисления

поправок коэффициентов сглаживающего полинома. В нашей работе для прогноза использован линейный тренд: $\tilde{y}_t = a + bt$

Согласно теореме Брауна-Майера параметры линейного тренда связаны с экспоненциальными средними первого Q_{i1} и второго Q_{i2} порядков:

$$Q_{i1} = a_{\text{ср}} + \frac{1-\alpha}{\alpha} b_{\text{ср}} ; \quad Q_{i2} = a_{\text{ср}} + \frac{2(1-\alpha)}{\alpha} b_{\text{ср}}$$

Соответственно:

$$a_{\text{ср}} = 2 Q_{i1} - Q_{i2} ; \quad b_{\text{ср}} = \frac{\alpha}{1-\alpha} (Q_{i1} - Q_{i2})$$

Начальные условия задаются в виде следующих формул:

$$Q_{01} = a - \frac{1-\alpha}{\alpha} b ; \quad Q_{02} = a - \frac{2(1-\alpha)}{\alpha} b ;$$

Таблица 2 - Урожайность озимых зерновых по линейной зависимости $y = a + bt$

Годы	Отклонение	Урожайность озимых культур	Квадратичное отклонение	Произведение варианты	Выравненная урожайность
1	2	3	4	5	6
	t	y	t ²	yt	yt = 33,40 - 0,83t
2003	1	35,0	1	35,0	32,57
2004	2	30,6	4	61,2	31,74
1	2	3	4	5	6
2005	3	30,3	9	90,9	30,91
2006	4	24,9	16	99,6	30,08
2007	5	28,3	25	141,5	29,25
2008	6	33,8	36	202,8	28,42
2009	7	40,5	49	283,5	27,59
2010	8	15,1	64	120,8	26,76
2011	9	25,0	81	225,0	25,93
2012	10	24,9	100	249	25,10
2013	11	14,9	121	163,9	24,27
2014	12	32,7	144	392,4	23,44

В качестве объекта моделирования рассмотрим временной ряд урожайности зерновых культур среднестатистического хозяйства Волгоградской области за период 2000-2013 гг. (таблица 2).

Используя аналитическое выравнивание в виде линейной зависимости, уравнение тренда составило:

$$yt = 33,40 - 0,83t;$$

где: $t = 1, 2, \dots, 12$. Параметр сглаживания: $\alpha = \frac{2}{n+1}$.

$\alpha = 0,154 = 0,2$. Следовательно, $\frac{1-\alpha}{\alpha} = 4$; $\frac{\alpha}{1-\alpha} = 0,25$

Начальные условия для экспоненциального сглаживания для данного ряда:

$$Q_{01} = a - \frac{1-\alpha}{\alpha} b ; \quad Q_{01} = 33,40 - 4 * (-0,83) = 36,72$$

$$Q0\ 2 = a - \frac{2(1-\alpha)}{\alpha} b = 33,40 - 2*4* (- 0,83) = 40,04$$

Экспоненциальные средние $Q1\ 1$ и $Q1\ 2$:

$$Q1\ 1 = \alpha y_t + (1 - \alpha) Q_{t-1}\ 1 ;$$

$$y_t = 33,40 - 0,83*12 = 23,44 \text{ и } Q_{t-1}\ 1 = Q0\ 1$$

$$Q_{t-1}\ 1 = 0,2*23,44 + (1-0,2)*36,72 = 4,688 + 29,376 = 34,064$$

$$Q_{t-1}\ 2 = \alpha * Q_{t-1}\ 1 + (1 - \alpha) Q_{t-1}\ 2 \text{ где } Q_{t-1}\ 2 = Q0\ 2$$

$$Q_{t-1}\ 2 = 0,2 * 34,064 + (1-0,2)*40,04 = 6,8128 + 32,032 = 38,8448$$

Тогда скорректированные параметры линейного тренда составят:

$$a_{cp} = 2 Q_{t-1}\ 1 - Q_{t-1}\ 2 = 2*34,064 - 38,8448 = 29,283$$

$$b_{cp} = \frac{\alpha}{1-\alpha} (Q_{t-1}\ 1 - Q_{t-1}\ 2) = 0,25(34,064 - 38,8448) = 1,195$$

Прогноз проводим по модели: $y_t = a_{cp} + b_{cp}*l$

где: l - период упреждения.

В данном случае прогноз на 2015, 2016гг. составит: при $l = 1$, при $l = 2$

$$y_p = 29,555 - 1,195*1 = 28,36; \quad y_p = 29,555 - 1,195*2 = 27,165.$$

При поступлении фактического значения показателя оценивается ошибка прогнозного значения и учитывается определенной процедурой корректировки модели.

Адаптивные методы позволяют учесть различную информационную ценность уровней ряда, что используется при краткосрочном прогнозировании, характерном для сельскохозяйственного производства с ярко выраженной цикличностью.

Процедура адаптации итеративно осуществляется для каждой новой точки исследуемого ВР, обеспечивая моделирование тенденции развития в каждый момент времени.

Реакцию модели на изменение динамики характеризует параметр адаптации α , обеспечивающий адекватное отображение тенденции при одновременной фильтрации случайных отклонений, что характерно для ВР урожайности в засушливой зоне Нижнего Поволжья.

Использованные источники:

1. Статистическое обозрение. Сельское хозяйство, охота и лесоводство в Волгоградской области. Волгоград 2014г.
2. Мазаева Т.И. Аграрный сектор экономики Волгоградской области в контексте продовольственной безопасности: тенденции развития // Экономика и предпринимательство. 2013. № 3 (32). С. 160-163.
3. Мазаева Т.И. Продовольственная безопасность – национальный приоритет / Т.И. Мазаева, О.А. Донскова // Экономика сельского хозяйства России. 2011. №7. С 34 – 40.
4. Мазаева Т.И. Роль производства зерна в продовольственной безопасности (на примере Волгоградской области) // Экономика и предпринимательство. 2014. № 3 (32). С. 166-169.
5. Мазаева Т.И. Экономико-статистическое моделирование производства сельскохозяйственной продукции при обеспечении продовольственной безопасности/ Т.И. Мазаева, А.Ф. Рогачев // Экономика и предпринимательство. 2014. № 4 ч.1.

6. Смотровая Е.Е. Прогноз развития мясного подкомплекса Волгоградского региона в контексте продовольственной безопасности // Экономический анализ: теория и практика 2014, № С.51- 55.

*Гаврилов А.А.
студент 2го курса
ПГУТИ
Россия, г. Самара*

БЕСПИЛОТНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА

Аннотация: Статья посвящена вопросу беспилотных автомобилей.

Ключевые слова: беспилотные автомобили, Ford, BMW, Google, CES, беспилотные транспортные средства.

В последнее время всё больше и больше авто-производителей работают не только в сторону безопасности дорожного движения, но и в сторону искусственного интеллекта. Эта гонка обхватила весь мир, и теперь даже в России есть испытательные образцы, которые ездят по нашим дорогам.

В 2012 году Google представил автомобили с искусственным интеллектом.

Автомобили постоянно сканируют всё своё окружение с помощью датчиков и камер, постоянно анализируя дорожную ситуацию. Следуя проложенному маршруту, они распознают дорожные знаки, светофоры, разметку, пешеходов, и другие автомобили. Автомобили самостоятельно могут: перестраиваются из ряда в ряд, выезжать на автострады и съезжать с них, не мешая другим участникам дорожного движения. Система соблюдает скоростной режим и, экономит топливо, не поднимая без надобности обороты двигателя. По идее такие автомобили будут намного безопаснее, чем автомобили с человеком за рулем, так как, человеку свойственно ошибаться и нарушать правила дорожного движения.

Кроме езды по правилам машину можно обучить езде и в различных гоночных условиях. К примеру, дрифту, который в нашей стране выходит на новый уровень. В 2014 году на выставке CES, BMW представила систему для дрифта под названием Ultimate Drifting Machine. Новинка была показана на гоночной трассе на BMW 6 серии. Главной изюминкой такого автопилота стала возможность вводить транспортное средство в занос и удерживать определенный угол заноса. Во время демонстрации автомобиль стремился к вылету с трассы, но система не давала ему сделать это, точно работая всеми органами управления, и сохраняя при этом плавный дрифт и держа угол как в начале поворота, точно так же как это делают настоящие пилоты. Продемонстрированное скольжение оказалось очень впечатляющим, и напоминало уровень профессиональных гонщиков Formula Drift(чемпионат по дрифту).

В начале января 2016 года авто концерн Ford объявил о создании датчика, который поможет выиграть противостояние автогигантов,

которые создают беспилотные системы. Таким устройством является радарный датчик LiDAR, разработанный компанией Velodyne, который мал по своим размерам.

Новый сенсор, получил название «Ultra Puck». Сенсор способен ускорить развитие беспилотных транспортных средств. Датчик способен считывать в реальном времени всё окружение автомобиля и передавать эту карту бортовому компьютеру. Благодаря разработанному в компании Ford программному обеспечению машина видит всю дорожную обстановку.

Другие беспилотные автомобили, например машины Google, используют огромные датчики LiDAR, устанавливаемые на крышу автомобиля. Компания Tesla, автомобили которой ездят по Москве и тестируются в беспилотном режиме, вообще не использует подобные датчики. В данный момент большинство подобных устройств очень громоздки и неудобны, в то время как устройство от Velodyne занимает мало места и имеет привлекательный вид.

Но не всё так радужно. Такие автомобили несут в себе скрытую угрозу. Чтобы лучше понять её, нам необходимо разобраться в интеллектуальных системах. Любое приложение является задачей оптимизации, которой необходимо найти самое эффективное решение проблемы. В нашем случае добраться из точки А в точку Б. Беспилотное транспортное средство выбирает путь так, чтобы свести к минимуму риски и пройденное расстояние. Но как поведет себя та или иная система в экстренной ситуации до сих пор не ясно. Так как такая система может решить, что в некой аварийной ситуации проще нанести ущерб владельцу, нежели окружающим его объектам. Тем самым такая система попросту может убить своего владельца, так как она не имеет инстинкта самосохранения. На мой взгляд, данные системы не идеальны, и они могут создать множество проблем своим владельцам. С другой же стороны, если на дороге будут использоваться только беспилотные автомобили, то и аварий можно избежать. Что победит человек или искусственный интеллект покажет время.

Использованные источники:

1. <http://hi-news.ru/auto/ces-sistema-avtomaticheskogo-drifta-ot-bmw.html>
2. <http://hi-news.ru/technology/bespilotnye-avtomobili-ford-stali-vysokotexnologichnee.html>
3. <http://hi-news.ru/auto/odnazhdy-avtomobil-s-iskusstvennym-intellektom-ubet-cheloveka.html>

МАНИПУЛЯЦИИ И «ГРЯЗНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ» В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ

Аннотация: В статье отмечается, что в деловом общении часто используются разные уловки, психологическое давление, манипуляции с целью скрытого влияния на собеседника. Знание типичных манипуляций помогает их вовремя обнаруживать и противостоять им.

Ключевые слова: манипуляции, манипулятивное общение, обсуждение, провоцирование, техники воздействия, беседа.

Профессиональная деятельность – одна из сфер самореализации личности, когда человек имеет возможность раскрыть и проявить свои способности, личностные и профессиональные качества, добиться признания своей неповторимости, значимости для других людей и для общества в целом. Однако в коллективах с неблагоприятным морально-психологическим климатом человек может столкнуться с одной из серьезнейших психологических проблем профессиональной карьеры личности – манипуляциями и «грязными технологиями» [1, с.118].

Под манипулятивными техниками понимаются всевозможные отвлекающие обманные приемы и способы воздействия (например, техника «запуска» слуха), которые побуждают собеседника к действиям и высказываниям, наносящим ущерб его интересам и которых он бы не совершил, если бы не был введен в заблуждение другой стороной. Обычно, когда рассматриваются манипулятивные техники, главный акцент делается на так называемый «элемент надувательства», используемый вами по отношению к оппоненту. Однако для более эффективного усвоения этих техник представляется оправданным рассмотреть их, основываясь на обратном принципе: для каких целей и замыслов используются эти техники вашим оппонентом по отношению к вам. Такой подход позволит быстрее приобрести навыки анализа конкретной ситуации и выявить скрытое воздействие на вас со стороны оппонента [2, с.189].

В любой тактической ситуации усилия оппонента направлены на то, чтобы манипулировать вами, с целью принять его приоритеты в ущерб вашим собственным. Рассмотрим типы манипулятивного воздействия, лежащие в основе большинства подобных техник.

Провоцирование ваших защитных реакций. Некоторые техники имеют целью поставить вас в позицию обороняющегося, чтобы вызвать у вас состояние необходимости объяснять, оправдывать и детально обсуждать все аспекты вашей позиции. Тем или иным образом оппонент стремится вызвать у вас своеобразное чувство вины в связи с позицией, которую вы занимаете в беседе. Партнер может допытываться, выражать сомнение, как бы предполагая, что ваша позиция не совсем разумна или неконструктивна, даже если ее рассматривать с точки зрения ваших собственных интересов.

Главная цель такого маневра – ослабить вашу решимость, следовать своим целям. Когда это происходит, прекращайте все попытки оправдывать свою позицию.

Провоцирование вашего замешательства и дезориентации. Основной замысел такой техники – опрокинуть, расстроить, нарушить ваши планы, вывести вас из равновесия, побудить к действиям и высказываниям, которые могут нанести ущерб вашим интересам. Как правило, такие приемы реализуются в форме заранее спланированного действия или высказывания, которое совершенно неожиданно для вас и как бы «выпадает» из нормального хода беседы. Такой же эффект дезорганизации в беседе могут вызвать и «незапланированные» агрессивные реакции партнера с авторитарной структурой личности, для которого унижение и оскорбление других людей, стремление «загнать их в угол» типичная форма взаимодействия, привычная форма удовлетворения потребности власти. Независимо от «намеренного» или «спонтанного» использования этой техники, она, как правило, реализуется в форме неожиданных провокационных вопросов, явных оскорблений или высказываний, унижающих ваше личное достоинство.

Анализируйте любую просьбу или предложение со стороны «любезного» оппонента, которые предлагаются вам с особым вниманием и заботливостью. Когда в отношении вас используется та или иная манипулятивная техника, вы без труда сможете распознать ее замысел каждый раз, пока вы четко и твердо сохраняете в сознании свои главные интересы. В каждом случае основная цель – отвлечь вас от этих интересов, сбить с толку и получить выгоду, основываясь на вашей искаженной реакции. Оставайтесь на позиции реальности в восприятии своих приоритетов, установленных вами самими на определенную перспективу. Осознавайте разницу между подлинными обязательствами в пользу ваших интересов и пустыми обещаниями, между поведением, приближающим к вашим целям, и поведением, уводящим в сторону [3, с.78-79].

Если настаивать на соблюдении всеми (начиная с себя) правил хорошего тона, уважении человеческого достоинства, высоких нравственных норм на рабочих местах, а также создавать атмосферу заботы о сотрудниках, то возможно создание в коллективе благоприятного морально-психологического климата и предотвращение использования «грязных технологий» [4, с.119].

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Проблема моббинга и профессиональная карьера // Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития. Материалы Международной научно-практической конференции; ТОМ 1., в 2-х томах. Курск, 2011. С. 118 – 119.
2. Горанчук В.В. «Психология делового общения и управленческих воздействий» – Нева, 2003. – 368с.
3. Чалдини Роберт. «Психология влияния». 2007. – 290с.

*Газизова Ч.Ф.
студент 4 курса
Валиева М.С.
студент 4 курса*

ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный университет»

*Курманова Л.Р., д.э.н.
научный руководитель, профессор
кафедра «Финансы и налогообложение»*

БашГУ

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН И РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Инвестиционная привлекательность регионов – интегральная характеристика отдельных регионов страны с позиции инвестиционного климата, уровня развития инвестиционной инфраструктуры, возможностей привлечения инвестиционных ресурсов и других факторов, существенно влияющих на формирование доходности инвестиций и инвестиционных рисков.

Каждый инвестиционный проект имеет конкретную направленность и с наибольшей эффективностью может быть реализован в тех регионах, где для этого имеются наилучшие условия. Поэтому важную роль в процессе обоснования стратегии инвестиционной деятельности компаний и фирм играет оценка и прогнозирование инвестиционной привлекательности регионов [1, с.23].

Республика Татарстан и Республика Башкортостан, обладая стратегически выгодным территориальным положением, являются динамично развивающимися субъектами Российской Федерации, которые обладают широким спектром конкурентных преимуществ. Республика Татарстан по основным макроэкономическим показателям традиционно входит в число регионов – лидеров Российской Федерации (табл.1).

Таблица 1

Вклад республик в социально-экономическое развитие РФ за 2014 г.

Показатели	Место РТ	Место РБ
1	2	3
ВРП	7	9
Инвестиции	4	12

Продолжение таблицы 1

1	2	3
Промышленность	5	12
Сельское хозяйство	3	7
Ввод жилья	8	5

Необходимость формирования собственного имиджа способствует привлечению внимания к региону, улучшению инвестиционного климата, получению дополнительных ресурсов для развития. В настоящее время привлечение инвестиций в регион – вопрос его выживания. Будет поступление инвестиций, – будет развитие региона, повышение уровня жизни населения и экономический подъем (табл.2).

Таблица 2

Инвестиции в основной капитал Республики Татарстан и Республики Башкортостан за 2012-2014гг. [2,3]

	01.01.2013		01.01.2014		01.01.2015	
	РТ	РБ	РТ	РБ	РТ	РБ
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	470,8	233,7	525,7	266,4	542,8	285,5
Инвестиции в основной капитал, в % к предыдущему году	110,1	108,4	106,2	107,9	100,0	104,1
ВРП, млрд. руб.	1437,0	1149,4	1547,2	1267,0	1631,4	1343,9
Доля инвестиций в основной капитал в ВРП, %	32,8	20,3	33,9	21	33,3	21,2

Данные таблицы 1 позволяют сделать вывод о том, что объемы инвестиций в основной капитал имеют положительную тенденцию за весь рассматриваемый период. В 2014 г. в экономику и социальную сферу РТ привлечено 542,8 млрд. руб. инвестиций в основной капитал, что превышает размер инвестиций РБ почти в 2 раза. В результате доля инвестиций в основной капитал в ВРП РТ, по оценке, составила 33,3%. По прогнозным оценкам Министерства экономического развития РБ данный показатель в ближайшие годы может достигнуть лишь 25 %, что свидетельствует о необходимости серьезной работы по повышению инвестиционной привлекательности РБ и привлечению дополнительных инвестиций в регион.

По объемам инвестиций в основной капитал в январе-сентябре 2015г. РТ среди регионов Приволжского федерального округа находилась на 1 месте (357159,6 млн. руб.). Объем инвестиций в РБ вырос на 7,3 %, по отношению к соответствующему периоду предыдущего года (рис. 1).



Рисунок 1. Инвестиции в основной капитал по итогам III квартала 2015 г. [2,3]

В целях создания благоприятного инвестиционного климата Правительством обеих республик разработан комплекс инвестиционных законов и нормативно-правовых актов, направленных на стимулирование инвестиционной активности инвесторов, осуществляющих капитальные вложения, через систему льготного налогообложения прибыли и имущества (табл.3).

Таблица 3

Система налогообложения для инвесторов Республики Татарстан и Республики Башкортостан [4]

Налог	РФ	Преференции РТ	Преференции РБ
Налог на прибыль	20%	13,5%	15,5%
Налог на имущество	2,2%	0,1%	0%

Еще одним показателем инвестиционной привлекательности региона является его инфраструктура, так как с помощью полностью подготовленных индустриальных площадок регион может в короткие сроки реализовать проекты различной направленности и любого уровня сложности, тем самым привлечь дополнительных инвесторов. Основным преимуществом РТ в данном аспекте является функционирование на ее территории двух особых экономических зон («Алабуга», «Иннополис»), 6 индустриальных парков, 45 промышленных площадок, 9 технопарков, 8 бизнес-инкубаторов. Что касается РБ, то в данном регионе не раскрыт потенциал особых экономических зон. Несмотря на то, что первые заявки на создание ОЭЗ регион подавал еще в 2008 году, ни одна особая экономическая зона в Башкирии к настоящему моменту так и не появилась. Перспективными проектами является создание ОЭЗ в г. Агидель, Давлеканово и индустриальный парк «Уфимский»[5].

Также дополнительным источником привлечения инвестиций в

экономику региона является проведение событий мирового масштаба. РТ была центром для проведения таких мероприятий как: Всемирная летняя Универсиада 2013, Мировой чемпионат по водным видам спорта 2015, ежегодные форумы «INVEST in TATARSTAN». РБ в 2015 г. принимала глав зарубежных стран на международном саммите ШОС и БРИКС.

Немаловажным при оценке инвестиционной привлекательности является показатель инвестиционного риска.

Таблица 4

Сравнительный анализ инвестиционного риска РТ и РБ в 2014-2015 гг.[6]

Инвестиционный риск	РТ			РБ		
	2014	2015	+/-	2014	2015	+/-
1	2	3	4	5	6	7
Ранг риска	11	8	+3	13	15	-2
Средневзвешенный индекс риска	0,183	0,179	-0,004	0,222	0,209	0,013
Социальный	33	22	+11	54	58	-4
Экономический	3	3	0	1	1	0
Финансовый	16	13	+3	6	7	-1
Криминальный	19	22	-3	4	16	-12
Экологический	39	38	+1	41	47	-6
Управленческий	31	22	+9	63	62	+1

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА» РТ и РБ стабильно входят в число лидеров среди регионов ПФО по показателю «минимальный экономический риск». Неприятным является то, что обе республики с каждым годом ухудшают показатель криминального риска. Так, РТ за 2015 г. ухудшила свое положение на 3 позиции и заняла 22 место, а показатель РБ вовсе изменился на целых 12 позиций, по сравнению с 2014 г., что говорит о росте мошенничества в данном регионе.

Дополнительным материалом для анализа послужил независимый опрос РwС, в котором инвесторы отметили основные причины выбора РТ (рис. 2).

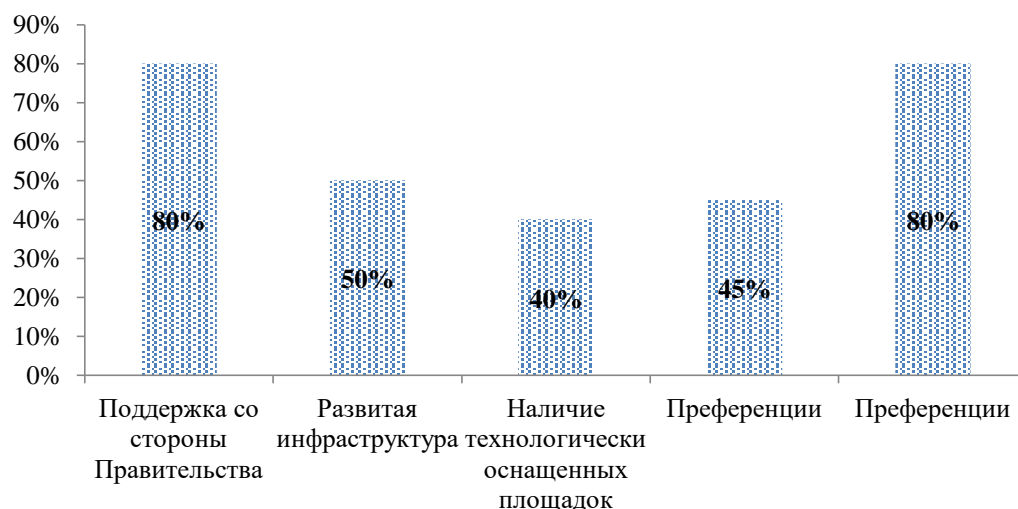


Рисунок 2. Причины выбора инвесторами Республики Татарстан
Так почему же РБ, обладая богатым природным потенциалом, менее

привлекательна для инвесторов? Основными причинами, сдерживающими приток инвестиций в РБ, являются: а) отсутствие удобных и технологически оснащенных площадок для ведения бизнеса (не раскрыт потенциал особых экономических зон); б) низкая инновационная активность предприятий, повышенный износ основных средств; в) наличие проблем с регистрацией бизнеса, получением земель; г) недостаточный уровень использования туристско-рекреационного потенциала РБ.

Использованные источники:

1. Курманова Л.Р. Управление инвестиционной активностью регионов // Экономические науки. – 2014. - № 2 (111). – С.22-28.
2. Основные социально-экономические показатели РТ // Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по РТ. – [электронный ресурс]. – Режим доступа.–URL: http://tatstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/tatstat/ru/statistics/enterprises/investment/ (дата обращения 18.02.2016 г.).
3. Анализ социально-экономического развития РБ // Официальный сайт Министерства экономического развития РБ. – [электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL:<http://minecon.bashkortostan.ru/dejatelnost/makroekonomika/> (дата обращения 15.02.2016 г.).
4. Курманова Л.Р. Инвестиции и рынок ценных бумаг: Учебное пособие. – Уфа, Аэтерна, 2014. – 108 с.
5. Курманова Л.Р., Ахиарова З.К. Оценка инвестиционной привлекательности региона (на примере Республики Башкортостан) //«Современные финансовые инструменты развития экономики регионов» XII Межд. научно-практ. конф. молодых ученых и студентов, 21-22 ноября 2014. – Уфа, Аэтерна. – С.13-16.
6. Инвестиционный риск российских регионов // Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». – [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.raexpert.ru/rankingtable/region_climat/2015/tab02/ (дата обращения 20.02.2016 г.).

Гайсина Д.Ф.

студент 3го курса

Башкирский Государственный Аграрный Университет

Россия, г. Уфа

РОЛЬ ИКС В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РОССИИ

Аннотация: В статье рассмотрены понятие «информационно-консультационная служба» и его цели. Проанализированы показатели реализации продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств в РФ. Сделан вывод о том, что ИКС играет определяющую роль в сельском хозяйстве России.

Ключевые слова: сельское хозяйство, ИКС.

Сельское хозяйство – это отрасль экономики, направленная на обеспечение населения продовольствием и получение сырья для ряда

отраслей промышленности. Данная отрасль является важной составляющей современного мира.

Невозможно представить сельское хозяйство страны в статистическом состоянии. Хозяйственный интерес движет фермерами, и именно поэтому они находятся в состоянии постоянного поиска более эффективных видов деятельности и результативных способов поддержки сельского хозяйства.

Рассмотрим реализацию продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств за последние годы в РФ (таблица 1) [5].

Таблица 1 Реализация продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств по Российской Федерации

Показатель	2012 год, млрд. руб.	2013 год, млрд. руб.	2014 год, млрд. руб.	Отношение 2012 года к 2014 году, %	Отношение 2013 года к 2014 году, %
Продолжение таблицы 1					
Сельскохозяйственные организации					
Продукция сельского хозяйства	1 600,8	1 756,0	2 139,0	133,6	121,8
В том числе					
Растениеводства	738,1	840,6	974,1	131,9	115,9
Животноводства	862,7	915,4	1 164,9	135,0	127,3
Хозяйства населения					
Продукция сельского хозяйства	1 440,9	1 569,8	1 750,3	121,5	111,5
В том числе					
Растениеводства	677,0	800,4	917,9	135,6	114,7
Животноводства	763,9	769,4	832,4	108,9	108,2
Крестьянские (фермерские) хозяйства					
Продукция сельского хозяйства	297,5	361,3	429,7	144,4	118,9
В том числе					
Растениеводства	221,3	227,8	330,4	149,3	145,0
Животноводства	76,2	83,5	99,3	130,3	118,9

По данным таблицы 1 можно отметить, что реализация продукции сельского хозяйства по всем категориям имеет положительную тенденцию. Например, с 2013 по 2014 год реализация продукции сельскохозяйственных организаций увеличилась на 383 миллиардов рублей или на 21,8 %; реализация продукции хозяйства населения увеличилась на 180,5 миллиардов рублей или на 11,5%; реализация продукции крестьянских хозяйств увеличилась на 68,4 миллиардов рублей или на 18,9%.

В последние годы в нашей стране идет процесс перехода к импортозамещению, то есть поддержка наших отечественных товаропроизводителей. И существенный вклад в ведении сельского хозяйства товаропроизводителей делает ИКС - информационно

консультационная служба. Безусловно, положительная тенденция, которую можно увидеть по данным таблицы 1, появилась не без помощи данной службы.

ИКС – это такая служба, которая обеспечивает товаропроизводителей информацией, повышает уровень их знаний для выбора решений, способствующих успешному ведению производства. Основной целью ИКС является повышение эффективности и устойчивости агропромышленного производства благодаря достижениям научно-технического прогресса, передового производственного опыта и доведения до хозяйствующих субъектов научной, технологической и рыночной информации [4].

В условиях современного развития рынка сельскохозяйственным предприятиям очень важно оперативно получать актуальную и необходимую информацию для принятия рациональных управленческих решений. От этого зависит экономическое состояние предприятий и будущее организаций в целом. ИКС предоставляет такую возможность сельскохозяйственным товаропроизводителям, благодаря чему они решают свои проблемы быстрее и эффективнее.

Размышляя о роли ИКС в России, невозможно не вспомнить известного во всем мире ученого-аграрника Александра Васильевича Чаянова (1888-1937 гг.). Основной и самый значительный труд Александра Васильевича называется «Основные идеи и методы работы общественной агрономии» (1918 г.), в котором он обобщил отечественный и зарубежный опыт деятельности ИКС. А. В. Чаянов определил роль ИКС в развитии сельского хозяйства таким образом: оказать влияние на сам процесс сельскохозяйственной эволюции, воздействуя на волю и разум самих хозяев, усиливая своим авторитетом (консультанта) пример удачных начинаний.

ИКС проводят многочисленные лекции, семинары, дискуссии, выставки и ярмарки для товаропроизводителей, уделяют большое внимание рекламно-пропагандической деятельности и изданию информационных материалов (журналов, бюллетеней). Особое значение имеют полевые дни, так как это самый эффективный метод деятельности ИКС с товаропроизводителями, но в тоже время самый затратный.

Следует отметить, что в настоящее время в 154 странах мира работают около 600 тысяч специалистов-консультантов, обслуживающих 1,2 млрд работников сельского хозяйства. В агропромышленном комплексе Российской Федерации информационно-консультационные службы созданы в 65 регионах и 265 районах, в которых работает более 1800 консультантов. В республике Башкортостан в настоящее время насчитывается 54 районных ИКЦ (информационно-консультационных центров) [1].

Как отметил директор Центра сельскохозяйственного консультирования РБ Андрей Дубинин, в 2014 году было оказано свыше 250 тысяч консультаций. По его словам, сегодня наиболее популярными среди сельскохозяйственных товаропроизводителей и крестьянских (фермерских) хозяйств является бухгалтерское сопровождение, подготовка пакетов документов на получение субсидий по всем направлениям субсидирования,

для получения кредитов. Среди активно работающих можно отметить информационно-консультационные центры Илишевского, Бакалинского, Хайбуллинского, Баймакского и Аскинского районов. Работа по оказанию полного комплекса информационных и консультационных услуг субъектам малого и среднего бизнеса на селе будет продолжена и в дальнейшем.

Исходя из вышесказанного, хочется сказать, что роль ИКС в сельском хозяйстве велика. Консультационная служба является весомой поддержкой и опорой для сельского хозяйства, так как она предоставляет лучшие советы и проводит эффективные мероприятия для товаропроизводителей. Государству следует больше внимания обращать на состояние ИКС в России, выделять больше денежных средств, осуществлять целевые программы и направлять в правильном русле. Ведь от этого зависит экономика сельского хозяйства в целом. Хорошо развитое сельское хозяйство страны – это показатель развитых стран. И нашей стране нужно и далее совершенствоваться в этом плане.

Использованные источники:

1. Арасланбаев, И. В. Роль информационно консультационной службы в условиях нестабильности экономики [Текст] / И.В. Арасланбаев, В.Ф. Латыпова // Состояние и перспективы развития экономики в условиях неопределенности. Сборник статей Международной научно-практической конференции 29 декабря 2014 г. – Уфа, 2014 – с. 114-117.
2. Арасланбаев, И. В. Опыт управления государственным регулированием АПК [Текст] / И. В. Арасланбаев, Ю. М. Сафаргалина // Состояние и перспективы развития экономики в условиях неопределенности. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор А. А. Сукиасян – 2014 – С. 202-204.
3. Арасланбаев, И. В. Экологические аспекты кормопроизводства [Текст] / И. В. Арасланбаев // Актуальные экологические проблемы. Сборник научных трудов V Международной научно-практической конференции, посвящается 80-летию Башкирского государственного аграрного университета – 2010 – С. 11-14.
4. Организация консультативной службы в АПК / Д.С. Алексанов, А.Ф. Корольков, М.В. Кошелев и др.; Под ред. В.М. Кошелева – М.: Изд-во «КолосС», 2007 – 271 с.: ил. (Учебники и учеб. Пособия для студентов высш. учеб. заведений).
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] / Росстат, 2016 - Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/# - 25.01.2016.

*Гапонова С.Н., д.э.н.
профессор
кафедра «Экономика»
Московский гуманитарно-экономический институт
Воронежский филиал
Смирнова О.А., к.э.н.
доцент*

*кафедра гуманитарных и социально-экономических дисциплин
Военно-воздушная академия им. Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина
Россия, г. Воронеж*

АНАЛИЗ НЕКОТОРЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ПРЕОДОЛЕНИЯ ПРОБЛЕМ ВТОРОЙ ВОЛНЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Статья посвящена анализу направлений формирования государством инфраструктурной среды функционирования бизнеса и, прежде всего, малого и среднего предпринимательства. Изложен новейший положительный опыт регионального и отраслевого ее развития в российской экономике, который может быть повсеместно тиражирован. Показано, что к важнейшим направлениям можно отнести создание профессиональных и отраслевых объединений, взаимодействие с государственными и общественными институтами, взаимовыгодное партнерство с крупным бизнесом.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, инфраструктура, создание союзов и ассоциаций мелкого и среднего бизнеса, государственная и общественная поддержка, взаимодействие крупного и мелкого бизнеса.

ANALYSIS OF SOME DIRECTIONS OF OVERCOMING OF PROBLEMS OF THE SECOND WAVE OF THE ECONOMIC CRISIS

Article is devoted to the analysis of the directions of formation by the state of the infrastructure environment of functioning of business and, first of all, small and average business. The newest positive experience of regional and its branch development in the Russian economy which can be everywhere duplicated is stated. It is shown that it is possible to refer creation of professional and branch associations, interaction with the state and public institutes to the major directions, mutually advantageous partnership with large business.

Keywords: small and average business, infrastructure, creation of the unions and associations of small and medium business, state and public support, interaction of large and small business.

В условиях второй волны мирового экономического кризиса, которая стала для российской экономики гораздо более сложным испытанием, чем первая волна, стоит задача сконцентрировать свои силы на более значимых направлениях, сделать их точкой опоры, или, как сейчас принято говорить, точками роста, с помощью которых можно будет оздоровить экономику. Правительство отказалось от создания антикризисной программы, а

разрабатывает пакет мер на среднесрочную перспективу, в рамках которого будут решаться и проблемы выхода из кризиса. Думается, в пакет этих мер в обязательном порядке должно быть включено формирование государством инфраструктурной среды функционирования бизнеса и, прежде всего малого и среднего предпринимательства (МСП).

Государство может способствовать формированию и становлению конкурентоспособного на мировом рынке бизнеса за счет создания инфраструктуры. Но поскольку сама инфраструктура – это тоже огромное количество отраслей самого разного направления, то и тут надо конкретизировать направления приложения усилий. На первое место выходит налаживание коммуникаций и, прежде всего, совершенствование железнодорожных магистралей, запуск по ним скоростных комфортабельных пассажирских поездов, а также товарных поездов с обновленным подвижным составом. К ним следует добавить развитие автомобильных дорог, создание автобанов. При этом упор надо сделать не на их количество, что, конечно, само по себе тоже важно, а на их качество, т.к. давно замечено, что в России каждый год весной асфальт исчезает с дорог вместе со снегом. Это говорит о том, что в масштабах всей страны у всех на глазах в дорогу закапываются триллионы рублей, а не правительство, ни общественность до сих пор не предприняли каких-либо мер, чтобы в корне изменить ситуацию.

В 2016 году одним из приоритетных направлений развития экономики российское правительство избрало поддержку малого и среднего предпринимательства. О значимости этого направления говорил В.В. Путин на проходившем 19-20 января 2016 г. в Москве Всероссийском предпринимательском форуме. В своем выступлении Президент отметил, что, невзирая на все сложности, имевшие место в последние два года (2014-2015), предприниматели в этой сфере сумели выстоять и даже выйти на небольшой, но все-таки рост. Так, на 2,9 процента зафиксирован рост коммерческих организаций, на 3,7 процента увеличилось число индивидуальных предпринимателей, на 8 процентов выросла выручка малого бизнеса в 2015 году по сравнению с показателем 2014 года. В.В. Путин призвал бизнесменов этого сектора не сдаваться, а приложить еще большие усилия, чтобы закрепить положительный результат и идти дальше в наращивании эффективности их деятельности [1].

Чтобы сказанные Президентом пожелания не превратились в слова, которые были быстро забыты, думается, необходимо сделать следующее. Сформировать государственную или государственно-частную структуру, целью которой может стать поддержка малого и среднего бизнеса в плане поиска и налаживания партнерских отношений, формирования клиентской базы, обеспечивающей надлежащий и стабильный спрос, помогать МСП выходить на экспортные отношения, устраивать выставки, проводить ярмарки. Возможно, даже координировать деятельность и обмен информацией МСП на уровне регионов. Хорошим примером в этом направлении может стать опыт Якутии. В этой республике 2015 год был

объявлен годом предпринимательства. За этот год ей удалось существенно продвинуться вперед по многим показателям как относительно тех, которые имелись у нее до начала проведения намеченных мероприятий, так и относительно других регионов России. Полученный опыт может быть распространен повсеместно.

К числу наработок полезных для изучения и заимствования можно отнести создание ассоциаций, объединений и союзов предпринимателей, на основе отраслевого признака. Общее количество подобного рода структур приближается к двадцати наименованиям. Их создание не самоцель, а полезная работа, направленная на повышение осознания, обобщения и реализацию наряду с индивидуальными и коллективных интересов малого и среднего предпринимательства. В этом же потоке налажено взаимодействие МСП с разного рода с общественными организациями молодых и креативных предпринимателей, например, «Молодая инновационная Якутия», «Ассоциация молодых предпринимателей России», «Всероссийское общество молодых предпринимателей», общественная организация студентов- предпринимателей [2].

Такие разного рода объединения очень полезны и имеют своей целью выявление общих проблем, которые существуют у всех предпринимателей вне зависимости от рода деятельности, поиск эффективный путей их решения. Кроме всего прочего у малого предпринимателя не складывается впечатление, что он один в поле воин. Обмен информацией позволяет принять правильное решение, а поддержка со стороны общественных и государственных структур помогает выжить и устоять в критических ситуациях.

Вместе с тем, в научной среде существует мнение, что наиболее полное и устойчивое развитие малого и среднего предпринимательства возможно только при тесном взаимодействии с крупным бизнесом. Об этом достаточно подробно говорится в монографии Гапоновой С. Н. и Рац В.С. [3]. Это взаимодействие осуществляется с помощью субконтрактной системы. Яркий пример – компания «Роллс-Ройс». Запасные части для авиадвигателя обеспечивают около двух тысяч поставщиков, а их общая стоимость в готовом двигателе составляет не более 1%. Недопоставка или, наоборот, значительные излишки порождали постоянно проблемы при создании изделия. Проблема была решена, когда решение всех этих проблем взяла на себя компания- субподрядчик – «Умесо». Еще более ярким примером полезного взаимодействия крупного и малого бизнеса является опыт крупнейшей автомобильной компании Японии «Тоёта дзидося». По принципу кэйрюцу она привлекает до 47 тысяч мелких и средних предприятий в разных сферах деятельности. Автомобильная компания напоминает громадную звезду, вокруг которой на разном расстоянии от нее вращается огромное количество планет. Ближе всего к ней находятся компании, включенные в процесс производства. В следующую орбиту входят компании, обеспечивающие сбыт продукции головной компании-производителя. Это отделы сбыта превратившиеся в самостоятельные

предприятия. На следующей орбите находятся компании занимающиеся проникновением на заграничные рынки с продукцией головной «материнской компании».

В Соединенных Штатах есть такие крупные фирмы, которые сами являются инициаторами создания мелких и средних предприятий, которые осуществляют свою деятельность в интересах своих патронов. Так, гиганты розничной торговли как «С.Penny» и «Seaes» сами выходят на контакт с мелкими торговыми точками и с их помощью организуют сеть своих магазинов по всей стране. От этого они получают двойную выгоду. С одной стороны, расширяют рынок сбыта, а, с другой – на основании анализа востребованных и наиболее продаваемых товаров на периферии страны они следят за происходящими тенденциями на рынке и смену приоритетов у населения.

Большое развитие субконтрактная система как способ взаимодействия крупного и малого бизнеса получила и в России [4]. Показателен пример научно-технического центра НАТЕКС. К своей деятельности он привлекает небольшие исследовательские организации на основе взаимопомощи. Он поддерживает малые предприятия финансово, а они разрабатывают идеи и направления, которые в дальнейшем использует центр. Это делает НАТЕКС очень конкурентоспособным, т.к. у него отсутствует незагруженное оборудование, что сводит издержки к эффективному минимуму [5].

Приведенные разные примеры из разных стран и сфер деятельности убедительно показывают многоплановость взаимодействия крупного и мелкого бизнеса. При этом абсолютно очевидно, что обе стороны получают выгоду от такого взаимодействия.

Из сказанного напрашиваются следующие выводы. Первый: для полноценного развития малого предпринимательства необходима помощь и поддержка со стороны государства, общественных и профессиональных объединений и союзов. Второй: массовое и устойчивое развитие малого предпринимательства возможно только в тесной кооперации с крупным бизнесом. Третий: если российское правительство поставило перед собой цель развития малого и среднего предпринимательства, то достичь успеха в этом направлении можно только при параллельном и правильном развитии крупных компаний. Из всего сказано напрашивается четвертый вывод: даже если исходить из того, что в статье обозначены все важнейшие составляющие успешного развития МСП, исторически этот процесс займет не одно десятилетие, но, как говорят, дорогу осилит идущий.

Использованные источники:

1. Владимир Путин обещал помочь предпринимателям // Российская газета – 2016, 21 января 2016.
2. Итоги Года предпринимательства в Республике Саха (Якутия): что сделано? // Предприниматель Якутии – 2015. - № 11-12.
3. Гапонова С.Н., Рац В.С. Историческая роль, диалектика развития и проблемы формирования условий функционирования малого предпринимательства / С.Н. Гапонова, В.С. Рац; под ред. С.Н. Гапоновой . –

Воронеж ЦНТИ. 2012. – с. 86-101.

4. Субконтрактинг <http://ersd.narod.ru/4/subkontrakting.htm>

5. Группа НАТЕКС: <http://www.nateks.ru/pub/index>.

Гарифуллина А. Ф., к.п.н.

доцент

факультет информационных технологий и управления

Бакирский государственный аграрный университет

Гельмутдинова И. Р.

студент 3 курса

факультет Информационных технологий и управления

Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ ВЛАСТИ И ОБЩЕСТВА

В данной статье рассматриваются проблемы местного самоуправления в России, а именно насколько эффективно выполняют свою работу органы местного самоуправления.

Местное самоуправление — одно из проявлений народовластия, предполагающее самостоятельную деятельность (непосредственно или через органы местного самоуправления) по решению вопросов местного значения, исходя из интересов населения, исторических и иных местных традиций. [1]

Сегодня, муниципальная власть в самом деле находится ближе к людям, все проблемы, связанные с качеством повседневной жизни населения по благоустройству и улучшению социальной инфраструктуры, решаются на уровне муниципальной власти. Через муниципальную власть люди могут быть ближе к федеральному правительству и так же могут судить о государственной власти в целом.

Данная проблема имеет большое значение для населения, это подтверждается тем что на практике местное самоуправление становится все больше формальным органом власти, для которого выражение интересов граждан не является главной задачей.

Рекомендации по повышению эффективности работы местного самоуправления с населением:

- 1) Сократить объем документооборота, который занимает большую часть времени у муниципальных служащих;
- 2) Ужесточить требования по работе с населением;
- 3) Значительный объем работы проводить непосредственно на практике, а не на бумаге.

О данной проблеме написано в данной статье: «Как правило, органы местного самоуправления находят различные оправдания для того, чтобы не решать или не в полные объемы ликвидировать появившиеся проблемы. К таким причинам, по которым функции местного самоуправления не в полном объеме выполняют свои полномочия можно отнести, например, отсутствие средств и механизмов реализации, поставленных перед органами местного самоуправления целями. И в этом оправдании есть очень много

резона. Ведь не только уборка мусора и забота об экологической безопасности на вверенной территории являются непосредственными функциями местного самоуправления, но также и многие другие, не менее важные для полноценной жизни людей управленческие решения» [5].

В первую очередь каждый муниципальный служащий должен быть человечным по отношению к гражданам, помогать и защищать их в тяжелых жизненных ситуациях. Подписанием все новых и новых нормативно-правовых актов дело не ограничивается, нужно непосредственно осуществлять это на практике.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: (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) // СПС «Консультант Плюс».
3. Федеральный закон [от 02.05.2006 N 59-ФЗ (ред. от 24.11.2014) "О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации"
4. Федеральный закон [Электронный ресурс]: от 2 марта 2007 г. № 25 –ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации» //СПС «Консультант Плюс».
5. Андриянова А.А., Гарифуллина А.Ф. проблемы местного самоуправления в России – Журнал «NovaInfo» - 2015 г. – № 30

*Гатауллин Н.Х.
студент*

*Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Уфа*

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И КОМПЬЮТЕРНЫЙ ТЕРРОРИЗМ

Глобализация информационных процессов не только открыла новые возможности для прогрессивного развития человечества, но и вызвала ряд качественно новых глобальных угроз, в том числе уязвимость мирового сообщества перед преступными посягательствами в сфере информационной безопасности²⁴. При современном уровне развития высоких технологий расширяются возможности их использования для совершения террористических действий, таких как «Террористический акт» (ст. 205 УК РФ), «Содействие террористической деятельности» (ст. 205-1 УК РФ), «Публичные призывы к осуществлению террористической деятельности или публичное оправдание терроризма» (ст. 205-2 УК РФ), «Заведомо ложное сообщение об акте терроризма» (ст. 207 УК РФ). Появилось совершенно новое явление в сфере информационных технологий, как «компьютерный или кибертерроризм», изучение данной проблемы является особо актуальным, так как в настоящее время интерес к проблемам обеспечения

²⁴ Голубев В.А. Кибертерроризм – угроза национальной безопасности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.crive-research.ru, свободный (дата обращения: 24.01.2016).

национальной безопасности, как в России, так и на международном уровне неуклонно растет. По мнению специалистов, терроризм с использованием последних достижений в сфере высоких технологий не менее опасен, чем ядерный или бактериологический терроризм²⁵. Терроризм – совершение взрыва, поджога или иных действий, устрашающих население и создающих опасность гибели человека, причинения значительного имущественного ущерба либо наступления иных тяжких последствий, в целях дестабилизации деятельности органов власти или международных организаций либо воздействия на принятие ими решений, а также угроза совершения указанных действий в тех же целях – (в ред. Федерального закона от 05.05.2014 N 130-ФЗ)²⁶. Национальная конференция законодательных собраний штатов (англ. The National Conference of State Legislatures), организация, созданная для выработки согласованной политики по вопросам экономики и внутренней безопасности, определяет кибертерроризм следующим образом: «Использование информационных технологий террористическими группами и террористами-одиночками для достижения своих целей. Может включать использование информационных технологий для организации и приведения в исполнение атак против телекоммуникационных сетей, информационных систем и коммуникационной инфраструктуры, либо обмен информацией, а также угрозы с использованием средств электросвязи. Примерами могут служить взлом информационных систем, внесение вирусов в уязвимые сети, дефейс веб-сайтов, Dos-атаки, террористические угрозы, доставленные электронными средствами связи».

Направления противоправных, злоумышленных действий на сетевой среде с целью использования их результатов для проведения террористических актов можно представить в виде следующих:

1) Разрушение инфраструктуры сети корпоративного, национального или транснационального масштаба посредством вывода из строя управления ею или отдельных подсистем.

2) Несанкционированный (неправомерный) доступ к сетевой информации, охраняемой законом и носящий высокий уровень секретности, нарушение ее целостности, конструктивной управляемости и защищенности²⁷.

Следует отличать террористические действия от действий террористов с использованием сетевых ресурсов (в том числе собственных в Интернет) в целях пропаганды своих взглядов, нагнетания обстановки страха, напряженности и т.д.

Ущерб от террористических действий на сетевой среде связан:

1) с человеческими жертвами или материальными потерями,

²⁵ Васенин В.А. Информационная безопасность и компьютерный терроризм [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.sitime-research.ru, свободный (дата обращения: 24.01.2016).

²⁶ Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 30.12.2015) // Консультант плюс.

²⁷ Гаврилов Ю.В. Современный терроризм: сущность, типология, проблемы противодействия / Ю.В. Гаврилов, Л.В. Смирнов. – М.: ЮИ МВД РФ, 2003. – 66 с.

вызванными деструктивным использованием элементов сетевой инфраструктуры;

2) с возможными потерями (в том числе гибелью людей) от несанкционированного использования информации с высоким уровнем секретности или сетевой инфраструктуры управления в жизненно важных (критических) для государства сферах деятельности;

3) с затратами на восстановление управляемости сети, вызванными действиями по ее разрушению или повреждению;

4) с моральным ущербом, как владельца сетевой инфраструктуры, так и собственного информационного ресурса;

5) с другими возможными потерями от несанкционированного использования информации с высоким уровнем секретности²⁸.

Федеральные службы безопасности и Министерство внутренних дел оценили угрозу атаки России хакерами из запрещённой на территории страны террористической организации «Исламское государство Ирака и Леванта». Известно, что уже в 2014 году ИГИЛ атаковал как минимум 600 российских сайтов. Чаще всего хакеры организации, образовавшие специальное подразделение под названием Cyber Caliphate, массово взламывают популярные сайты и аккаунты в социальных сетях с большим количеством подписчиков, чтобы опубликовать на них свои лозунги. Также жертвами киберпреступников стали некоторые банки, предприятия строительной сферы, заводы, государственные учреждения, а также образовательные организации и научные центры. Специалисты компании Group-IB, занимающейся расследованием и предотвращением киберпреступлений, с помощью технологии Bot-Trek Cyber Intelligence, которая позволяет отслеживать индикаторы подготовки и реализации кибератак, выяснили, что с Cyber Caliphate сотрудничают как минимум три другие группировки общей численностью более 40 человек: Team System Dz, FallaGa Team и Global Islamic Caliphate. При этом не исключено, что хакеры из ИГИЛ ведут активную деятельность на форумах, так как на многих из них можно приобрести инструментарий для проведения кибератак, инструкции по взлому различных систем и базы данных для доступа к банковским аккаунтам и сервисам электронных платежей. По данным Министерства внутренних дел Российской Федерации количество финансовых киберпреступлений в России в 2014 г. Удвоилось. Зарегистрировано 11 тысяч преступлений в сфере телекоммуникаций и компьютерной информации. В результате действий киберпреступников в 2014 году треть финансовых компаний 36% в России столкнулась с утечкой важных данных, связанных с осуществлением денежных операций. При этом 81% финансовых организаций считают, что они «принимают все необходимые

²⁸ ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И КОМПЬЮТЕРНЫЙ ТЕРРОРИЗМ Габдрахманова Р.Р., Арасланбаев И.В. В сборнике: Тенденции и перспективы развития статистической науки и информационных технологий сборник научных статей: посвящается Юбилею профессора кафедры статистики и информационных систем в экономике доктора экономических наук Рафиковой Нурии Тимергалеевны. МСХ РФ, Башкирский государственный аграрный университет. Уфа, 2013. С. 119-123.

меры для поддержания актуальности защитных технологий». Такие данные были получены в ходе исследования, проведенного «Лабораторией Касперского» совместно с компанией B2B International.

По результатам отчета Norton Report 2013 - это одно из крупнейших в мире исследований киберпреступности в потребительском сегменте.

- 1) 85% россиян в 2013 году сталкивались с киберпреступлениями;
- 2) 59% пользователей смартфонов сталкивались с мобильными киберпреступлениями в последний год;
- 3) 56% пользователей мобильных устройств в России не знают о существовании решений для безопасности для них;
- 4) 56% работающих пользователей старше 18 лет используют свое личное мобильное устройство и для развлечения, и для работы;
- 5) 60% пользователей старше 18 лет используют публичные или незащищенные сети Wi-Fi.

Таким образом, современный компьютерный терроризм представляет собой существенную угрозу, что делает необходимым закрепить на законодательном уровне обязанность государственных и частных структур по принятию технических мер, обеспечивающих защиту компьютерных сетей, как одного из наиболее уязвимых элементов современного технологически зависимо общества. Отдельного внимания в плане формирования общей модели противодействия кибертерроризму заслуживают примыкающие к программно-техническим сервисам вопросы, связанные с выработкой системы в организации аудита новых технических средств и программного обеспечения. Настоятельная потребность в аудите и сертификации аппаратных средств объясняется возможностью их использования в национально значимых компьютерных системах.

Использованные источники:

1. Голубев В.А. Кибертерроризм – угроза национальной безопасности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.crive-research.ru, свободный (дата обращения: 24.01.2016).
2. Васенин В.А. Информационная безопасность и компьютерный терроризм [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.crime-research.ru, свободный (дата обращения: 24.01.2016).
3. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 30.12.2015) // Консультант плюс.
4. Гаврилов Ю.В. Современный терроризм: сущность, типология, проблемы противодействия / Ю.В. Гаврилов, Л.В. Смирнов. – М.: ЮИ МВД РФ, 2003. – 66 с.
5. ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И КОМПЬЮТЕРНЫЙ ТЕРРОРИЗМ Габдрахманова Р.Р., Арасланбаев И.В. В сборнике: Тенденции и перспективы развития статистической науки и информационных технологий сборник научных статей: посвящается Юбилею профессора кафедры статистики и информационных систем в экономике доктора экономических наук Рафиковой Нурии Тимергалеевны. МСХ РФ, Башкирский государственный аграрный университет. Уфа, 2013. С. 119-123.

6. ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКИЕ МЕРЫ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ СОХРАННОСТИ И БЕЗОПАСНОСТИ ИНФОРМАЦИИ В ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ Шакирова А.С., Арасланбаев И.В В сборнике: Актуальные вопросы экономико- статистического исследования и информационных технологий сборник научных статей: посвящается 40-летию создания кафедры «Статистики и информационных систем в экономике» МСХ РФ, Башкирский государственный аграрный университет. Уфа, 2011. С.265-266.

Гимранова Л.В.

магистр

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО КАК СОЦИОКУЛЬТУРНОЕ ЯВЛЕНИЕ

Аннотация: Статья посвящена особенностям ораторского искусства. Автор отмечает, что мастерство публичной речи, искусство полемики и общения в любом обществе – ключ к популярности, признанию, лидерству, самореализации и высокому уровню жизни.

Ключевые слова: ораторское искусство, оратор, речь, мастерство публичной речи, самореализация личности.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в современном мире, в связи с бурным развитием средств массовой информации и коммуникации, резко возрос интерес к риторике. Для современного человека, претендующего на звание «культурного и образованного», низкая культура общения «должна бы считаться таким же неприличным явлением как неумение читать и писать». Речь – это лучший паспорт человека. Сегодня новые экономические и социальные условия выдвинули на первый план необходимость повышения коммуникативной компетентности, поскольку высокая речевая культура и развитая экономика неотделимы друг от друга [1, с. 4]. Во многих зарубежных странах риторика является обязательным предметом практически во всех учебных программах, поскольку прагматичное стремление современного человека к жизненному успеху, карьерному росту, профессиональной компетентности немислимо без умения говорить аргументировано, грамотно, убедительно и красиво.

Овладение искусством общения необходимо для каждого человека независимо от того, каким видом деятельности он занимается или будет заниматься. Каждый, кто стремится добиться успехов в жизни, успешно продвигаться по карьерной лестнице, эффективно и грамотно общаться с людьми должен овладеть определенными знаниями и навыками в области межличностного и делового общения. Но особенно важно умение общаться для деловых людей: предпринимателей, менеджеров, людей, занятых в сфере управления [2, с. 53-54].

Специфика цивилизационного развития современной России, ставшей на путь демократизации и открывающей возможности для самореализации,

самовыражения каждой личности, актуализировала проблему востребованности индивида, владеющего живым и действенным словом, способностью к диалогу, основами ораторского искусства, направленного на решение злободневных социально-политических задач [3, с.97].

Осмысление социальной природы, сущности и специфики ораторского искусства как социокультурного феномена, обоснование значения и роли ораторского искусства в социальных процессах, в формировании культуры общения и речи, являющейся отражением духовного состояния современного российского общества, представляют сегодня особый научный и практический интерес.

Теоретическое и практическое значение исследования. Теоретическое значение работы состоит в том, что рассмотрение ораторского искусства как социокультурного феномена, неразрывно связанного с духовно-нравственными, политическими, правовыми, социальными процессами и глобальными цивилизационными изменениями, дает возможность выработки нового, отвечающего современным требованиям, философского осмысления роли ораторского искусства в жизни современного российского общества [4, с. 241].

Практическое значение работы заключается в том, что материалы исследования могут быть использованы в учебном процессе: в практической работе при преподавании социально-гуманитарных дисциплин, при разработке вузовских курсов по философии, культурологии, этике, эстетике, риторике, политологии, педагогике, психологии, а также при практическом обучении методам эффективного взаимодействия в процессе межличностного общения и публичного выступления.

Ораторское искусство – особый вид творческой, духовно-практической деятельности. Оно представляет собой совокупность научных знаний, технологий и владения правилами и закономерностями эффективного воздействия на собеседника и аудиторию, а также практическими навыками художественной подачи содержания публичной речи, направленной на отражение и выражение социальных потребностей и интересов, общественно значимых задач. Ораторское искусство – часть общей культуры человечества, культуры общения и речи, социокультурный феномен [5, с.143].

Речь оратора (устная или письменная) – форма выражения его мышления, результат сложного творческого процесса, синтезирующего элементы научного и художественного подходов. Она является художественным произведением, в котором в чувственно-материальной форме воплощен художественно-содержательный замысел. Ораторское искусство выполняет побудительную, ориентирующую, направляющую роль в области общественной деятельности, ибо оно, как искусство словесного действия, призвано убеждать людей, управлять ими, вести за собой, доставлять эстетическое удовольствие воспринимающим его.

В отечественной философской литературе (прошлого и современности) можно выделить ряд исследований, освещающих этические,

эстетические, историко-культурологические аспекты ораторского искусства, в частности.

«Большинство преуспевающих людей, – пишет Х. Маккей, – хорошие ораторы. Наше общество является информационным, и поэтому умение довести до аудитории соответствующую информацию в доходчивой, краткой и убедительной форме – весьма ценный талант. «Блестящий оратор, но говорит невразумительно» – такая характеристика может годиться для специалиста. Для ораторской речи характерна сложная взаимосвязь между книжной речью и её устным воплощением. В процессе обдумывания, разработки и написания текста речи выступающий, как правило, опирается на книжно-письменные источники, поэтому подготовленный текст – это, по сути, книжная речь. Но, выходя на трибуну, оратор должен не просто прочитать текст речи по рукописи, а произнести так, чтобы её поняли и приняли [6, с.187].

Резюмируя всё сказанное, можно сделать вывод: ораторское искусство – сложное общественное явление, обладающее множеством свойств. Оно – способ самореализации личности, средство социального взаимодействия и формирования системы жизненных ценностей, мировоззрения человека.

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Межличностное общение и коммуникации: практикум. – Уфа: «Башкирский ГАУ», 2013. – 144 с.
2. Игебаева Ф.А. О профессиональной подготовке студентов аграрного университета по новым образовательным программам // Социально-политические науки. Международный межвузовский научный рецензируемый журнал. Москва, Издательский дом «Юр-ВАК», 2014, № 3 – С.53 – 55.
3. Бадмаев Б.Ц. Психология обучения речевому мастерству. / Б.Ц. Бадмаев. – М.: ГИЦ ВЛАДОС, 1999. – 224 с.
4. Рахматуллина З.Я. Культура общения и взаимопонимания. // З.Я. Рахматуллина. – Уфа: РИО БашГУ, 2002. – 162 с.
5. Кривокопа Е.И. Деловые коммуникации: учеб. пособие для студентов вузов. / Е.И. Кривокопа. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 189 с. – (Высшее образование: Бакалавриат).
6. Сидоров, П.И. Деловое общение: учебник / П.И. Сидоров, М.Е. Путин, И.А. Коноплёва.- 2-е изд., перераб. М.: – ИНФАРМ-М, 2013. – 383с. – (Высшее образование: Бакалавриат).

*Гладких О.А.
студент 2-ого курса магистратуры
Макушева Ю.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «экономика фирмы»
ННГУ им. Н.И. Лобачевского
«Институт экономики и предпринимательства»
Россия, г. Нижний Новгород*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ОТКРЫТЫХ ИННОВАЦИЙ ДЛЯ ВОВЛЕЧЕНИЯ МАЛЫХ ВЕНЧУРНЫХ ФИРМ В ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСКОРПОРАЦИИ

Аннотация: В данной статье рассматривается стратегия инновационного развития, повышение кооперативной инновационной системы.

Abstract: This article discusses the strategy of innovative development, enhance the corporate innovation system

Ключевые слова: госкорпорация, инновация развития, инвестиции, открытые инновации.

Key words: the state Corporation , innovation, development ,investment ,open innovation

В декабре 2011г. Распоряжением правительства РФ №2227 была утверждена Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020года, основными целями которой определено повышение инновационной активности бизнеса и увеличение числа высокотехнологичных компаний. Для стимулирования инновационной активности малых инновационных предприятий (МИП) предложена технология их вовлечения в деятельность крупных компаний государственного сектора, реализующих программы инновационного развития (ПИР). Предполагается повысить открытость корпоративной инновационной системы, что должно способствовать созданию дополнительного спроса со стороны госкорпораций на исследования и разработки образовательных и научных организаций, а также привлечению МИП для достижения поставленных целей.

Госкорпорации проявляют заметный интерес к венчурной деятельности. Нами проведен анализ более 20 Программ инновационного развития государственных компаний, выступающих локомотивами развития рынка корпоративных венчурных инвестиций в России, в том числе ГК «Росатом» и «Ростех», ОАО «Роснефть», «Газпром», «Транснефть», «РусГидро», «Объединённая авиастроительная корпорация», «Объединенная судостроительная корпорация», «Российские железные дороги», ЗАО «АЛРОСА» и других.

Крупнейшие госкомпании занимают лидирующие позиции в российской экономике и в совокупности обеспечивают около 30% объёма промышленного производства, около 40% всех внутренних затрат на НИОКР. Они формируют вокруг себя так называемые «инновационные

пояса», привлекая к исследованиям научные организации, высшие учебные заведения, МИП. По данным Минэкономразвития России, для двух третей из 60 компаний с госучастием, реализующих ПИР, корпоративный венчур является наиболее полезным инструментом поиска новых технологий. Чаще всего они используют механизмы корпоративных венчурных инвестиций в деятельности МИП через корпоративные технопарки, бизнес-инкубаторы, инновационные акселераторы. Несколько компаний финансируют стартапы, создают фонды поддержки поисковых и «задельных» исследований.

В последнее время растет популярность нового механизма в основе которого лежит концепции «открытых инноваций», предполагающая вместо организации собственных исследований и разработок (ИиР), активный поиск и инициацию перспективных идей и технологий на открытом рынке [2]. Для этого они могут осуществлять постановку исследовательской задачи для внешних разработчиков, объявлять открытый конкурс, мотивировать и приглашать всех желающих к участию в совместных исследованиях и создании инноваций. Взаимодействие с внешними разработчиками позволяет получить необходимый результат в тех случаях, когда возможностей корпоративной структуры ИиР недостаточно для решения технологических проблем, возникающих при реализации стратегии компании.

Методика генерации и создания открытых инноваций может включать следующие этапы [1].

На первом этапе Госкорпорации создают на своих интернет-сайтах представляет в открытом доступе перечень ключевых инновационных ИиР и технологических приоритетов, в которых заинтересована компания. Такие перечни обычно представлены в Паспортах и Программах инновационного развития. Кроме того, на корпоративных сайтах целесообразно разместить сведения об имеющейся инновационной инфраструктуре, о возможных формах и опыте взаимодействия с внешними разработчиками. Госкорпорация, при необходимости, может осуществлять поставку научной задачи исследования или заказ инновационной разработки. Исходными данными для их формализации могут быть возникающие научные или технико-технологические проблемы, планы по созданию новых рынков или разработке новой продукции, программа снижения издержек производства, перспективные проекты, связанные с новыми технологиями. На этом этапе целесообразно крайне четко и конкретно сформулировать конкурсную задачу, определить условия кооперации с партнерами. Заинтересованным наукоемким компаниям целесообразно назначить приз за решение поставленной задачи, сформировать коммитмент финансовое обязательство оплатить свою долю по требованию на выкуп активов венчурных компаний.

На втором этапе, на конкурсном сайте госкорпорации для свободного доступа должно публиковаться техническое задание, в том числе формула и особые требования конкурсной научной задачи или конструкторской разработки, инструменты совместной работы. Предполагает возможность стимулирования генерации инновационных проектов путем предоставления

на конкурсных началах грантов на их реализацию. Одновременно с этим для популяризации проекта и уточнения требований к нему целесообразно активно проводить обучающие и стимулирующие мероприятия различного рода с МИП, находящимися на предпосевной, посевной и ранней стадии роста: презентации проекта, выставки инноваций, форумы, круглые столы, научные семинары в предметной области и т.п.

На третьем этапе следует сформировать максимально широкую совокупность участников проекта и провести регистрацию МИП посевной или продуктивных стадий инновационного процесса, имеющих собственные подобные наработки. В ходе этой работы целесообразно уточнить контент и определить архитектуру представительств участников проекта.

На четвертом этапе непосредственными участниками должно быть осуществлено выдвигание концепций решения. Для активизации творческой активности МИП и ускорения принимаемых решений, в рамках данного этапа целесообразно проводить обучающие тренинги, ознакомительные практики, поездки на действующее предприятие или в лаборатории заказчика. Важнейшим элементом этого этапа является проведение конференций, семинаров, совещаний и заседаний комиссии, в ходе которых целесообразно проводить презентацию концепций решений, осуществлять их обсуждение, анонимное голосование и отбор наиболее перспективных и интересных концепций. Завершаться данный этап может выработкой инструментов дальнейшей совместной работы и текущего рабочего взаимодействия участников, личных контактов и мотивации, а также порядка публикации в специализированных корпоративных изданиях результатов исследований.

На пятом этапе методами активизации мышления может быть существенно повышено качество отобранных решений. Для этого могут использоваться методы Теории решения изобретательских задач, латерального мышления, бенчмаркинг лучших элементов решений и их синтез, техники визуализации, форсайты, стратегические сессии и акселераторы, креативное дизайн-мышление.

На шестом этапе корпоративным венчурными инвестиционными фондами целесообразно осуществлять фильтрацию предлагаемых на конкурс проект. Фильтрация может осуществляться по вероятности реализации, срокам и стоимости воплощения соответствующего решения. На этом этапе должен так же осуществляться по вероятности реализации, срокам и стоимости воплощения соответствующего решения. На этом этапе должен также осуществляться патентный поиск и проверка патентной чистоты возможного технического решения. Завершаться данный этап должен структурированием сделок и формированием финансовых активов под заказ. Научные изыскания, разработка инновационной продукции для госкорпораций, как правило, требуют длинных денег в силу долгого технического процесса, что гарантирует стабильность финансирования продвижения инновационных проектов. В случае успеха госкорпорация может приобрести приоритетное право на полученный инновационный

продукт (результаты НИОКР или серийные образцы инновационной техники) по договору купли-продажи или выступить в качестве стратегического инвестора инновационной разработки, оказывая непосредственное влияние на реализацию инновационной идеи.

Даже сегодня, в условиях ухудшения инвестиционного климата в стране, компания с государственным участием, способные монетизировать новые технологии, могут стать одним из драйверов роста экономики, а впоследствии повлиять на ее структуру, уменьшив сырьевую составляющую в пользу инновационной.

Использованные источники:

1. Дрещинский В.А. Генерация и разработка открытых инноваций, на основе сетевых подходов к исследованию. СПб.: Доклад на международной научной конференции «Сети в глобальном мире», СПбГУ, 2013
2. Чесбро Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий. М.: Поколение, 2009

Гнидина А.И.

студент 4 курса

Кредитно-экономический факультет

Зубкова С.В., к.э.н.

научный руководитель, доцент

кафедра "Банки и банковский менеджмент"

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

Россия, г. Москва

МИКРОЗАЙМЫ АЛЬТЕРНАТИВА ТРАДИЦИОННОМУ БАНКОВСКОМУ КРЕДИТОВАНИЮ

В статье рассматривается сущность микрозайма, а также его отличия от банковского кредита. В частности делается вывод: являются ли микрозаймы альтернативой традиционных банковских кредитов.

Ключевые слова (кредит, кредитование, банк, микрозайм, микрофинансовые организации)

MICROLOANS OR TRADITIONAL BANK LENDING

The article deals with the concept of microloans as well as difference between microloans and bank loans. In particular, it is considered whether microloans are alternative to traditional bank loans.

Key words (loan, credit, bank, microloan, Microfinance Institutions)

Сложившаяся нестабильная экономическая ситуация в нашей стране, а также ужесточение условий банковского кредитования способствуют развитию рынка микрофинансовых услуг. Сегодня продукты микрофинансовых организаций (МФО) пользуются все большим спросом как со стороны физических лиц, так и представителей МСБ. В связи с чем возникает вопрос, могут ли микрозаймы конкурировать с традиционными

банковскими кредитами, или же они не играют существенной роли на рынке кредитования.

На законодательном уровне РФ микрозайм представляет собой заем, предоставляемый займодавцем заемщику на условиях, предусмотренных договором займа, в сумме, не превышающей один миллион рублей.²⁹

По сущности микрозаймы очень схожи с банковскими кредитами, так как, чаще всего, они выдаются на условиях срочности, возвратности, платности. Основное различие между двумя категориями состоит в условиях предоставления денежных средств, а также, непосредственно, в организациях, от чьего имени осуществляются выплаты. В случае банковского кредита такой организацией выступает банк. Микрозаймы имеют право выдавать микрофинансовые организации, внесенные в государственный реестр микрофинансовых организаций. Кроме того микрозаймы могут выдаваться только в валюте Российской Федерации, в рублях. Законодательством не предусмотрена выдача микрозаймов в валюте другого государства.

Микрозаймы можно условно разделить на 3 вида:

- Потребительские микрозаймы
- Микрозаймы «до зарплаты»
- Микрозаймы для предпринимателей

Потребительские микрозаймы предоставляются физическим лицам на собственные нужды (лечение, туризм, обучение и др). Такие займы обычно оформляются на срок от 1 до 6 месяцев.

Микрозайм «до зарплаты» выдается физическим лицам на очень короткий срок в случае срочных непредвиденных расходов. Оформление договора займа осуществляется в ускоренном режиме. Однако процентная ставка устанавливается на более высоком уровне по сравнению с процентами по потребительским макрозаймам и кредитным картам. Срок займа составляет от 7 до 30 дней.

Микрозаймы для предпринимателей могут быть выданы как индивидуальному предпринимателю, так и юридическому лицу. Займы выдаются на срок до 3 лет, как правило, без залога по предъявлению небольшого перечня необходимых документов. 25 декабря 2015 г. Совет Федерации одобрил Проект Федерального закона об увеличении предельного размера микрозайма до 3 млн. руб. для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Такие изменения в законодательстве могут положительно сказаться на развитии малого и среднего бизнеса, а также дать импульс к увеличению объемов бизнеса МФО. При этом для физических лиц максимально возможная сумма займа осталась неизменной в размере 1 млн. руб.

Значительным преимуществом микрозайма является быстрое оформление заявки и менее формализованный процесс выдачи средств

²⁹ Федеральный закон от 02.07.2010 N 151-ФЗ (ред. от 29.06.2015) "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях"

клиенту. Для оформления договора займа от заемщика требуется только документ, удостоверяющий личность. Для получения предпринимательского займа необходимо предоставить документы о доходах и расходах бизнеса. Таким образом для получения финансовой поддержки от МФО гражданам нет необходимости предъявлять документы, подтверждающие их платёжеспособность. Вследствие чего у МФО возникает риск невозврата средств, который МФО компенсирует высокими процентными ставками, превышающими в десятки раз размеры процентных ставок по традиционным кредитам. С одной стороны такие высокие проценты отпугивают потенциальных клиентов, а с другой – позволяют компенсировать потери от большого числа невозвратов.

С 2013 г. контроль за МФО осуществляет Банк России, который ужесточает мониторинг их деятельности и ведет обязательный реестр МФО. Однако микрофинансовые организации в отличие от коммерческих банков не находятся под жестким надзором со стороны мегарегулятора. Несмотря на то, что с 1 июля 2014 г. вступил в силу ФЗ «О потребительском кредите (займе)», который формализовал отношения между заемщиком и кредитором, МФО имеют больше свободы по ведению своей профессиональной деятельности и могут индивидуально подходить к оценке заемщика.

В 3 квартале 2015 г. в России было зарегистрировано 3500 микрофинансовых организаций. За указанный период наблюдался значительный рост объема микрозаймов более чем на 50% по сравнению с предыдущим кварталом, их размер составил 101 184,0 млн. руб., из них 84 323,8 млн. руб. – физическим лицам, 8 763,6 млн. руб. – юридическим лицам и 8 096,7 млн. руб. – индивидуальным предпринимателям.

Однако несмотря на возрастающие темпы роста микрозаймов в России, масштабы деятельности МФО несравнимо меньше масштабов деятельности банковских институтов. Так, кредиты, предоставленные физическим лицам по состоянию на 01.10.15 составили 4 122 811 млн. руб., что почти в 50 раз больше суммы микрозаймов, выданных физическим лицам за 3 квартал 2015г. Кредиты для индивидуальных предпринимателей и юридических лиц составили 21 169 876 млн.руб., что в 1255 раз больше суммы выданных микрозаймов. Совокупный капитал микрофинансовых организаций в России по состоянию на 30 сентября 2015 г. составил 48 367,9 млн. руб. Для сравнения капитал ПАО Сбербанк по состоянию на 1 октября 2015 г. составил 2 585 543, 174 млн. руб.

Таким образом рассмотренные показатели свидетельствуют о том, что на данный момент микрофинансовые организации не являются серьезным конкурентом для банковского сектора, так как обладают значительно меньшими активами, а также меньшим доверием со стороны заемщиков. Однако микрозаймы можно рассматривать в качестве альтернативы для некоторых видов банковских кредитов, в первую очередь, это касается беззалоговых кредитов, процентная ставка по которым сопоставима со ставкой по микрозаймам. Одновременно с этим микрозаймы являются

хорошим дополнением рынка кредитования, позволяющим формировать на нем новый сегмент со своими правилами и игроками, упрощая тем самым процесс предоставления необходимых денежных средств для физических лиц, индивидуальных предпринимателей и представителей малого бизнеса.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015)
2. Федеральный закон от 02.07.2010 N 151-ФЗ (ред. от 29.06.2015) "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях"
3. Федеральный закон от 21.12.2013 N 353-ФЗ (ред. от 21.07.2014) "О потребительском кредите (займе)"
4. Информационно-аналитические материалы Банка России №3 III квартал 2015: Обзор ключевых показателей некредитных финансовых организаций
5. Сайт Центрального банка Российской Федерации URL: <http://www.cbr.ru>

*Гоник Г. Г., к.э.н.
доцент
кафедра «Статистики и прикладной математики»
Митрова А.В.
студент 3 курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «КубГАУ»
Россия, г. Краснодар*

**АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА УРОЖАЙНОСТЬ ЗЕРНА
ОЗИМЫХ ЗЕРНОВЫХ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

В статье проводится анализ хозяйственной деятельности ОАО «Незамаевское» Новопокровского района Краснодарского края для разработки мероприятий в целях получения устойчивой урожайности озимых зерновых в северной зоне Краснодарского края.

Ключевые слова: зерно, урожайность, устойчивость, погодные условия, себестоимость, прибыль, рентабельность, эффективность производства.

In the article the analysis of economic activities of open company "Nezamaevskoe" Novopokrovskiy district of Krasnodar region for development of measures for sustainable yields of winter crops in the northern zone of Krasnodar region.

Keywords: grain yield, stability, weather conditions, cost, profit, profitability, production efficiency.

Сельское хозяйство является важной отраслью национальной экономики. Агропромышленная политика сегодня направлена на то, чтобы сделать ее высокоэффективной и существенно повысить надежность обеспечения страны продукцией сельского хозяйства, улучшить ее качество. Одной из главных задач сельского хозяйства является увеличение урожайности и производства зерна. Задача обеспечения потребностей в зерне всегда была и будет актуальной.

Хлеб и хлебные продукты являются важными продуктами питания для большей части населения страны, а по калорийности занимают почти половину всего пищевого баланса в рационе человека. Потребление зерна составляет 100-105 кг на душу населения.

Производство зерна занимает особое место среди других отраслей растениеводства. Зерно является основой питания человека, оно используется как для создания хлеба, так и для создания различных мучных изделий.

Большое количество зерна уходит на корм животных и птицы, поэтому от урожайности зерновых культур зависит питание, как человека, так и животных. От его производства зависит и специализация отдельных районов на возделывании технических, зерновых культур, т.к. при недостатке как продовольственного, так и фуражного зерна в первую очередь расширяют посевные площади именно под культурами зерновой группы [4].

Очень важной проблемой в настоящее время является проблема стабилизации урожайности производства зерна. Эта проблема достаточно сложная и требует комплексного решения вопросов, которые обеспечивают существенный рост количества зерна. Также решение экономических, организационных и технологических вопросов будет способствовать повышению конкурентоспособности зерна.

Получение стабильно высоких урожаев озимых зерновых культур очень актуально как для Краснодарского края, так для в России в целом. По производству сельскохозяйственной продукции лучшим краем является Краснодарский. В Краснодарском крае наиболее благоприятные условия для развития данной отрасли, в т.ч. погодноклиматические и почвенные условия.

Объектом исследования явилось ОАО «Незамаевское» Новопокровского района. Источником информации послужила годовая отчетность предприятия за 2012 – 2014 гг.

Организация «Незамаевское» основана в 1934 г. Как открытое акционерное общество она зарегистрирована 18 апреля 2005 г., регистратор — Межрайонная Инспекция Федеральной Налоговой Службы №1 по Краснодарскому краю территориальный участок 2344 по Новопокровскому району. Местонахождения общества: 353005, Россия, Краснодарский край, Новопокровский район, пос. Незамаевский, ул. Ленина, 20.

ОАО «Незамаевское» расположено в северо-западной части Новопокровского района. Все земли хозяйства - в одном массиве. Имеется хорошо развитая дорожная сеть с твердым покрытием, по которой осуществляется связь с производственными центрами (фермами, током, бригадами), пунктами сдачи продукции и базами снабжения. Земельный фонд характеризуется преимущественным удельным весом интенсивно используемых земель: сельскохозяйственные угодья к общей площади хозяйства составляет около 90%, в том числе пашни более 80%.

Предприятие находится в северной зоне Краснодарского края, это означает, что климат здесь континентальный. Осадков за год выпадает 400-

470 мм. Распределяются они, особенно летом, неравномерно, вследствие чего бывают продолжительные засухи. Холодные ветры большой силы. Почвенный покров - черноземы карбонатные и слабокарбонатные. Но данные погодные условия не мешают предприятию успешно конкурировать на рынке. Из подобных относительно небольших предприятий зависит экономика края в целом. От частности к общему складываются и глобальные интеграционные экономические процессы [3].

ОАО «Незамаевское» вправе осуществлять следующие виды деятельности: производство, переработка и сбыт продукции растениеводства и животноводства. Предприятие выращивает следующие виды сельскохозяйственных культур: озимые зерновые, яровые, зернобобовые, кукуруза, подсолнечник, многолетние и однолетние травы.

Структура и динамика посевных площадей исследуемого нами объекта представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Структура посевных площадей в ОАО «Незамаевское»

Наименование сельскохозяйственной культуры	Годы						2014 г. в % к 2012 г.
	2012		2013		2014		
	га	в % к ито- гу	га	в % к ито- гу	га	в % к ито- гу	
Зерновые и зернобобовые всего,	3172	53,2	3504	63,7	3181	57,8	100,3
в т.ч. озимые зерновые	1903	31,9	2925	53,2	2894	52,6	152,1
из них озимая пшеница	1487	24,9	2427	44,1	2359	42,9	158,6
озимый ячмень	416	7,0	498	9,1	535	9,7	128,6
яровые	579	9,7	197	3,6	153	2,8	26,4
зернобобовые	690	11,6	382	6,9	134	2,4	19,4
Кукуруза на зерно	1168	19,6	880	16	1075	19,5	92
Технические всего,	740	12,4	621	11,3	697	12,7	94,2
в т.ч. подсолнечник	740	12,4	621	11,3	697	12,7	94,2
Многолетние травы	269	4,5	130	2,4	180	3,3	66,9
Однолетние травы	421	7,1	168	3,1	345	6,3	81,9
Кукуруза на силос и зеленый корм	193	3,2	195	3,5	20	0,4	10,3
ВСЕГО посевов	5963	100,0	5498	100,0	5498	100,0	92,2

Наибольший удельный вес в общей посевной площади занимают зерновые и зернобобовые культуры. В 2014 г. по сравнению с 2012 г. посевы зерновых и зернобобовых культур расширились незначительно на 9 га или на 0,3%. Площадь под озимую пшеницу (входящую в состав сельскохозяйственной группы - зерновые и зернобобовые) за последние 3 года расширилась в 1,5 раза или на 872 га. Также произошло расширение посевной площади озимого ячменя на 119 га или на 28,6%. Во всех остальных отраслях произошло сокращение посевных площадей, особенно это коснулось кукурузы на силос и зеленый корм: по сравнению с 2012 г. площадь сократилась на 173 га или на 89,7%. Также произошло уменьшение

посевов по многолетним и однолетним травам на 33,1% и 18,1% соответственно.

Общая посевная площадь в организации сократилась на 465 га или на 7,8%. Незначительное уменьшение коснулось таких культур как подсолнечник и кукуруза на зерно. Посевная площадь этих культур сократилась на 43 га или на 5,8% и на 93 га или на 8,0% соответственно.

Следовательно, организация стала больше уделять внимание выращиванию озимых зерновых. Это подтверждает, что стабилизация производства зерна озимых зерновых и стремление к получению устойчивой урожайности крайне важны в современных условиях.

Так как, на предприятии ОАО «Незамаевское» помимо озимой пшеницы возделываются и другие озимые зерновые необходимо проанализировать некоторые экономические показатели по их производству в отдельности по культурам (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика производства зерна озимых зерновых в разрезе культур в ОАО «Незамаевское»

Показатель	Годы			2014 г. в % к 2012 г.
	2012	2013	2014	
Озимые зерновые				
Площадь, га	1903	2925	2894	152,1
Урожайность с 1 га, ц	30,4	37,9	53,3	175,3
Валовой сбор, ц	57901	111024	154236	266,3
в т. ч озимая пшеница				
Площадь, га	1487	2427	2359	158,6
Урожайность с 1 га, ц	30,5	40,6	60,0	196,7
Валовой сбор, ц	45388	98444	141566	в 3,0 раза
в т.ч. озимый ячмень				
Площадь, га	416	498	535	128,6
Урожайность с 1 га, ц	30,1	25,3	23,6	78,4
Валовой сбор, ц	12513	12580	12670	101,3

Валовой сбор по озимой пшенице и ячменю в период с 2012 г. по 2014 г. соответственно вырос на 96178 ц или в 3 раза и 157 ц или на 1,3%.

Увеличился и валовой сбор по озимым зерновым культурам в целом на 96335 ц или на 166,3%. Выросла также урожайность озимой пшеницы на 29,5 ц/га или практически в 2 раза. Это нашло отражение и на увеличении урожайности озимых зерновых культур в организации в целом 22,9 ц/га или на 75,3%. Однако урожайность озимого ячменя уменьшилась на 6,5ц/га или на 21,6%.

Урожайность озимых зерновых культур в организации находится на более низком уровне по сравнению со средними по краю в эти годы исследования (2012-2014 гг.) Наибольшая урожайность озимой пшеницы достигается в 2014 г. (60 ц/га).

Динамика основных показателей производства зерна озимых зерновых

культур отражена в таблице 3.

Таблица 3 – Динамика основных показателей производства зерна озимых зерновых культур в ОАО «Незамаевское»

Показатель	Годы			2014 г. в % к 2012 г.
	2012	2013	2014	
Площадь, га	1903	2925	2894	152,1
Урожайность, ц/га	30,4	37,9	53,3	175,3
Валовой сбор, ц	57901	111024	154236	266,4
Производственные затраты всего, тыс. руб.,	33084	61073	83429	252,2
в т.ч. на 1га	17,3	10,6	28,8	166,4
Себестоимость 1 ц, руб.	610,39	527,19	539,5	88,3
Затраты труда, всего, тыс. чел.-ч,	26	28	30	115,4
в т.ч. на 1 га	13,7	9,6	10,4	75,9
на 1 ц	0,45	0,25	0,19	42,2
Прибыль, всего тыс. руб.	19517	2416	5739	29,4
в т.ч. с 1 га, руб.	10255,9	826,0	1983,1	19,3
на 1 ц, руб.	337,07	21,76	37,21	11,0
Уровень рентабельности, %	55,2	4,1	6,8	X

За исследуемый период в 2014 г. по сравнению с 2012 г., как указано выше, валовой сбор озимых зерновых резко вырос на 96335 ц или на 166,4%. Производственные затраты увеличились на 50345 руб. или на 152,2%.

Площадь посева расширилась за исследуемый период на 991 га или на 52,1%. В совокупности с благоприятными климатическими условиями это способствовало повышению урожайности, которая выросла на 22,9 ц/га или на 75,3%. Однако, стоит также заметить, что увеличились совокупные затраты труда на 4 тыс. чел.-ч или 15,4%. В противовес этому затраты труда в расчете на единицу площади и на один центнер зерна снизились соответственно на 3,3 чел.-ч или на 24,1% и на 0,26 чел.-ч или 57,8%. Последние свидетельствует о росте производительности труда, что является позитивным фактом. Прибыль за исследуемый период существенно сократилась на 13778 тыс. руб., или на 70,6%. Также уменьшилась прибыль в расчете на единицу площади и на один центнер зерна соответственно на 8272,8 руб. или 80,7% и на 299,86 руб. или на 89,0 %. Произошло небольшое снижение себестоимости производства зерна озимых зерновых на 70,89 руб./га, или на 11,7%. Однако темпы роста затрат намного опережал темпы роста прибыли. Соответственно это отразилось на сокращении уровня рентабельности производства (на 48,4%).

Для выявления влияния урожайности, структуры и размера посевных площадей на изменение валового сбора озимых зерновых культур, был использован индексный метод, который показал, что валового сбора за исследуемый период вырос на 96314 ц. На это повлиял, главным образом, экстенсивный фактор роста производства - расширение размера посевной

площади, что привело к росту валового сбора на 66188 ц. Изменение структуры посевных площадей зерновых культур не оказало влияния на изменение валового сбора.

Возврат в 2014 г. к более четкому соблюдению всех элементов системы земледелия, в т.ч. и технологии возделывания культур, привел к дальнейшему росту урожайности зерна озимых зерновых культур озимой пшеницы. Четкая агрономическая работа позволяет значительно повысить устойчивость урожайности сельскохозяйственных культур [1].

Естественно получение стабильной урожайности зерновых культур является главной задачей отдельно взятой организации. При условии оптимизации затрат приведет к увеличению прибыльности производства. За исследуемый период, как указано выше, к сожалению, она снизилась. Немаловажной здесь выступает реализация «ценологического подхода» [2], который дает возможность проводить оценку состояния экономического производства и реализации с поиском выгодных каналов продаж зерна.

Для устойчивой урожайности озимых зерновых следует применять следующие мероприятия:

1) применение ресурсо- энергосберегающих технологий с элементами точного земледелия;

2) повышение урожайности путем использования сортов рекомендованных учеными селекционерами для северной зоны Краснодарского края;

3) результаты производства должны быть тесно связаны с материальным стимулированием работников, занятых возделыванием озимых зерновых культур;

4) максимально возможное использование имеющейся в организации техники. А при наличии свободных денежных средств приобретать более передовую технику, что будет способствовать росту производительности труда;

5) применение научно обоснованной системы севооборотов с соблюдением всех требований технологического цикла на протяжении всего периода возделывания зерновых.

Все вышеперечисленные мероприятия тесным образом связаны между собой и игнорирование хотя бы одного из них может привести к снижению урожайности и других важных результативных экономических показателей при производстве зерна озимых зерновых культур.

Использованные источники:

1. Гоник Г.Г. Динамика урожайности основных сельскохозяйственных культур в зависимости от погодных условий в центральной агроэкономической зоне Краснодарского края/Г.Г. Гоник// В сборнике: Инновации в формировании стратегического вектора развития фундаментальных и прикладных научных исследований сборник научных статей по итогам международной научно-практической конференции. Негосударственное образовательное учреждение ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «Санкт-Петербургский

Институт Проектного Менеджмента». Санкт-Петербург, 2015. С. 145-149.

2. Соловьёва Т.В. Способ интерпретации результатов применения ценологических моделей экономических систем/Т.В. Соловьёва Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2014. № 98. С. 988-1008.

3. Яроменко Н.Н. К вопросу об экономической интеграции между странами ЕС и ЕАЭС/ Н.Н. Яроменко, Б.А. Гаспарян// В сборнике: ДОСТИЖЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК Сборник статей Международной научно-практической конференции. Научный центр «Аэтерна». 2014. С. 131-135.

4. www.geolike.ru. Значение и особенности зернопроизводства.

*Гришина Е.С.
студент 3го курса
Институт управления
Россия, г. Белгород*

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация: Статья посвящена изучению реализации государственной молодежной политики на уровне субъекта Российской Федерации, также выявлены основные проблемы. Изложен анализ существующей региональной молодежной (на материалах Белгородской области). Приведены рекомендации по повышению эффективности государственной системы поддержки малого бизнеса.

Ключевые слова: региональная молодежная политика, молодежь, государственная молодежная политика.

Молодежь является одной из самых важных частей российского общества, потому что с ней в наибольшей степени связаны перспективы дальнейшего развития страны. Молодые люди должны играть наибольшую роль в социальных переменах и в реализации курса реформ, ведь они составляют примерно четвертую часть населения России. Государственная молодежная политика стоит на этапе, который можно охарактеризовать как период поиска и накопления нового социально-политического опыта ее формирования и функционирования. Повышение уровня самостоятельности регионов и совершенствование системы органов самоуправления на местах предопределило современную региональную молодежную политику, состоящую из программ и мероприятий нацеленных на решение проблем молодежи той или иной области. Однако, проведение эффективной молодежной политики на территории любого субъекта Российской Федерации невозможно без основы, состоящей из теоретической базы и методологических принципов, которые в настоящий момент только формируются.

В условиях современного федеративного устройства наглядно проявляются три уровня государственной молодежной политики со своей спецификой ее реализации: федеральный, региональный и муниципальный.

В настоящее время формируется всероссийский подход к молодежной политике, учитывающий особенности, возможности, специфику регионов, создается региональная нормативно-правовая база.

Региональная молодежная политика является структурным элементом политики в целом. Следовательно, ей присущи свои функции, практическая реализация которых заключается в оптимальном сочетании ее федеральной и локальной моделей с учетом деятельности всех субъектов.

Молодежная политика именно регионального уровня должна выполнять главную функцию всей молодежной политики, которую А.П. Скробов определил, как человекотворческую, «позволяя личности молодого человека конструировать себя как самостоятельный социально-активный субъект, обеспечивать инновационность социального развития и общества, и самого себя»³⁰.

Молодежная политика разрабатывается и реализуется в Белгородской области с учетом социально-экономического развития региона на основе следующих принципов:

- выделение приоритетных направлений;
- учет интересов и потребностей различных групп молодежи;
- участие молодых граждан в разработке и реализации приоритетных направлений государственной молодежной политики;
- взаимодействие государства, институтов гражданского общества и представителей бизнеса;
- информационная открытость.

Нередко статус молодежных структур видоизменяется, они наделяются несвойственными функциями. Чаще всего функции управления молодежной политикой объединяют с функциями развития физкультуры и спорта. Нуждается в совершенствовании количественный и качественный состав работников структур по делам молодежи. Низок уровень воспитательной работы с молодежью. Отсутствует четкая вертикаль взаимодействия с молодежными и детскими общественными организациями.

В связи с отсутствием достаточного нормативного регулирования ряда вопросов и комплексного подхода к решению проблем молодежи в настоящий момент проявляются следующие негативные тенденции:

- снижение интереса молодежи к инновационной, научной и творческой деятельности. Несовершенство системы выявления и продвижения талантливой молодежи, механизмов вовлечения молодежи в инновационную деятельность может существенно затруднить реализацию государственных приоритетов по модернизации российской экономики;
- низкий уровень вовлеченности молодежи в социальную практику. Эта тенденция проявляется во всех сферах жизни молодого человека - гражданской, профессиональной, культурной, семейной. Молодежь обладает значительным потенциалом, который используется не в полной мере, -

³⁰Скробов А.П. О некоторых новых подходах к молодежной политике в условиях реформ // Социально-политический журнал. – 1998. – №3. – С.129-140.

мобильностью, инициативностью, восприимчивостью к инновационным изменениям, новым технологиям, способностью противодействовать негативным вызовам;

- несовершенство системы поддержки молодых людей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации.

Пути совершенствования молодежной политики базируются, на следующих положениях:

Во-первых, совершенствование молодежной политики в немалой степени зависит от организации законодательных и исполнительных органов в соответствии с конституционно - правовыми основами.

Во-вторых, совершенствование молодежной политики должно идти в рамках федерального и регионального законодательства, с учетом федеральной концепции молодежной политики.

В-третьих, развитие общественных отношений и динамичное их влияние на молодежно-правовые отношения требуют решения социально-экономических проблем молодежи, обеспечение занятости и трудоустройства молодежи, организация летнего отдыха и оздоровления молодежи, поддержки студенческой молодежи, оказание помощи молодежному предпринимательству, поддержки инициации сельской молодежи и одаренной молодежи, профилактики социально - негативных явлении в молодежной среде.

В-четвертых, основными направлениями взаимодействия федерации и ее субъектов могут быть: согласование молодежной политики обеих сторон, координация планов, программ, направлений по реализации молодежной политики, выработка пути формирования совместных программ молодежной политики, определения совместных механизмов по согласованию вопросов молодежной политики, проведение совместных исследований по вопросам эффективности принятых проектов и целевых программ молодежной политики.

Однако, мы можем наблюдать положительную тенденцию в формировании молодежного сознания, что является результатом действия молодежной политики. Необходимо заметить, что в последнее время все большее внимание уделяется культурно-патриотическому воспитанию молодых граждан, что уже является положительной динамикой в реализации молодежной политики.

Использованные источники:

1. Об утверждении долгосрочной целевой программы «Молодость Белгородчины» на 2013-2017 годы: Постановление правительства Белгородской области от 12 ноября 2012 г. №452-пп.
2. Беспаленко, П.Н. Кадровое обеспечение государственной молодежной политики (на материалах Белгородской области) / П.Н. Беспаленко, В.М. Захаров, О.В. Соловьев. - Белгород: КОНСТАНТА, 2008. – 142 с.
3. Константиновский, Д.Л. Динамика неравенства. Российская молодежь в меняющемся обществе: ориентации и пути в сфере образования (от 1960-х к 2010) / Под ред. д-ра филос. наук, проф. В.Н. Шубкина. – М.: Эдиториал

УРСС, 2010. – 253 с.

4. Скробов, А.П. О некоторых новых подходах к молодежной политике в условиях реформ / А.П. Скробов // Социально-политический журнал. – 1998. – №3.

*Гукасян Д.А.
аспирант 2 года обучения
Барашнян Л.Р., к.ю.н.
доцент
ИСОиП (филиал ДГТУ)
Россия, г. Шахты*

ПРОБЛЕМЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ДОЛГОВ В ЗАКОНЕ О БАНКРОТСТВЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Аннотация:

Процесс банкротства физического лица состоит из трёх процедур: реструктуризация долгов гражданина, реализация имущества гражданина, мировое соглашение. В нашей статье мы рассматриваем некоторые проблемы стадии реструктуризации долгов, а также ряд особенностей самого процесса банкротства.

Ключевые слова: Банкротство (несостоятельность), физические лица, проблема, кредитор, должник, арбитражный суд.

Вступившие совсем недавно в силу поправки в закон о банкротстве (несостоятельности) в части банкротства физических лиц, успешно были приняты в судебной практике и освоились на территории Российской Федерации. Я очень часто пишу о проблемах данного закона, и, к моему великому сожалению, проблем достаточно для новых статей.

В данной статье мы рассмотрим такие проблемы, как проблемы последствий, возникающих после окончания процедуры банкротства. Как себе представляет итог процедуры банкротства самый обычный гражданин? Естественно итог должен быть таким, при котором должник забывает о существовании долгов и начинает жить заново.

Изучив законодательство и тщательно проведя анализ банкротства физических лиц других стран, мы встречаемся с определением «Новый старт». Подразумевается, что каждый может быть уверен в завтрашнем дне. Не должен бояться рисковать. Каждый может начать заниматься бизнесом и не бояться рисковать. Данная практика не только активно была введена в действие, но и ярко была представлена в СМИ (средствах массовой информации).

Процесс банкротства физических лиц в Соединённых Штатах выглядит следующим образом. Гражданин заполняет заявление, которое состоит из ряда пунктов. В них нужно вписывать свои данные, и в каждом пункте есть строго поставленный вопрос и нужно дать строго поставленный ответ. Например: «Есть ли у вас в собственности движимое имущество?»

Если да, то указать имущество». И нужно заполнить все эти пункты без единого обмана. В случае если будет выявлено нарушение, гражданин будет лишен права быть признанным банкротом. Таким образом, после заполнения заявления и проверки данных, имущество, которое может быть отчужденно, отчуждается, и у лица, признанного банкротом, начинается «Новый старт». Важно заметить, что если единственным жильём должника является двадцатикомнатная усадьба, то оно никак не будет тронуто. И полностью останется в его собственности. В то время как в российской практике мы встречаемся с таким термином, как «ухудшающее положение». Подразумевается, что ему предоставят в замену другое жильё, которое намного дешевле, но также соответствует его конституционному праву на жильё.

Данная зарубежная практика создаёт иллюзию у граждан РФ, что процесс банкротства полностью и в короткие сроки лишит их долгов, и бывшие должники могут начать жизнь заново. И их даже не пугает тот факт, что в течении нескольких лет после окончания процесса они будут подвергнуты ряду лишений. В законе о банкротстве Российской Федерации положения о последствиях закреплены в статье 213.30, а именно:

- в пункте 1 «... пяти лет с даты завершения в отношении гражданина процедуры реализации имущества или прекращения производства по делу о банкротстве в ходе такой процедуры он не вправе принимать на себя обязательства по кредитным договорам и (или) договорам займа без указания на факт своего банкротства...»;

- пункте 2 «... в течение пяти лет с даты завершения в отношении гражданина процедуры реализации имущества или прекращения производства по делу о банкротстве в ходе такой процедуры дело о его банкротстве не может быть возбуждено по заявлению этого гражданина...»;

- пункте 3 «...В течение трех лет с даты завершения в отношении гражданина процедуры реализации имущества или прекращения производства по делу о банкротстве в ходе такой процедуры он не вправе занимать должности в органах управления юридического лица, иным образом участвовать в управлении юридическим лицом...».

Но мы не будем говорить о последствиях банкротства в данной статье, а заострим своё внимание непосредственно на том факте, что процесс и его последствия не так очевидны, какими кажутся. И чтобы не быть пустословными, просим обратить внимание на то, что все виды банкротства закреплены непосредственно в одном законе, но есть существенные различия. Т.е. В то время, как итогом банкротства предприятия все долговые обязательства исчезают и перестают существовать, то итоги банкротства физических лиц не так уж и очевидны.

Рассмотрим по ближе этот факт. Все долги гражданина в соответствии с процессом обязательно проходят стадию реструктуризации, и в соответствии со статьёй 213.14 срок реструктуризации долгов не может быть более чем три года. Т.е. тот факт, что срок может быть установлен 2 или 3 года, законодатель считает вполне приемлемым. Таким образом, в самом

особом случае, учитывая процессуальный срок самого производства дела по банкротству физических лиц, процесс может длиться три с половиной года.

Таким ли представляет себе процесс банкротства каждый гражданин? Ведь общая цель банкротства является помощь тем, кто имеет огромные финансовые проблемы. И можно ли назвать такой процесс банкротством, в то время, как закон вынуждает выплатить долг реструктуризировав его аж на три года.

Закон о банкротстве физических лиц писался на протяжении 10 лет, что говорит о том, что он разрабатывался тщательно и подробно рассматривал все допустимые ситуации. В своих статьях мы уже неоднократно рассматривали проблемы нового закона, и к сожалению, это всего лишь спустя 5 месяцев после вступления закона в силу.

*Лукасян Д.А.
аспирант 2 года обучения
Барашян Л.Р., к.ю.н.
доцент
ИСОиП (филиал ДГТУ)
Россия, г. Шахты*

ЮРИДИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЛ О БАНКРОТСТВЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Аннотация

В данной статье говорится о некоторых проблемах с которыми сталкиваются кредиторы, финансирующие процесс банкротства в целях защиты своих прав. Актуальные проблемы законодательства о банкротстве, и его недостатки.

Ключевые слова: Банкротство (несостоятельность), физические лица, проблемы, кредитор, должник, арбитражный суд.

1 октября 2015 года вступил в силу закон о банкротстве физических лиц от 29.06.2015 г. № 154 ФЗ. Данный федеральный закон впервые вносит в законодательство Российской Федерации определение банкротства физических лиц. Почти в каждом издании газет и журналов указано, что в России действует новый федеральный закон, но по факту мы имеем лишь внесённые изменения в уже существующий Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)".

В процессе изучения нового закона мы сразу активно обращали внимание на специфику и особенности процессуального порядка банкротства физических лиц. Так как выше мы уточняли, что данный закон является внесением изменений в уже существующий закон, то сразу решается вопрос с подсудностью данных дел, которая по-прежнему остаётся привязанной к арбитражным судам. И для того, чтобы непосредственно начать процесс банкротства, нужно соответствовать определённым условиям, при соблюдении которых лицо может быть признано банкротом.

Закон устанавливает два обязательных условия:

- наличие задолженности суммой более чем в 500 000 (пятьсот тысяч) рублей;
- неспособность расплачиваться по своим долгам на протяжении трёх месяцев.

В случае если гражданин попал в ситуацию, в которой он уже не может осуществлять выплаты кредиторам, он должен признать себя банкротом. Такая обязанность указана в статье 2134 закона о банкротстве. Ниже приводится цитата из статьи:

«...Гражданин обязан обратиться в арбитражный суд с заявлением о признании его банкротом в случае, если удовлетворение требований одного кредитора или нескольких кредиторов приводит к невозможности исполнения гражданином денежных обязательств и (или) обязанности по уплате обязательных платежей в полном объеме перед другими кредиторами и размер таких обязательств и обязанности в совокупности составляет не менее чем пятьсот тысяч рублей, не позднее тридцати рабочих дней со дня, когда он узнал или должен был узнать об этом...».

Но, допустим, что должник вносит оплату своевременно и данная сумма не является соответствующей, и обязательства не выполняются. Что же получается? При условии, что его в его обязанности входит ежемесячно вносить 10000 рублей в счёт погашения долга по договору, а он вносит всего одну тысячу, то отсутствует признак неплатежеспособности и основания для признания его банкротом

В таком случае закон нам говорит о том, что процесс может начаться на основании судебного решения о взыскании средств. Ниже мы цитируем пункт 2 статьи 7 федерального закона о банкротстве (несостоятельности) который регламентирует данное основание:

«... Право на обращение в арбитражный суд возникает у конкурсного кредитора, работника, бывшего работника должника, уполномоченного органа по денежным обязательствам с даты вступления в законную силу решения суда, арбитражного суда или судебного акта о выдаче исполнительных листов на принудительное исполнение решений третейского суда о взыскании с должника денежных средств...».

Главной проблемой, которая будет рассмотрена в данной статье, считается прежде всего специфика финансовых расходов в такой ситуации.

Естественно, все мы понимаем, что финансирование процесса полностью оплачивается от реализации имущества должника. Об этом говорится в пункте 1 статьи 59 закона:

«... В случае, если иное не предусмотрено настоящим Федеральным законом или соглашением с кредиторами, все судебные расходы, в том числе расходы на уплату государственной пошлины, которая была отсрочена или рассрочена, расходы на включение сведений, предусмотренных настоящим Федеральным законом, в Единый федеральный реестр сведений о банкротстве и опубликование таких сведений в порядке, установленном статьей 28 настоящего Федерального закона, и расходы на

выплату вознаграждения арбитражным управляющим в деле о банкротстве и оплату услуг лиц, привлекаемых арбитражными управляющими для обеспечения исполнения своей деятельности, относятся на имущество должника и возмещаются за счет этого имущества вне очереди...» .

Но как же быть в случае, если имущества должника значительно не хватает для полного финансирования процедуры банкротства? В статье 59. п.3 сказано, что:

«... в случае отсутствия у должника средств, достаточных для погашения расходов, предусмотренных пунктом 1 настоящей статьи, ЗАЯВИТЕЛЬ обязан погасить указанные расходы в части, не погашенной за счет имущества должника, за исключением расходов на выплату суммы процентов по вознаграждению арбитражного управляющего...».

Т.е. законодатель обязывает в данном случае платить заявителю. Но мы не можем исключать ситуацию, в которой заявитель (к примеру, банковская организация), рассчитывая хотя бы в какой-либо части вернуть задолженность, обращается в арбитражный суд и подаёт заявление, далее в соответствии с процессом вносит 10000 (десять тысяч) на депозит суда (как обязательный взнос), и уже на том этапе, когда финансовый управляющий установил точный состав кредиторов и номинальную стоимость имущества должника, выясняется, что данной суммы недостаточно и заявитель понёс очередные убытки. Заявитель попадает в тупик. Всё потому, что законодатель устанавливает очерёдность удовлетворения требований кредиторов. И кредитные организации, естественно, не первые в данном перечне. И как же тогда поступать несущему убытки заявителю? Отказаться от требований и выйти из процесса он не вправе, в связи с тем, что данное заявление всегда коллективное. Данная проблема, по нашему мнению, является очень актуальной, ведь кредитор-заявитель изначально не мог знать о существовании огромного числа других кредиторов и о том, что общий долг может привести к существенным убыткам ещё на стадии оплаты государственной пошлины.

Мы считаем, что процесс банкротства должен включать стадию, на которой каждый из кредиторов информируется о том, что он будет обязан нести судебные расходы пропорционально его требованиям. В таком случае будет явно выражена защита прав заявителя и кредиторов в целом, на что в конечном итоге и направлен процесс банкротства.

Изменения в законодательство о банкротстве (несостоятельности) в части банкротства физических лиц разрабатывались на протяжении десяти лет. Современные правоведы с уверенностью утверждают, что закон не до конца проработан, что является огромной проблемой, ведь мы прекрасно понимаем, что на сегодняшний день у нас и так много законов, которые нуждаются во внесении изменений и корректировок.

ПРОБЛЕМА ЛИДЕРСТВА В КОЛЛЕКТИВЕ. ТИПЫ ЛИДЕРОВ

Аннотация. В статье рассматриваются общие методологические вопросы лидерства. Приводится одна из общепринятых классификаций лидеров. Автор подчеркивает необходимость повышения роли и ответственности современных лидеров - руководителей организаций.

Ключевые слова: лидер, коллектив, лидерство, умение управлять людьми.

«Искусство управлять людьми – самое трудное и высокое из всех искусств» – сказал когда-то один мудрец, и был абсолютно прав. Сегодня, пожалуй, нет более трудной профессии, чем профессия руководителя, которую принято называть комплексной, требующей от человека владения очень многими навыками. Менеджер-руководитель должен знать обо всем – от секретов маркетинга до хитростей финансовой науки, от методов организации современных производств до тайн человеческой психологии [1, с.60]. И, безусловно, он должен обладать лидерскими качествами.

Лидер – это наиболее авторитетный член группы, который определяет и организует ее деятельность для достижения групповых целей. Различают формальное и неформальное лидерство. *Формальный лидер* обычно назначается или избирается в соответствии с установленной процедурой, приобретая, таким образом, официальный статус руководителя. Неформальный лидер – это член группы, который выдвигаясь благодаря своим личным качествам, наиболее полно отвечает групповым ценностям и нормам [2, с.113].

Любая группа, решающая значимую для нее проблему, всегда выдвигает для ее решения лидера, которого можно определить как личность, способную объединять людей ради достижения какой-либо цели. Следовательно, понятие «лидер» приобретает значение лишь вместе с понятием «цель». К тому же его неотъемлемым свойством всегда выступает наличие хотя бы одного последователя. Роль лидера заключается в умении повести людей за собой, обеспечить существование таких связей в системе межличностных взаимоотношений, которые способствовали бы решению конкретных задач в рамках единой цели. Таким образом, лидер – это элемент упорядочивания системы человеческого взаимодействия.

В зависимости от преобладающих функций, реализуемых в деятельности, в отечественной психологии выделяют пять типов лидеров.

Лидер-организатор. Его главное отличие в том, что нужды коллектива он воспринимает как свои собственные и соответствующим образом активно действует. Он оптимистичен и уверен, что большинство проблем вполне разрешимо. Умеет убеждать, склонен поощрять, а если необходимо выразить свое неодобрение, то делает это, не задевая чужого личного достоинства. За

ним идут, зная, что он не станет предлагать пустое дело. Именно такие люди оказываются на виду в любом неформальном коллективе.

Лидер-творец. Привлекает к себе, прежде всего, способностью видеть новое, браться за решение проблем, которые могут показаться неразрешимыми и даже опасными. Он не командует, а лишь приглашает к обсуждению проблемы или путей решения задачи, может поставить ее так, что она заинтересует и привлечет подчиненных.

Лидер-борец. Волевой, уверенный в своих силах человек. Первым идет навстречу опасности или неизвестности, без колебаний вступает в борьбу с факторами, мешающими его подчиненным, готов отстаивать то, во что верит и не склонен к уступкам. Однако такому лидеру порой не хватает времени, чтобы обдумать все свои действия и все предусмотреть. «Безумство храбрых» – вот стиль его руководства.

Лидер-дипломат. Если бы он использовал свои способности во зло, то его вполне можно было назвать мастером интриги. Он опирается на превосходное знание ситуации и ее скрытых деталей, в курсе сплетен и пересудов и потому хорошо знает, на кого и как можно повлиять. Предпочитает доверительные встречи в кругу единомышленников из числа подчиненных. Позволяет открыто говорить то, что всем известно, чтобы отвлечь внимание от своих неафишируемых планов. Правда в трудовом коллективе такого рода «дипломатия» нередко лишь компенсирует неумение руководить более достойными способами.

Лидер-утешитель. К нему тянуться потому, что он готов поддержать в трудную минуту. Уважает людей, относится к ним доброжелательно. Вежлив, предупредителен, способен к сопереживанию [3, с. 416-417].

Понятно, что приведенная классификация является достаточно условной.

В заключение отметим, что общее лидерство в коллективе складывается из трех компонентов – эмоционального, делового и интеллектуального. Эмоциональный лидер («душа группы») – это человек, к которому каждый член коллектива может обратиться за сочувствием. С деловым лидером («руки группы») хорошо работается, он может организовать дело, наладить нужные деловые взаимосвязи, обеспечить успех дела. К интеллектуальному лидеру («мозг группы») все обращаются с вопросами, потому что он эрудит, все знает, может объяснить или помочь найти нужную информацию. Естественно, что наилучшим будет лидер, сочетающий все три компонента, но такая универсальность встречается крайне редко. Чаще всего проявляется сочетание двух компонентов, например, эмоционального и делового, информационного и делового и т.д.

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Стиль управления – главная характеристика эффективности деятельности менеджера // Наука сегодня: теоретические аспекты и практика применения: сб. науч.тр. по мат-лам Международной научно-практической конференции в 9 частях. Часть 8. – Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2011. С.60 – 61.

- Игебаева Ф.А. Социология: Учебное пособие – М.:ИНФРА-М, 2015. – 236с.
- Морозов А.В. Деловая психология. СПб.: Изд-во «Союз», 2002. – 576с.

Давыденко А.С.
студент
магистерская программа «Корпоративные финансы»
кафедра «Финансовый менеджмент»
Финансовый Университет при правительстве РФ
Россия, г. Москва

КОЭФФИЦИЕНТНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Статья посвящена вопросу финансовой устойчивости компаний. В связи с последними экономическими и политическими проблемами, которые затронули российские компании, вопрос финансовой устойчивости становится все более актуальным. В статье рассмотрены основные принципы оценки финансовой устойчивости компаний методом коэффициентов, которые на практике были применены к ПАО «Газпром нефть». Рассмотрены возможные варианты повышения финансовой устойчивости компании в условиях экономического кризиса.

Экономический кризис, финансовая устойчивость, финансовая отчетность, коэффициенты финансовой устойчивости

Актуальность изучения вопросов финансовой устойчивости заключается в том, что в период кризисных явлений, которые происходят экономике России с 2014 г. по настоящее время управление финансовой устойчивостью имеет главное значение для поддержания ликвидности, платежеспособности и конкурентоспособности компании. Основной задачей российской экономики в настоящее время является поиск выход из кризиса, обусловленного введением антироссийских санкций и падением мировых цен на нефть и другие сырьевые активы. Рост российской экономики, произошедший в период 2000-2013 гг. заставляет по-иному смотреть на казавшиеся традиционными цели и инструменты, на основе которых российские предприятия добивались устойчивого финансового положения. В кризисные же периоды экономического развития особую значимость приобретает не декларативность целей, а результативность мероприятий в сфере управления финансовой устойчивостью. Кризисные тенденции приводят к иному характеру взаимодействия всех уровней работы субъектов хозяйствования, и большинство проблем могут быть решены не только путем реформирования системы отношений внутри компании, а быть обусловленными влиянием макроэкономических тенденций. Так, для компаний нефтегазового сектора конец 2015-начало 2016 г. было ознаменовано рядом негативных событий, таких как, падение цены на нефть и выход иранской нефти на международный рынок. То есть управление финансовой устойчивостью компаний сырьевого сектора экономики будет

осуществляться в перспективе не только на уровне микроэкономических целей и задач, но и на уровне согласования политики компании с внешними факторами среды. Причем уровень влияния внешних факторов на финансовую устойчивость компаний нефтяного сектора экономики с 2015 г. только увеличивается. Таким образом, задачи текущего развития российских компаний в основном направлены на преодоление кризисных тенденций в экономике.

Основные коэффициенты финансовой устойчивости приведены на рисунке 1

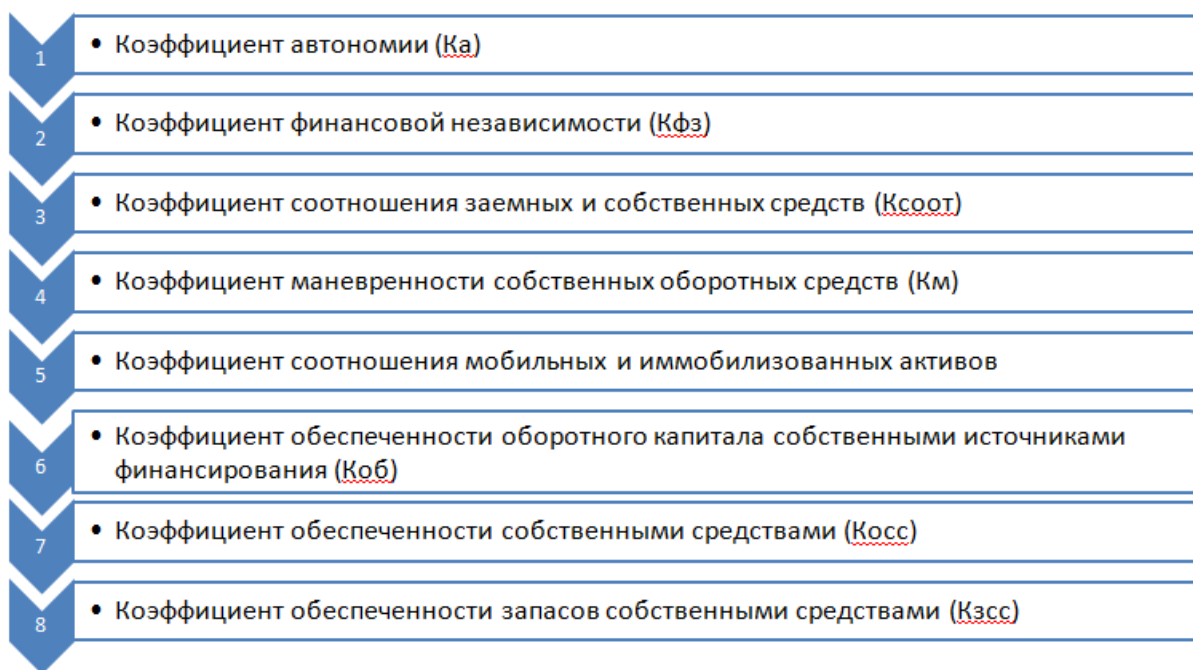


Рисунок 1. Коэффициенты финансовой устойчивости

«Самые простые коэффициенты финансовой устойчивости связаны с соотношением между активами и обязательствами в целом, не учитывая структуру групп».31 Важнейший показатель данной группы – это коэффициент автономии или, как его еще называют, коэффициент финансовой независимости, или коэффициент концентрации собственного капитала в активах компании.

«Устойчивое финансовое положение компании достигается в результате эффективного управления всей взаимосвязью производственных и хозяйственных факторов, которые определяют результаты деятельности предприятия».32 Финансовая устойчивость выражается как стабильность финансово-экономической среды, в которой действует компания. Кроме того, финансовая устойчивость зависит от результатов функционирования капитала, активного и эффективного реагирования политики компании на изменения внутренних и внешних факторов.

³¹ Прошунина Э.С. Финансовая устойчивость предприятия. // Вестник Академии знаний, 2014 . - № 1. – с. 94.

³² Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник/Г.В. Савицкая. – Минск: ООО «Новое знание», 2012. – с. 432

Основная задача анализа финансовой устойчивости компании - это оценка степени ее независимости или, наоборот, зависимости, от заемных источников финансирования (под которыми в основном понимаются краткосрочные кредитные линии). Сам процесс анализа ставит следующие вопросы:

- 1) Каков уровень независимости компании с финансовой точки зрения;
- 2) Увеличивается или уменьшается уровень финансовой независимости;
- 3) Считается ли состояние его активов и пассивов отвечающим задачам финансово-хозяйственной деятельности компании.

«Классическая теория финансовой отчетности понимает под финансовой устойчивостью соотношение активов и обязательств компании, гарантирующий определенный уровень риска несостоятельности».³³ То есть, в качестве показателей финансовой устойчивости используются коэффициенты, которые характеризуют структуру актива и пассива баланса и соотношение между отдельными статьями актива и пассива.

Под коэффициентом автономии подразумевается степень независимость предприятия от заемных средств. Данный коэффициент показывает долю собственных средств в общей стоимости всех средств компании. Увеличение данного коэффициента, свидетельствует об улучшении финансовой устойчивости и стабильности, то есть компания становится более независимой от внешних кредиторов. Коэффициент финансовой независимости (Ка) рассчитывается по формуле:

$$Ka = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Активы}} = \frac{\text{стр.1300 Баланса}}{\text{стр.1600 Баланса}} \quad (1)$$

Общепринятое значение данного коэффициента - больше 0,5 но не более 0,7. Однако нужно учитывать то что, коэффициент независимости сильно зависит от отраслевой специфики компании. Например, производственная деятельность требует большого числа внеоборотных активов, соответственно нужно больше долгосрочных источников для их финансирования и больше должна быть доля собственного капитала.

«Противоположным по смыслу коэффициенту финансовой независимости является применяемый в международной практике показатель debt ratio (коэффициент финансовой зависимости)»³⁴. Это соотношение позволяет легко сравнивать уровни кредитной нагрузки в разных компаниях. Отношение долга к общей активов является очень важным отношения в финансовом анализе. Как было сказано выше, коэффициент финансовой зависимости рассчитывается путем отношения общего долга или обязательства по сумме активов. Это соотношение измеряет способность компании погасить свою задолженность с его

³³ Мельник М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие /М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2012. – с. 54.

³⁴ Коупленд Т. и др. Стоимость компании: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Д. Муррин ; пер. с англ. – М. : Олимп-бизнес, 2012. – 365 с.

активов. Проще говоря, коэффициент определяет, за сколько активы должны быть проданы, чтобы погасить общий долг компании. Это также называется измерением уровня финансового рычага компании. Международная практика показывает, что коэффициент финансовой зависимости колеблется от 0,00 до 1,00. Соотношение 0,5 показывает, что половина от общего объема активов компании финансируется за счет заемных источников. Другими словами, долг составляет лишь 50% от общей суммы активов. Более низкое значение коэффициента лучше, чем более высокое. Чем ниже значение коэффициента, тем стабильнее работает компания. Более высокий коэффициент означает, что высокий процент активов может быть востребован кредиторами компании. Это приводит к более высокому уровню операционного риска и финансирование новых проектов получать становится крайне сложно. Компании с высокой задолженностью в общей сумме активов вынуждены искать доленое финансирование.

Таким образом, есть три основания считать рост коэффициента финансовой зависимости неблагоприятным для компании:

- 1) Более высокий процент активов финансируется за счет долга. Это означает, что кредиторы имеют больше претензий на активы компании;
- 2) Большое значение коэффициента увеличивает сложность получения кредитов для новых проектов, так как кредиторы будут видеть компанию в качестве рискованного актива;
- 3) Рост значения долга по отношению к совокупным активам также увеличивает риск неплатежеспособности. Если компания ликвидируется, она может быть не в состоянии погасить все обязательства за счет активов.

Поэтому так важно с точки зрения международной практики, чтобы «...компания работала в направлении снижения величины коэффициента финансовой зависимости».³⁵

Если компания имеет слишком высокое значение коэффициента финансовой зависимости, она должна проводить мероприятия по уменьшению долга. Такими мероприятиями могут быть:

- 1) Эмиссия акций. Компания может выпустить новые акции чтобы увеличить денежный поток. Эти денежные средства могут быть использованы для погашения существующих обязательств и, в свою очередь, уменьшить долговую нагрузку. Сокращение долга снизит долг общий коэффициент зависимости;
- 2) Продажа части собственного капитала, компания может сделать держателя доли другого акционера компании. Это отменит задолженность перед ним, и, в свою очередь, уменьшить долг компании и улучшит соотношение активов и обязательств. Возможен также выпуск облигаций;
- 3) Возвратный лизинг. Компания может продать свои активы, а затем взять их в аренду обратно. Это приведет к увеличению денежного потока, который может быть использован для погашения долгов;

³⁵ Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие/ Н.П. Любушин. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2012. – с. 325.

4) Увеличение продаж. Компания может направить усилия на увеличение продаж, но без увеличения накладных расходов. Увеличение продаж могут быть использованы для сокращения долга и снижения коэффициента финансовой зависимости.³⁶

Для российской практики в соответствии с Приказом Минрегиона РФ от 17.04.2010 г. № 173 предлагается несколько измененная формула расчета коэффициента финансовой зависимости:

$$Кфз = \frac{ДО+КО-ЗУ+ДБ+Р}{П} \quad (2)$$

Кфз – коэффициент финансовой зависимости;

ДО – долгосрочные обязательства компании;

КО – краткосрочные обязательства компании;

ЗУ – задолженность перед учредителями (отсутствует в новой форме баланса);

ДБ – доходы будущих периодов;

Р – резервы предстоящих расходов.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств предоставляет наиболее общую картину финансовой устойчивости, показывая, какое количество привлеченных средств необходимо для единицы собственных средств. Данный коэффициент рассчитывается по формуле:

$$Ксоот = \frac{\text{стр.1500 Б} + \text{стр.1400 Б}}{\text{стр.1300 Б}} \quad (3)$$

Изменения данного коэффициента анализируются в динамике. Увеличение показателя говорит об усилении зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов. Оптимальное значение Ксоот меньше 0,7. Увеличение данного значения говорит о том, что финансовая устойчивость предприятия снижается. Если значение показателя растет, то увеличивается риск инвесторов, так как растет опасность невыполнения обязательств, а соответственно возможность банкротства.

Коэффициент маневренности собственных оборотных средств определяет часть собственного оборотного капитала, которая находится в обороте. Значение коэффициента маневренности должно быть высоким, это обеспечивает гибкость в использовании собственных средств. Коэффициент маневренности собственных оборотных средств рассчитывается по формуле:

$$Км = \frac{\text{стр.1300Б} - \text{стр.1100Б}}{\text{стр.1300Б}} \quad (4)$$

Аритмичная динамика данного коэффициента может сигнализировать о проблемах предприятия, то есть увеличение коэффициента маневренности возможно в двух случаях:

1) Рост собственного оборотного капитала;

2) Уменьшение собственных источников финансирования.

Оптимальным значением данного коэффициента является 0,2 – 0,5.

³⁶ Уэст Т. Пособие по оценке бизнеса / Т. Уэст, Д. Джонс ; пер. с англ. – М. : КВИНТО-КОНСАЛТИНГ, 2013. – 492 с.

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов определяет, сколько рублей внеоборотных активов приходится на один рубль оборотных активов. Данный коэффициент рассчитывается по формуле:

$$K_m = \frac{\text{стр.1100 Баланса}}{\text{стр.1200 Баланса}} \quad (5)$$

Нормативные значения для коэффициента не установлены.

Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования определяет достаточность у компании собственных средств, которые необходимы для ее финансовой устойчивости. Этот коэффициент рассчитывается по формуле:

$$K_{об} = \frac{\text{стр.1300Б}-\text{стр.1100Б}}{\text{стр.1200Б}} \quad (6)$$

Чаще всего указывается значение данного коэффициента больше 0,1. Данное значение считается оптимальным.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами характеризует достаточность у компании собственных средств, которые нужны для финансирования текущей деятельности, то есть обеспечения финансовой устойчивости. Данный коэффициент введен на основании Распоряжения ФУДН от 12.08.1994 №31-р. В международной практике финансового анализа не распространен. Коэффициент рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{осс} = \frac{\text{Собственный капитал}-\text{Внеоборотные активы}}{\text{Оборотные активы}} \quad (7)$$

Рассмотрим практические аспекты проведения коэффициентного анализа на примере ПАО «Газпром нефть». В структуру «Газпром нефти» входят более 70 нефтедобывающих, нефтеперерабатывающих и сбытовых предприятий в России, странах ближнего и дальнего зарубежья. Компания перерабатывает порядка 80% добываемой нефти, демонстрируя одно из лучших в российской отрасли соотношений добычи и переработки. По объему переработки нефти «Газпром нефть» входит в тройку крупнейших компаний в России, по объему добычи занимает четвертое место.

В Таблице 1 приведем данные по этим коэффициентам за 2012-2014 гг.

Таблица 1

Динамика коэффициентов финансовой устойчивости ПАО «Газпром нефть» в 2012-2014 гг.

Показатель	Формула	Норматив	Анализируемый период			Абс.отклонение (+/-)	
			2012	2013	2014	2013 к 2012	2014 к 2013
Коэффициент автономии	стр. 1300 / стр. 1600	>0,3	0,403	0,339	0,216	-0,065	-0,123

Коэффициент финансовой зависимости	(стр. 1400 + стр. 1500 - стр. 1530 - стр. 1540) / стр. 1700	<0,8	0,594	0,660	0,780	0,065	0,121
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	(стр. 1500 + стр. 1400) / стр. 1300	<0,7	1,479	1,954	3,640	0,476	1,686
Коэффициент маневренности и собственных оборотных средств	(стр. 1300 - стр. 1100) / стр. 1300	0,2-0,5	-0,193	-0,439	-1,289	-0,246	-0,850
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов	стр. 1100 / стр. 1200	-	0,928	0,950	0,974	0,022	0,024
Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования	(стр. 1300 - стр. 1100) / стр. 1200	>0,1	-0,150	-0,290	-0,549	-0,140	-0,259
Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами	(стр. 1300 + стр. 1400 - стр. 1100) / стр. 1210	0,6-0,8	4,392	6,514	10,707	2,122	4,194

В «Газпром нефти» на конец 2014 г. коэффициент автономии не соответствует нормативу. Тем не менее, нужно понимать, что соответствие или несоответствие нормативу должно быть обусловлено отраслевой спецификой компании. Если производство требует большого количества средств, следовательно, тем больше ему необходимо долгосрочных источников финансирования и тем больше должна быть доля собственного капитала. Снижение значения данного коэффициента в «Газпром нефти» обусловлено выплатой дивидендов за 2014 г., что привело к уменьшению собственного капитала компании.

Коэффициент финансовой зависимости характеризует зависимость «Газпром нефти» от внешних источников финансирования (т.е. какую долю

во всей структуре капитала занимают заемные средства). Значение данного коэффициента на протяжении всего исследуемого периода соответствует нормативу. Однако его постепенное увеличение является негативной тенденцией. В этом ключе необходимо отметить, что у компании есть дополнительные источники привлечения кредитных ресурсов.

«Коэффициент соотношения заемных и собственных средств дает наиболее общую оценку финансовой устойчивости».³⁷ Данный коэффициент показывает, сколько единиц привлеченных средств приходится на каждую единицу собственных средств. Для «Газпром нефти» на протяжении всего периода сохраняется негативная тенденция к снижению финансовой устойчивости, так если в 2012 г. на 1 рубль собственных средств приходилось 1,48 руб. заемных средств, то в 2014 г. на 1 рубль собственных средств приходилось уже 3,64 руб. заемных средств.

«Коэффициент маневренности собственных оборотных средств показывает, какая часть собственного оборотного капитала находится в обороте».³⁸ Отрицательное значение коэффициента маневренности в 2014 г. (-1,289) говорит о низкой финансовой устойчивости компании и о том, что средства вложены в трудно реализуемые активы (основные средства), а оборотный капитал формируется за счет заемных средств. В «Газпромнефти» так и происходит в течение 2013-2014 гг. идет наращивание заемных средств по долгосрочным и краткосрочным программам.

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов показывает, сколько внеоборотных активов приходится на каждый рубль оборотных активов. В связи с ростом долгосрочных финансовых вложений коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов «Газпром нефти» вырос в 2014 г. до 0,974, то есть на 1 рубль оборотных средств приходится 97 коп. внеоборотных активов.

Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования показывает наличие у компании собственных средств, необходимых для финансовой устойчивости. На протяжении 2012-2014 г. динамика этого показателя является негативной, а на конец 2014 г. он составляет -0,549, соответственно компания не обеспечена собственными источниками финансирования.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами показывает уровень финансирования запасов за счет собственных средств предприятия. Положительная динамика данного показателя говорит о достаточности собственных средств для обеспечения запасов.

В заключении рассмотрим особенность модели финансовой устойчивости для публичных компаний. Коэффициентный анализ выступает, как правило, первой стадией анализа финансовой устойчивости у публичных компаний. ПАО «Газпром нефть» является публичным акционерным

³⁷ Подъяблонская Л.М. Финансовая устойчивость и оценка несостоятельности предприятий /Л.М. Подъяблонская//Финансы. – 2010. – №12. – С. 19.

³⁸ Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле/М.Н. Крейнина. – М: Инфра-М, 2012. – с. 150.

обществом и его акции котируются на бирже, соответственно рыночной стоимостью компании является ее капитализация, определяемая текущей стоимостью акций компании и количеством акций, котируемых на рынке. Оценка финансовой устойчивости публичной компании проводится не только на основе коэффициентного анализа бухгалтерской отчетности, но должны также использоваться модели оценки финансовой устойчивости на основе чистых активов, капитализации компании и должна быть определена роль деловой репутации публичной компании как фактора, определяющего финансовую устойчивость посредством влияния на капитализацию публичной компании.

Использованные источники:

1. Коупленд Т. и др. Стоимость компании: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Д. Муррин ; пер. с англ. – М. : Олимп-бизнес, 2012. – 365 с.
2. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле/М.Н. Крейнина. – М: Инфра-М, 2012. – 256 с.
3. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие/ Н.П. Любушин. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 448 с.
4. Мельник М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие /М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2012. – 192 с.
5. Пястолов С.М. Экономический анализ деятельности предприятия: учебник /С.М. Пястолов. – М.: Академический Проект, 2010. – 576 с.
6. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник/Г.В. Савицкая. – Минск: ООО «Новое знание», 2012. – 688 с.
7. Уэст Т. Пособие по оценке бизнеса / Т. Уэст, Д. Джонс ; пер. с англ. – М. : КВИНТО-КОНСАЛТИНГ, 2013. – 492 с.
8. Подъяблонская Л.М. Финансовая устойчивость и оценка несостоятельности предприятий /Л.М. Подъяблонская//Финансы. – 2010. – №12. – С. 18 – 20.
9. Прошунина Э.С. Финансовая устойчивость предприятия. // Вестник Академии знаний, 2014 . - № 1. – с. 92-96.

Давыдова А. А.

магистр

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ЭТИКЕТ ДЕЛОВОГО ТЕЛЕФОННОГО РАЗГОВОРА

Аннотация: Статья посвящена этикетным нормам общения по телефону. Для делового человека телефон является одним из инструментов коммуникации с партнерами, поэтому необходимо помнить обо всех его характеристиках, и не допускать наиболее часто встречающиеся ошибки, снижающие эффективность делового контакта.

Ключевые слова: этикет, телефонный разговор, культура общения, правила общения.

Значение телефонного общения для современных деловых людей трудно переоценить, поскольку это самый простой способ быстрого установления контакта, телексы, телетайпы, факсы лишь дополняют его. По телефону ведутся важные переговоры, назначаются встречи, даже заключаются сделки. Умение деловых людей грамотно вести телефонную коммуникацию влияет на их личный авторитет и на репутацию фирмы, организации, предприятия, которую они представляют. Соблюдая правила этикета при телефонном разговоре, вы демонстрируете не только свой деловой профессионализм, но и общую культуру, образованность [1, с. 48].

Главные требования культуры общения по телефону – краткость (лаконичность), четкость и ясность не только в мыслях, но и в их изложении. Разговор должен проводиться без больших пауз, лишних слов, оборотов и эмоций. Ваш собеседник, говорящий с вами по телефону не может оценить, ни во что вы одеты, ни выражения вашего лица, ни интерьера помещения, где вы находитесь, ни других невербальных аспектов, которые помогают судить о характере общения. Однако есть невербальные стимулы, которыми можно манипулировать в общении по телефону, к ним относятся: момент, выбранный для паузы, и ее продолжительность молчания, интонация, выражающая энтузиазм и согласие.

Джон Югер выделил такие наиболее важные принципы этики общения по телефону:

➤ если там, куда вы звоните, вас не знают, уместно со стороны секретаря, попросить вас представиться и узнать по какому поводу (вопросу) вы звоните. Нужно назвать себя и кратко изложить причину звонка.

➤ если вы звоните человеку, который просил вас перезвонить, а его не оказалось на месте или он не может подойти, попросите передать, что вы звонили. Потом нужно позвонить еще раз или сказать когда и где вас можно будет найти.

➤ когда разговор предстоит длительный, назначьте его на такое то время, когда можно быть уверенным, что у вашего собеседника достаточно времени на беседу.

➤ никогда нельзя говорить с набитым ртом по телефону с деловым человеком или вообще.

➤ если звонит телефон, а вы в это время говорите по другому аппарату, то нужно постараться закончить первый разговор, а уж потом обстоятельно поговорить со вторым собеседником.

Существуют и другие правила общения по телефону:

➤ отвечая на телефонный звонок, обязательно назовите свою фамилию, должность и организацию, которую вы представляете;

➤ нужно говорить коротко и четко так чтобы вас могли слышать и понимать;

➤ внимательно слушать и стараться не перебивать сказанное, не

прерывайте собеседника в середине фразы, не проявляйте нетерпение в разговоре с ним;

➤ имейте под рукой все необходимое, чтобы записать важную информацию [2, с.189].

Наиболее распространенные ошибки телефонных переговоров:

- расплывчатая цепь разговора;
- отступление от главной темы и затрагивание переговоров;
- не устанавливается наиболее благоприятное для звонка время;
- агрессивный звонок без извинений, не подготовленный заранее;
- отсутствует правильное интонирование речи;
- слишком быстрый темп разговора (собеседник может быть уверен, что вы торопитесь);
- монолог вместо диалога, отсутствие обратной связи;
- отсутствие финала выводов [3, с.267].

Телефонная связь и телефонный аппарат являются сложными техническими средствами, причем не всегда надежными. Сбои при наборе номера, плохая слышимость, неожиданное прерывание связи – все эти моменты требуют от собеседников дополнительной вежливости и предусмотрительности. Так, например, никогда не обвиняйте другого человека, если он ошибся номером: вряд ли ваш случайный собеседник виноват в данной ситуации. С другой стороны, будьте сами внимательны при наборе номера. Лучше повторите набор, если не уверены, что сделали его правильно.

Распространенным ошибочным стереотипом поведения является машинальное повышение собственного голоса в ответ на плохую слышимость. В связи с этим следует взять за правило интересоваться у собеседника, насколько хорошо он вас слышит, и только потом принимать решение – повышать ли голос. При этом не стоит забывать об извинениях перед окружающими людьми за причиненное им беспокойство.

Если связь неожиданно прервалась, перезванивает тот, кто начинал беседу; он же обладает правом первым заканчивать ее. Считается неэтичным, если вы нарочито указываете собеседнику на необходимость завершения беседы, начатой не вами. Тем самым он попадает в неловкое положение, будучи вынужденным поспешно корректировать ход разговора или отказываться от тех или иных вопросов, которые он намеревался обсудить с вами. Часто телефонная связь прерывается без каких-либо сопутствующих звуковых сигналов, когда собеседники просто перестают слышать друг друга. Если в данной ситуации один из них продолжает свой монолог, то в результате он чувствует некоторую психологическую неудовлетворенность из-за того, что не был услышан на другом конце связи. Чтобы собеседник не ощущал определенной неловкости в разговоре, не забывайте о целесообразности нерефлексивного слушания, предполагающего минимальную словесную реакцию на высказывания собеседника.

Телефон – наш деловой партнер, сотрудничество с которым требует

определенных этикетных знаний. Практика показывает, что даже беглое ознакомление с правилами телефонного этикета и техникой телефонных переговоров значительно улучшает качество работы в этой области деловых отношений. Иногда достаточно разъяснить самые типичные ошибки, и многие проблемы, связанные с эффективностью взаимодействия с клиентами компании, ее деловыми партнерами и корпоративным имиджем, исчезают, позволяя корректировать и совершенствовать стиль делового поведения.

Будьте вежливы в общении, и тогда оно доставит массу удовольствия вам и вашему собеседнику [4, с.50].

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Этикет делового телефонного разговора // Развитие предприятий, отраслей, регионов России. Сборник статей IV Всероссийской научно-методической конференции. – Пенза: Приволжский дом знаний, 2011. С. 48 – 50.
2. Кибанов, А.Я. Этика деловых отношений [Текст]: учебник для студентов вузов: рек. М-вом образования и науки РФ / А.Я. Кибанов, Д.К. Захаров, В.Г. Коновалова; М-во образования и науки РФ, Гос. ун-т управления. – 2-е изд., испр.и доп. – М. – ИНФРА-М, 2012. – 423 с.
3. Кузнецов, И.Н. Деловой этикет [Текст]: учебное пособие / И.Н. Кузнецов. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 347 с.
4. Игебаева Ф.А. Там же, – С.50.

Джиоева М.А.

магистрант

Чельдиева З.К., к.э.н.

доцент

СКГМИ(ГТУ) «Северо - Кавказский горно-металлургический институт (государственный технологический университет)»

Россия, г. Владикавказ

УЧЕТ И АНАЛИЗ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

В данной статье исследуются существующие проблемы анализа и организации учета транзакционных и трансформационных издержек, рассмотрены методы регистрации и отражения транзакционных издержек в финансовой отчетности, сформулированы задачи анализа трансформационных и транзакционных издержек и определены возможности использования результатов анализа в управлении предприятием.

Ключевые слова: транзакционные издержки, трансформационные издержки, учет и анализ транзакционных издержек.

Для эффективного управления организацией необходима система отчетных данных, достоверно отражающих затраты производства, работ и услуг. С точки зрения предприятия, все затраты можно поделить на две категории: трансформационные и транзакционные. Трансформационные издержки рассматриваются в курсе микроэкономики, где их называют

издержками производства или производственными издержками. В реальности предприятия сталкиваются с транзакционными издержками как внутри организации, так и вне её. Практика показывает, что часть своих ресурсов и времени предприятия тратят на поиск нужной информации и ее анализ, переговоры и убеждение партнера, разъяснение своей позиции и достижение компромисса, безопасность и улаживание конфликтов. Тем не менее, если трансформационные издержки почти всегда можно точно измерить, то транзакционные, по общему признанию, не поддаются измерению и оценке. Совокупность трансформационных и транзакционных издержек и определяет такую категорию как себестоимость реализованной продукции.

В западной литературе обычно выделяются пять видов транзакционных издержек, хотя, никакой общепринятой классификации не существует:

Издержки поиска информации. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации.

Издержки ведения переговоров. Рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Основным инструментом экономии такого рода затрат — стандартные (типовые) договоры.

Издержки измерения. Сюда относятся затраты на соответствующую измерительную технику, на проведение собственно измерения, на осуществление мер, имеющих целью обезопасить стороны от ошибок измерения и, наконец, потери от этих ошибок.

Издержки спецификации и защиты прав собственности. В эту категорию входят расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов необходимых для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты.

Издержки оппортунистического поведения. Оппортунистическим считается поведение, уклоняющееся от условий контракта. Сюда относят различные случаи лжи, обмана, бездельничанья на работе и т. д. Издержки этого типа возникают из-за асимметрии информации и связаны с трудностями точной оценки постконтрактного поведения другого участника сделки.

В литературе представлены различные варианты решения проблемы учета транзакционных издержек в финансовой отчетности.

И.Г. Панженская предлагает для детального отражения информации о транзакционных издержках в разрезе каждого конкретного контракта заводить карточки аналитического учета транзакционных издержек. Автор также предлагает открывать специальный синтетический счет 47 «Транзакционные издержки» и дополнительные аналитические уровни к нему для систематизации и обобщения информации о транзакционных

издержках [1, с. 63].

Л.Н. Герасимова предлагает открывать специальный синтетический счет 30 для управления трансляционными издержками на промышленных предприятиях. [4, с. 34].

Одним из вариантов перечня субсчетов может быть следующий:

- 30.1 – «Учет издержек по поиску информации»;
- 30.2 – «Учет коммуникационных издержек»;
- 30.3 – «Учет издержек по оформлению юридического лица»;
- 30.4 – «Учет издержек по интеллектуальной деятельности»;
- 30.5 – «Учет контрольно-оценочной деятельности по качеству ресурсов»;
- 30.6 – «Учет издержек по приобретению и осуществлением контроля»;
- 30.7 – «Учет издержек по защите от третьих лиц».

Охарактеризуем наполняемость указанных субсчетов.

Субсчет 30.1 «Учет издержек по поиску информации» отражает суммы, затраченные на поиск покупателей, поставщиков, а также на поиск информации о них. В данную категорию могут быть включены: заработная плата менеджеров по продажам, занимающихся поиском новых покупателей; средства, затраченные на поддержание службы безопасности в части сумм, израсходованных на поиск информации и проверку контрагентов.

Субсчет 30.2 «Учет коммуникационных издержек» предназначен для учета средств, затраченных на достижение договоренностей между организацией и третьими лицами. К данной категории могут относиться затраты на оформление и составление договоров, оказание консультационных и юридических услуг, приемы, обеды, транспортное обеспечение, оплата услуг переводчиков, связь.

Субсчет 30.3 «Учет издержек по оформлению юридического лица» используется для отражения расходов на оформление и подготовку учредительных документов и государственную регистрацию. Кроме того, на данном субсчете целесообразно отражать издержки, связанные с проверкой наименования и получения юридического адреса организации, составлением устава или учредительного договора, а также на подготовку решения о собрании учредителей, открытие расчетных счетов, изготовление печати, внесение госпошлин, регистрацию в Государственной регистрационной палате, в инспекции Федеральной налоговой службы, в социальных фондах и другие.

Субсчет 30.4 «Учет издержек по интеллектуальной деятельности» используется для учета расходов по предоставлению прав пользования результатами интеллектуальной деятельности.

Это оплата пошлины на получение патентов, свидетельств, а также поддержание в силе патента, продление срока действия патента, восстановление его действия. Субсчет 30.5 «Учет контрольно-оценочной деятельности по качеству ресурсов» может быть использован для отражения таких расходов.

Но при формировании модели учета транзакционных издержек, необходимо

учитывать, что в зависимости от характера хозяйственной жизни организации, расходы на проведение экспертиз гарантийного послепродажного обслуживания могут быть учтены как расходы по обычным видам деятельности, либо могут капитализироваться в стоимости данных активов.

Субсчет 30.6 «Учет издержек по приобретению и осуществлением контроля» включает издержки, связанные с контролем дочерних компаний материнскими, либо наличием существенного влияния инвестора на ассоциированные компании.

В группе компаний возникает различного рода деятельность, приводящая к возникновению транзакционных издержек. Это организация финансовых потоков группы, формирование информационных потоков дочерних и зависимых компаний, кадровое обеспечение, правовое регулирование, функции планирования, консолидация отчетности, маркетинговые исследования рынков сбыта, продажа продукции. Материнская компания также осуществляет деятельность, связанную с созданием группы и ее функционированием.

В случае, когда приобретаемая организация утраивает статус юридического лица, и ее активы и обязательства отражаются в бухгалтерском балансе организации-покупателя, транзакционные издержки необходимо учитывать в составе расходов по обычным видам деятельности.

Субсчет 30.7 «Учет издержек по защите от третьих лиц» отражает расходы организации по защите собственных интересов, возникающие при нарушении партнерами условий договоров, уклонении от соблюдения условий договоров. Перечень издержек достаточно обширен и определяется управленческой структурой организации. Это могут быть неустойки, связанные с нарушением условий договоров, штрафы, пени, другие убытки (судебные, юридические, командировочные расходы).

Конечно, перечень транзакционных издержек будет варьироваться у различных организаций, как и система субсчетов и конкретизация аналитического учета. Тем не менее, наличие модели учета транзакционных издержек позволит организациям существенно их снизить, что приведет к дополнительному конкурентному преимуществу.

Перечень транзакционных издержек будет варьироваться у различных организаций, как и система субсчетов и конкретизация аналитического учета. Тем не менее, наличие модели учета транзакционных издержек позволит организациям существенно их снизить, что приведет к дополнительному конкурентному преимуществу.

Важность измерения и учета транзакционных издержек обусловлена необходимостью оптимизировать размеры фирмы. Любая фирма несет трансформационные и транзакционные издержки, а общая величина издержек может быть определена как их сумма при определенном объеме производства.

Новая институциональная экономическая теория предполагает, что оптимальные размеры фирмы могут быть определены как такое

соотношение фирмы и рынка, которое суммарно обеспечивает минимизацию трансформационных и трансакционных издержек на единицу. Та структура, которая обеспечивает большую экономию, является более эффективной, а значит, обеспечивает оптимальный размер фирмы.

В рамках организации внутрифирменного управления необходимо принимать взвешенные решения о том, где и как автоматизировать внутрифирменные трансакции, как оптимальным образом интегрировать различные блоки информационной системы фирмы, а где имеет смысл стабилизировать работу подразделения для достижения оптимального уровня трансакционных издержек в долгосрочном плане. И, наконец, необходимо научиться подходить к проблеме издержек компании не с бухгалтерской, а с экономической точки зрения. То есть в системе управленческого учета фирмы необходима функциональная классификация затрат, в которой за каждой группой издержек будет виден их подлинный источник.

Использованные источники:

1. Панженская И.Г. Методика учета трансакционных издержек / И.Г. Панженская // Бухгалтерский учет. – 2006. – №19. – С. 63-66.
2. Гареев Б.Р., Галимов И.Р. Учет и анализ трансакционных издержек // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – №1. – С. 331-334.
3. Герасимова, Л.Н. Управление трансакционными издержками промышленных предприятий / Л.Н. Герасимова // Управление в социальных и экономических системах : м-лы XXIII международной научно-практической конференции, Минск, 15 мая 2014 г. / редкол.: Н.В. Суша и др.; Минский ин-т управления. – Минск, 2014. – С. 34–38.
4. Институциональная экономика (Раздел: Трансакционные издержки): практикум / Сост. Ю. А. Лёшина. Самар. гос. техн. ун-т. Сызрань, 2013. 61 с.
5. Самошкова Л.Д. Проблема измерения трансакционных издержек / Л.Д. Самошкова // Проблема региональной экономики. - 2015. - №29. С. 51- 65.

*Долбня А.Ю.
студент 3 курса
Овчинникова И.В.
научный руководитель
Кузбасский государственный технический
университет имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Статья посвящена вопросу финансовой устойчивости предприятия. В ней рассматривается система расчета финансовой устойчивости по средствам коэффициентов.

Ключевые слова: Финансовая устойчивость, платежеспособность.

Одной из характеристик стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. 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, является платежеспособным. Финансовое положение определяется на основе анализа ликвидности и платежеспособности, а также оценки финансовой устойчивости. В данной статье я хочу рассмотреть анализ финансовой устойчивости.

Финансовая устойчивость – характеристика, свидетельствующая о стабильном положении предприятия: о превышении доходов над расходами, свободном распоряжении денежными средствами и эффективном их использовании, бесперебойном процессе производства и реализации продукции. Считается, что финансовое положение устойчиво, если обеспечивается рост прибыли и капитала предприятия, сохраняется его платеже- и кредитоспособность.

Финансовая устойчивость предприятия зависит от оптимальности структуры источников капитала, то есть от соотношения собственных и заемных средств и от оптимальности структуры активов предприятия, в первую очередь – от соотношения основных и оборотных средств, а также от уравновешенности отдельных видов активов и пассивов баланса.

Для того чтобы оценить устойчивость предприятия, рассматриваются показатели, анализирующие структуру капитала.

1. Коэффициент финансовой автономии (независимости):

$$K_{\text{нез}} = \frac{\text{Собственные средства}}{\text{Валюта баланса}}$$

Этот коэффициент характеризует долю средств, вложенных собственниками в общую стоимость имущества предприятия. Отметим, что этот показатель важен как инвесторам, так и кредиторам. Чем выше значение показателя, тем выше способность предприятия погасить свои долговые обязательства.

2. Коэффициент финансовой устойчивости:

$$K_{\text{ф.у}} = \frac{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Валюта баланса}}$$

Этот коэффициент показывает удельный вес источников финансирования, которые предприятие может использовать длительное время в своей деятельности.

3. Коэффициент финансирования:

$$K_{\text{ф}} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Заемный капитал}}$$

Этот коэффициент показывает, какая часть организации

финансируется за счет собственных средств, а какая за счет заемных. Чем выше значение показателя, тем надежнее финансирование для банков и кредиторов. Если значение меньше единицы, то это свидетельствует о неплатежеспособности. Однако в некоторых случаях, например, когда предприятие характеризуется высокой оборачиваемостью активов, собственные средства могут быть менее половины в общем объеме, предприятие остается платежеспособным.

4. Коэффициент финансового левереджа – отношение заемного капитала к собственному. Этот коэффициент показывает, сколько заемных средств, предприятие привлекло на 1 рубль вложенных в активы собственных средств.

5. Коэффициент обеспеченности собственными средствами.

$$K_{\text{осс}} = \frac{\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные средства}}{\text{Оборотные активы}}$$

Этот коэффициент показывает, какая часть оборотных активов финансируется собственными источниками.

При оценке структуры источников имущества предприятия особое внимание должно быть уделено способу их размещения в активе. Оптимальным считается, если за счет собственных источников сформированы основные средства и часть оборотных (в рыночной экономике к собственным источникам приравниваются долгосрочные обязательства). С этой целью рассчитывается коэффициент инвестирования – это отношение собственного капитала к основному. Идеальным считается если собственные средства покрывают весь основной капитал и небольшую часть оборотных средств.

Использованные источники:

1. Экономика предприятия / Под редакцией Горфинкеля В.Я – Москва 2008 г. С. 711.

Долгополов А. Ю.

магистр

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

РАЗРЕШЕНИЕ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ

Аннотация: В статье рассматриваются особенности протекания конфликта. Анализируются различные стили поведения конфликтующих. Автор отмечает, исход конфликтной ситуации во многом будет зависеть не только и не столько от причин, факторов и моделей протекания конфликта, степени его развития, сколько от отношения самих участников к конфликтной ситуации.

Ключевые слова: конфликт, стадии конфликта, конфликтная ситуация, стили поведения в конфликте, разрешение конфликта.

Мир устроен таким образом, что практически во всех сферах человеческой деятельности возникают конфликты, которые чаще всего основаны на эмоциях и личной неприязни, и их ассоциируют с агрессией, угрозой, враждебностью. Конфликт определяется тем, что сознательное поведение одной из сторон: личности, группы или организации – вступает в противоречие с интересами другой стороны. Управление конфликтом – одна из важнейших функций руководителя (в среднем они тратят около 20% своего рабочего времени). Для управления ими необходимо знать типы конфликтов, причины возникновения, особенности протекания, а также последствия, к которым они могут привести [1, с.250].

Конфликт – осознанное столкновение, противоборство двух людей или групп, их взаимоотношений, несовместимых, исключающих друг друга потребностей, интересов, целей, отношений, установок, ценностей значимых для личностей или групп. Конфликт служит способом выявления и разрешения противоречий, которые накопились в процессе делового общения.

Структуру конфликта, как правило, образуют: стороны или участники конфликта; предмет конфликта (из-за чего возник); представления участников конфликта о самих себе, о противостоящих сторонах.

В своем развитии конфликт проходит следующие стадии:

- предконфликтную ситуацию;
- конфликтное взаимодействие;
- разрешение конфликта.

По источнику возникновения конфликты можно разделить на объективно и субъективно обусловленные. Объективно обусловленным считается конфликт, возникший в сложной противоречивой ситуации, в которой оказываются люди. Плохие условия труда, нечёткое разделение функций и ответственности легко создают напряжённую обстановку, когда независимо от настроения, характеров людей, сложившихся в коллективе отношений и призывов к взаимопониманию и сдержанности вероятность возникновения конфликтов довольно велика. Устранить конфликты, вызванные такими причинами, можно только изменив объективную ситуацию. В этих случаях конфликт выполняет своего рода сигнальную функцию, указывая на неблагополучие в жизнедеятельности коллектива. К субъективно обусловленному относится конфликт, возникновение которого связано с личностными особенностями конфликтующих, с ситуациями, создающими преграды на пути удовлетворения их стремлений, желаний, интересов. Принятое решение кажется ошибочным, оценка труда – неправильной, поведение коллег – неприемлемым.

Одним из эффективных методов реагирования на конфликтное поведение является использование тактики «Я-высказываний». В напряжённой ситуации, когда человек испытывает сильные чувства, не нравящиеся ему, появляются сложности с их выражением. Самый простой способ решить эту проблему – осознать свои чувства и назвать их партнёру. Именно этот способ самовыражения и называется «Я-высказывания» [2,

с.193].

Обычным, к сожалению, способом поведения в конфликтной ситуации является соскальзывание в одну из непродуктивных позиций: либо высказывание прямых негативных оценок (позиция «обвинитель»), либо жалобы (позиция «жертвы»), либо попытки отстранённо-рационально проинтерпретировать поведение собеседника (позиция «компьютера»).

Исход конфликтной ситуации будет зависеть не только и не столько от причин, факторов и моделей протекания конфликта, степени его развития, сколько от отношения самих участников к конфликтной ситуации.

Оценивая поведение людей в конфликте, необходимо учитывать:

- отношение человека к самому себе;
- отношение к другому человеку или людям.

Сочетание этих характеристик позволяет выделить следующие стили поведения в конфликте.

Стиль I. Характеризуется вовлечением партнёра в открытую конфронтацию, соперничеством, учётом исключительно собственных интересов, ориентацией на грубый выигрыш, полярностью проявления самодостаточности – либо очень высокой, либо очень низкой.

Стиль II. Характеризуется вовлечением партнёра в скрытое соперничество, скрытые атаки, чувством растерянности, замешательства, выигрышем путём манипуляции, по внешним признакам – высокой, на деле же – низкой самодостаточностью. Может проявляться в форме «дружеской» критики партнёра и в отказе под благовидным предлогом оказать необходимую поддержку.

Стиль III. Предполагает уход, бегство от конфликтной ситуации, предоставление возможности другим решать проблему, приспособление к партнёру, успех в ситуации конфликта – результат либо удачного стечения обстоятельств, либо уступки со стороны оппонента, характерны чувство обиды, вины, неуважение, низкая самодостаточность.

Стиль IV. Прямое, честное, адекватное выражение мыслей, чувств, потребностей, направленное на обоюдный выигрыш или беспроигрышное решение, характеризующееся открытым взаимодействием партнёров на равных, взаимным доверием, решением проблемы за себя и для себя, высокой самодостаточностью. Такой стиль поведения учитывает все сигналы (вербальные и невербальные), предполагает, что человек знает, чего он хочет и чего не хочет, может это чётко сформулировать без нападков на противоположную сторону, безоценочно, учитывая права и чувства других людей так же, как свои собственные [3, с.178-179].

Успех в разрешении конфликтных ситуаций обусловлен поведением, основанным на партнёрском общении как единственной стратегии, учитывающей позицию другого партнёра, его мотивы, интересы и проблемы, т.е. установкой партнёров на то, что «моя точка зрения – лишь одна из возможных», «ты можешь иметь свою точку зрения по данному вопросу», «твоя точка зрения представляет для меня большой интерес» и т.д. Любые спорные вопросы решаются совместно, стимулируется выдвижение любых

предложений. В результате применения такой стратегии у партнёра нет ощущения превосходства оппонента, манипулятивного отношения к нему, соблюдается равенство позиций. Кроме того, такое поведение приводит к тому, что у обеих сторон возникает чувство психологической ответственности за исход конфликта.

Безусловно, трудно предвидеть все многообразие конфликтных ситуаций, которые создает нам жизнь. Поэтому и в разрешении конфликтов многое должно решаться на месте, исходя из конкретной ситуации, а также индивидуально-психологических особенностей участников конфликта [4,с.160].

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Межличностный конфликт в организации и его последствия. // Язык и литература в условиях билингвизма и полилингвизма. Сборник материалов II Всероссийской научно-практической конференции. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2012. С. 249 – 252.
2. Руденко А. М. Деловое общение / А. М. Руденко, С. И. Самыгин. – Ростов н/Д.: Феникс, 2008. – 413 с.
3. Сидоров, И. П. Деловое общение: учебник/ П. И. Сидоров, М. Е. Путин, И. А. Коноплева. – 2-е изд., перераб. – М.: ИНФРА-М, 2013.- 383 с. – (Высшее образование: Бакалавриат).
4. Игебаева Ф.А. Социология: учебное пособие для студентов вузов. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 236 с. – (Высшее образование – Бакалавриат).

Дудкина О.В., к.соц.н.

доцент

*ФГБОУ ВПО «Донской Государственный Технический
Университет» (ДГТУ)*

Россия, г. Ростов-на-Дону

К ВОПРОСУ О БРЕНДИРОВАНИИ ТЕРРИТОРИИ ГОРОДА РОСТОВА-НА-ДОНУ

В России территориальный брендинг – относительно новое явление. И, если в области развития брендинга небольших российских городов есть примеры успешных проектов (Урюпинск, Великий Устюг, Мышкин и др.), то крупные города не отличаются яркими разработками в данном направлении.

Создать бренд мегаполиса с числом жителей более миллиона значительно сложнее, чем небольшого города. Город-миллионник обычно характеризуется широким спектром социо-культурных и экономических отношений. Достаточно сложно выделить одну уникальную черту (как обычно бывает с малыми городами) и на ней построить успешный бренд.

В России на сегодняшний момент есть ряд проектов, которые представляют собой лишь разрозненные акции по созданию бренда территории и не являются реализацией продуманной стратегии бренда города-миллионника. Сегодня сложно говорить о полностью реализованных и успешно работающих брендах крупных российских городов.

За рубежом в отличие от России уже давно поняли, что город, пожалуй, самый устойчивый из всех разновидностей брендов. Бренд города трудно вырастить, но также проблемно разрушить устоявшееся мнение о городе.

Недостаточное внимание, которое уделяется брендингу в нашей стране, является одной из причин значительной дифференциации средних доходов на душу населения в разных регионах России. Инвестиционные предложения не приходят в незнакомое место.

Бренд, являясь проявлением индивидуальности, должен адекватно выразить характер города и определить направление развития городской среды.

В нем должно отражаться все, что может сказать город мировому сообществу о себе — о комфорте жизни, об отношении к окружающей среде, к собственным жителям, к бизнесу, о толерантности, о красоте и уникальности территории.

Следует отметить, что разработка территориального бренда у городских властей в разных регионах России сегодня проявляется как некая мода. При этом разработчики зачастую попадают в западную декоративности. Мало кто реально представляет, зачем эта работа нужна, уравнивая понятия «Бренд», «Логотип» и «Слоган».

А необходимо это для того, чтобы город стал магнитом для инвестиций, идей и таланта. Успешность и эффективность брендинговой программы оценивается именно по указанным критериям. Если разработанный бренд стал притягивать инвестиции и капитал, то из города перестают уезжать квалифицированные специалисты. Более того, происходит обратный процесс – идет приток кадров, и, что немаловажно – развивается туризм. Когда у города есть эффективный бренд, это значит, что сформулирована идеология развития, задан осмысленный вектор продвижения и есть общее видение образа желаемого будущего территории.

Разработчик концепции конкурентной идентичности, а также рейтинга брендов национальных государств С. Анхолт в своей книге «Конкурентная идентичность – новое управление брендом наций, городов и регионов» создал модель шестиугольного бренда территории, содержащую элементы современного бренда: туризм, экспортные бренды, политика, бизнес и инвестиции, культура, люди.

По мнению С. Анхолта, «имидж территории не поддается искусственному конструированию», не возникает «из ничего» и «на ровном месте», а определяется вполне конкретными и измеряемыми шестью группами параметров [1].

Информационная ситуация, связанная с городом Ростовом-на-Дону, характеризуется дефицитом объективных данных и преобладанием тенденциозной подачи однобокой информации с криминальным уклоном.

Следует принять во внимание, что «рекламная коммуникация затрагивает эмоциональные каналы реципиента, усиливая эффект рекламного воздействия» [2].

В то же время, «природа рекламы такова, что наиболее мощное воздействие на потребительское поведение оказывает не столько ее информационная часть (рекламный императив), сколько смысловые коннотации, относящие человека к тем или иным потребительским контекстам (рекламный индикатив)» [3].

В настоящее время в Администрации города Ростова-на-Дону проводится работа по созданию и продвижению бренда Ростова-на-Дону. Результатом должно стать появление уникального стиля города.

Исходя из аналогии, исследований, проведенных С. Анхолтом в части определения рейтинга национальных брендов, восприятие города Ростова-на-Дону, с точки зрения брендинга территории, следует оценивать по следующим параметрам:

- «экспорт» - имидж местных продуктов и услуг, распространяемых за пределы города, их узнаваемость и востребованность;

- «управление» - общественное мнение относительно уровня компетентности и честности управления территорией, о социальной политике, о своевременности решения насущных вопросов населения территории;

- «культура и культурное наследие» - оценка уровня насыщенности культурной жизни территории, отношение к объектам культурного наследия города;

- «туризм» - наличие и attractiveness туристских ресурсов, степень интереса к посещению города, к его достопримечательностям;

- «инвестиции и миграция» - степень привлекательности территории для ведения бизнеса и переезда для постоянного проживания;

- «люди» - репутация населения, восприятие уровня потенциального гостеприимства горожан.

Одновременно, «сколько прогрессивной научно-исследовательской программа не являлась бы, в ней всегда будут возникать задачи, не решаемые в ее границах. А это всегда будет служить импульсом для возникновения альтернативных подходов» [4].

Исходя из изложенного, в развитие перечисленных параметров следует добавить также отношение ростовчан к своему городу. Горожане в значительной степени влияют на конкурентную идентичность Ростова-на-Дону путем поведенческой и словесной демонстрации своего отношения к месту своего постоянного проживания, находясь как на территории Ростова, так и за его пределами.

Воздействие бренда должно быть направлено на всех реальных и потенциальных участников процесса брендинга территории: на туристов, инвесторов, на горожан и потенциальных жителей, на организации, функционирующие в городе, даже на руководство города.

Ростов-на-Дону не может быть только для туристов или только для инвесторов, чиновников или ростовчан. Он должен быть для всех одновременно и одинаково специфически ростовским. Идеологическая основа должна быть общей во всех известных направлениях реализации

бренда.

При этом, между брендами Ростова и Ростовской области необходимо синергетическое взаимодействие. В качестве одного из фундаментальных понятий в концепции бренда Ростова-на-Дону должна быть заложена связь с донским казачеством; значительную часть программы развития городского бренда следует посвятить реанимации казачьих традиций. Это означает также, что в перспективе возможную программу по созданию регионального бренда целесообразно строить с учетом основ, заложенных в бренд Ростова.

Использованные источники:

1. Анхолт С. Брендинг: дорога к мировому рынку. М.: Кудиц – Образ, 2004
2. Бородай В.А. Социально-институциональный анализ социетальной сферы торговли в современном обществе,- диссертация на соискание ученой степени доктора социологических наук / Юж.-Рос. гос. техн. ун-т (Новочеркас. политехн. ин-т). Новочеркасск, 2009
3. Дудкина О.В. Алкоголизация населения в России: социально-демографические последствия, - диссертация на соискание ученой степени кандидата социологических наук / Юж.-Рос. гос. техн. ун-т (Новочеркас. политехн. ин-т). Новочеркасск, 2007
4. Минасян Л.А. Динамика научного исследования в контексте развития современной космологии.
http://www.rusnauka.com/18_DNI_2011/Philosophia/6_90113.doc.htm

Дудник Д.В., к.э.н.

доцент, заведующий кафедрой экономики

*ФГБОУ ВО «Российский государственный университет
правосудия»*

Северо-Кавказский филиал

Дудник Т.А.

преподаватель

кафедра экономики предприятий

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы местного самоуправления, в части его территориальной основы и её значения для местных сообществ.

Ключевые слова: территория, местное самоуправление, аренда, собственность, земля, земельный участок

Abstract: The article considers the issues of local self-government in terms of its territorial basis and its value to the local communities.

Keywords: territory, local government, rental, property, land

Органы власти местного самоуправления в соответствии с

Федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» являются публичными органами власти, в компетенцию которых входит: органы местного самоуправления планируют использование земель, находящихся в их ведении, разрабатывают, утверждают генеральные планы, проекты планировки и застройки сельских и городских пунктов. Такого рода деятельность осуществляется органами местного самоуправления с использованием данных кадастрового учета земельных участков. Органы местного самоуправления организуют проведение работ по землеустройству, дают заключение по планам землеустроительных работ, проводимых на их территории. Землеустроительные проекты составляются землеустроительными организациями и предоставляются местным комитетом соответствующим органом местного самоуправления в качестве материалов, обосновывающих их решение в области регулирования земельных отношений[2].

В отраслевой научной литературе, большое внимание уделяется вопросам эффективного управления рациональным использованием земельных ресурсов и механизмам его совершенствования[3-13].

Местные органы власти взимают плату за землю, формами которой являются земельный налог и арендная плата и другие платежи. Земельные ресурсы составляют территориальную основу местного самоуправления, которой ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [1] относит:

1. Территории всех поселений, за исключением территорий городских округов, а также возникающие на территориях с низкой плотностью населения и (или) на территориях упраздняемых населений межселенные территории входят в состав муниципальных районов:

1) территорию составляют исторически сложившиеся земли населенных пунктов, прилегающие к ним земли общего пользования, территории традиционного природопользования населения соответствующего поселения, рекреационные земли, земли для развития поселения;

2) в состав территории населенного пункта входят земли независимо от форм собственности и целевого назначения;

3) в состав территории городского поселения могут входить один город или один поселок, а также в соответствии с генеральным планом городского населения территории, предназначенные для развития его социальной, транспортной и иной инфраструктуры (включая территории поселков и сельских населенных пунктов, не являющихся муниципальными образованиями);

4) в состав территории сельского поселения могут входить, как правило, один сельский населенный пункт или поселок с численностью населения не более 1000 человек (для территории с высокой плотностью населения – более 3000 человек) и (или) объединенные общей территорией несколько сельских населенных пунктов с численностью населения менее

1000 человек каждый (для территории с высокой плотностью населения – менее 3000 человек каждый).

В целях обеспечения устойчивого социально экономического развития сельских местных сообществ, очень важно построить эффективное взаимодействие в процессе управления земельными ресурсами муниципального образования как основы такого развития всех субъектов указанных отношений: муниципальных и государственных органов власти, негосударственных организаций, физических и юридических лиц.

Первым и наиболее значимым условием такого взаимодействия по вопросам управления муниципальной собственностью является строго правовая, законная основа этого взаимодействия. Очевидно, что характер взаимоотношений муниципальных образований с государственными органами в данной сфере будет существенно отличаться от взаимоотношений с частными предприятиями и физическими лицами. В первом случае принципом взаимодействия выступает принцип «разрешено все, что разрешено (каждое действие четко регламентировано в соответствующих нормативных правовых актах)».

При взаимодействии муниципальных органов с частными предприятиями, физическими лицами, помимо того, что государственными нормативными актами представлено гораздо больше свободы в указанных отношениях, последние могут быть еще более разнообразными за счет муниципального нормотворчества с установлением негативного способа закрепления прав («разрешено все то, что не запрещено»), где субъектами права предоставления возможности любого поведения, лишь бы оно не противоречило действующему законодательству и не нарушало прав и законных интересов третьих лиц[1].

Исходя из п.1. ст. 32 и ст.33 ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления РФ», следует, что основной формой в сфере гражданско-правовых отношений между частными предприятиями и органами местного самоуправления, должен быть муниципальный заказ. Кроме того, муниципальные образования в указанных отношениях могут выступать не только в качестве властного управляющего, реализующего функции управления земельными ресурсами, находящимся на территории муниципального образования, но и выступать в роли собственника конкретных земельных участков, реализующего свои полномочия.

Вместе с тем всякое муниципальное образование заинтересовано в комплексном социально-экономическом развитии своей территории, и поэтому действующим законодательством муниципальные органы наделены правом координировать деятельность соответствующих хозяйствующих субъектов по вопросам землепользования, градостроительства, охраны окружающей среды и т.п.[1]

Анализ положений Российского законодательства позволяет сделать вывод о том, что основной ролью муниципальных органов власти при осуществлении управления земельными ресурсами муниципального образования является администрирование и финансирование в интересах

местного сообщества мероприятий, связанных с охраной и оборотом земельных участков муниципального образования, причем финансирование осуществляется независимо от форм собственности хозяйствующих субъектов, а муниципальные органы власти наделены правом координировать их деятельность в процессе землепользования, охраны окружающей среды, градостроительства и т.д.

Использованные источники:

1. Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ: Федеральный закон от 6 окт. 2003г. №131 –ФЗ с изм. и доп. 7 мая 2009г.// СЗ РФ 2003 №40 ст 38 22, 2009. №19 ст.2280
2. Баранчиков В.А. Муниципальное право. Учебник для вузов. М 2000г. 383с.
3. Дудник Д.В., Бирюков С.А., Дьяков С.А., Дудник Т.А. Оценка эффективности организационно-экономического механизма землепользования в контексте динамики структурных изменений земельных ресурсов в российской федерации политематический сетевой электронный научный журнал кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 111. с. 1064-1079.
4. Дудник Д.В. Механизм оценки эколого-экономической эффективности управления земельными ресурсами в системе природопользования региона // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. № 45 (9). С. 49.
5. Дудник Д. В. Экономическое стимулирование охраны окружающей среды как инструмент экономического управления земельными ресурсами Российской Федерации // Теория и практика общественного развития. 2011. № 2. С.316-320
6. Дудник Д.В. Оценка эколого-экономического риска в процессе рационального природопользования при осуществлении эколого-экономического управления земельными ресурсами региона (по материалам Краснодарского края) // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. № 5. 2012. <http://uecs.ru>
7. Дудник Д.В. Оценочные критерии и критические факторы эффективности организационно - экономического механизма природопользования и охраны окружающей среды в Российской Федерации // Управление собственностью: теория и практика. Научно-практический журнал. МГУ. Москва. 2013 г. № 4.
8. Дудник Д.В., Возняк Г.Н. Соотношение принципов платности использования земли и платности природопользования как основа экономического механизма управления земельными ресурсами Общество и право. 2013. № 1 (43). С. 88-92.
9. Дудник Д.В., Возняк Г.Н. Формирование теоретико-правовых основ социоэколого-экономического управления в сфере природопользования в российской федерации Общество: политика, экономика, право. 2013. № 1. С. 82-87.
10. Дудник Д.В., Возняк Г.Н. Специфика управления земельными ресурсами

Российской Федерации. Дискуссия теоретиков и практиков. 2011. № 1 (4). С. 150-153.

11. Дудник Д.В., Дудник Т.А. Повышение экономической эффективности использования сельскохозяйственных угодий в системе земельно-имущественных отношений российской федерации Экономика и социум. 2013. № 4-1 (9). С. 497-501.

12. Дудник Д.В., Дудник Т.А. Формирование земельного участка в качестве объекта организационно-экономического механизма управления природопользованием: определение понятия В сборнике: ТЕХНОЛОГИИ РАЗРАБОТКИ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ ТРИС-2012 Материалы III Международной научно-технической конференции. 2012. С. 140-143.

13. Дудник Д.В. Правовое регулирование применения земельного налога как инструмента экономического управления земельными ресурсами российской федерации. Современное право. 2010. № 4. С. 96-100.

Дудник Т.А.

преподаватель

кафедра экономики предприятий

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ОСНОВА МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы местного самоуправления, в части его территориальной основы и её значения для местных сообществ.

Ключевые слова: территория, местное самоуправление, аренда, собственность, земля, земельный участок

Abstract: The article considers the issues of local self-government in terms of its territorial basis and its value to the local communities.

Keywords: territory, local government, rental, property, land

Динамика развития земельного рынка в Российской Федерации за последние годы, свидетельствует о том, что осуществление сельскохозяйственного производства и ведение личного подсобного хозяйства в Российской Федерации является приоритетным направлением развития сельских местных сообществ, что указывает на необходимость создания условий для эффективного развития сельскохозяйственной деятельности, осуществляемой сельскими местными сообществами.

О необходимости развития механизмов эффективной поддержки сельских местных сообществ в части осуществляемого ими сельскохозяйственного производства, косвенно свидетельствуют данные Государственного доклада, относительно площади земельных участков, находящихся в собственности граждан и организаций, заложенные в целях привлечения дополнительных финансовых ресурсов. Земли

сельскохозяйственного назначения в структуре таких земель составляют 24% при том, что их общая площадь составляет 86,5%.

Эти показатели, в том числе указывают на значительный экономический потенциал земельных ресурсов, как залоговой кредитной базы сельских местных сообществ.

Основой формирования современного земельного рынка Российской Федерации является передача государственных и муниципальных земель в аренду, об этом свидетельствует количество земель, находящихся в государственной и муниципальной собственности, переданных в аренду.

Так, в общем объеме совершенных в 2007 году сделок, удельный вес этих земель составляет по количеству сделок 34,7% и по площади 92,0%. В 2007 году в Российской Федерации, по данным государственного доклада, числилось: в аренде – 224,103,4 тыс. га, за год передано в аренду – 19,941,4 тыс. га, продано 369,4 тыс. га земель, находящихся в государственной и муниципальной собственности. Кроме того, в 2007 году действовало 3628,1 тыс. краткосрочных и долгосрочных соглашений (114.103,4 тыс. га) по аренде земли, заключенных с органами местного самоуправления гражданами и юридическими лицами, в том числе по аренде земли поселений 2930,6 тыс. ед. (1289,1 тыс. га), земель промышленности, транспорта, связи и иного специального назначения – 31,9 тыс. ед. (1443,0 тыс. га), земель сельскохозяйственного назначения 102,8 тыс. ед. (97377,4 тыс. га). Для сравнения, в 2006 году действовало 3737,6 тыс. различных видов арендных соглашений (104827,0 тыс. га) (табл. 4.1, 4.13). Здесь следует также отметить, что основная масса договоров (99,0%) обеспечена денежным содержанием, т.е. в твердой сумме платежей. Арендная плата за земельные участки устанавливается договором между арендодателем и арендатором [2, с. 168].

Анализ приведенных данных позволяет сделать вывод о значительной роли земельных ресурсов в обеспечении устойчивого социально-экономического развития сельских местных сообществ.

Эффективное использование местных земельных ресурсов требует эффективного механизма управления. Поскольку земельные ресурсы являются сложным специфическим объектом управления, представляющим собой совокупность различных качественных характеристик, его характеризующих, и требующих учета в процессе управления.

Вопросы повышения эффективности различных механизмов управления земельными ресурсами рассмотрены в работах следующих авторов Дудник Д.В., Возняк Г.Н., Дяков С.А., Бирюков С.А. [3-16].

В этой связи считаем целесообразным рассмотреть территориальную основу местного самоуправления, поскольку территорией муниципальных образований ограничиваются властные полномочия муниципальных органов власти, в том числе в управлении, как собственными земельными ресурсами, так и относящимися к иной форме собственности.

В соответствии со ст. 12 ФЗ «Об общих принципах организации самоуправления в Российской Федерации», территорию муниципального

образования составляют земли городских, сельских поселений, прилегающие к ним земли общего пользования, рекреационные и иные зоны, территории, необходимые для развития населенных пунктов и т.д.[2]

Другими словами к территории муниципального образования относится не только территория муниципального образования, находящаяся в границах соответствующей административно-территориальной единицы, но и земли, находящиеся за пределами этих границ. Во многих случаях эти территории совпадают, например, Устав города Краснодара. Именно на этих территориях местными сообществами муниципального образования, реализуются полномочия собственников земельных участков, находящихся в муниципальной собственности.

Использованные источники:

1. Государственный (национальный) доклад о состоянии и использовании земель в Российской Федерации в 2007 году. М. 2008.
2. Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ: Федеральный закон от 6 окт. 2003г. №131 –ФЗ с изм. и доп. 7 мая 2009г. // СЗ РФ 2003 №40 ст 38 22, 2009. №19 ст.2280
3. Дудник Д.В., Бирюков С.А., Дьяков С.А., Дудник Т.А. Оценка эффективности организационно-экономического механизма землепользования в контексте динамики структурных изменений земельных ресурсов в российской федерации политематический сетевой электронный научный журнал кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 111. с. 1064-1079.
4. Дудник Д.В. Механизм экономической оценки фактического воздействия нормативных правовых актов в российской федерации. Экономика и социум. 2015. № 2-2 (15). С. 218-220.
5. Дудник Д.В. Механизм оценки эколого-экономической эффективности управления земельными ресурсами в системе природопользования региона // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. № 45 (9). С. 49.
6. Дудник Д. В. Экономическое стимулирование охраны окружающей среды как инструмент экономического управления земельными ресурсами Российской Федерации // Теория и практика общественного развития. 2011. № 2. С.316-320
7. Дудник Д.В. Оценка эколого-экономического риска в процессе рационального природопользования при осуществлении эколого-экономического управления земельными ресурсами региона (по материалам Краснодарского края) // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. № 5. 2012. <http://uecs.ru>
8. Дудник Д.В. Оценочные критерии и критические факторы эффективности организационно - экономического механизма природопользования и охраны окружающей среды в Российской Федерации // Управление собственностью: теория и практика. Научно-практический журнал. МГУ. Москва. 2013 г. № 4.
9. Дудник Д.В., Возняк Г.Н. Соотношение принципов платности

использования земли и платности природопользования как основа экономического механизма управления земельными ресурсами
Общество и право. 2013. № 1 (43). С. 88-92.

10. Дудник Д.В., Возняк Г.Н. Формирование теоретико-правовых основ социоэколого-экономического управления в сфере природопользования в российской федерации

Общество: политика, экономика, право. 2013. № 1. С. 82-87.

11. Дудник Д.В., Возняк Г.Н. Специфика управления земельными ресурсами Российской Федерации. Дискуссия теоретиков и практиков. 2011. № 1 (4). С. 150-153.

12. Дудник Д.В., Дудник Т.А. Повышение экономической эффективности использования сельскохозяйственных угодий в системе земельно-имущественных отношений российской федерации
Экономика и социум. 2013. № 4-1 (9). С. 497-501.

13. Дудник Д.В., Дудник Т.А. Формирование земельного участка в качестве объекта организационно-экономического механизма управления природопользованием: определение понятия
В сборнике: ТЕХНОЛОГИИ РАЗРАБОТКИ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ ТРИС-2012 Материалы III Международной научно-технической конференции. 2012. С. 140-143.

14. Дьяков С.А., Дудник Т.А.
Организационно-экономические аспекты формирования механизма воспроизводства плодородия земли в системе земельно-имущественных отношений российской федерации
Экономика и социум. 2014. № 1-1 (10). С. 536-540.

15. Дьяков С.А., Дудник Т.А. Анализ структуры рынка земельными участками, находящимися в государственной, муниципальной и частной собственности в российской федерации в период с 2004 г. по 2012 г
В сборнике: Перспективы развития науки Международная научно-практическая конференция. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2015. С. 112-115.

16. Дудник Д.В. Правовое регулирование применения земельного налога как инструмента экономического управления земельными ресурсами российской федерации. Современное право. 2010. № 4. С. 96.

Дудник Т.А.

преподаватель

кафедра экономики предприятий

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

К ВОПРОСУ О ФАКТОРАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МЕСТНЫХ СООБЩЕСТВ

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы местного самоуправления, в части его территориальной основы и её значения для местных сообществ и факторов экономического развития местного

самоуправления.

Ключевые слова: территория, местное самоуправление, аренда, собственность, земля, земельный участок

Abstract: The article considers the issues of local self-government in terms of its territorial basis and its value to the local communities.

Keywords: territory, local government, rental, property, land

Основной чертой структуры нашего государства является местные сообщества, испытывающие отрицательное влияние процессов, происходящих в обществе, к ним относятся такие как: разрушение производственных связей, снижение условий жизни населения, что естественным образом отражается на уровне жизни россиян.

Вместе с тем, наряду с этими процессами происходит усиление демократических институтов, к одному из которых и относится институт местного самоуправления, с помощью которых люди выражают своё мнение и занимаются решением вопросов местных сообществ.

Развитие местных сообществ неразрывно связано с ростом материального благосостояния членов сообщества.

Главным источником деятельности местных сообществ выступают доходы домохозяйств. Трата средств определяет перспективу накоплений и уровень потребления. Естественным накопления являются источником последующего вложения средств.

От того, насколько люди готовы доходы перевести в накопления и зависит перспектива развития местных сообществ. Соответственно, если члены местного сообщества располагают большими доходами, то и соответственно перспективы местного сообщества в рамках социально-экономического развития возрастают относительно возможностей таких же сообществ, члены которых имеют в большинстве своём более низкие доходы.

Поэтому большая часть управленческих воздействий как органов государственной власти, так и органов местного самоуправления в социально-экономическом развитии местных сообществ направляется на создание условий для роста доходов членов местного сообщества.

Безальтернативность использования экономических методов в работе органов местного самоуправления, совместно с административными методами управления процессами муниципальных образований, связана с самой спецификой местного хозяйства.

Местное хозяйство – это деятельность предприятий разнообразных форм собственности, местного правительства на базе единения экономических и социальных предпочтений, домохозяйств, информационного, культурного, экономического пространства с определённым взаимодействием факторов производства, необходимых для обеспечения занятости, хозяйственной деятельности, доходов и удовлетворение потребностей населения в общественных, индивидуальных и жизненных благах.

На сегодняшний день, базисным элементом жизнедеятельности местного сообщества и его дальнейшего экономического и социального развития является наличие факторов производства, необходимых для выполнения хозяйственной деятельности.

Это обусловлено на сегодняшний день недостатком в муниципальных образованиях финансовых ресурсов, а именно: средства, образуемые за счёт деятельности самих органов местного самоуправления, средства, передаваемые государством, заёмные муниципальные средства.

Данное состояние местного самоуправления продиктовано рядом причин:

1) собственных налоговых доходов муниципалитетов не хватает для покрытия расходов, связанных с работой муниципальных образований;

2) большая часть расходов местных органов самоуправления перечисляется в виде трансфертов из региональных бюджетов в плане финансового выравнивания; в данной категории находится и Россия.

Трансферты в зарубежных странах составляют от 10 до 90 процентов доходов власти на местах. Имеющаяся в России система межбюджетных отношений отличается нестабильностью, что сужает рамки деятельности местных органов власти и ограничивает их самостоятельность. [1]

3) в современных условиях муниципальная собственность не является источником поступления определённых доходов, т.к. объекты муниципальной собственности сами нуждаются в финансовых вложениях, за исключением земельных ресурсов эффективное управление которыми помимо экологического эффекта может иметь и экономический, в частности вопросам совершенствования управления земельными ресурсами посвящены работы следующих авторов: Дудник Д.В., Дьяков С.А., Бирюков С.А., Возняк Г.Н.[2-15].

Значительный потенциал, находящийся внутри местных сообществ решает некоторые проблемы местных сообществ. Главными составляющими местных сообществ служат средства местных предприятий, банков, сбережений населения. Воплощение некоторых программ социально-экономического развития сельских местных сообществ, связано со способностью органов местного самоуправления к активизации процесса осуществления своих полномочий внутри сообщества.

Ведущую роль в этом занимают тайные резервы домохозяйств.

Использованные источники:

1. Данков А.Н. Проблемы развития муниципальных ценных бумаг в России. Препринт ЦЭМИ РАН WD/98/049,1998 – с.2.
2. Дудник Д.В., Бирюков С.А., Дьяков С.А., Дудник Т.А. Оценка эффективности организационно-экономического механизма землепользования в контексте динамики структурных изменений земельных ресурсов в российской федерации политематический сетевой электронный научный журнал кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 111. с. 1064-1079.
3. Дудник Д.В. Механизм экономической оценки фактического

- воздействия нормативных правовых актов в российской федерации. Экономика и социум. 2015. № 2-2 (15). С. 218-220.
4. Дудник Д.В. Оценочные критерии и критические факторы эффективности организационно-экономического механизма природопользования и охраны окружающей среды в российской федерации. Управление собственностью: теория и практика. 2013. № 4. с. 9.
 5. Дудник Д.В. Механизм оценки эколого-экономической эффективности управления земельными ресурсами в системе природопользования региона // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. № 45 (9). С. 49.
 6. Дудник Д.В., Возняк Г.Н. Роль платы за негативное воздействие на окружающую среду в обеспечении снижения эколого-экономических рисков здоровью населения в системе экономического управления природопользованием. В сборнике: ТЕХНОЛОГИИ РАЗРАБОТКИ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ ТРИС-2012 Материалы III Международной научно-технической конференции. 2012. С. 146-149.
 7. Дудник Д.В. Оценочные критерии и критические факторы эффективности организационно - экономического механизма природопользования и охраны окружающей среды в Российской Федерации // Управление собственностью: теория и практика. Научно-практический журнал. МГУ. Москва. 2013 г. № 4.
 8. Дудник Д.В., Возняк Г.Н. Соотношение принципов платности использования земли и платности природопользования как основа экономического механизма управления земельными ресурсами Общество и право. 2013. № 1 (43). С. 88-92.
 9. Дудник Д.В., Возняк Г.Н. Формирование теоретико-правовых основ социоэколого-экономического управления в сфере природопользования в российской федерации Общество: политика, экономика, право. 2013. № 1. С. 82-87.
 10. Дудник Д.В., Возняк Г.Н. Специфика управления земельными ресурсами Российской Федерации. Дискуссия теоретиков и практиков. 2011. № 1 (4). С. 150-153.
 11. Дудник Д.В., Дудник Т.А. Повышение экономической эффективности использования сельскохозяйственных угодий в системе земельно-имущественных отношений российской федерации Экономика и социум. 2013. № 4-1 (9). С. 497-501.
 12. Дудник Д.В., Дудник Т.А. Формирование земельного участка в качестве объекта организационно-экономического механизма управления природопользованием: определение понятия В сборнике: ТЕХНОЛОГИИ РАЗРАБОТКИ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ ТРИС-2012 Материалы III Международной научно-технической конференции. 2012. С. 140-143.
 13. Дьяков С.А., Дудник Т.А. Организационно-экономические аспекты формирования механизма воспроизводства плодородия земли в системе земельно-имущественных

отношений российской федерации
Экономика и социум. 2014. № 1-1 (10). С. 536-540.

14. Дьяков С.А., Дудник Т.А. Анализ структуры рынка земельными участками, находящимися в государственной, муниципальной и частной собственности в российской федерации в период с 2004 г. по 2012 г. В сборнике: Перспективы развития науки Международная научно-практическая конференция. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2015. С. 112-115.

15. Дудник Д.В. Правовое регулирование применения земельного налога как инструмента экономического управления земельными ресурсами российской федерации. Современное право. 2010. № 4. С. 96-100.

Евелев С.А.

Россия, г. Санкт-Петербург

КЛАССИФИКАЦИЯ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ КАК ОБЪЕКТОВ КОНТРОЛЯ

Аннотация

Многообразие природных ресурсов требует создания системы контроля их использования. Многоплановость такой задачи вызывает необходимость формирования в начале исходного базового инструмента в виде обобщенной классификации природных ресурсов. Предложен вариант классификации природных ресурсов, позволяющий обобщить в одном формате назначение, области использования, свойства ресурсов и особенности их воздействия на человека. Применение данной классификации может способствовать формированию направлений по созданию эффективной системы контроля, рациональному планированию хозяйственной деятельности человека и охраны среды обитания.

Ключевые слова: природные ресурсы, воздействие на человека, объекты контроля.

Evelev S. A

Russia, St. Petersburg

NATURAL RESOURCES AS OBJECTS OF CONTROL

Abstract

The diversity of natural resources requires the establishment of a system of control over its use. The multidimensional nature of this problem makes it necessary to develop in the beginning of the source of the underlying instrument in the form of generalized classifications of natural resources, taking into account all major aspects of human interaction with the environment. A variant of the classification of natural resources, to consolidate in a single format, purpose, usage, properties of resources and their effects on humans. The application of this classification can facilitate the establishment of an effective system of control, rational planning of human activities and protection of habitat.

Keywords: natural resources, impact on human, control objects

Природные ресурсы представляют собой природные объекты и явления, используемые в человеческой деятельности для получения

материальных и духовных благ. Они являются основой природной среды, которая обеспечивает жизнедеятельность людей.

Многообразие природных ресурсов требует создания эффективной системы контроля их использования. Многоплановость такой задачи вызывает необходимость формирования в начале исходного базового инструмента в виде обобщенной классификации – разделения совокупности предметов, объектов и явлений природной среды на группы по функционально значимым признакам. Это разделение обычно осуществляют исходя из частных поставленных задач при исследовании или использовании конкретной отдельно взятой группы ресурсов. В случае проведения комплексных исследований представляется целесообразным формирование обобщенной классификации природных ресурсов.

Анализ множества источников, часть из которых приведена в списке использованной литературы [1– 22], позволил сформировать вариант обобщенной классификации, в которой ресурсы сгруппированы по 16 признакам (рис. 1). Рассмотрим каждый из них.

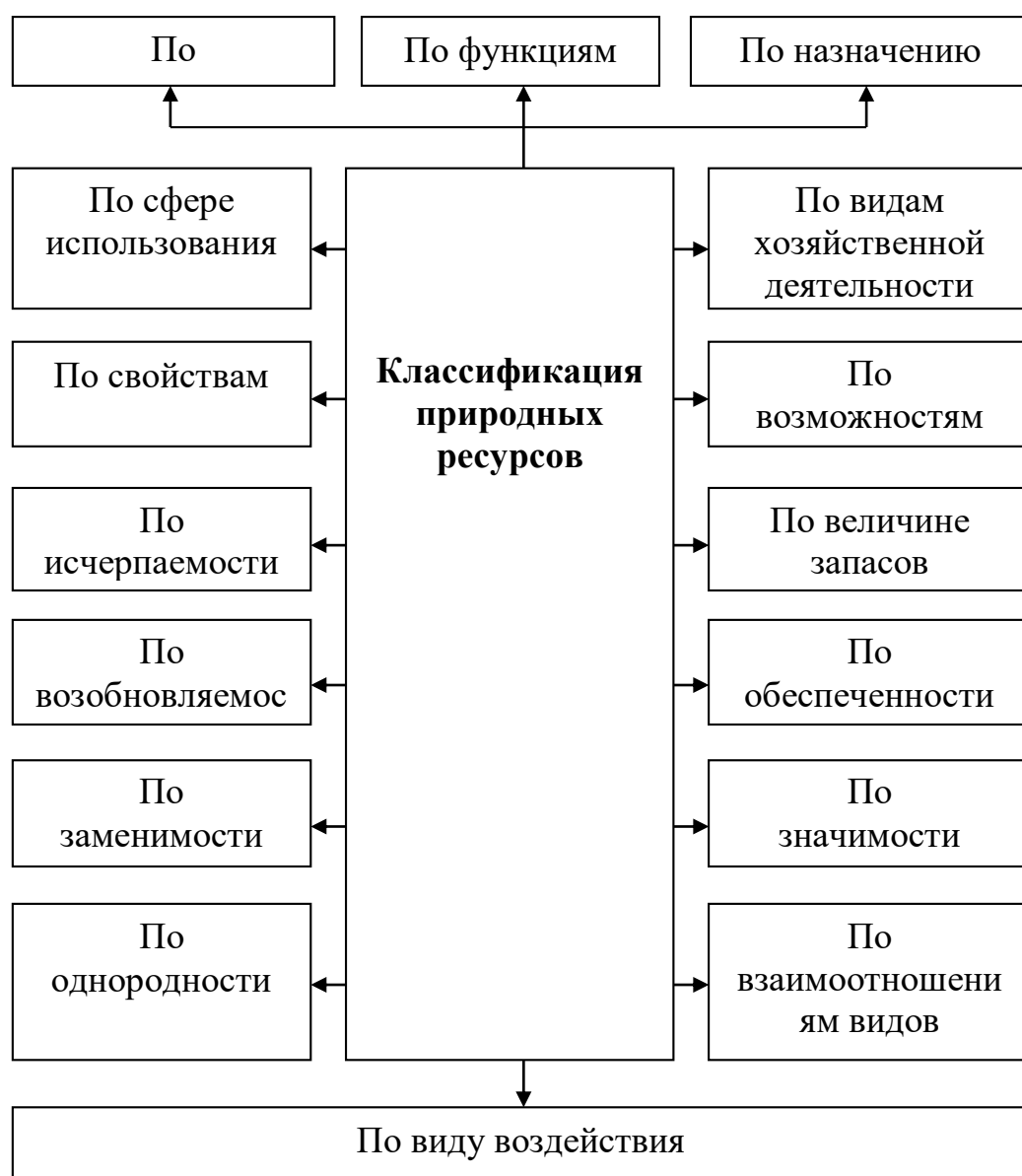


Рис. 1. Классификация природных ресурсов

Группа «по происхождению» включает несколько подгрупп.

Энергетические ресурсы – все доступные источники энергии (тепловой, электрической, механической, химической, ядерной и др.).

Газовые ресурсы – газы атмосферы, гидросферы, почвы и др.

Водные ресурсы – различные источники воды в твердом, жидком и газообразном состоянии.

Ресурсы литосферы – составляющие твердой оболочки земли (почва, горные породы, металлические руды и др.).

Ресурсы продуцентов – организмы, синтезирующие органические вещества из неорганических (зеленые растения).

Ресурсы консументов – организмы, потребляющие органические вещества, синтезированные продуцентами (животные, человек).

Ресурсы редуцентов – микроорганизмы, благодаря которым осуществляется образование неорганических и простейших органических соединений из останков живых существ.

Климатические ресурсы – совокупность метеорологических явлений, состояние атмосферы, являющееся результатом взаимодействия атмосферной циркуляции данного района и его изменения в результате жизнедеятельности человека.

Рекреационные экологические ресурсы – условия жизни людей в природе, обеспечивающие его отдых и лечение.

Познавательные рекреационные ресурсы – явления и объекты природы, которые позволяют людям судить о настоящем и будущем планеты (заповедники, геологические разрезы и др.).

Природные исторические познавательные ресурсы – культурные слои и видоизмененная человеком природа, изучение которых позволяет судить о прошлом человечества, а, отчасти, и о будущем развитии природы в местах, где она меньше нарушена человеком, чем в исследованном регионе.

Ресурсы пространства – земное, водное, воздушное и космическое пространства.

Ресурсы времени – оставшееся человечеству время для решения экологических, экономических, политических и других проблем.

Группа «по функциям» объединяет подгруппы: природные ресурсы, используемых для преобразовательной и других видов деятельности; ресурсы, используемые в качестве ассимиляторов отходов, выбросов и загрязнений; источники рекреационных услуг.

Группа «по назначению» состоит из ресурсов, обеспечивающих основные условия существования человека (воздух для дыхания, ресурсы животного и растительного происхождения и др.) и ресурсов, выступающих в качестве источников и факторов развития производства.

Группа «по сфере использования» объединяет ресурсы производственной сферы и непроизводственной сферы.

Производственные – ресурсы, используемые в промышленном и сельскохозяйственном производстве, как энергетические, так и

неэнергетические.

Непроизводственные – представители флоры и фауны, извлекаемые из природной среды (дикие животные, рыба, представляющие объекты промысловой охоты, лекарственное сырье естественного происхождения и др.), а также ресурсы рекреационного хозяйства, заповедных территорий и др.

Группа «по видам хозяйственной деятельности» объединяет две основные подгруппы: ресурсы, используемые в процессе промышленного производства, и в процессе сельскохозяйственного производства.

Ресурсы промышленного производства:

– энергетические ресурсы (газ, уголь, нефть, солнечная энергия, энергия речных вод и др.);

– неэнергетические ресурсы (вода промышленного водоснабжения; земли, занятые промышленными объектами; лесные ресурсы как сырье для лесохимии и строительной индустрии и др.).

Ресурсы сельскохозяйственного производства:

Агроклиматические и почвенно-земельные ресурсы, кормовая база скота, вода для орошения растений и водопоя животных.

Группа «по свойствам» объединяет подгруппы по физическому и физико-химическому состоянию, по групповому химическому и элементному составу, по групповому гранулометрическому и фракционному составу; по структуре.

Группа «по возможностям использования» включает реальные ресурсы (которые могут быть добыты и использованы) и потенциальные ресурсы (которые в данный момент по техническим, экономическим и другим причинам использоваться не могут).

Группа «по исчерпаемости» состоит из неисчерпаемых и исчерпаемых ресурсов. *Неисчерпаемые ресурсы* не заканчиваются по мере их использования (климатические ресурсы: энергия ветра и атмосферный воздух; вода океанов); *Исчерпаемые ресурсы* заканчиваются по мере их разработки или по другим причинам.

Группа «по возобновляемости» включает невозобновляемые (минеральные, земельные), возобновляемые (ресурсы растительного и животного мира), *относительно возобновляемые* (ресурсы, интенсивность восстановления которых меньше интенсивности хозяйственного потребления, например, пригодные для пахоты почвы, леса, региональные водные ресурсы).

Группа «по величине запасов» состоит из следующих подгрупп: ресурсы общегосударственного значения (крупнейшие), межрайонного и регионального значения (крупные) и ресурсы по величине запасов местного значения (небольшие).

Группа «по обеспеченности» состоит из трех подгрупп: ресурсов, которые имеются в наличии, отсутствуют в наличии и имеются в недостаточном количестве.

Группа «по заменимости» включает подгруппы заменимых ресурсов

(например, замена минерального топлива солнечной, геотермальной или ядерной энергией) и незаменимых ресурсов (воздух для дыхания, пресная вода).

Группа «по значимости» состоит из подгрупп: стратегических ресурсов (ядерное топливо и др.), экспортных ресурсов (нефть, газ, и др.) и ресурсов для внутреннего потребления (животные, растительные).

Группа «по однородности» (в конкретном месте могут присутствовать однородные ресурсы, например, месторождение конкретных полезных ископаемых, либо неоднородные, например земельные угодья, лесосырьевые ресурсные базы и др.).

Группа «по взаимоотношениям видов использования» состоит из подгрупп ресурсов однозначного использования и ресурсов многоцелевого использования (например, вода только для питья или вода одновременно для питья, орошения, водопоя скота, для промышленных нужд и др.).

Группа «по виду воздействия» включает подгруппы факторов природных ресурсов, воздействующих на человека: *по происхождению, по характеру воздействия, по расходуванию, по направленности воздействия.*

Подгруппа *«по происхождению»* включает факторы:

– *абиотические* (факторы неживой природы – климатические, почва, рельеф местности, состав воздуха и воды, шум, электрические и магнитные поля, радиационное воздействие и др.);

– *биотические* (факторы живой природы – растения, грибы, животные, микроорганизмы и др.);

– *антропогенные* (факторы, вызванные разумной и неразумной деятельностью человека, которая, либо ослабляет, либо усиливает воздействие природной среды на человека).

Подгруппа *«по характеру воздействия»* объединяет:

– *прямо действующие* (факторы, непосредственно действующие на организм, преимущественно на обмен веществ, например, потребляемые человеком ресурсы);

– *косвенно действующие* (факторы, влияющие опосредованно, через изменение прямодействующих факторов, например, рельеф местности, экспозиция воздействия, высота над уровнем моря и др.);

– *условно действующие* (воздействие биотических и абиотических факторов, усиленных или ослабленных воздействием человека, например, вырубкой леса, осушением болот, строительством промышленных объектов и др.).

Подгруппа *«по расходуванию»* включает:

– *расходуемые ресурсы* (элементы среды, которые воздействуют на организм при их потреблении, при этом их запас в среде уменьшается, например, вода, кислород воздуха, животные и растительные ресурсы и др.);

– *не расходуемые ресурсы* (элементы среды, которые человеку нет необходимости потреблять для обеспечения своего существования, но они могут оказывать опосредованное воздействие на человека через ослабление или усиление действия потребляемых ресурсов).

Подгруппа «по направленности» объединяет:

– *векторизованные* воздействия природной среды с направленно изменяющимися свойствами (например, эрозия, деградация почвенного слоя, приводящие к опустыниванию; заболачивание; засоление почвы; эти процессы во многом обязаны не рациональной деятельности человека, результаты чего против него и обращаются, изменяя свойства, объемы других ресурсов и ухудшая условия его жизни);

– *многолетние циклические* воздействия природной среды в результате чередования многолетних периодов их усиления и ослабления (например, изменение климата в связи с многолетним солнечным циклом изменения интенсивности излучения);

– *осцилляторные (импульсные, флуктуационные)* – воздействие природной среды в результате колебания ее характеристик (суточные колебания температуры воздуха, изменение среднемесячной суммы осадков в течение года, электромагнитное воздействие и др.).

Предложенный вариант классификации природных ресурсов, позволяет обобщить в одном формате назначение, области использования, свойства ресурсов и особенности их воздействия на человека.

Применение данной классификации может способствовать формированию эффективной системы контроля, рациональному планированию хозяйственной деятельности человека и охраны среды обитания.

Использованные источники:

1. Реймерс Н. Ф. Природопользование. – М.: Мысль, 1990. – 639 с.
2. Денисов В.В. и др. Экология. – М.: МАрТ, 2002. – 356 с.
3. Колесников С.И. Основы экологии для инженеров. – Ростов на Дону, Феникс, 2003. – 245 с.
- 4 Прохоров Б.Б. Экология человека. М.: Академия ИЦ, 2004. - 267 с.
5. Хотунцев Ю.Л. Экология и экологическая безопасность. – М.: Академия, 2005. – 448 с.
6. Шабанов В. В. Введение в рациональное природопользование / В. В. Шабанов.– М.: МГУП, 2006. – 115 с.
7. Фридман А.А. Экономика истощаемых природных ресурсов. – М.: ГУ ВШЭ. – 2010, - 399 с.
8. <http://mnr.gov.ru/> – Министерство природных ресурсов России.
9. <http://gosnadzor.ru/> – Федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору.
10. <http://rpn.gov.ru/> – Федеральная служба по надзору в сфере природопользования.
11. <http://meteorf.ru/> – Федеральная служба по гидрометеорологии и мониторингу.
12. <http://.voda.mnr.gov.ru/> – Федеральное агентство водных ресурсов МПР России.
- 13.[http://rosleshoz.gov.ru /](http://rosleshoz.gov.ru/)– Федеральное агентство лесного хозяйства.
- 15.<http://www.rosnedra.com/> – Федеральное агентство по недропользованию –

Роснедра.

14. <http://fcao.ru/> – ФГУ Федеральный центр анализа и оценки техногенного воздействия.

15. <http://nii-atmosphere.ru/> – Ежегодники выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух городов и регионов Российской Федерации (публикуется ФГУП НИИ Атмосфера).

16. <http://infoeco.ru/> – Обзоры выбросов загрязняющих веществ Санкт-Петербурга и Ленинградской области (публикуются Комитетами по природопользованию, охране окружающей среды и экологической безопасности).

17. <http://downloads.igse.ru/> – Обзоры фоновое состояние окружающей природной среды на территории стран СНГ (публикуется Федеральной службой по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды).

18. <http://ecportal.ru/> – Экологический портал.

19. <http://ecoinform.ru/> – ЭкоИнформ.Агентство экологической информации "ИНЭКО".

20. <http://rgp.agava.ru/> – Российские зеленые страницы.

21. <http://ecoprojects.ru/> – Информация о проектах и исследованиях по экологии, биологии, охране окружающей среды, переработке отходов и др.

22. <http://priroda.su/> – Человек и окружающая среда.

Ергер Е.С.

магистр

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ЯЗЫК И КУЛЬТУРА РЕЧИ МЕНЕДЖЕРА

Аннотация: В статье основное внимание уделяется культуре речи менеджера. Особый акцент делается на необходимость современному специалисту в совершенстве владеть навыками культуры речи, обладать лингвистической, коммуникативной и поведенческой компетенцией в профессиональном общении.

Ключевые слова: деловое общение, культура речи, речевое поведение, речь менеджера.

Для современного человека, претендующего на звание «культурного и образованного», низкая культура общения «должна бы считаться таким же неприличным явлением как неумение читать и писать». Речь – это лучший паспорт человека. Сегодня новые экономические и социальные условия выдвинули на первый план необходимость повышения коммуникативной компетентности, поскольку высокая речевая культура и развитая экономика неотделимы друг от друга [1, с. 4].

Под культурой речи понимается совокупность таких качеств, которые оказывают наилучшее воздействие на адресата с учетом конкретной обстановки и в соответствии с поставленной задачей. К таковым относятся: содержательность, логичность, доказательность, ясность, убедительность,

чистота речи.

Понятие «культура речи» тесно связано с закономерностями и особенностями развития и функционирования языка, а также с речевой деятельностью во всем ее многообразии. Оно включает в себя еще и определенную, предоставляемую языковой системой возможность находить для выражения конкретного содержания в каждой реальной ситуации речевого общения новую речевую форму. Культура речи вырабатывает навыки регулирования отбора и употребления языковых средств в процессе речевого общения, помогает сформировать сознательное отношение к их использованию в речевой практике [2, с. 89].

Культура человека наиболее ярко и непосредственно проявляется в его речи. В определенном смысле культура речи человека, манера выражать свои мысли и чувства являются его визитной карточкой. Первое представление о человеке и его первоначальная характеристика, как правило, формируются на основании впечатления, которое возникает от речевой манеры собеседника. Поэтому для менеджера, одной из обязанностей которого является воспитательное воздействие на людей, культура речи приобретает особое значение.

Речь менеджера должна свидетельствовать о его уважительном отношении к окружающим. Особенное внимание следует уделять правильным формам обращения, поскольку ошибка, даже невольная, в приветствии или обращении расценивается как проявление неуважения. Форма обращения на «ты» может иметь место только при близких, дружеских или доверительных отношениях: она выражает взаимное уважение и недопустима ни в каких иных случаях (например, при обращении начальника к подчиненному), ибо тогда она носит пренебрежительный характер и унижает человеческое достоинство. Анонимное обращение используется только в том случае, если человек неизвестен – перед фамилией всегда следует употреблять слово «гражданин», но предпочтительнее обращаться по имени и отчеству. Третье лицо, присутствующее при разговоре, неприлично называть местоимением типа «он», «она» или «этот», но всегда только по имени или по фамилии. Воспитанный человек никогда не позволит себе говорить неуважительно, насмешливо или скверно об отсутствующих.

Умение контролировать эмоции, направлять диалог в соответствии с потребностями профессиональной деятельности, соблюдение этических норм и требований этикета составляют поведенческую компетенцию. Коммуникативное поведение подразумевает такую организацию речи и соответствующего ей речевого поведения, которые влияют на создание и поддержание эмоционально-психологической атмосферы общения с коллегами и клиентами, на характер взаимоотношений участников производственного процесса, на стиль их работы [3, с.156].

Влияние языка на общество усиливается вместе с развитием самого общества – это влияние возрастает по мере развития производства, техники, науки, культуры и государства. Язык участвует в

организации труда, в управлении общественным производством, деятельностью учреждения, в осуществлении процесса образования и в воспитании членов общества, в развитии литературы и науки.

Овладение искусством общения необходимо для каждого человека независимо от того, каким видом деятельности он занимается или будет заниматься. Каждый, кто стремится добиться успехов в жизни, успешно продвигаться по карьерной лестнице, эффективно и грамотно общаться с людьми должен овладеть определенными знаниями и навыками в области межличностного и делового общения. Но особенно важно умение общаться для деловых людей: предпринимателей, менеджеров, людей, занятых в сфере управления [4, с. 53-54].

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Межличностное общение и коммуникации: практикум. – Уфа: «Башкирский ГАУ», 2013. – 144 с.
2. Головин Б. Н. Основы культуры речи. – М.: Издательский дом ЮНИТИ, 1988. – 320с.
3. Васильева Д. Н. Основы культуры речи. М.: ОЛМА-ПРЕСС, 1990. – 236 с.
4. Игебаева Ф.А. О профессиональной подготовке студентов аграрного университета по новым образовательным программам // Социально-политические науки. Международный межвузовский научный рецензируемый журнал. Москва, Издательский дом «Юр-ВАК», 2014, № 3 – С.53 – 55.

Есенова А.К.

студент

факультет «Учет и аудит»

ФГОБУВО «Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации»

Финансовый университет, Financial University

Россия, г. Москва

ИСТОКИ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ЕЕ ПЕРСПЕКТИВЫ В РОССИИ

Аннотация: *В данной статье рассмотрены особенности и перспективы интегрированной отчетности, а так же выявлены предпосылки, которые будут способствовать ее развитию. Кроме того, глубоко исследовано значение данной формы отчетности на современном этапе развития экономики России.*

Ключевые слова: *интегрированная отчетность; риски; корпоративное управление; инвестиционная привлекательность.*

Финансовая отчетность в последние годы подвергалась критике по поводу ее низкой информативности и релевантности, поскольку она ориентирована на определенный узкий круг показателей. Традиционная финансовая отчетность не дает целостного представления о причинах тех или иных явлений и процессов, бизнес-модели и системе рисков компании, взаимоотношениях со стейкхолдерами, а также не позволяет

оценить стратегию развития, перспективы компании. Все это наталкивает на образование альтернативной формы отчетности, которая бы помогла исправить указанные выше недочеты и предоставить более полную картину в целом, как для инвесторов, так и для других пользователей отчетности. При поиске альтернативы образовалось такое понятие, как интегрированная отчетность. Данное понятие, да и вообще понятие нефинансовой отчетности,— относительно новое. Четкого единого понимания, как должна выглядеть такая отчетность, нет даже в экспертной среде.

Интегрированная отчетность — это отчетность, которая включает в себя как финансовую отчетность, так и нефинансовую — отчет об устойчивом развитии. Четкой формы предоставления интегрированной отчетности, в отличие от финансовой нет, однако есть основные положения, которые компании обычно включают в данную отчетность: стратегия и бизнес-модель компании. По сути, компания описывает свое будущее и механизмы, которые станут работать на это будущее. Таким образом, она демонстрирует не только свои достижения и результаты за отчетный период, но и всю совокупность процессов по созданию стоимости бизнеса в кратко-, средне- и долгосрочной перспективе.

Хотя крупные компании (в том числе и российские) публикуют нефинансовую отчетность с середины 2000 годов, четкой методологии по ее разработке не было долгое время. Так же нет, как было написано выше, четкой системы стандартизации отчетности, поэтому в 2010 году был образован Международный совет по интегрированной отчетности (IIRC), цель которого — создание международно признанной концепции интегрированной отчетности. Из-за создания данного комитета появился официальный термин «интегрированная отчетность».

Разработка методик по формированию интегрированной отчетности и их апробация особенно актуальна в условиях российских реалий, поскольку в России большое количество предприятий с государственной долей участия и государство должно понимать риски и возможные проблемы компаний. Кроме того среди отечественных инвесторов видно нежелание инвестировать в российские компании, поскольку нет доверия к рынку[1].

Интегрированная отчетность, пусть и частично, но поможет решить данную проблему. Кроме того, может возникнуть и другие проблемы, например, возможное несоответствие интересов стейкхолдеров компании. В своей интегрированной отчетности акционерное общество должно четко определить цели и задачи деятельности. Это позволит довести их до конечного собственника - представителей общества, а также исключит двоякое толкование целей и задач со стороны представителей государства в органах управления. Эту позицию отстаивает и Организация по Экономическому Сотрудничеству и Развитию (ОЭСР), считая прозрачность отчетной информации одной из основных задач корпоративного управления на государственных предприятиях.

Перспективы развития интегрированной финансовой отчетности

закключаются в том, что хозяйствующий субъект сможет удовлетворить интересы всех групп пользователей, а значит, сможет вывести свою деятельность на новый уровень хозяйствования; интегрированная отчетность будет выполнять социально-значимую функцию, так как будет предоставлять информацию о роли и вкладе организации в повышение благосостояния общества, указывая внутренние и внешние результаты своей деятельности, а в современном мире это является достаточно весомым аспектом.

Уже сейчас многие хозяйствующие субъекты могут представить, какая информация является действительно важной для различных групп пользователей, поскольку концептуальная основа, цель и определение интегрированной отчетности приоритетны для раскрытия информации как финансового, так и нефинансового характера для широкого круга пользователей[4]. Многие российские компании каждый год публикуют интегрированные отчеты. Такими компаниями, например, являются: НК «Роснефть», «Северсталь», НМЛК, ВТБ и т.д.

Напрашивается вывод, что в настоящее время в Российской Федерации интегрированную отчетность, представляют крупные компании, действующие. В основном они из энергетической сферы. Так же многие градообразующие компании склоны публиковать нефинансовую отчетность, поскольку, такие организации являются общественно значимыми компаниями, так как их риски распространяются на широкий круг пользователей.

От того насколько информация в отчетности будет понятной и доступной, во многом зависит дальнейшее развитие таких компаний.

Перспективы применения интегрированной финансовой отчетности заключается в том, что расширяется круг пользователей и отчетность становится более информативной, прозрачной.

Любая компания имеет возможность привлечь внимание потенциальных вкладчиков, инвесторов, кредиторов путем представления отчетности в открытом доступе, раскрытия миссии компании и стратегии ее развития, планируемых результатов и событий, достижений, политики компании в различных сферах деятельности — экономической, социальной, экологической, культурной[6].

Интегрированная отчетность позволит нивелировать конфликт интересов пользователей, для которых существует своя специфическая информация о компании, необходимая для принятия различного рода экономических решений. Необходимо подчеркнуть, что концептуальная основа интегрированной отчетности практически идентична концептуальной основе финансовой отчетности, что способствует достижению ее цели, не изменяя самой основы.

Согласно общемировым тенденциям, с каждым годом все большее число компаний заверяет не только финансовую, но и экологическую и социальную информацию. Привлечение профессионального аудитора, подтверждающего достоверность как финансовых, так и нефинансовых

данных, повышает степень доверия к отчетности компании со стороны всех ее стейкхолдеров. Все это говорит о том, что среди российских компаний все большее количество заинтересовано в достоверной интегрированной отчетности, хотя это и несет дополнительные издержки. Все это говорит о том, что интегрированная отчетность становится все более и более популярной и, рано или поздно все российские компании, все равно к тому, чтобы ее публиковать.

Тем не менее, должно пройти достаточное количество времени, чтобы хозяйствующие субъекты оценили важность такой отчетности, а главное смогли бы адаптировать подходы к составлению отчетности, которые положительно бы воспринимались всеми заинтересованными пользователями.

Использованные источники:

1. Выручаева А. Особенности интегрированной отчетности / А. Выручаева // Актуальная бухгалтерия. 2013. №10
2. Домбровская Е.Н. Корпоративная отчетность и ее роль в управлении предприятиями с государственным участием // Модернизация экономики и управления. II Международная научно-практическая конференция: сборник научных статей. Под общей редакцией В.И. Бережного. 2014. — С. 206—209.
3. Домбровская Е.Н. Стейкхолдерский подход в учётно-информационном обеспечении управления государственными предприятиями // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. — 2014. — № 41. — С. 14—19.
4. Соловьёва О.В. Тенденции развития корпоративной отчётности: интегрированная отчётность // Международный бухгалтерский учёт. — 2013. — № 35(281). — С. 2—15.
5. Интегрированная отчетность: варианты развития / 2013г., ЗАО «KPMG»
6. Международный Стандарт по интегрированной отчетности / декабрь 2013 г., international Integrated Reporting Council ('IIRC')

Есина К.С.

магистр

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

РОЛЬ ЛИДЕРА В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Аннотация: В статье рассматривается вопрос о роли лидера в управлении организацией. Приводятся общие методологические проблемы лидерства. Автор подчеркивает необходимость повышения роли и ответственности современных лидеров - руководителей организаций.

Ключевые слова: лидер, коллектив, лидерство, умение управлять людьми.

«Искусство управлять людьми – самое трудное и высокое из всех искусств» – сказал когда-то один мудрец, и был абсолютно прав. Сегодня,

пожалуй, нет более трудной профессии, чем профессия руководителя, которую принято называть комплексной, требующей от человека владения очень многими навыками. Менеджер-руководитель должен знать обо всем – от секретов маркетинга до хитростей финансовой науки, от методов организации современных производств до тайн человеческой психологии [1, с.60]. И, безусловно, он должен обладать лидерскими качествами.

Лидер – это наиболее авторитетный член группы, который определяет и организует ее деятельность для достижения групповых целей. Различают формальное и неформальное лидерство. *Формальный лидер* обычно назначается или избирается в соответствии с установленной процедурой, приобретая, таким образом, официальный статус руководителя. Неформальный лидер – это член группы, который выдвигаясь благодаря своим личным качествам, наиболее полно отвечает групповым ценностям и нормам [2, с.113].

В современных организациях лидер играет главенствующую роль. Без хорошего лидера организации не смогут эффективно функционировать даже при наличии высококвалифицированных кадров. Лидер создаёт сплочённую команду последователей, объединяет специалистов для более эффективной работы и контролирует их деятельность. Современный лидер должен быть в центре внимания организации, должен вдохновлять сотрудников на достижение общей цели.

Лидерство – важнейший компонент эффективного руководства. Оно встречается везде, где есть устойчивое объединение людей. Само слово «лидер» означает «вождь», «ведущий» [3, с.31]. Лидерство отличается от руководства, которое предполагает достаточно жесткую и формализованную систему отношений господства – подчинения.

Значимость лидерства для руководства организацией поднимает вопрос о влиянии на данное явление. Лидерством необходимо управлять (насколько это возможно), т.е. выделять лидеров, развивать конструктивных и устранять деструктивных лидеров.

Важная роль отводится лидеру в создании и управлении организационной культурой организации. В зависимости от типа организационной культуры лидер выполняет различные функции.

Роль лидера в управлении персоналом определяется его усилиями по отбору достойных претендентов в рабочий коллектив, он должен направлять групповую энергию на решение организационных целей и задач. Лидерство также находит выражение в воздействии на членов группы, побуждает их проявлять свои сильные личностные качества и сдерживать проявление слабых черт характера [4, с.62].

Результативность работы лидера проявляется в его способностях управлять социальными конфликтами. Управление социальным конфликтом складывается из последовательной деятельности лидера, стремящегося конструктивно повлиять на ситуацию, вызвавшую конфликт, на участников конфликта и характер взаимодействия всех заинтересованных субъектов. В зависимости от характера конфликта и особенностей его участников лидер,

стараящийся управлять конфликтом, может выбирать роль посредника или судьи.

Эффективность лидерства непосредственно связана со способностью лидеров руководить организационной, и межличностной коммуникацией, воздействуя на ее характер. Стратегия развития организации и эффективность лидерства связаны с объективными и субъективными возможностями лидера, его способностью, во-первых, управлять коалициями, во-вторых, создавать и укреплять отношения сотрудничества и партнерства с организациями, взаимодействие с которыми становится существенным фактором эффективной деятельности организации [5, с. 169].

Проблемы лидерства являются ключевыми для достижения организационной эффективности. С одной стороны, лидерство рассматривается как наличие определенного набора качеств, приписываемых тем, кто успешно оказывает влияние или воздействует на других, с другой, лидерство – это процесс преимущественно не силового воздействия в направлении достижения группой или организацией своих целей. Лидерство представляет собой специфический тип управленческого взаимодействия, основанный на наиболее эффективном сочетании различных источников власти и направленный на побуждение людей к достижению общих целей [6, с.12].

Таким образом, для того чтобы деятельность организации была успешной, руководитель должен уделять много времени развитию лидерства в организации, так как успешность компании зависит от «лидерского потенциала». От выбора стиля руководства зависит не только авторитет руководителя и эффективность его работы, но также атмосфера в коллективе и взаимоотношения между подчиненными и руководителем. И закончить статью хотелось бы словами В.Уорда: *«Посредственный руководитель – излагает, хороший – объясняет, выдающийся – показывает, великий – вдохновляет»* [7, с.15].

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Стиль управления – главная характеристика эффективности деятельности менеджера // Наука сегодня: теоретические аспекты и практика применения: сб. науч.тр. по мат-лам Международной научно-практической конференции в 9 частях. Часть 8. – Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2011. С.60 – 61.
2. Игебаева Ф.А. Социология: Учебное пособие – М.:ИНФРА-М, 2015. – 236с.
3. Идеальный руководитель: почему им нельзя стать и что из этого следует [Текст] // Обзор страхового рынка: имущество и ответственность. – 2012. – № 26. – С. 31 – 32.
4. Бирман, Л.А. Каков поп - таков и приход: классификация типов руководителей [Текст] / Л.А. Бирман // Энергия: экономика, техника, экология. – 2011. – № 10. – С. 60-67.
5. Шейнов, В.П. Психология лидерства [Текст] / В.П. Шейнов. – Минск: Харвест, 2008. – 992 с.

6. Мирзоян, В.А. Управление и лидерство: сравнительный анализ теорий лидерства [Текст] / В.А. Мирзоян // Вопросы философии. – 2013. – № 6. – С. 3 – 15.
7. Игебаева Ф.А. К вопросу о повышении эффективности управленческой деятельности на предприятиях АПК // Социально-политические науки. Международный межвузовский научный рецензируемый журнал. Москва, Издательский дом «Юр-ВАК», 2013, № 3 – С.13 – 15.

Жутяева С.А.
доцент
кафедра «Международные финансы и бухгалтерский учет»
Санкт-Петербургский университет управления и экономики
Россия, г. Санкт-Петербург
Zhutyayeva S.
associate Professor of department « International Finance and
Accounting »
St. Petersburg University of Management and Economics
Saint Petersburg, Russia

МЕТОДИКА НАЛОГОВОГО АНАЛИЗА НА МИКРОУРОВНЕ **METHODS TAX ANALYSIS OF THE ECONOMIC ENTITY**

Аннотация: Отражены особенности налогового анализа. Рассмотрены основные этапы проведения налогового анализа организации. Изучено влияние налоговой нагрузки на эффективность работы организации.

Ключевые слова: налоговые обязательства, налоговая база, налоговая нагрузка, налоговые риски

Abstract: The features of the tax analysis. The main stages of the tax analysis organization. The effect of the tax burden on the efficiency of the organization.

Key words: tax liability, the tax base, the tax burden and tax risks.

Налоговый анализ дает информацию о реальном состоянии налогового поля экономического субъекта. Налоговый анализ – это процесс комплексного изучения и оценки налогообложения субъектов предпринимательства с целью выявления возможных и прогнозных резервов оптимизации налоговой нагрузки. [3]

Налоговый анализ на макроуровне проводится в разрезе основных бюджетобразующих налогов, а именно налога на прибыль организаций, НДС, налога на доходы физических лиц, акцизов, налога на добычу полезных ископаемых, налога на имущество организаций [4].

Налоговый анализ по совокупности налогов целесообразно проводить раз в год, и разделять на *анализ внешней налоговой среды* (изучение применяемой системы налогообложения; анализ возможности применения альтернативных налоговых режимов, налоговых льгот) и *анализ внутренней налоговой среды* (изучение учетной политики; анализ ее влияния на налоговые расходы).

Методику налогового анализа экономического субъекта можно представить следующими этапами [2]:

1. Анализ налоговых обязательств. Анализ динамики и структуры налоговых обязательств, выявление факторов и причин, повлиявших на их изменения (по каждому виду налога или сбора). Регулярные переплаты и задолженности отрицательно характеризуют существующую на предприятии налоговую систему, в которой отсутствует использование методов налогового анализа, планирования и прогнозирования в корпоративном налоговом менеджменте.

2. Анализ налоговой базы. Так как в каждом из рассмотренных периодов на изменение суммы налога влияет показатель налоговой базы, целесообразно исследовать факторы, которые привели к ее уменьшению за исследуемый период.

3. Анализ налоговой нагрузки. Существует много способов расчетов относительного показателя налоговой нагрузки организации, которые отличаются составом включаемых налогов в расчет и показателями, с которыми их соотносят. В основном исследования налоговой нагрузки «нацелены на предложение универсального показателя, позволяющего сравнивать уровень налогообложения в различных отраслях».

По методике Федеральной налоговой службы [1] налоговая нагрузка организации за определенный период определяется по следующей формуле:

$$Н_n = \frac{Н_{уплДХ}}{Д} \cdot 100\%,$$

где $Н_n$ – налоговая нагрузка за период в %;

$Н_{упл}$ – сумма всех уплаченных налогов и сборов за период за исключением налогов, уплаченных организацией в качестве налогового агента, налогов, возвращенных организации налоговыми органами на расчетный счет;

$Д$ – сумма выручки исключением налога на добавленную стоимость и акцизов.

Если общий коэффициент налоговой нагрузки составляет от 20 до 25%, это означает, что система налогового планирования на предприятии работает эффективно. Если общий коэффициент налоговой нагрузки составляет от 25 до 40%, это означает, что система налогового планирования работает недостаточно эффективно. Организации можно рекомендовать привлечь налогового консультанта, чтобы выявить слабые места в системе бухгалтерского учета и разработать способы оптимизации налогообложения. Если общий коэффициент налоговой нагрузки составляет от 40 до 70%, организация нуждается в серьезном пересмотре используемой системы налогообложения и рассмотрении альтернативных вариантов. Если общий коэффициент налоговой нагрузки составляет более 70%, т.е. фирма более 70% выручки отдает государству в виде налогов, то такой бизнес целесообразнее ликвидировать.

4. Анализ налоговых рисков. Налоговый риск как возможность финансовых и налоговых потерь, связанных с уплатой налогов и их оптимизацией. В настоящее время каждый налогоплательщик может

самостоятельно оценить, в какой степени он подпадает под налоговый риск, благодаря опубликованию 27 июня 2007 года Концепции системы планирования выездной налоговой проверки [1], где содержатся показатели таксировки налоговых рисков, используемых налоговыми органами в процессе отбора субъектов для проведения выездных налоговых проверок.

Таким образом, информация, формируемая в ходе налогового анализа, позволяет принимать обоснованные управленческие решения, для легальной минимизации налоговых платежей, и максимизации прибыли, что в конечном итоге дает экономическому субъекту объективную возможность направить финансовые ресурсы на поддержание и развития производства.

Использованные источники%

1. Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок: [Приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012)] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=129610> (дата обращения: 01.09.2015).
2. Жутяева, С.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / С. А. Жутяева, Л. Н. Минеева, А. Ю. Усанов. Саратов, 2010.
3. Савицкая, Г.В. Анализ эффективности деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. - М.: Новое знание.- 2010. – 234 с.
4. Попова, Л.В. Налоговый анализ: учебное пособие / Л.В. Попова, Н.Г. Варакса, Е.Г. Дедкова. – Орел: ФГОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК», 2011. – 165 с.

*Зайцев А.Г., к.э.н.
доцент, заведующий кафедрой менеджмента и маркетинга
Хапилина С.И.
магистрант 1 курса
факультет экономики и управления
ФГБОУ ВО «ОГУ имени И.С. Тургенева»
Россия, г. Орел*

МАРКЕТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ АСПЕКТОВ ДОСТИЖЕНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ

В статье приведены результаты оценки отдельных аспектов финансовой деятельности региона на основе методологии маркетинга. Характеризуются основные условия достижения макроэкономического равновесия на региональном потребительском рынке.

Ключевые слова: макроэкономическое равновесие, критерии оценки, ценовая политика, спрос, предложение.

The article presents the results of the evaluation of certain aspects of the financial activities of the region on the basis of marketing methodology. Characterized by the basic conditions to achieve macroeconomic balance in the regional consumer market.

Keywords: macroeconomic equilibrium, criteria for evaluation, pricing, demand, supply.

Макроэкономическое равновесие, прежде всего, характеризуется наличием пропорциональности развития базовых параметров функционирования экономической системы. Хозяйствующие субъекты в этом случае, как правило, не заинтересованы в существенной трансформации имеющейся экономической обстановки. Между производством и потреблением, объемами ресурсов и размерами их использования достигается оптимальное соотношение.

В качестве основы исследования возьмем неоклассическую модель экономического равновесия, в основе которой лежат взаимосвязи инвестиций и сбережений на макроэкономическом уровне. Изменение доходов в свою очередь способствует изменению сбережений в аналогичном направлении. В случае их превращения и перевода сбережений в инвестиции происходит рост объемов производства и, как следствие, занятости. Равновесное значение между совокупным спросом и совокупным предложением обеспечивается посредством функционирования механизма свободного ценообразования. Цена также в соответствии с рассматриваемой моделью регулирует распределение ресурсов. В целом, в соответствии с рассматриваемым теоретическим подходом на каждом рынке имеется одна базовая переменная, отвечающая за обеспечение равновесия. Так, в частности равновесие на товарном рынке определяет норма процента; денежный рынок имеет в основе равновесия уровень цен; реальная заработная плата обеспечивает соответствие между спросом и предложением на рынке труда.

В соответствии с классической экономической теорией рост потребления в своей основе должен иметь трансформацию сбережений в инвестиции. В противном случае тормозится рост ВВП и, следовательно, уменьшаются доходы, что в свою очередь приводит к снижению спроса.

Изменение объемов сбережений нарушает равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением на макроэкономическом уровне. При этом механизмы автоматического регулирования не всегда срабатывают. Если инвестиции существенно превышают сбережения, то повышается вероятность возникновения инфляционных тенденций, а если они значительно меньше – значительно замедляется рост валового продукта.

Эксперты-респонденты были выбраны с учетом следующих критериев: компетентность в области финансового и маркетингового планирования; знание специфических особенностей и практики финансового и маркетингового развития рассматриваемого предприятия. Отбору кандидатов в группу экспертов предшествовала оценка степени надежности. Число экспертов в данном случае зависит, прежде всего, от специфики деятельности предприятия и направлений его развития в прогнозируемом периоде. На основе расчетов согласно методике определения минимально необходимого количества экспертов, приведенной в работе В.М. Мишина

[1], и принятой величине погрешности 5% (достоверность расчетов – 95%) было опрошено 33 эксперта. Для оценки квалификации экспертов была использована взаимооценка компетентности, определяемая по 10-балльной шкале в следующих областях: планирование и прогнозирование, основы экономической деятельности, маркетинг.

При опросе группы экспертов использовался метод поддерживающей алгоритмы МАИ экспертно-аналитической системы Expert Decide, позволяющий проводить первичную обработку экспертных суждений в интерактивном режиме и, в случае неудовлетворительной согласованности, корректировать их. Обработка результатов проведена посредством бального метода (метода непосредственного оценивания), который предполагает на основе бальной оценки ранжирование и упорядочение исследуемых показателей. Оценка согласованности мнений экспертов проведена на основе коэффициента конкордации, значение которого скорректировано с учетом критерия Пирсона.

Таблица 1. – Оценка условий достижения макроэкономического равновесия на региональном рынке, на примере потребительского рынка Курской области

Параметры	Шкала интенсивности	Оценка
Темп роста соответствующего сектора экономики	-5 ... до ... +5	4
Прирост численности потребителей в секторе	-5 ... до ... +5	-1
S и P в регионе	-5 ... до ... +5	2
Совокупный AD	-5 ... до ... +5	1
Общий доход по региону в исследуемом рынке	-5 ... до ... +5	1
Общая оценка сдвигов и перспектив роста: 7		

Таким образом, общая оценка региона достаточно высокая, потребительский рынок относительно стабильно развивается, не смотря на отрицательную тенденцию численности населения [2], потенциальных потребителей товаров и услуг исследуемого рынка в Курской области. S и P в регионе остается на среднем уровне параллельно возрастанию доходов граждан.

Таблица 2. – Оценка перспектив эффективности

Параметры	Шкала интенсивности	Оценка
Колебание цен	-5 ... до ... +5	1
Расходы на НИОКР	-5 ... до ... +5	2
Изменение налога на доходы физических лиц	-5 ... до ... +5	0
Кредитная политика в регионе	-5 ... до ... +5	1,5
Издержки на рекламу на потребительском рынке	-5 ... до ... +5	3
Общая оценка сдвигов и перспектив эффективности: 7,5		

По данным статистики Курская область вновь заняла верхнюю строчку в рейтинге регионов РФ с самой низкой стоимостью потребительской

корзины. Большое внимание НИОКР в исследуемом регионе уделяется на предприятиях ОАО «Михайловский ГОК», ООО «НИВА Черноземья», ООО «ЭСТ-Океан» и ЗАО «МАТИС». Налог на доходы физических лиц постоянен. Ценовая политика в регионе относительно стабильна. Рекламная деятельность достаточно изменчива.

Таблица 3. – Оценка стратегической гибкости

Вероятные события	Перспективы		Угрозы		Вероятность	
	Влияние	Вероятность	Влияние	Вероятность	+	-
Изменение экономического курса правительства	4	0,4	-7	0,7		0,3
Изменение цен на основные виды ресурсов	5	0,5	-4	0,4	0,1	
Возникновение альтернативных способов удовлетворения потребностей	2	0,1	-1	0,1	0	0
Изменение вкусов или отношения к самой потребности	6	0,5	-2	0,2	0,3	
Влияние модных тенденций и рекламы на S и P в регионе	8	0,8	-1	0,1	0,7	
Общая оценка угроз и перспектив эффективности: 25 перспективы; -15 угрозы; Σ 40						

В итоговой оценке стратегической гибкости перевес приходится на перспективы развития потребительского рынка в Курской области. Конечно, угрозы присутствуют, но в рамках допустимой нормы.

Таблица 4. – Интегрированная оценка привлекательности объекта хозяйствования

Показатели	Оценка
Перспективы роста (P)	7
Перспективы эффективности (Π)	7,5
Угрозы (У)	-3
Возможности (В)	5
Доля перспектив роста (α)	0,57
Доля перспектив эффективности (β)	0,43
Доля угроз (γ)	0,37
Доля возможностей (δ)	0,63

Таким образом, интегрированная оценка финансовых аспектов достижения макроэкономического равновесия в ходе итогового анализа показала, что потребительский рынок Курской области имеет больше возможностей для развития, нежели угроз для этого, и также присутствует высокая доля роста исследованного сектора экономики. Исходя из проанализированного выше, можно подвести общий итог о благоприятной

ситуации для равномерного развития потребительского рынка в рассматриваемом периоде в Курской области в положительную сторону при стабильном спросе и предложении, а также доходе населения.

Использованные источники:

1. Мишин В.М. Исследование систем управления: учебник для вузов. – 2-е изд., стереотип. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 527 с.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015: Стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 1266 с.

Закиров И.И.

магистр

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ ПО ТЕЛЕФОНУ

Аннотация: В статье рассматриваются особенности делового общения по телефону. Современную деловую жизнь невозможно представить без телефона. Общение по телефону стало одной из необходимых потребностей, важной составляющей личной и деловой жизни.

Ключевые слова: деловое общение, телефонный разговор, правила телефонного этикета, репутация фирмы.

Телефонный разговор – это контактное по времени, но дистантное в пространстве и опосредованное специальными техническими средствами общение собеседников. Соответственно отсутствие визуального контакта увеличивает нагрузку на устно-речевые средства взаимодействия партнеров по общению.

Значение телефонного общения для современных деловых людей трудно переоценить, поскольку это самый простой способ быстрого установления контакта, телексы, телетайпы, факсы лишь дополняют его. По телефону ведутся важные переговоры, назначаются встречи, даже заключаются сделки. Умение деловых людей грамотно вести телефонную коммуникацию влияет на их личный авторитет и на репутацию фирмы, организации, предприятия, которую они представляют. Соблюдая правила этикета при телефонном разговоре, вы демонстрируете не только свой деловой профессионализм, но и общую культуру, образованность [1, с. 48].

Искусство ведения телефонных разговоров состоит в том, чтобы кратко сообщить все, что следует, и получить ответ. Основа успешного проведения делового телефонного разговора – компетентность, тактичность, доброжелательность, владение приемами ведения беседы, стремление оперативно и эффективно решить проблему или оказать помощь в ее решении. Важно, чтобы служебный, деловой телефонный разговор велся еще в спокойном вежливом тоне и вызывал положительные эмоции.

Эффективность делового телефонного общения зависит от эмоционального состояния человека, от его настроения. По мнению

психологов, положительные эмоции тонизируют деятельность головного мозга, способствуют четкому рациональному мышлению. Отрицательные эмоции приводят к нарушению логических связей в словах, аргументации, создают условия для неверной оценки партнера, его предложений. Существенное значение имеет также умелое проявление экспрессии. Она свидетельствует об убежденности человека в том, что он говорит, в его заинтересованности в решении рассматриваемых проблем. Во время разговора надо уметь заинтересовать собеседника своим делом. Здесь поможет правильное использование методов внушения и убеждения. Голос, тон, тембр, интонации внимательному слушателю говорят очень много. По данным психологов, тон, интонация могут нести до 40% информации. Нужно только обращать внимание на подобные «мелочи» во время телефонного разговора. Самому же стараться говорить ровно, сдерживать свои эмоции, не пытаться прерывать речь собеседника [2, с.89].

Как показывает анализ, в телефонном разговоре 30-40% занимают повторения слов, фраз, ненужные паузы и лишние слова. Следовательно, к телефонному разговору надо тщательно готовиться: заранее подобрать все материалы, документы, иметь под рукой необходимые номера телефонов, адреса организаций или нужных лиц, календарь, авторучку, бумагу и т.п.

До того как вы решили набрать номер, следует точно определить цель разговора и свою тактику его ведения. Составьте план беседы, запишите вопросы, которые хотите решить, или сведения (данные), которые хотите получить, продумайте порядок постановки вопросов. Четко сформулируйте их, чтобы ваш собеседник не мог многозначно толковать их. Первой же фразой старайтесь заинтересовать собеседника. Держите в памяти даты и номера документов, официальных материалов, имеющих отношение к разговору, постарайтесь спрогнозировать контраргументы собеседника и свои ответы ему. Если обговариваете несколько вопросов, то последовательно заканчивайте обсуждение одного вопроса и переходите к следующему. С помощью стандартных фраз старайтесь отделять один вопрос от другого. Например: «Итак, по этому вопросу мы договорились?», «Могу я считать, что по этому вопросу мы достигли соглашения?», «Как я Вас понял (в этом вопросе), мы можем рассчитывать на Вашу поддержку?» [3, с. 112].

Разговор по каждой теме должен заканчиваться вопросом, требующим однозначного ответа. В отношении телефонных переговоров действует общее правило – заканчивает телефонный разговор, тот, кто позвонил.

В заключение отметим, что телефон – это наш деловой партнер, сотрудничество с которым требует определенных этикетных знаний. Практика показывает, что даже беглое ознакомление с правилами телефонного этикета и техникой телефонных переговоров значительно улучшает качество работы в этой области деловых отношений. Иногда достаточно разъяснить самые типичные ошибки, и многие проблемы, связанные с эффективностью взаимодействия с клиентами компании, ее деловыми партнерами и корпоративным имиджем, исчезают, позволяя

корректировать и совершенствовать стиль делового поведения. При эффективном использовании телефон становится важнейшим компонентом создания имиджа фирмы. Именно от приема, который будет оказан потенциальному партнеру на другом конце провода, от того, как сложится предварительный разговор, во многом зависит, не станет ли он последним. От умения сотрудников вести телефонные переговоры, в конечном счете, зависит репутация самой фирмы. Отсюда следует вывод, что знание телефонного этикета и рациональных правил телефонного общения необходимо каждому цивилизованному деловому человеку [4, с.110 – 111].

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Этикет делового телефонного разговора // Развитие предприятий, отраслей, регионов России. Сборник статей IV Всероссийской научно-методической конференции. – Пенза: Приволжский дом знаний, 2011. С. 48 – 50.
2. Деркаченко В.Г. Деловое общение руководителя: Пособие для менеджеров, бизнесменов и политиков / В.Г. Деркаченко. – СПб.: Бизнес-Пресса, 2004. – 368 с.
3. Красовский Б.П. Разговор по телефону // Социол. исслед. 2000. – N 2. – С.110 – 114.
4. Игебаева Ф.А. Межличностное общение и коммуникации: практикум. – Уфа: «Башкирский ГАУ», 2013. – 144 с.

*Закирова С.И.
магистр*

*Фищенко Р.Р.
магистр*

*ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа*

РАЗНОВИДНОСТИ ДЕЛОВЫХ ПИСЕМ

***Аннотация:** В данной статье рассмотрены основные разновидности делового письма. Богатство и разнообразие форм деятельности при ведении бизнеса неизбежно порождает соответствующее многообразие деловых писем.*

***Ключевые слова:** деловое письмо, разновидности делового письма, признаки делового письма, деловая переписка, правила составления делового письма.*

Одним из важнейших факторов, определяющих успех делового общения, является умение вести деловую документацию, соблюдение этических норм в сборе, обработке и распространении служебной информации. Сегодня расширение многогранной деятельности любого предприятия, организации или отдельного руководителя невозможно представить без работы с документами. Подсчитано, что на составление служебных документов и работу с ними у некоторых категорий работников аппарата управления тратится от 30 до 70% рабочего времени [1, с.80]. В

данной статье мы рассмотрим различные виды деловых писем.

Выделяют следующие разновидности деловых писем, в основе которых лежат различные классификационные признаки:

◆ по функциональному признаку деловые письма можно разделить на две группы:

- письма, требующие письма-ответа (письмо-вопрос; письмо-просьба; письмо-обращение; письмо-предложение и др.). Письма-ответы должны всегда содержать индекс того письма, которое явилось причиной для переписки.

- письма, не требующие письма-ответа (письмо-предупреждение; письмо-напоминание; письмо-приглашение и др.).

◆ по структурным признакам деловые письма делятся также на две группы:

- регламентированные (стандартные) – письма, решающие типичные вопросы регулярных экономико-правовых ситуаций и реализуемые в виде стандартных синтаксических конструкций.

- нерегламентированные – деловые письма, представляющие собой авторский текст, реализующийся в виде формально-логического повествования или этикетного текста.

◆ По тематическому признаку проводится условное деление на деловую и коммерческую корреспонденцию. Принято считать, что переписка, касаемая экономических, правовых, финансовых и всех других форм деятельности предприятия, называется деловой корреспонденцией, а переписка по вопросам материально-технического снабжения и сбыта относится к коммерческой корреспонденции.

◆ по признаку адресата деловые письма делятся: на обычные и циркулярные. Циркулярное письмо направляется из одного источника в несколько адресов.

◆ по композиционным особенностям деловые письма делятся: на одноаспектные и многоаспектные. Одноаспектное письмо рассматривает одну проблему, один вопрос, а многоаспектное – несколько. Также многоаспектным считается письмо, содержащее однотипные и разнотипные аспекты - просьбы, сообщения и предложения [3].

Деловые письма подразделяются на следующие виды:

Письмо-просьба. В таком письме излагается какая-либо просьба, при этом подчеркивается заинтересованность организации в ее исполнении. Сопроводительное письмо. Сопроводительное письмо составляется при отправке адресату документов или материальных ценностей. Подобного рода письмо оправдывает себя в тех случаях, когда содержит дополнительные разъяснения к приложенному документу.

Письмо-сообщение. В таком деловом письме дается какая-либо информация, которая не требует ответа или подтверждения со стороны.

Письмо-

подтверждение. Содержит сообщение о получении какого-либо отправления, о том, что ранее составленный документ остается в силе, подтверждает факт либо действие.

Письмо-напоминание. Такое письмо направляется в тех случаях, когда нет возможности получить ответ с помощью телефонных переговоров или личных встреч.

Письмо-приглашение. Пишется в том случае, когда одна организация хочет пригласить другую организацию на какое-либо торжество или мероприятие. В таком деловом письме необходимо указывать время, место и дату проведения мероприятия.

Письмо-благодарность. В данном виде делового письма выражается благодарность за выполнение какого-либо рода деятельности.

Гарантийное письмо. Составляется с целью подтверждения определенных обязательств и адресуется организации, либо отдельному лицу

Инициативное письмо. Письмо, требующее ответа. Большая часть таких писем выражает просьбу (предложение, запрос) к адресату о решении каких-либо вопросов [3, 4].

Новым видом делового письма сегодня является *электронная деловая переписка*. Электронная почта – совершенно особый вид коммуникаций XXI века. Она позволяет общаться в диалоговом режиме, в режиме телеконференций и т.п. и представляет как огромные возможности, так и большие трудности из-за специфики ведения электронной переписки. С точки зрения вышеперечисленной классификации электронные письма почти ничем не отличаются от своих обычных предшественников – бумажных писем [3].

На что обратить внимание при деловой переписке:

- важный момент для любого делового письма – обращение к конкретному лицу, с правильным написанием ФИО, должности, названия фирмы;
- независимо от того, пишете вы электронное деловое письмо или бумажное – оно должно быть на бланке фирмы со всеми реквизитами;
- этика, корректность и уважение – единственно допустимый тон для деловых писем.
- письмо должно быть выдержано в сухом, деловом стиле – лучше избегать эмоциональных оборотов из обычной речи [5].

Деловое письмо, написанное с учетом этих нюансов, произведет лучшее впечатление о своем отправителе. А в мире бизнеса это поможет открыть нужные двери.

В заключение отметим, что написание делового письма – это своего рода искусство. Деловое письмо должно быть безукоризненным во всех отношениях: даже незначительное отступление от правил может сделать его неправомочным с юридической точки зрения. Правильно оформленное юридически, написанное хорошим языком на фирменном бланке,

однозначное по смыслу деловое письмо – один из залогов успеха вашего дела [2, с.125]. Деловые письма подготавливают заключение сделок, важные встречи, содержат служебную информацию, претензии, предложения и т.д., т.е. при помощи деловой корреспонденции, представляющей собой письменный диалог юридических лиц, решаются важнейшие вопросы экономико-правовой деятельности организаций. Поэтому, несмотря на широкое использование в деловом общении стационарных и мобильных телефонов, пейджеров, деловое письмо продолжает выполнять важнейшие функции официальной передачи информации вне зависимости от способа передачи – телефакс, электронная почта, обычное почтовое отправление.

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Служебная переписка как составная часть деловой коммуникации.// Информационная среда и ее особенности на современном этапе развития мировой цивилизации. Материалы Международной научно-практической конференции. – в 2-х частях. – ч 1. – Саратов, Изд-во ЦПМ «Академия бизнеса», 2012. – С.79 – 81.
2. Игебаева Ф.А. Деловая документация в управленческой деятельности //Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права. Материалы международной научно-практической конференции. – 12 декабря 2014. в 2-х частях, Ч.1. Саратов. Изд-во ЦПМ «Академия бизнеса», 2014. – С.124 – 125.
3. <http://evrovektor.com/article/Vidy-delovogo-pisma-Trebovaniya-k-napisaniyu>
4. <http://www.grandars.ru/college/pravovedenie/pismo.html>
5. <http://womanadvice.ru/vidy-delovyh-pisem#ixzz409zBvWTR>

Закирова С.И.

магистрант 1 курс

Фищенко Р.Р.

магистрант 1 курс

**ФГБОУ ВО «Башкирский государственный
аграрный университет»**

РБ, г. Уфа

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЯЗЫКА В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ

Аннотация: Государственным языком в России принято считать русский язык. Это универсальный язык и на нем выражены и зафиксированы важнейшие знания и о мире, и об обществе.

Ключевые слова: государственный язык, Федеральный закон, система образования, русский язык, государственный образовательный стандарт, языковая политика.

Государственный русский язык в России является основным средством общения народов России, способствует их сближению, обеспечивает связь с международным сообществом, с мировой культурой. Выполняя важную роль в российском обществе, русский язык является одной из главных основ

российской государственности и способствует укреплению вертикали власти [5]. Поэтому государственная поддержка русского языка отвечает нашим стратегическим национальным интересам. Разумеется, ученые уделили внимание на то, что Российская академия наук не может и не должна оставаться в стороне от проектов, в том числе законодательных, связанных с судьбой русского языка в нашем обществе и в мире [5]. Мы должны иметь в виду, что восприятие русского языка в других странах и культурах во многом зависит от того, как сами к нему относимся, каково его состояние, как функционирует он в обществе.

Язык объединяет народ, цементирует государство [6]. Представления о русском языке как государственном языке РФ требуют специального истолкования, поскольку их можно трактовать в двух равноправных и взаимодополняющих аспектах.

Во-первых, русский язык, понимаемый как целостная знаково-коммуникативная система, в статусе государственного языка законодательно выделяется среди языков других коренных народов России. Понимание особой роли русского языка в жизни нашей страны соответствует первому пункту статьи 1 Федерального закона «О государственном языке Российской Федерации» (№53-ФЗ от 1 июня 2005 г.), в котором сказано, что *«в соответствии с Конституцией Российской Федерации государственным языком Российской Федерации на всей ее территории является русский язык»*. Русский язык признается языком, распространенным во всех регионах России и объединяющим всю территорию нашей многоязычной страны. Это самый универсальный язык России – на нем выражены и зафиксированы все важнейшие знания о мире и обществе [1], [2].

Во-вторых, государственный статус языка, понимаемый как практическая, социальная функция, выделяет ту часть русского литературного языка, которая используется органами государственной власти и управления в качестве не только языка законов и постановлений, но, что не менее важно, в качестве языка официального общения. Такое понимание государственного статуса русского языка соответствует содержанию статьи 3 Федерального закона о языке, где охарактеризованы его функциональные свойства. Так, в пункте 1 этой статьи сказано, что государственный язык Российской Федерации подлежит обязательному использованию *«в деятельности федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, иных государственных органов, органов местного самоуправления, организаций всех форм собственности, в том числе в деятельности по ведению делопроизводства»*, а пункт 4 обязывает использовать русский язык *«в конституционном, гражданском, уголовном, административном судопроизводстве, судопроизводстве в арбитражных судах, делопроизводстве в федеральных судах, судопроизводстве и делопроизводстве у мировых судей и в других судах субъектов Российской Федерации»* и т. п. [1], [2].

Понятие *государственный язык* всегда функционально. В законе «О языках» определены основные сферы функционирования русского языка как государственного: высшие органы государственной власти и управления; опубликование законов и других правовых актов республик в составе РФ; проведение выборов; в деятельности государственных органов; в официальной переписке и делопроизводстве; во всероссийских средствах массовой информации. Поэтому использование государственного языка на территории Российской Федерации является обязательным при реализации полномочий, являющихся предметом ведения Российской Федерации или предметом совместного ведения Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, а также при реализации установленных действующим законодательством прав граждан Российской Федерации [1], [11].

Система образования определяет государственные стандарты и уровень квалификационных требований к знанию русского языка, в системе делопроизводства установлены общепринятые словосочетания или обороты речи, существуют словари ударений для дикторов телевидения, выпускаются профессиональные и толковые словари русского языка и т.д.

Русский язык в функции государственного нуждается в целенаправленном укреплении и развитии. Ведь государственный статус в законодательной форме им обретен лишь с принятием Закона РФ от 25.10.1991 №1807-1 «О языках народов Российской Федерации». Именно тогда состоялось официальное признание русского языка в качестве государственного. Позже законодательные нормы, утверждающие государственный статус русского языка в Российской Федерации, были закреплены в Конституции РФ 1993 года и в Федеральном законе «О государственном языке Российской Федерации» от 1.06.2005 №53-ФЗ [1], [3].

Государственные образовательные стандарты, учебные планы, методические рекомендации или иные документы, регламентирующие образовательный процесс, образуют нормативно-правовую базу по отношению к изучению и использованию современного литературного русского языка, составляющего основу государственного языка [4], [8], [10].

В рамках реализации государственной языковой политики предусматривается не только полноценное изучение русского языка, но и целый ряд квалификационно-аттестационных мероприятий, начиная от школьных выпускных экзаменов и вступительных экзаменов в вузы до разнообразных систем послевузовского образования, правил присвоения ученых степеней или званий, курсов повышения квалификации и пр. [6], [7], [13], [14].

Учитывая главную роль государственного русского языка в укреплении российской государственности, дружбы и сотрудничества между народами, в развитии культуры, науки и образования Президент Российской Федерации Путин В.В. принял Указ «О проведении Года русского языка» в 2007 году [15]. В июне 2014 года также был образован Совет по русскому

языку при Президенте РФ. Деятельность Совета направлена на сохранение и развитие русского языка в России и за рубежом.

В целях поддержания национального суверенитета в сфере международного информационного обмена государство должно активно развивать практику публичной речевой деятельности на русском языке. До последнего времени русский язык выступал в качестве удобного и полноправного канала связи с иноязычными партнерами. Однако теперь, когда информационные технологии используют латинский алфавит и англоязычную лексику, в качестве рабочего языка научных конференций используется английский, международные переговоры часто ведутся с обеих сторон без переводчика на английском языке, престиж других официально признанных мировых языков падает. Соответственно, языковой и культурный суверенитет стран, говорящих на других языках, подвергается существенному ограничению. [5], [9], [11], [12]

В целях предотвращения дальнейшего снижения статуса и роли русского языка в мире следует активно развивать и совершенствовать национальное языковое строительство. Для этого необходимо добиваться не только того, чтобы тексты, содержащие мировые достижения научной мысли в гуманитарных, социально-политических, экономических исследованиях, лучшие художественные произведения и т.п., были представлены на русском языке, но также и того, чтобы авторы и читатели текстов имели ясное представление о семантико-грамматических правилах и нормах речевого использования языковых средств.

В каждом сильном государстве роль государственного языка возрастает, так как он служит укрепляющим звеном единого государства. Повышение роли государственного языка будет всегда актуальным в наши дни.

Использованные источники:

1. О языках народов Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федер. закон РФ от 25.10.1991 №1807-1 (ред. От 12.03.2014) // СПС «Консультант Плюс»
2. О языках народов Республики Башкортостан [Электронный ресурс]: закон РБ от 15 февраля 1999 года № 216-з (с изменениями на 28 марта 2014 года) : Принят Законодательной Палатой Государственного Собрания Республики Башкортостан 21 января 1999 года : Одобрен Палатой Представителей Государственного Собрания Республики Башкортостан 5 февраля 1999 года // Консорциум кодексов
3. Русский язык как государственный [Электронный ресурс]: Санкт-Петербургский государственный университет. //rus-gos.spbu.ru/
4. Автоматизация документооборота в управлении. Хасанова Д.У., Ханнанова Т.Р. В сборнике: Наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 34 частях. 2013. С. 156-158.
5. Валиева И.И. Современный русский язык как социальная проблема.-Уфа: ООО «РБ ПРИНТ», 2014-248 с.

6. Новые информационные технологии в управлении образовательным учреждением. Андриянова А.А., Гарифуллина А.Ф. *NovaInfo.Ru*. 2015. Т. 1. № 30. С. 2-4.
7. Новые технологии в образовании . Хисматуллина В.В., Гарифуллина А.Ф. В сборнике: Развитие информационных технологий и их значение для модернизации социально-экономической системы Материалы международной научно-практической конференции. 2011. С. 166-167.
8. Природа, право, юридические события. Ханнанов Р.А. Право и политика. 2009. № 5. С. 1123-1133.
9. Проблемы доступности высшего образования для сельского населения. Ханнанов Р.А. В сборнике: Интеграция аграрной науки и производства: состояние, проблемы и пути решения Материалы всероссийской научно-практической конференции с международным участием в рамках 18-ой Международной специализированной выставки "АгроКомплекс-2008". МСХ РФ, МСХ РБ, ФГОУ ВПО Башкирский ГАУ, ОАО Выставочный комплекс "Башкортостан", Башкирская выставочная компания. 2008. С. 361-364.
10. Проблемы управления муниципальным образованием и пути их преодоления. Ханнанова Т.Р., Акмалтдинова Л.И. В сборнике: Современное развитие регионов России: политико-трансформационные и культурные аспекты материалы Всероссийской научно-практической конференции. ГОУ ВПО Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан; ответственные редакторы: Л.И. Газизова, С.А. Севастьянов. 2010. С. 151-153.
11. Развитие учения о юридических фактах в гражданском праве. Ханнанов Р.А. Уфа, 2006.
12. Развитие человеческого потенциала как стратегическое направление современной государственной политики России. Гарифуллина Э.Ф., Ханнанова Т.Р. Право и политика. 2012. № 9. С. 1565-1571.
13. Роль государственной политики в укреплении межнациональных связей. Ханнанова Т.Р., Башарова А.Ф. В сборнике: Россия и ее регионы в поиске гражданского единства и межнационального согласия материалы Всероссийской научно-практической конференции. ответственный редактор А.С. Иванов. 2011. С. 349-351.
14. Роль государственной политики в укреплении межнациональных связей Ханнанова Т.Р., Башарова А.Ф. В сборнике: Россия и ее регионы в поиске гражданского единства и межнационального согласия материалы Всероссийской научно-практической конференции. ответственный редактор А.С. Иванов. 2011. С. 349-351
15. Parvo.levonevsky.org О проведении Года русского языка.

Зарипова Г.М., к.э.н.

доцент

Петрякова Т.А.

ФМД 401

Башкирский государственный аграрный университет

Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Актуальность данной статьи обосновывается тем, что в связи с кризисными явлениями в мировой экономике проблема эффективности развития бизнеса в России, в частности в секторе малого и среднего бизнеса стала острой. Слабость развития этого сектора досталась нам от советской эпохи, где создание малого и среднего бизнеса считалось не возможным.

За годы становления менеджмента в современной России накопилось множество проблем без решения которых говорить о дальнейшей интеграции в мировое сообщество нашего бизнеса было бы бессмысленным:

1. Подготовка менеджеров в соответствии с мировыми стандартами.
2. Понимание сущности менеджмента российскими руководителями.
3. Низкий профессионализм.
4. Нехватка специалистов по антикризисному управлению и проведению банкротства.
5. Неумение пользоваться приемами риск-менеджмента, боязнь инноваций.
6. Недостаточное внедрение в управленческий процесс элементов информационного менеджмента.
7. Непонимание возрастания роли quality-менеджмента на предприятии.
8. Неумение применять на практике современные методы и приемы менеджмента.
9. Отсутствие навыков реализации продукции
10. Неумение эффективно управлять финансовыми ресурсами компании, использовать на практике современные методы .
11. Отсутствие систематизированной теории российского менеджмента.
12. Экологические проблемы (устаревшие оборудование и технологии).

К настоящему времени выработаны определенные направления для решения перечисленных выше проблем. Таких направлений — четыре.

1. Воссоздание системы повышения квалификации на базе соответствующих отраслевых институтов и бизнес-школ.
2. Подготовка российских менеджеров непосредственно за рубежом в ведущих школах менеджмента и центрах подготовки кадров
3. Перенятие опыта предприятий — мировых лидеров, самостоятельно формирующих кадры менеджеров.
4. Создание Президентской программы подготовки управленческих

кадров для предприятий РФ.

Все перечисленные проблемы и задачи связаны с формированием и эффективным управлением финансовыми ресурсами. Наука финансовый менеджмент развивает это направление более углубленно, т.к. вопросы формирования финансовых ресурсов на предприятии решаются в рамках финансового менеджмента, а также позволяет не только интеллектуально, но и творчески подходить к проблемам эффективного использования.

Использованные источники:

1. Зарипова Г.М. Инновация-неотъемлемая часть конкурентного рынка. Инновационное-развитие современной науки: материалы международной научно-практической конференции(31 января 2014.) часть 1–РИЦ БашГУУфа .-С.213
2. Зарипова Г.М. Управление прибылью организации. Общество в эпоху перемен: формирование новых социально-экономических отношений материалы третьей международной научно-практической конференции (11 октября 2013.) Саратов -С.172
3. Зарипова Г.М. Современный финансовый кризис и его связь с экономическим кризисом. Проблемы модернизации и посткризисное развитие современного общества: материалы международной научно-практической конференции (23 марта 2012г.) Часть II – Саратов .-С.17

*Землякова А.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра финансов и кредита
ЧОУ ВО Южный институт менеджмента
Россия, г. Краснодар*

GAP-СТРАХОВАНИЕ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Аннотация: GAP-страхование на сегодняшний день является довольно редким продуктом на рынке страхования России, что не делает его менее актуальным и полезным для отечественного пользователя услуг автострахования. В статье рассмотрены основные преимущества и недостатки данного вида автострахования.

Ключевые слова: GAP-страхование, автострахование, КАСКО

В страховом деле аббревиатура GAP расшифровывается как «Гарантия сохранения цены транспортного средства», а в переводе означает «разрыв», «интервал», «расхождение». GAP предоставляет возможность получить компенсацию разницы между рыночной стоимостью транспортного средства за минусом амортизации и его ценой на день страхования. GAP-полис покупается одновременно с полисом КАСКО при покупке машины, но действует только тогда, когда наступило страховое событие по рискам «полная гибель» или «угон (хищение)» авто.

Смысл GAP состоит в том, чтобы посредством него полностью покрыть (в первый год) или значительно снизить разницу (во все остальные

годы) между компенсацией по КАСКО и начальными затратами на приобретение утраченного транспортного средства.

Предположим, что вы купили новое автомобиль в кредит сроком на 5 лет. А через пару лет его похитили или произошел страховой случай с риском «полная гибель». И хотя 2 года вы аккуратно вносили платежи по автокредиту и страховали свой автомобиль, страховая компания не выплатит вам полную цену машины. Ведь каждый год стоимость вашего транспорта падала на какой-то процент по причине его износа. Например, в первый год цена на автомобиль упала на 18%, во второй – еще на 15%, в результате за пару лет – на треть от своей начальной стоимости – от той цены, по которой вы его покупали и по которой была рассчитана сумма банковского кредита.

Поскольку выплата страховки КАСКО учитывает уровень износа, то полученной от страховщика суммы может быть недостаточно даже для того, чтобы закрыть всю свою задолженность перед кредитной организацией, не говоря уже о том, чтобы приобрести аналогичное авто. Этот «разрыв» как раз и призвано компенсировать страхование GAP.

Конечно, при автокредитовании GAP-страховка еще актуальнее, поскольку позволяет не так сильно волноваться по поводу того, угонят ли ваш автомобиль и сможете ли вы в такой ситуации расплатиться с кредитором. Но до того, как будет принято решение купить GAP-страховку, нужно связаться с банком и уточнить, принимает ли он ее, поскольку выгодоприобретателем по страховому договору на кредитный автомобиль почти всегда назначается именно банк или иное кредитное учреждение. Стоит отметить, что GAP в такой же степени применима и к автомобилю, купленному на свои деньги, поскольку возмещение по автоКАСКО в обоих случаях рассчитывается с учетом износа вашей машины.

Однако нужно учесть, что программа GAP покупается лишь вместе со страховкой КАСКО. На второй и последующие годы можно приобрести GAP, только при условии, что она приобреталась с КАСКО на первый год страхования – тогда страховая фирма производит оценку транспорта, устанавливает его цену и тариф по GAP.

Стоимость дополнительного продукта «GAP-страхование» составляет в среднем 1% от стоимости страховки КАСКО. Тариф не зависит ни от параметров машины, ни от характеристик ее страхователя (это уже учтено в полисе КАСКО). Некоторые страховые компании ограничивают GAP лишь для новых иномарок, а сам продукт предлагают пока далеко не все российские страховщики.

Отзывы по GAP страхованию среди водителей приходят очень разнонаправленными. Это показывает, что КАСКО с опцией GAP страхования получилась достаточно противоречивой, имеющей как привлекательные стороны для автовладельцев, так и недостатки.

Рассмотрим преимущества и недостатки GAP-страхования. К положительным характеристикам GAP-страхования можно отнести следующие:

– на рынке не было и нет альтернативы GAP страхованию. Это

единственный страховой продукт на сегодняшний день, который покрывает амортизацию автомобиля;

- программа может быть включена в любую страховку КАСКО;
- такую страховку можно оформить как на новый, так и на подержанный автомобиль независимо от марки и модели;

- автовладелец сможет направить страховую выплату, в случае утраты своего автомобиля, на приобретение нового;

- страховой продукт сократит финансовые расходы в случае угона или тотального повреждения в результате ДТП, стихийного бедствия, пожара, взрыва, противоправных действий и падения предметов;

- данный вид страхования особенно выгоден, если машина приобретается в кредит. Если случится, что автомобиль будет угнан или поврежден без возможности восстановления до полной выплаты кредита, с полисом GAP-страхования можно без проблем уладить вопрос покрытия долга с банком-кредитором;

- выплаты по GAP страхованию могут быть действительно существенными, особенно, когда страхуются дорогие автомобили премиум класса. В этом случае покрытие по GAP может превышать миллион рублей.

Наряду с перечисленными достоинствами GAP-страхования, у данного вида автострахования есть и недостатки:

- ограничения страховых компаний по размеру страховых выплат. При том, что GAP страхование позиционируется как возмещение разницы между ценой нового автомобиля и его актуальной стоимостью, на практике оказывается, что автовладелец платит за строго ограниченную сумму выплаты по GAP;

- достаточно низкое, на данный момент, соотношение между страховой премией и страховой выплатой. Стоимость GAP страхования в 1% от цены КАСКО на автомобиль несколько завышена, учитывая, что угон и «полная гибель» автомобиля не так уж часто случаются, а сама выплата по GAP ограничена;

- много ограничений по GAP страхованию также не дают в полной мере водителям пользоваться этим страховым продуктом. Например, если вы не купили GAP страховку в первый год, то у вас больше не будет возможности ее приобрести.

В целом, GAP страхование требует доработки, чтобы это продукт стал для водителей более привлекательным.

Использованные источники:

1. Белоусова А.А., Землякова (Белоусова) А.В. Реформирование системы страхования вкладов физических лиц в условиях кризиса // Экономика и предпринимательство. 2015. № 11-1 (64-1). С. 789-793.
2. Ермоленко О.М. Инновации в коммерческих банках как процесс развития конкурентоспособности банковского сектора // Экономика и предпринимательство. 2015. № 4-2 (57-2). С. 753-756.
3. Кушу С.О. Тенденции формирования и развития финансового рынка современной России. Новые технологии. 2012. № 2. С. 162-165.

4. Чумакова Н.А., Стародубцева Ю.Ю. Роль домашних хозяйств в финансовой системе Российской Федерации. В сборнике: Актуальные проблемы экономического развития Сборник статей Международной научно-практической конференции . Ответственный редактор: Сукиасян А.А.. г.Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 318-320.

*Зими́на Г.А., к.э.н.
доцент
кафедра экономики машиностроения
АФ КНИТУ – КАИ
Россия, г. Альметьевск*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ЛИЗИНГА

Аннотация:

Лизинг – это вид предпринимательской деятельности, направленный на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, когда по договору финансовой аренды (лизинга) арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставить это имущество арендатору (лизингополучателю) за плату во временное пользование для предпринимательских целей.

Ключевые слова: Арендодатель, лизинг, лизингополучатель, операции, лизинговые компании.

Лизинг – вид предпринимательской деятельности, направленный на инвестирование временно свободных и привлеченных финансовых средств в имущество, передаваемое по договору физическим и юридическим лицам на определенный срок[1].

Лизинг – это вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем[3].

Лизинг – совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга[4].

Финансовая аренда предусматривает передачу практически всех рисков и вознаграждений, связанных с использованием актива от арендодателя арендатору. Со временем право собственности на арендуемый актив может передаваться или не передаваться арендатору[4].

Лизинг – совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга.

Международный лизинг представляет собой особую форму финансовых отношений и реализуется с помощью договоров, заключаемых:

- национальной лизинговой компанией непосредственно зарубежным арендатором;
- национальной лизинговой компанией с иностранным пользователем через дочернюю компанию за рубежом;
- национальной лизинговой компанией с иностранным арендатором через зарубежную лизинговую компанию за комиссионной вознаграждение, участие в прибылях или ответную сделку;
- национальным арендаторам непосредственно с иностранным поставщиком либо зарубежной лизинговой компанией через национальную лизинговую компанию[2].

Международные лизинговые операции – относительно новый вид коммерческой деятельности в мировой практике. Например, в США операции такого типа стали практиковаться лишь во второй половине 50-х годов, а в западноевропейских странах и в Японии – с начала 60-х[2].

Быстрому развитию международных лизинговых операций способствовали следующие факторы: трудности с получением кредитов во многих странах; завышение банками процентные ставки; локальные финансовые кризисы; нестабильность налоговой системы многих государств; рост налогов на производственные инвестиции в отдельных странах; ухудшение условий продажи имущества в кредит и т.п.

Развитие международного экономического сотрудничества, вовлечение все большего числа стран в процессы региональной интеграции создали новые возможности для развития международного лизинга.

Оценить общий объем международных лизинговых операций и его динамику в статистических показателях достаточно сложно, поскольку значительная часть таких операций совершается заграничными дочерними предприятиями транснациональных корпораций на рынках принимающих стран, где они зачастую сдают в текущую аренду продукцию, а лизинг используют для обеспечения импортным оборудованием фирм-арендаторов. Лидером в области международного лизинга являются Соединенные Штаты Америки, в которых действуют 15 различных ассоциаций, объединяющих участников лизингового рынка.

Наиболее распространенной разновидностью международного лизинга является прямой лизинг, при котором все операции совершаются между коммерческими организациями с правом юридического лица, представляющими разные страны.

При этом лизингодатель имеет возможность получить экспортной кредит в своей стране и тем самым расширить рынок сбыта своих товаров и услуг а лизингополучатель обеспечивает полное финансирование использования современных машин, оборудования и ускоренное переоснащение производства.

Сложность международного лизинга заключается в том, что он попадает под ряд валютных, таможенных и других мер государственного регулирования не только в своей стране, но и стране-партнере.

В связи с этим, чтобы сделать международный лизинг более

доступным, в 1988 году была принята Оттавская Конвенция УНИДРУА по международному лизингу. Нормы Оттавской Конвенции нашли свое отражение и в нормативных документах, принятых в России, и в других странах СНГ[5].

Конвенция УНИДРУА распространяет юридические правила на трехсторонние отношения, возникающие при лизинговых операциях, определяя права и обязанности сторон, и предусматривает, что арендатор может сам выбрать поставщика. Приобретение оборудования осуществляется лизингодателем на условиях договора лизинга, заключаемого с лизингополучателем, с которым поставщик ознакомлен. Сумма лизинговых платежей определяется с учетом амортизации всей или значительной части оборудования.

Концепцией предусматривается и расширение прав арендатора в отношении поставщика. Без его согласия не могут быть внесены изменения в утвержденный им контракт на поставку, а в случае нарушения контракта он может отказаться от имущества, расторгнуть контракт на аренду или приостановить выплату арендной платы. Однако и в данном случае лизингополучатель не вправе аннулировать договор поставки без согласия лизингодателя.

Международные лизинговые компании, действующие на рынке России, а также национальные компании, занимающиеся международными лизинговыми операциями, обладают целым рядом преимуществ, делающих сотрудничество с ними действительно выгодным. Сотрудничая и поддерживая деловые отношения со многими иностранными представителями крупнейших фирм, выпускающих современную технику, такие компании приобретают необходимый опыт осуществления контрактов на поставку новой техники. Обладая соответствующей информацией, они оказываются в состоянии взять на себя поиск требуемой техники, осуществлять ее поставку, растаможивание и выплату процентов по кредитам. У них формируются базы сервиса и опыт ремонта иностранной техники, в том числе гарантийного. Они знакомят потенциальных потребителей (через рекламу и информационные бюллетени и специальные издания) с преимуществами импортной техники и ценами на нее. Наконец, такие компании получают возможность регулярно участвовать в симпозиумах и выставках техники по всему миру.

Использованные источники:

1. Левкович А.О. Формирование рынка лизинговых услуг. 2009.
2. Макеев В. Г. Лизинг: учебное пособие. М.: ИНФА. М., 2009.
3. Брагинский М.И., Васильев Н.М., Витрянский В.В., Кабатова Е.В., Човушян Э.О. Современный экономический словарь.
4. Адамов Н.А. Лизинг: учебное пособие / Н. А. Адамов, А. А. Тилов. СПб.: Питер, 2011.
5. Стукало, А.А. Комментарий к конвенции УНИДРУА / А.А. Стукало// Законодательство. 2008. - № 3. - С. 25-29.

*Зиниша О. С., к.э.н.
доцент
кафедра денежного обращения и кредита
Есипова Е.С.
студент 3-го курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Краснодар*

К ВОПРОСУ ОБ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ ДИВЕРСИФИКАЦИИ СТРУКТУРЫ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА

Аннотация: В статье рассматривается проблема зависимости России от экспорта нефтегазовых сырьевых ресурсов. Прослеживаются исторические этапы развития экономики страны, динамические изменения структуры ее экспорта и импорта; приводятся статистические показатели, характеризующие роль структурно значимых в экспортной квоте страны нефтегазодобывающих предприятий

Ключевые слова: экспорт, сырьевая экспортная ориентированность, экономика, нефтедобывающая отрасль экономики.

*Zinisha O. S. Cand. Econ. Sci.,
associate professor of Money circulation and credit
Esipova E. S.
Student of the 3 course faculty of
Federal State-Funded Educational Institutional
of Higher Professional Education
«Kuban State Agrarian University»
Russia, Krasnodar*

TO THE QUESTION OF THE MAIN DIRECTIONS OF DIVERSIFICATION OF STRUCTURE OF THE RUSSIAN EXPORT

Annotation: In article the problem of dependence of Russia on export of oil and gas raw material resources is considered. Historical stages of development of national economy, dynamic changes of structure of its export and import are traced; the statistics characterizing a role of structurally significant oil and gas extraction enterprises in an export quota of the country are given

Keywords: export, raw export orientation, economy, oil-extracting branch of economy.

В современных условиях промышленных революций, происходящих в таких странах, как США, Европа, Китай, которые активно экспортируют высокотехнологические товары: электроаппаратуру, машины, компьютеры, электронные продукты, химические препараты, Россия продолжает продвигать внешнюю торговлю природными ресурсами, продавая нефть, газ, углеводородное сырье и другие природные ресурсы. Сырьевой придаток Запада - такое клише употребляется в российских СМИ. Страна села на

«нефтяную иглу», так некоторые аналитики комментируют нынешнее состояние экономики России [1, 6].

По данным Росстата, 52% бюджета страны, в настоящее время составляет нефтегазовый комплекс, а 75% экспорта приходится на сырьевые ресурсы [4]. Как долго нефть и газ смогут содержать нашу страну? Почему экономика России зависит от цен на сырье?

Резкое снижение нефтяных цен в 2015 году привело в волнение не только экономистов, но и граждан страны. Это не удивительно, ведь средняя фактическая экспортная цена Российской Федерации на нефть в январе 2014 года составляла 743,9 долларов за тонну, а в августе 2015 упала до 349,9, что видно из данной таблицы.

Таблица 1 - Динамика цен на экспорт российской нефти в 2014-2015 гг. [4]

	Средняя фактическая экспортная цена Российской Федерации		Мировая цена на нефть "Юралс"	
	долларов за тонну	в % к декабрю предыдущего года	долларов за тонну	в % к декабрю предыдущего года
2014г				
Январь	743,9	100,5	776,9	96,9
Февраль	732,7	99,0	784,2	97,8
Март	736,5	99,5	778,8	97,1
Апрель	740,3	100,1	777,9	97,0
Май	734,9	99,3	786,2	98,0
Июнь	743,0	100,4	795,0	99,1
Июль	743,3	100,5	769,4	95,9
Август	712,7	96,3	738,0	92,0
Сентябрь	670,4	90,6	699,6	87,2
Октябрь	644,4	87,1	630,6	78,6
Ноябрь	565,3	76,4	571,8	71,3
Декабрь	493,4	66,7	445,8	55,6
2015г				
Январь	399,9	81,0	340,0	76,3
Февраль	365,8	74,1	418,3	93,8
Март	383,1	77,6	398,1	89,3
Апрель	392,5	79,6	431,9	96,9
Май	424,5	86,0	464,9	104,3
Июнь	427,9	86,7	447,9	100,5
Июль	404,7	82,0	405,2	90,9
Август	349,9	70,9	333,1	74,7

По данным Минэкономразвития России.

Однако Российская Федерация - огромная страна с площадью 17 151 тыс. кв. километров и богатыми природными ресурсами, не всегда играла роль сырьевого придатка. В истории России были периоды, когда наша страна являлась крупным промышленным центром и имела развитую экономику. Главным из таких периодов является XVIII век и начало XIX

века.

Так, например, при Петре I, совершается значительный рывок в развитии промышленности и торговли. Именно в Петровскую эпоху начинается добыча природных ресурсов, строительство фабрик (мануфактур), экономический рост страны. Правитель придерживался политики меркантилизма, и считал, что страна должна достигнуть активного внешнеторгового баланса, т.е. превышения доходов от вывоза товаров над расходами по ввозу товаров в страну. Например, в 1726 году вывоз из России через основные морские порты — Петербург, Архангельск, Ригу — составлял 4,2 млн. руб., а ввоз — 2,1 млн. [8, С. 75]. Кроме того, Петр I поддерживал развитие частного предпринимательства, выдавал деньги на строительство горных, оружейных, суконных, полотняных и других фабрик без процентов. Также вводились крупные таможенные пошлины на импортные товары, для стимулирования их развития внутри страны. Для того, чтобы сырье не уходило за пределы страны, оно облагалось высокими экспортными пошлинами. В итоге, уже к середине 1720-х годов в экспорте большую долю стала занимать продукция мануфактурного производства: уральское железо с демидовских заводов, льняное полотно, канаты, парусина, продукция сельского хозяйства, прекратилась закупка оружия из стран Европы.

Вторая половина XVIII века характеризуется развитием рыночной экономики. Происходит значительный рост в развитии сельского хозяйства, кроме того, в 1775 году Екатерина II издает «Манифест о свободе предпринимательства», вследствие чего произошел рост крупных промышленных предприятий. Получила развитие новая отрасль - хлопчатобумажное производство. В России в конце XVIII века насчитывалось около 2 300 заводов и фабрик. Наша страна занимала первое место в мире по выплавке чугуна, обгоняя Англию, долгое время являющуюся лидером в данной отрасли. В 1754 году были отменены внутренние пошлины, в то время как импортные продолжали расти. В 1786 году экспорт страны исчислялся суммой в 67,7 млн. руб., а импорт — 41,9 млн. руб. Екатерина II придерживалась политики протекционизма. В соответствии с новым протекционистским тарифом 1767 года был полностью запрещен импорт тех товаров, которые производились или могли быть произведены внутри России. Очень высокими пошлинами — от 100 до 200% — облагались предметы роскоши, но на сырье, необходимое для отечественного производства, пошлины были низкие, например, на красители для текстильной промышленности — примерно 6% [8, С. 90].

В начале XIX века сельское хозяйство оставалось главной отраслью экономики, в промышленности 80% приходилось на обрабатывающую. Больше всего развивались текстильная отрасль, металлообрабатывающая, кожевенная. Так, в 1850 г. Россия занимала 5-е место по выпуску хлопчатобумажных тканей. После промышленного переворота в стране начинает развиваться машиностроение. Внешняя торговля России строилась в основном с ориентацией на западноевропейский рынок, на долю которого

приходилось до 90% всего внешнеторгового оборота. Однако после ухода с поста министров Е. Канкрин, Россия стала поддерживать политику фритредерства, были сняты почти все тарифы, стал увеличиваться импорт, а также экспорт сырьевых продуктов. Так, в 1800—1860 гг. импорт увеличился более чем в пять раз: с 40 млн. до 210 млн. [8, С. 115].

А что происходит с экономикой России в настоящее время? Какие основные направления деятельности российских компаний? Для наглядности обратимся к данным из рейтинга РБК 500, представленным ниже в таблице 2.

Из данной таблицы видно, что большая часть крупнейших российских компаний занимается сырьем, и помимо этого относится к государственным.

Таблица 2 – Компании, являющиеся лидерами российского бизнеса в 2015 году, сгруппированные по выручке [1]

	Компания	Специализация	Статус	Выручка в 2014г, млрд. руб.
1	«Газпром»	Нефть и газ	государственная	5 477,278
2	ЛУКОЙЛ	Нефть и газ	частная	4 718,371
3	«Роснефть»	Нефть и газ	государственная	3 681
4	Сбербанк России	Банк	государственная	2 155,3
5	«Российские железные дороги»	Железнодорожный транспорт	государственная	1 796,16
6	ВТБ	Банк	государственная	989,2
7	«Сургутнефтегаз»	Нефть и газ	частная	874,596
8	«Магнит»	Розничная торговля	частная	763,527
9	«Российские сети»	Электроэнергетика	государственная	759,608
10	«Интер РАО»	Электроэнергетика	государственная	741,101
11	«Транснефть»	Трубопроводный транспорт	государственная	694,568
12	X5 Retail Group	Розничная торговля	частная	633,873
13	«Росатом»	Атомная промышленность	государственная	618,3
14	Группа «Мегаполис»	Дистрибуция табачной продукции	частная	506,961
15	«Евраз»	Черная металлургия	частная	501,833
16	«Татнефть»	Нефть и газ	государственная	476,36
17	Газпромбанк	Банк	государственная	456,437
18	ГМК «Норильский никель»	Цветная металлургия	Частная	447,412
19	АНК «Башнефть»	Нефть и газ	государственная	438,247
20	«Мобильные телесистемы»	Телекоммуникации	Частная	410,758

Кроме того, из 500 крупнейших российских компаний в стране находятся 143 дочерних предприятий иностранных фирм с доходами от 15 млрд. руб. в год. А вот российская экономика на сегодняшний день выглядит так: 109 компаний занимаются нефтью, газом и металлами, 12 – лекарствами, и только одна - пошивом одежды [1]. Первое же место из

самых прибыльных российских компаний занимает «Сургутнефтегаз».

С учетом изменений, происходящих в мировой экономике, меняются и торговые партнеры России, список которых отражен ниже в таблице 3. Если в 2014 году большая часть экспорта была направлена в страны ЕС, (преимущественно в Нидерланды), то, в 2015 году главным партнером стала Китайская Народная Республика (КНР).

Таблица 3 - Основные торговые партнёры России в 2014 году, млн. долл. США [5]

Экономические блоки стран	Общий оборот	Экспорт	Импорт	Торговый баланс	Доля, %
Весь Мир	189 322,9	122690,3	66632,7	56 057,6	100,0
ЕС	94 106,2	66 442,9	27663,4	38 779,5	49,7
АТЭС	48 508,6	24 289,3	24219,3	70,0	25,6
СНГ	24 028,6	16 460,7	7 567,8	8 892,9	12,7
ЕВРАЗЭС	12 702,0	8 460,3	4 241,7	4 218,6	6,7
ТС	12 038,0	7 819,7	4 218,3	3 601,4	6,4

По данным таможенной статистики, торговый оборот с Китайской Народной Республикой в 2014 году вырос на 2,2% и составил 21 654 млн. долл. США, при этом экспорт российских товаров в Китай вырос на 7,9%. Вторым внешнеторговым партнёром РФ являются Нидерланды, с оборотом в 17 952 млн. долл. США, третьим – ФРГ, с оборотом в 17 млрд. долл. США [5].

В структуре несырьевого экспорта решающую роль играет экспорт нефтепродуктов. Так, например в 2013 г. он составил 109,4 млрд. долл. США (33,7% общего несырьевого экспорта), 52,8% экспортировалось в страны Западной Европы [5].

По данным министерства экономического развития, именно топливно-энергетический комплекс может на 26% увеличить долю несырьевого экспорта страны [2]. Кроме того, 30 января 2015 г. в Правительство Российской Федерации было внесено распоряжение об утверждении «Основных направлений развития экспорта на период до 2030 года». Данный программный документ направлен на увеличение объемов экспорта продукции глубокой переработки сырья, современных материалов и готовых изделий с улучшенными свойствами; развитию экспорта технически и технологически сложной продукции, а также увеличению экспорта наукоемких и интеллектуальных услуг.

В завершение отметим что, экспорт России зависит от нефтегазового сектора. Для того, чтобы слезть с «нефтяной иглы» нашей стране необходимо пересмотреть экономическую политику, придерживаться политики меркантилизма, стараться как можно больше производить самостоятельно, чтобы не быть настолько зависимыми от иностранных государств. Для того, чтобы сырье не уходило за пределы страны, нужно его облагать высокими экспортными пошлинами. Правительству следует поддерживать мелкое предпринимательство, снизить пошлины внутри страны и увеличить таможенные пошлины на импортные товары, для

стимулирования их развития на внутреннем рынке. Однако реализации всего комплекса предлагаемых нами мероприятий необходимо жесткое антимонопольное регулирование со стороны государства.

Использованные источники:

- 1 Официальный сайт журнала РБК [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://rbcdaily.ru/magazine>. - 23.09.2015.
- 2 Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://economy.gov.ru/mines/main>. - 05.02. 2015.
- 3 Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.minfin.ru>. - 01.01.2015.
- 4 Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru>. - 01.01.2015.
- 5 Официальный сайт Федеральной таможенной службы РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.customs.ru>. - 09.07.2015.
- 6 Ратьковский, И.С. История Советской России: учебник/ И.С. Ратьковский, М.В. Ходяков. - СПб.: Ланб, 2001. - 416 с.
- 7 Тимошина, Т. М. Экономическая история России: учеб. пособие / Т. М. Тимошина. - М.: Юстицинформ, 2009. — 424 с.
- 8 REGNUM - информационное агентство [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://regnum.ru/news/1560515.html>. - 13.08.2012.

*Зинцова А.С., к.ф.н.
доцент*

*кафедра социально-гуманитарных дисциплин
Муромский институт (филиал)*

*Владимирский государственный университет имени Александра
Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»*

ОРГАНИЗАЦИЯ ШКОЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ТУРИЗМА

Актуальность темы заключается в том, что для современного подрастающего поколения, в возрасте от 10 до 17 лет, главным в путешествии является не только получение новых знаний, но и процесс развлечения. В решении этой задачи важнейшая роль отводится расширению кругозора детей, чему помогают поездки по Владимирской области и по стране в целом. Владимирская область предоставляет для получения знаний практически неограниченные возможности. Здесь огромный выбор музеев, церквей, монастырей, мест отдыха.

Во Владимирской области есть большее количество мест, где можно организовать экскурсию для школьников. Ученики ездят по разным городам и получают знания, необходимые, для учебы и личностного развития. В области насчитывается более 20 городов, но не во всех есть достопримечательности, которые будут в полной мере интересны и актуальны для школьного возраста.

Во Владимирской области больше всего развит культурно-познавательный вид туризма, который очень интересен для детей, так как

для данной социальной группы экскурсии содержат воспитательные и увлекательные методики подачи информации.

Экскурсовод дает обзорную - вводную информацию, используя материалы из уже знакомых детям произведений, стихотворений, исторических фактов.

Однако во Владимирской области есть большой потенциал к развитию не только культурно-познавательного туризма, но и производственного. В каждом городе есть свои заводы и предприятия, которые могут посетить школьники в процессе экскурсии.

Например, в Лакинске дети увидят: Лакинское производственное предприятие «Лакинского пива», минеральной воды «Ундольская»; ООО «ВАН»; Фирму «Анаком».

Город Покров представлен: ООО «Крафт Фудс Рус»; ООО «Покровский ЗЖБИ»; Ювелирный завод «Золотые Купола».

В Муроме школьники увидят: Муромский Приборостроительный завод; Муромский Фанерный завод; Муромский Стрелочный завод; Муромский Машиностроительный завод; Муромский Радиозавод; Муромэнергомаш.

В Александрове школьники смогут посетить: Завод «Арсенал»; ЗАО «Телекс»; Завод турецкой компании VESTEL; «Рекорд-Док-Маркет».

В Суздале дети смогут сходить на экскурсию на предприятия: дети смогут сходить на экскурсию на предприятия: «Цех сувениров города Суздаль»; Завод по производству медовухи; Молочный завод; Хлебокомбинат; Кондитерский завод.

В Гусь-Хрустальном школьники посетят: ОАО «Гусевской Хрустальный Завод»; ООО "СИНКРИС"; ООО Завод «Кварц» (производство прочих основных неорганических химических веществ); ОАО «Армагус»; ООО «Гусар»; ЗАО «Мясокомбинат»; ОП ПУ ООО «ПромСИЗ».

В городе Меленки дети смогут увидеть: Елатомский приборный завод. (Изделие и сбыт медицинского назначения); Литмаш-М (Выпуск литых изделий на основе чугуна, не имеющих аналогов в России); Консервный завод (производство консервов); Хлебный завод.

В Камешково туристы посетят: ОАО «Камешковский механический завод», «CATERPILLAR».

В Коврове школьникам проведут экскурсии на: Завод имени Дегтярёва; ОАО «Ковровский Электромеханический завод»; ООО «Контейнекс-Монолит».

В Гороховце дети увидят: ООО «РУСТЕХНОТРАНС»; ООО "ГАЛЬВАНИКА-ГСЗ".

Во Владимире школьники туристы смогут посетить предприятия: Владимирская ТЭЦ-1; ОАО «Владимирский химический завод»; ОАО «Владимирский моторо-тракторный завод»; ОАО «Владимирский электромоторный завод»; ОАО «Владимирский завод «Электроприбор»; ОАО «Автоприбор»; ОАО «НИПТИЭМ». Если говорить о Владимирской области, то промышленный туризм развивается, но очень медленно. Скорей

он имеет некую узкую направленность, так рассчитан на школьников и студентов, а также на группы рабочих, которым интересен процесс производства. Просто так никто не сможет попасть на предприятие, так как конкретно для одного человека не будут делать экскурсию, а предложат подождать, когда будет набрана группа. Это не очень удобно. Промышленный туризм в первую очередь интересуется те предприятия, которым есть, что предложить туристам.

Следовательно, промышленность Владимирской области разнообразна. Коллективы предприятий прилагают все силы к тому, чтобы выпускать больше высококачественной продукции, умножают традиции славных владимирских умельцев. А туризм, помогает продвигать производство во Владимирской области и в своем русле. Организованные экскурсионно-производственные туры для школьников, показывают, как работают предприятия, помогают определиться школьникам с выбором профессии, наглядно показывая пример как живет и работает то или иное производство. Ведь образование и производство тесно связаны между собой.

Экскурс предприятий легкой промышленности обеспечит рост новой рабочей силы, даст возможности существенного улучшения финансового состояния, повышения рентабельности производства, расширения инвестиционного потенциала.

Экскурсионно-производственный туризм может служить инструментом для маркетинга территории, системного сотрудничества местных сообществ по продвижению их интересов, с целью привлечения инвесторов и работников производства в дальнейшем. Так как экскурсии будут проводить для школьников, а они очень непоседливы и нетерпеливы, самым действенным способом для привлечения их внимания является игра. Таким образом, они запомнят больше информации и останутся в хорошем настроении.

- Игра «Кто больше запомнит»
- Игра «Картинки»

Для обслуживания школьников можно использовать любые транспортные средства, с соблюдением норм комфорта и безопасности.

Для передвижения по Владимирской области больше всего подойдет автобус.

Длительность туристского маршрута определяется возрастными и физиологическими, психологическими особенностями школьников, а также природно-климатическими условиями.

Важным компонентом являются организационные моменты начала и проведения экскурсии. Отдых детей связан с высоким риском травматизма и заболеваний. Именно поэтому медицинское страхование является неотъемлемой частью организации детского туризма. И в случае получения травмы, заболевания, недомогания или по любым другим причинам, подпадающим под действие медицинского страхования, ребенок должен немедленно поставить в известность руководителя группы. Тот, в свою очередь, обязан принять все необходимые меры для оказания ребенку

медицинской помощи и незамедлительно обратиться в страховую компанию, а также сообщить турфирме и родителям о случившемся. Такая ответственность должна быть зафиксирована в договоре с сопровождающим.

Использованные источники:

1. Емельянов, Б.В. Экскурсоведение: учебник/ Б.В. Емельянов. – М.: Советский спорт, 2010. – 250 с.
2. Игнатьева И. Ф. Организация туристской деятельности. Учебное пособие. - Санкт-Петербург: Питер, 2014. - 448 с.
3. Квартальнов В.А. Туризм. Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 320с.
4. Классификация экскурсий. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lektsii.net/1-83979.html>.
5. Методика организации экскурсии для школьников. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://musobr.wordpress.com>.
6. Официальный сайт Российского союза туристической индустрии. [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://www.rostourunion.ru/>.
7. По городам Владимирской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.voyagevladimir.ru/index.php?id=66&Itemid=60&option=com_content&view=article.
8. Рекомендации по экскурсионному обслуживанию. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ligaeks.org.ua/liga3/p3.5.html>.
9. Туризм и отдых во Владимирской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vskazku.com/thread-111-1-1.html>.

*Зинцова А.С., к.ф.н.
доцент*

*кафедра социально-гуманитарных дисциплин
Муромский институт (филиал)*

*Владимирский государственный университет имени Александра
Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»*

ОСОБЕННОСТИ И ТЕХНОЛОГИЯ ОРГАНИЗАЦИИ АГРОТУРИЗМА ТУРИЗМА ВО ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Процесс урбанизации городов, мода и социальные и экономические отношения изменили социально-хозяйственную жизнь на селе. Происходит активное снижение численности сельского населения с 2000 года сократилась на 2,3 млн. человек и составила на 1 января 2014 г. 37,1 млн. человек [3].

Развитие агротуризма как формы несельскохозяйственной деятельности приведет к выращиванию чистых продуктов и их обработке (создание производств) на этой же территории, что позволит привлекать трудоспособное население и открытие собственного малого бизнеса, поднимет общий региональный статус, возродит и распространит народную культуру, ценности жителей этого региона. Наряду с данными положительными факторами развитие и внедрение агротуризма привлечет внимание коренных жителей и туристов к экологическим вопросам

воспитания, образования и сохранения окружающей среды.

Сельский туризм включает многие виды деятельности: научно-познавательную, приключенческую, хозяйственную и т.д. В данные виды могут быть включены как семья, отдельные туристы или группы туристов. Большое количество туристов может отрицательно повлиять на экологию и ландшафт, и взаимопонимание принимающей стороной.

В целом если оценивать экологическое, культурное состояние во Владимирской области благоприятное для развития сельского туризма.

Администрацией Владимирской области был разработан «Реестр объектов экологического туризма и экомаршрутов Владимирской области», где отражены многочисленные объекты экологического туризма, включая ООПТ, экомаршруты, парки, средства размещения, событийные мероприятия и другие ресурсы экотуризма по всем районам области. Однако важно отметить, на развитие сельского туризма в значительной мере оказывает влияние отсутствие правовой основы данной отрасли туризма в России. Кроме этого, существуют проблемы низкого уровня ресурс обеспеченности жителей деревень, которые хотят развивать агротуризм на своем участке, уменьшение количества трудоспособного населения в сельской местности, и желания молодежи оставаться в деревнях, не информированность жителей сельской местности о существующей отрасли туризма и опыте работы в сельском туризме, отсутствие квалифицированных сотрудников и системы поддержки агротуризма.

Для решения этих проблем, можно взять примеры других стран и востребованными моделями агротуризма могли бы стать:

1. Строительство сетевых агротуристических комплексов в виде малого бизнеса на основе уже имеющихся ресурсов в сельской местности: дома, развлечения, хозяйства, что должно побуждать местные власти поддерживать развитие агротуризма.

2. Возрождение народного образования и взаимообогащения, а также историко-культурного образа деревни, усадеб, дворцов принадлежащим различным эпохам.

3. Строительство специальных агротуристических объектов, которые ориентировались бы на определенный объект.

4. Строительство сельскохозяйственных парков, в виде агротуристических комплексов, которые будут выполнять функцию как выставочного центра, также туристического комплекса и кроме этого еще, и заниматься пропагандистской деятельностью, научной, исследовательской, производственной и при этом совмещать все с обслуживанием туристом-питанием и проживанием. Данные модели могли бы найти свое применение на территории РФ, если бы учитывались определенные условия и факторы в общей стратегии развития сельского туризма. Современный агротуризм не базируется на сетевом принципе, а большой интерес инвесторов представляет единый большой агротуристический комплекс, находящийся в собственности частных лиц. К примеру: заповедные места, этнические комплексы, тематические парки и т.д. Осуществление таких проектов

оказывается не только экономически выгодным, но и может решить социальные проблемы, которые в последние время привлекают к себе внимания. Хотим мы того или нет, но надо смотреть правде в глаза и там можно увидеть, что государство и народ отдаляются друг от друга. Они стали разными, термин патриотизм утратил свое значение, молодежь больше не интересуется историей страны и ее культурой. На сегодняшний момент села находятся в плохом состоянии, ведь нет никакой поддержки, там почти нет рабочих мест, поэтому происходит большой отток в города, некоторые спиваются. Решение таких проблем требует поддержки со стороны государства и местной власти. Примером нового сельского тура во Владимирской области является тур «Суздальское подворье», рассчитанный на 15 человек, познакомит с уникальными ценностями исторической культуры Суздаля, его ландшафтными среднерусскими особенностями природы, лучшими старинными секретами приготовления еды из экологически чистых продуктов.

Использованные источники:

1. Ассоциация экологического туризма. Что такое экотуризм. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ecotourism-russia.ru/eshche_odna_vnutrennjaja/
2. Биржаков М. Б. Введение в туризм. – СПб.: Издательский Торговый Дом «Герда», 2010 – 192 с.
3. Докипедия: Распоряжение Правительства РФ от 2 февраля 2015 г. N 151-р
4. Храбовченко, В.В. Экологический туризм. Учебно-методическое пособие. - М.: Финансы и статистика, 2008. - 208 с.
5. «Экотуризм - 2015». Экологический туризм. География туров. Технология разработки, организации и проведения экологических маршрутов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.geograf-tur.ru/news.705471.html>

Зиотдинова А.Б.

магистр

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

МЕТОД ОПРОСА В СОЦИОЛОГИЧЕСКОМ ИССЛЕДОВАНИИ

Аннотация: В статье рассмотрен один из самых распространенных методов сбора социологической информации – метод опроса. В основу написания статьи были положены эмпирические данные, полученные в Дюртюлинском районе в ходе проведения социологического исследования, результаты которого уже нашли практическое применение.

Ключевые слова: социологическое исследование, опрос, анкетирование, объективная информация.

Мир, в котором мы живем, динамичен, и изменения в нем происходят стремительно, причем гораздо стремительнее, чем в любую из предшествующих исторических эпох. Осмысление этих изменений, а также

анализ социального опыта, усложняющегося по мере развития общества, и составляет суть социологического знания, которое столь же многогранно и неоднородно, как и само общество. На основании познанных закономерностей, формируются теории и концепции, позволяющие находить способы решения социальных проблем и составлять прогнозы развития общества [1, с. 4].

Метод опроса является самым распространенным методом сбора информации, предусматривающий письменное или устное обращение к респондентам. В социологии 90% всей получаемой информации приходится на этот метод. Опрос, проводимый в письменной форме, называется *анкетированием* – это самый распространенный метод сбора информации о человеческой субъективности, т.е. о мыслях и чувствах людей, их мнениях и настроениях, жизненных планах. Опрос про [2, с.18-19].

Многие считают опрос самым простым и доступным методом сбора первичной социологической информации. И в этом утверждении есть значительная доля истины. Оперативность, простота, экономичность этого метода делают его популярным и приоритетным по сравнению с другими методами социологических исследований. Однако эта простота и доступность нередко являются кажущимися. Вся проблема состоит не в проведении опроса как такового, а в получении его качественных данных. Для этого необходимы определенные условия, соблюдение определенных требований. Соблюдение указанных требований и их значимость во многом предопределяются видами опросов. Различают два основных вида опроса: анкетирование и интервью, каждый из которых имеет свои разновидности [2, с.68-70].

Рассмотрим пример осуществления социологического опроса.

Во время прохождения практики с 23 июня по 6 июля 2014 года в МУ Управлении сельского хозяйства Администрации муниципального района Дюртюлинского района РБ был проведен опрос населения района возраста от 20 до 25 лет об эффективности деятельности местных органов Дюртюлинского района (рисунок 1). Опрос был создан с помощью конструктора тестов Online Test Pad [3]. Для проведения этого опроса были представлены следующие критерии оценки:

1. Деятельность Администрации в сфере здравоохранения;
2. Транспортные услуги;
3. ЖКХ;
4. Образование;
5. Охрана окружающей среды;
6. Культурно-массовые мероприятия



Рисунок 1 Оценка эффективности деятельности Администрации муниципального района Дюртюлинского района Республики Башкортостан
 Результаты опроса были представлены заместителю главы администрации и приняты на рассмотрение.

Сегодня в Дюртюлинском районе строятся новые жилые дома,

молодежные центры, был произведен ремонт дорог, также планируют строить новую детскую поликлинику.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в настоящее время данный метод популярен и приоритетен по сравнению с другими методами социологических исследований, так как особенности метода социологического опроса заключается в оперативности, простоте и экономичности, а также данный метод позволяет получить относительно дешевую и объективную информацию.

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Практикум по социологии /Ф.А. Игебаева. – Уфа: Башкирский ГАУ, 2012. – 128с.
2. Игебаева Ф.А. Социология: Учебное пособие – М.: ИНФРА-М, 2012. – 236с.
3. Волков Ю.Г. Социология: учебник. – М.: КНОРУС, 2011. – С.320.
4. Сайт Online Test Pad [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://onlinetestpad.com/ru-ru/Default.aspx>

Зюзина Н.Н., к.э.н.

доцент

Кобзева А.А.

студент 5 курса

направление Менеджмент (МА)

Липецкий филиал

Финуниверситет

ВИРУСНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ VIRAL MARKETING TOOL AS INNOVATIVE PRODUCT PROMOTION

Ключевые слова: современные технологии, распространение, вирусный маркетинг, небольшие затраты, сложность контроля, увеличение спроса.

Keywords: modern technology, distribution, viral marketing, small cost, complexity control, the increase in demand.

Аннотация: В данной статье рассмотрен один из наиболее популярных видов маркетинга – вирусный маркетинг, который позволяет сократить затраты и увеличить спрос на продукцию.

Annotation: In this article, we consider one of the most popular types of marketing - viral marketing, which allows to reduce costs and increase the demand for products.

Важность использования маркетинга для предприятий любой сферы экономики неоспорима. В маркетинговой деятельности организации одним из наиболее важных элементов является построение и реализация маркетинговой стратегии. Добиться успешного эффекта от использования стратегии маркетинга можно только при условии существования

современного устойчивого и стабильного рынка.

В XXI веке современные технологии представляют собой одну из определяющих и важнейших концепций развития маркетинговой среды предприятия. Интернет, интерактивный маркетинг, беспроводные средства, широкополосная сеть и интерактивное телевидение являются результатом технологических, инновационных прорывов, которыми пользуются маркетологи и получают необходимые нормы прибыли.

Среди всех этих способов продвижения товаров, большую популярность в области наиболее прогрессивных участков рынка стал набирать один из самых новейших – вирусный маркетинг. Данный метод предусматривает собой совокупность различных методов распространения сообщений о товарах, услугах через непосредственных получателей информации. Человек, получив информацию, распространяет в кругу своего общества, те распространяют в своем кругу дальше. Причем общество воспринимает это как досуг и развлечения, а вовсе не как рекламу.

Вирусный маркетинг имеет много общего с обычным вирусом, он также заражает человека общающегося с распространителем информации (вируса). Маркетинговое сообщение распространяется в геометрической прогрессии, так как информированный начинает выступать в роли нового распространителя, тем самым получается, где был 1 там уже их 7.

Особенность вирусного маркетинга заключается в том, чтобы люди добровольно рассказывали информацию только потому, что она им нравится и полезна. Данного результата можно достичь только благодаря сформированному содержанию, которое способно привлечь новых получателей данных за счет творческой, яркой, необычной идеи.

Информация может быть представлена в различных видах видеоролики, фото, флеш-игры или обычный текст.

Вирусный маркетинг имеет большое количество преимуществ и незначительное количество недостатков!

Преимущества вирусного маркетинга:

1. Самое главное преимущество состоит в малых затратах времени и денег. Надо только понять, какую информацию создать и как правильно ее преподнести, чтобы пользователи действительно захотели распространять.

2. Еще одним преимуществом является повышение доверия людей к товару (услуге) из-за того, что они узнают о нем не через рекламу, а напрямую от друзей и знакомых, которым они доверяют.

3. Последним преимуществом из рассматриваемых является возможность легкой проверки того, насколько рекламная компания оправдывает себя и насколько полезным для пользователей является товар (услуга).

Недостатки вирусного маркетинга:

1. Первым недостатком можно выделить - сложность контроля над явлением вирусного маркетинга. Довольно сложно контролировать то или иное мнение пользователей. Одно неверно сформированное мнение окажет

эффект явно противоположный ожидаемому.

2. Однако наиболее существенным недостатком надо отметить тот факт, что после применения вирусного маркетинга повышение спроса имеет относительно непродолжительное время и затем вновь снижается до минимума.

Эффект от вирусного маркетинга достаточно велик, так как в результате оказывается, что его воздействие превосходит затраты на подготовку маркетинговых мероприятий и их осуществление. Грамотно сформулированное содержание маркетингового сообщения получает массовое распространение подобно «вирусу».

Внедрение вирусного маркетинга на современном рынке возможно при помощи следующих правил:

- определение реальных целей и сроков вирусных кампаний; четкое понимание потребностей и нужд потенциальных клиентов;
- использование наиболее мало затратных способов, ведь творчество с изюминкой является лучшей заменой большим денежным вложениям; интрига потребителей.

В компаниях, которые стремятся достичь успеха, применение прогрессивного вирусного маркетинга в современной деятельности, начинает постепенно приобретать обыденный характер. Данный вид маркетинга по своей сути является не только эффективным, но и доступным, так как его успех в первую очередь основывается на неординарном творческом замысле маркетингового послания, а также вирусный маркетинг не связан с большими затратами.

Правильно сформированная маркетинговая стратегия приведет к увеличению спроса на рынке, что в дальнейшем будет способствовать получению установленной нормы прибыли. В каждой организации современные методы маркетинговой деятельности становятся их ядром. Постоянные изменения во внешней среде создают почву для инноваций, поэтому необходимо искать новые способы удовлетворения нужд потребителя.

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие [Текст] // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2012. – 65 с.
2. Юдин О.И. Поведение потребителей и вирусный маркетинг [Текст] // О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2011. – 6 с.

*Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент
Колычева М.О.
студент 5 курса
направление Менеджмент (МА)
Липецкий филиал
Финуниверситет*

**ПОДБОР АКТУАЛЬНОГО ВИДА РЕКЛАМЫ И ЕГО
ЭФФЕКТИВНОСТЬ
SELECTION OF UNIQUE TYPE OF ADVERTISING AND ITS
EFFECTIVENESS**

Ключевые слова: реклама, рекламный ролик, телевидение, сайт, WEB-страница, Интернет, наружная реклама, печатные издания.

Keywords: advertising, promotional video, TV, website, WEB-page, the Internet, outdoor advertising, print media.

Аннотация: В статье рассмотрено несколько видов рекламы и подчеркнуты достоинства и недостатки каждой из них.

Annotation: The article describes several kinds of advertising and the advantages or disadvantages of them.

Получение наибольшей прибыли практически невозможно без хорошей рекламы, особенно в современном мире, где реклама заполонила улицы городов, WEB-страницы в интернете, газеты, телевидение и прочие объекты и источники, с которыми человек сталкивается ежедневно.

Не стоит экономить на рекламе или ставить ее на задний план, так как именно она поможет предприятию или фирме занять лидирующие строчки на рынке. Но, прежде чем выделить целое состояние на рекламу, стоит определить, какой из ее видов подходит конкретно Вам, и где Ваша реклама будет доступна именно потенциальному клиенту, а не просто наибольшему количеству людей.

В статье рассмотрено несколько видов рекламы и подчеркнуты достоинства и недостатки каждого из них.

Первый и самый привычный для нас метод: подача рекламного ролика на телевидение. Телевизионная реклама охватывает большое количество телезрителей различных возрастов и интересов, а также является одним из самых надежных методов донесения информации до потенциальных клиентов. Этот метод достаточно затратный и сложный в подготовке, но вполне может принести положительный результат. Главное преимущество данного метода – ориентирование на зрительную и звуковую память человека. Многие рекламные агентства используют актуальный в наше время метод рекламы – абсурдный, создавая нелепый рекламный ролик с запоминающимся слоганом или звуковым сопровождением, которые, отложившись в памяти человека, ненавязчиво заставляют его купить тот или иной продукт или воспользоваться новой услугой. Существенным недостатком подобного метода является отсутствие ориентированности на

конкретный сегмент людей, которые могли бы в будущем стать клиентами данной организации. Так, например, рекламу о низких процентах на ипотеку будут смотреть как взрослые люди, так и дети дошкольного возраста, для которых данный ролик не несет никакой полезной информации.

Второй и не менее популярный метод – реклама в сети Интернет. Этот вид включает в себя как создание собственной WEB-страницы предприятия или фирмы, так и подачу рекламы на другие сайты или поисковые системы. Каждая уважающая себя организация имеет свою WEB-страницу в сети Интернет. Она должна не только быть привлекательной по дизайну, но и максимально отображать всю интересующую потенциального пользователя информацию. Например, указание на сайте цен товаров или услуг поможет пользователю сразу определиться, соответствует ли данное предложение его финансовым возможностям. В случае положительного решения, такую страницу можно добавить в «закладки» и всегда иметь в виду. Следует помнить, что перегрузка сайта лишней информацией не произведет на пользователя хорошего впечатления, а, наоборот, оттолкнет его. К примеру, если человеку необходимо найти хорошего репетитора, то это вовсе не означает, что его интересует, чем предложенный кандидат увлекался в детстве. Не лишним будет и присутствие формы обратной связи наряду с указанием контактных данных, что позволит пользователю лишней раз не набирать телефонный номер в случае, если организация не отвечает на звонки, а просто дожидаться, пока ему позвонят. Полезно будет максимально кратко рассказать о своей организации, подчеркнуть все ее достоинства и преимущества перед конкурентами. Обязательно следует поместить на WEB-страницу свое портфолио, если вид деятельности позволяет это сделать. Это поможет избежать негативного результата для клиента. Конечно же, не меньшее влияние на потенциального клиента оказывает и внешний вид сайта. Аналогично текстовой информации, дизайн должен быть упрощенным и ненавязчивым. Однозначно говорить о цветовой схеме, конечно же, нельзя, ведь это – дело вкуса каждого человека. Однако определенно можно сказать, что минимализм будет приятным для всех и поможет сконцентрироваться на полезных аспектах, освещенных на WEB-странице, а не на лишних картинках, зачастую не имеющих никакого отношения к деятельности организации.

Реклама на других сайтах позволит пользователю выбрать среди нескольких аналогичных организаций. Существует множество WEB-ресурсов для подачи объявлений, где пользователь сможет отфильтровать предложенные варианты по заданным им самим параметрам. Положительный эффект приносит контекстная реклама в поисковых системах, когда пользователь, набирая ключевые слова в строке поиска, получает ссылку на сайт Вашей организации. Плюсом данного метода является доступная стоимость и оплата именно переходов по ссылке, а не простого ее отображения на странице. Таргетинг позволяет подстроить отображение рекламы для конкретной аудитории пользователей в зависимости от их возрастной группы, интересов и географического

местоположения.

Недостатком рекламы в сети Интернет может являться только неумение некоторых возрастных групп людей пользоваться компьютерами и прочими мобильными устройствами с доступом в сеть.

В настоящее время все еще остаются востребованными рекламные щиты и различные вывески или баннеры на улицах города. Конечно же, такой вид рекламы не имеет никакого ориентирования на конкретную аудиторию, но в то же время доступен большому количеству людей. Многие мечтают видеть город во всей красе: без рекламных щитов и стендов с афишами, но сами не замечают, как идут в магазин, увидев объявление о скидке на какой-то, возможно, совсем ненужный в данный момент товар. Недостатков у данного метода, конечно же, много. Аренда рекламного щита может оказаться недоступной малому бизнесу в силу своей стоимости, а автолюбителям вовсе не будет полезным постоянное отвлечение на вывески, что может даже привести к ДТП.

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. Основы рекламы. Учебное пособие [Текст]// Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2012. – 98 с.
- 2.. Юдин О.И. Рекламная коммуникация [Текст]// О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2012. – 9 с.

*Зюзина Н.Н., к.э.н.
доцент*

*Старков Е.М.
студент 5 курса
направление Менеджмент (МА)
Липецкий филиал
Финуниверситет*

ОЦЕНКА РЫНОЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ASSESSMENT OF THE MARKET POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

Ключевые слова: рыночные потенциал, оценка предприятия.

Keywords: market potential, business valuation.

Аннотация: Изучая рыночный потенциал предприятий в условиях рыночной экономики, рассмотрены основные методы оценки и его планирования. Дано определение показателя УИРП, а также метода SWOT-анализа.

Annotation: By studying the market potential of companies in a market economy, the basic methods of assessment and planning. The definition of the indicator UIRP, as well as the method of the SWOT-analysis.

В условиях рыночной экономики любой хозяйствующий субъект должен обладать потенциалом, который позволит оставаться ему на плаву. Для определения потенциала предприятия на рынке используют оценку и

планирование экономической деятельности предприятия. Оценка рыночного потенциала предприятия – постоянно осуществляемая функция, позволяющая контролировать как спад, так и рост экономической деятельности.

Под рыночным потенциалом предприятия понимается возможность управлять ресурсами предприятия на различных стадиях производства и развития для эффективного взаимодействия с рыночной конъюнктурой.

Каждое предприятие обладает рыночным потенциалом, однако далеко не каждое использует этот потенциал в полной мощности. Для того чтобы определить уровень использования ресурсов предприятия в конкретный период времени необходимо провести стратегическое планирование деятельности субъекта. Показатель УИРП (уровень использования рыночного потенциала) использует в ходе стратегического планирования потенциал предприятия в рыночной конъюнктуре. Данный показатель может принимать значения в диапазоне от 0% до 100%.

Предмет оценки можно понимать двояко.

1. Оценка предприятия в качестве юридического лица, имеющего на балансе определенное имущество. Такой подход характерен для нашей страны, когда оценка бизнеса предприятия отождествляется с оценкой его имущества.

2. Наиболее распространенное в мире понимание оценки бизнеса: выяснить, сколько стоят не фирмы, имеющие те или иные доходы, а права собственности, технологии, конкурентные преимущества и активы, материальные и нематериальные, которые дают возможность зарабатывать такие доходы. Причем права, технологии и активы могут принадлежать не юридическим, а физическим лицам. Это не лишает их привлекательности в качестве объектов купли-продажи на рынке. Поэтому всегда актуальна проблема их оценки.

Оценка рыночного потенциала предприятия классифицируется следующим образом:

- оценка предприятий, которая может основываться на оценке их имущества по видам стоимости (первоначальной, остаточной, и пр.);

- оценка бизнес-линий (старый русский термин для них — «дело») как совокупности прав собственности, технологий и активов, обеспечивающих с некоторой вероятностью будущие доходы при функционировании в рыночной среде.

В последнем случае можно выделить:

- оценку долей совладельцев предприятия или бизнес-линий;
- оценку индивидуального имущества или бизнес-линий индивидуальных предпринимателей — физических лиц;
- оценку инвестиционных проектов (продуктовых линий);
- оценку совокупности контрактов, обеспечивающих закупочные и сбытовые бизнес-линии.

Для того, чтобы предприятие определила стратегию своей деятельности необходимо оценить пространство, в котором оно будет

существовать, а также основную сферу своей деятельности. Положение предприятия на рынке, уровень производительности, наличие производственных ресурсов, степень стабильности фирмы, система управления, профессионализм и компетентность кадров, инновационная деятельность предприятия – все это является ключевыми философскими ориентирами деятельности экономического субъекта, которые позволяют произвести оценку стратегических альтернатив и его целей.

Для анализа внешней и внутренней среды (микро- и макроуровень) используется SWOT-анализ – выявление сильных и слабых сторон фирмы. При данном анализе, происходит сканирование и выявление тех специфических факторов, которые непосредственно влияют на деятельность субъекта экономики.

На основе данного анализа формируется УИРП, как наиболее перспективное направление для дальнейшей деятельности предприятия. Данный анализ позволяет отсеять самые неподходящие варианты развития и деятельности предприятия. В конечном итоге формируются две – три ключевые стратегии.

Для каждого из вариантов строится прогнозное значение УИРП, которое можно осуществить путем метода экспертных оценок, это позволит выбрать предпочтительную для фирмы стратегию развития в данных условиях и на данный период времени.

Проведение планирования на основе оценки УИРП – уникальная возможность для построения стратегии хозяйствующего субъекта экономики, что позволяет улучшить внутренние и внешние показатели работы предприятия. Подобного рода анализ позволяет изучить его деятельность с точки зрения эффективного использования ресурсов. Метод позволяет оценить каждую сферу внутренней деятельности предприятия, что в дальнейшем позволит четко определить развитие субъекта и оценить эффективность во взаимодействии с рынком.

Использованные источники:

1. Зюзина Н.Н. *Рыночный потенциал предприятия* Учебное пособие [Текст] // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2011. – 101 с.
- 2.. Юдин О.И. *Стратегическое планирование* [Текст] // О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2012. – 7 с.

*Иванов Д.А.
студент
Каримов Д.А.
студент*

*Московский государственный
университет им. М.В. Ломоносова*

УЧЕНЫЙ. ПРАКТИК. ЧЕЛОВЕК. ВКЛАД А.М. ШИТИКОВА В РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО ПРАВА

Нельзя обойти стороной в первую очередь исследовательскую работу Ученого. Так, в свои годы Шитиков А.М. уже подготовил в соавторстве со своим коллегой несколько статей по истории государства и права России³⁹. Огромный успех имели его выступления на заседаниях научных сообществ юридического факультета Московского Государственного Университета им. М.В. Ломоносова⁴⁰.

Кроме того, Шитиков А.М. снискал славу серьезного и добросовестного исследователя науки уголовного процесса. Главным трудом Алексея Михайловича в данной отрасли юридической науки является его курсовая работа на тему «Полнота и независимость правосудия по реформе 1864г. и в наши дни». Работа отличается грамотным и взвешенным анализом рассматриваемых институтов, оригинальностью авторских выводов и серьезной научной глубиной. Успех этой работы сказался и на карьере Шитикова А.М. Так, его наставник, Романов С.В. заметил дарование, разглядел в нем талант и, одновременно, невероятное трудолюбие именно при работе над указанной работой. Это, в частности, поспособствовало становлению авторитета молодого ученого на кафедре уголовного процесса юридического факультета Московского Государственного Университета им. М.В. Ломоносова, трудящегося там сейчас, о чем подробнее рассказано ниже.

На сегодняшний день основу научного интереса Шитикова А.М. составляют, преимущественно, частно-правовые дисциплины. Цивилистическая наука в его лице получает, думается, серьезное основание не переживать за скорость и вектор своего развития. Насколько известно, сейчас Шитиковым А.М. готовится новый фундаментальный труд, которым он, думается, предполагает упрочить свой авторитет в юридической науке⁴¹. Стоит отметить, что ожидания по поводу данного труда только теплые – работы ученого ни разу никого не разочаровали⁴². В контексте реформы гражданского права особенно важен свежий, но при этом взвешенный и мудрый взгляд настоящего Ученого, коим является Шитиков А.М.

Однако, следуя Ломоносовской традиции, Алексей Михайлович не сузил круг своих интересов исключительно частно-правовой проблематикой.

³⁹ Шитиков А.М., Каримов Д.А. «Оценка целей и задач агрессии фашистской Германии против СССР, содержащихся в некоторых ее нормативных и ненормативных актах» // «Экономика и социум» №3(16) 2015.

⁴⁰ Подробнее: <http://law.msu.ru/node/36189>

⁴¹ Новости доктрины гражданского права: обзор за ноябрь 2015 года // СПС КонсультантПлюс

⁴² Раён Б.К. Рецензия на книгу «Тенденции развития ГК РФ» А. Шитикова // Регрессное право в XXI веке, №7, 2014. С. 5-16.

Широко известна организаторская деятельность Шитикова А.М. , осуществляемая им в рамках работы на Юридическом факультете МГУ им. М.В. Ломоносова. Войдя в число сотрудников кафедры уголовного процесса, правосудия и прокурорского надзора, А. М. Шитиков провозгласил, что его приоритетами будет «не только техническая, но и методическая, организационная»⁴³ поддержка деятельности кафедры. На настоящий момент, Алексей Михайлович является важным звеном для успешного функционирования кафедры.

Нельзя не заметить весомый вклад, сделанный А.М. Шитиковым в философию права. Анализируя существующие концепции, Алексей Михайлович не только дополнил, но существенно развил их. Так, Алексей Михайлович, следуя известной максиме «was fällt, das soll man auch noch stossen!»⁴⁴, подверг серьезной критике основные идеи И. Канта⁴⁵, Дж. Локка⁴⁶, Т. Гоббса⁴⁷. Особой известности Шитиков А.М. добился разработав свою концепцию права, в соответствии с которой «право – лишь совокупность интеркоммуникативных систем, строящихся на базовых инстинктах сознания, веры и языка, обретающих свою значимость лишь под влиянием страха, образуемого принудительной силой публичной власти. Признание права, в конечном счете – признание самого себя и своих инстинктов»⁴⁸.

В заключение хотелось бы сказать, что без вклада, сделанного А.М. Шитиковым, современная правовая система, система юридического образования, доктрина в России выглядели бы совсем по-другому.

Использованные источники:

1. Новости доктрины гражданского права: обзор за ноябрь 2015 года // СПС КонсультантПлюс
2. «Новая должность – новые задачи». Интервью с А.М. Шитиковым // Журнал «Московское образование», №4 (4), 2015.
3. Раён Б.К. Рецензия на книгу «Тенденции развития ГК РФ» А. Шитикова // Регрессное право в XXI веке, №7, 2014.
4. Ницше Ф. Так говорил Заратустра. М., 2002.
5. Шитиков А.М. Право в себе // Философия жизни, 2012, № 12.
6. Шитиков А.М. Пустое право против пустой доски: взгляд юриста // Философия жизни, 2014, № 5.
7. Шитиков А.М. Право, сознание, страх. Как их понимать в контексте глобализационных процессов. М.: Альф-пресс.
8. Шитиков А.М. Совсем не страшный: Левиафан Гоббса в двадцать первом

⁴³ «Новая должность – новые задачи». Интервью с А.М. Шитиковым // Журнал «Московское образование», №4 (4), 2015.

⁴⁴ Ницше Ф. Так говорил Заратустра. М., 2002. С. 59.

⁴⁵ Шитиков А.М. Право в себе // Философия жизни, 2012, № 12. С. 5-19.

⁴⁶ Шитиков А.М. Пустое право против пустой доски: взгляд юриста // Философия жизни, 2014, №5. С. 55-57.

⁴⁷ Шитиков А.М. Совсем не страшный: Левиафан Гоббса в двадцать первом столетии // Юридические записки, 2015, №2. С. 76-82.

⁴⁸ Шитиков А.М. Право, сознание, страх. Как их понимать в контексте глобализационных процессов. М.: Альф-пресс. С. 2-3.

Иванова М.С.

студент 2 курса

радиотехнический факультет

Поволжский государственный технологический университет

Россия, г. Йошкар-Ола

ТРАНСФОРМАТОР ТЕСЛА КАК АНАЛОГ ГИДРАВЛИЧЕСКОГО ТАРАНА

В статье рассмотрены режимы работы трансформатора Тесла и гидравлического тарана. Выявлена полная аналогия в принципах их работы.

Ключевые слова: свободная энергия, гидравлический удар, трансформатор Тесла, гидравлический таран.

Ivanova M.S.

student

2 course, radio engineering faculty

Volga State University of Technology

Russia, Yoshkar-Ola

THE TESLA TRANSFORMER AS AN ANALOG HYDRAULIC RAM

The article discusses the modes of operation of the Tesla transformer and hydraulic ram. A complete analogy was identified in the principles of their work.

Keywords: free energy, hydraulic shock, the Tesla transformer, hydraulic ram.

Невозможно представить существование современного общества без электричества, поскольку оно повысило коммуникабельность, позволило ускорить и автоматизировать многие процессы в нашей жизни. Но с его появлением жизнь чрезвычайно усложнилась. В настоящее время на получение энергии уходит более трети мирового бюджета, сжигаются миллиарды тонн угля, нефти и газа, загрязняя атмосферу вредными веществами. Если бы была возможность генерации электричества из свободной энергии, без использования вредных производств и технологий, то многие проблемы были бы решены.

Самым известным разработчиком генератора свободной энергии, а также устройств передачи радиантного электричества признан Никола Тесла.

Данная форма природной энергии может быть получена напрямую из окружающей среды, либо из обычного электричества методом, известным под названием «фракционирование».

Тесла представил уникальную разработку - генератор свободной энергии. Для работы устройства не требовалась внешняя подача топлива.

Между расположенными на разной высоте точками атмосферы Земли имеется разность электрических потенциалов. В среднем вблизи земной поверхности величина изменения потенциала с высотой составляет около 1.3

В/см. В связи с этим Никола Тесла предлагал размещать одну металлическую пластину как можно выше над поверхностью земли, вторую - заглублять в землю. Соединив эти пластины проводниками с противоположными обкладками конденсатора, который можно зарядить. Подсоединив к конденсатору разрядник и первичную катушку, можно настроить разрядник так, что между его электродами произойдет электрический разряд и по катушке потечет ток в одном направлении, который после быстрого разряда конденсатора прекращается, и конденсатор опять начинает заряжаться. Процесс: заряд - разряд - импульс тока периодически повторяется. Если поместить внутрь первичной катушки вторичную многовитковую катушку, один конец которой соединяется с заземленной пластиной, а второй - со сферическим электродом (терминалом) или нагрузкой, то импульс тока в первичной катушке индуцирует во вторичной многовитковой катушке усиленный электрический импульс тока высокого напряжения. Этот процесс представляет собой рациональное использование естественных природных перепадов энергии. Никола Тесла предложил использовать естественный электрический заряд Земли.

Рассмотрим один из самых простых и наглядных для восприятия примеров – гидравлический таран – несложный водоподъемный механизм, который, используя незначительные естественные градиенты потенциала - перепад уровня жидкости (например, от уклона русла реки), поднимает жидкость на высоту нескольких десятков метров без использования двигателя и дополнительной энергии для своей работы.

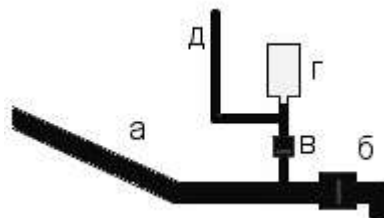


Рис.1

Гидравлический таран в простейшем случае (рис. 1):

- питающая труба (а)
- отбойный клапан (б)
- возвратный клапан (в)
- воздушный колпак (г)
- отводящая труба (д).

В основе работы гидравлического тарана лежит гидравлический удар - резкое повышение давления в трубопроводе, в то время как поток воды мгновенно перекрывается заслонкой. Принцип работы: из водоема под действием естественного гидравлического уклона (градиента напора) при запуске вода по трубе поступает внутрь устройства и вытекает через

отбойный клапан. Скорость потока нарастает, а, следовательно, и его напор и достигает превышающей вес клапана величины. Клапан моментально перекрывает поток, и давление в трубопроводе резко увеличивается - возникает гидравлический удар. Открывает напорный клапан, через который вода поступает в напорный колпак, сжимая в нем воздух, возросшее давление. Давление в трубопроводе падает, напорный клапан закрывается, а отбойный - открывается, и цикл, таким образом, повторяется снова. Воздух, сжатый в колпаке, гонит воду по напорной трубе в верхний резервуар.

Управление временем взаимодействия потока с препятствием - создание коротких динамических импульсов взаимодействия, обеспечивающих образование очень высоких градиентов напора в импульсе, позволяет во много раз усиливать давление, то есть усиливать мощность естественного потока. Коэффициент усиления такого устройства может достигать нескольких десятков раз.

Положив начало использованию естественного электрического градиента потенциала Земли, Никола Тесла спустя столетие после появления гидравлического тарана, создал его электрический аналог - трансформатор Тесла.

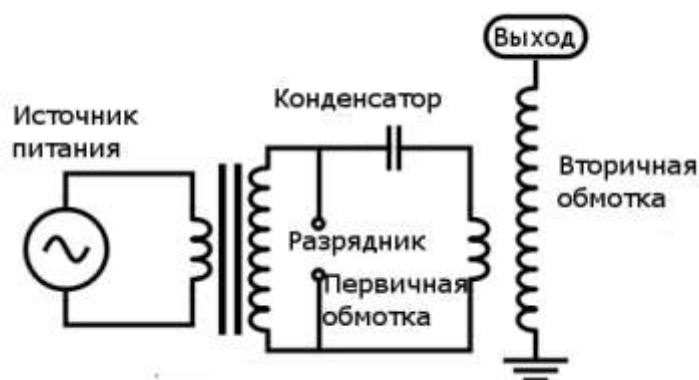


Рис. 2

На рисунке 2 представлен простейший трансформатор Тесла, который состоит из двух катушек (первичной и вторичной), разрядника (прерывателя), конденсатора, тороида и терминала (обозначен как «выход»).

Трансформатор Тесла (рис.2) работает в импульсном режиме. Первая фаза представляет собой заряд конденсатора до напряжения пробоя разрядника, а вторая фаза — генерацию высокочастотных колебаний в первичном контуре. Включенный параллельно разрядник, замыкая источник питания (трансформатор), исключает его из контура, иначе источник питания будет вносить определенные потери в первичный контур и таким образом снижать его добротность.

Итак, сравнив принципы работы трансформатора Тесла и гидравлического тарана, можно убедиться в их полной аналогии:

1. Разрядник - отбойный клапан.
2. Разряд в разряднике - гидроудар.
3. Вторичная катушка - напорный коллектор.

4. Постоянная естественная низкая разность потенциалов между воздушным электродом и землей в первичной цепи преобразуется в кратковременный, но зато высокий электрический потенциал во вторичной цепи. На основе естественной свободной разности потенциалов (градиента напора) получение импульса силы высокой мощности.

Свободная энергия представляет собой не иначе как рациональное использование энергии системы, или иными словами энергии окружающей среды.

Использованные источники:

1. Гидравлический таран [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://khd2.narod.ru/hydrodyn/rampump.htm>. - Заглавие с экрана.
2. Как работает трансформатор тесла на пальцах. Часть 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bsvi.ru/kak-rabotaet-transformator-tesla-na-palцах-chast-1/> . – Заглавие с экрана.
3. Вечный двигатель на магнитах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.13min.ru/nauka/vechnyj-dvigatel-na-magnitax.html>. - Заглавие с экрана.
4. Вечный двигатель [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tainy.net/11354-vechnyj-dvigatel.html>. - Заглавие с экрана.

*Иванова М.С.
студент 2 курса
радиотехнический факультет
Поволжский государственный технологический университет
Россия, г. Йошкар-Ола*

СЧАСТЬЕ ГЛАЗАМИ ИНТРОВЕРТА И ЭКСТРАВЕРТА

В статье представлены результаты исследования, в ходе которого было определено то, что необходимо экстравертам и интровертам для осознания счастья.

Ключевые слова: экстраверт, интроверт, счастье.

*Ivanova M.S.
student
2 course, radio engineering faculty
Volga State University of Technology
Russia, Yoshkar-Ola*

HAPPINESS THROUGH THE EYES OF THE INTROVERT AND THE EXTROVERT

The article presents the results of a research which determined what is needed for extroverts and introverts to realize happiness.

Keywords: extrovert, introvert, happiness.

Доподлинно известно, что каждый человек индивидуален. Если один обожает новые знакомства и шумные вечеринки, то другой предпочитает проводить вечера в одиночестве, сидя в уютном кресле с кружкой чая. Каждый выбирает для себя наиболее комфортную зону существования в зависимости от склада характера и психологических особенностей личности.

С этой позиции различают два типа людей.

Понятия интроверсия и экстраверсия были введены в начале XX века Карлом Юнгом. Данные термины с тех пор активно используются в психологии. Ими определяются типы личностей в зависимости от поведенческих особенностей человека. Рассмотрим, что же означает каждое из понятий.

Интроверт – человек, который получает энергию из собственного внутреннего мира идей, впечатлений и эмоций. С трудом устанавливает контакты с окружающим миром, не склонен к общению. Отличается замкнутостью и созерцательностью. Таким образом, для нормального существования интровертам просто необходимо ограничивать социальные контакты. Однако время, проведенное в одиночестве, должно дополняться периодическими выходами в свет. В противном случае человек потеряет связь с внешним миром и попросту замкнется в себе.

Экстраверт – человек, который заряжается энергией от внешнего мира: от людей, действий, мест и вещей. Отличается общительностью, дружелюбием и энергичностью. С легкостью контактирует с людьми, заводит новые знакомства. Затяжные периоды бездействия, одиночества или общения лишь с одним человеком повергают их в депрессию, лишают смысла существования. Люди такого психологического склада находятся в эпицентре жизненного круговорота. Они просто обожают толпу и всеобщее внимание. Экстраверты сконцентрированы на результатах и твердо идут к поставленным целям. У них попросту нет времени, чтобы заглянуть внутрь себя. Жизнь таких людей можно сравнить с гонкой за новыми эмоциями и впечатлениями.

Учеными было проведено множество экспериментов, направленных на изучение различия между интровертами и экстравертами. Американские ученые пришли к выводу, что экстраверты и интроверты сильно отличаются тем, как их мозг обрабатывает информацию. Полученные результаты объясняют, почему представители одного типа личности предпочитают шумные компании, а представители другого — оставаться дома в тишине и покое.

Специалистам Корнельского университета в Нью-Йорке удалось выяснить: причиной того, что экстраверты и интроверты по-разному ведут себя в одних и тех же ситуациях, служат физиологические различия в работе мозга.

Одно из самых важных исследований пришло к выводу, что экстраверты счастливее интровертов, кроме того, их счастье с годами увеличивается. По предложениям ученых это связано с тем, что экстраверты получают больше удовольствия от социальных взаимодействий.

В то же время ученые задаются вопросом, насколько счастье экстравертов реально. К тому же остается открытым вопрос о том, как каждый из нас определяет и измеряет «счастье».

Был проведен социологический опрос, главной целью которого являлось определение того, что необходимо для осознания счастья

экстравертам и интровертам.

Социологический опрос включал следующие вопросы:

- Кем вы себя считаете – интровертом или экстравертом?
- Счастливы ли вы?
- Что, по вашему мнению, нужно для осознания счастья?

Были опрошены 40 студентов в возрасте 19-20 лет. Итак, полученные данные: 45% студентов считают себя экстравертами, а 55% соответственно интровертами. На вопрос «счастлив ли ты?» утвердительный ответ дали 80% опрошенных. Среди интровертов считают себя счастливыми 82%, а среди экстравертов- 77%.

	Экстраверты	Интроверты
Счастье родных и близких, верные друзья	44,45%	45,46%
Достижение желаемого, уверенность, удовлетворение собой	11,11%	18,18%
Быть любимым/любимой и любить	11,11%	18,18%
Счастье в мелочах	11,11%	18,18%
Каждый по-своему определяет счастье	22,22%	0%

Табл.1

На основании данных, указанных в таблице 1, можно сделать крайне важный вывод: несмотря на то, кем себя считает человек, главным компонентом для осознания собственного счастья является счастье родных и близких ему людей. Окружение верных друзей также играет немаловажную роль в пути к достижению счастья.

Примечателен тот факт, что 10% от числа опрошенных не знали точного определения понятий «интроверт» и «экстраверт», а 40% и вовсе не слышали о существовании данных типов личностей.

Таким образом, несмотря на то, что мозговая деятельность экстравертов и интровертов несколько отличается, данные типы личности во многом сходны, а именно в том, как определяют и в чем видят счастье. Не стоит забывать и о том, что у каждого своё счастье.

Использованные источники:

1. Чем отличается интроверт от экстраверта? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://thedifference.ru/chem-otlichaetsya-introvert-ot-ekstraverta/>. – Заглавие с экрана.
2. Что делает нас интровертами и экстравертами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://whoop.kz/flow/society/chto-delaet-nas-introvertami-i-ekstravertami.html>. - Заглавие с экрана.

Игнатьева Е.В.
студент 4 курса
Карцева Н.С.
ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
Шапагатов С.Р.
студент 2 курса
Перевезенцева Е.Д.
студент 3 курса
Институт финансов, экономики и управления
Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти

ДИАГНОСТИКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы диагностики банкротства предприятия как на ранней стадии, так и при запущенном состоянии дел. Рассматриваются положительные и отрицательные стороны каждого метода по диагностике вероятности банкротства предприятия. Приводится классификация диагностики вероятности банкротства на кризисную и антикризисную.

Ключевые слова: диагностика вероятности банкротства, антикризисная диагностика, кризисная диагностика, детерминированный анализ, классификация методов диагностики кризисного состояния организаций.

Annotation. The article deals with the problem of diagnosis of bankruptcy of the enterprise as at an early stage, and in a state of neglect cases. Consider the pros and cons of each method for diagnosing the likelihood of bankruptcy.

Is a diagnostic classification of the probability of bankruptcy in the crisis and crisis management.

Keywords: diagnosis of probability of bankruptcy, basal wing-diagnosis, diagnosis of the crisis, a deterministic analysis, classification methods of diagnostics of the crisis state organizations.

Диагностикой банкротства называется процесс по исследованию результатов деятельности предприятия с целью выявления кризисных тенденций, которые создают условия для формирования финансовой несостоятельности, причин их образования и оптимальных путей их предотвращения.

Диагностика банкротства - это система финансового анализа, который направлен на обнаружение кризисного развития организации, угрозы его банкротства. Системой анализа финансового состояния организации определяется группа предметов изучения, которые формируют возможное «кризисное поле», представляющее угрозу банкротства. В группу объектов кризисного поля входят следующие показатели:

- 1) показатель ликвидности активов;
- 2) показатель структуры используемого капитала;
- 3) показатель срочности финансовых обязательств;

4) показатель формирования чистого денежного потока по текущей хозяйственной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Предметом исследования всех видов диагностики вероятности банкротства являются результаты деятельности предприятия. Данные результаты отражаются в системе формализованных и неформализованных данных.

Диагностика вероятности банкротства предприятия классифицируется на антикризисную и кризисную диагностику [1].

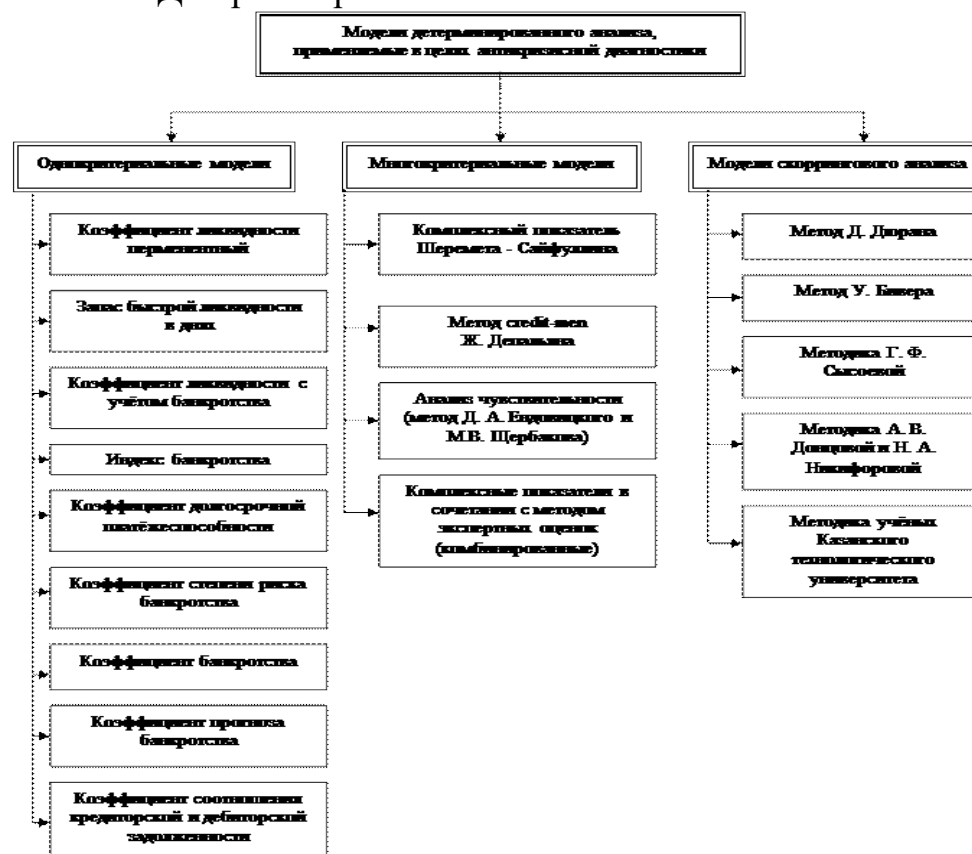
Антикризисная диагностика является исследовательским процессом постоянного и досудебного изучения состояния организации для предвидения и предотвращения возможного кризиса.

Задачи антикризисной диагностики:

- своевременное обнаружение признаков кризиса и их количественное измерение;
- системная оценка деятельности организации для нахождения путей выхода из кризиса;
- определение причин по обоснованию сформировавшегося положения и наиболее рациональных мер по предотвращению их отрицательного влияния на результаты деятельности предприятия.

Наиболее допустимое решение вопроса антикризисной диагностики – это группа методов, которые основаны на детерминированном анализе (Схема 1).

Схема 1. Детерминированный анализ.



Однокритериальные модели помогают выполнить диагностику вероятности наступления банкротства предприятия, основываясь на

локальном параметрическом анализе, то есть при помощи построения детерминированной модели в виде одного относительного частного показателя, который позволяет количественно оценить вероятность банкротства предприятия. Стоит отметить, что данные показатели единообразно подходят к оценке вероятности банкротства, строящейся на основе единой характеристики – ликвидности [2].

Детерминированные методы антикризисной диагностики с применением многокритериальных моделей (комплексных показателей) основываются на том, что деятельность организации – это система взаимосвязанных хозяйственных процессов, которые зависят от множества различных факторов.

Сутью методики скоррингового анализа является классификация организаций по степени риска, отталкиваясь от настоящего значения показателей, которые отражают финансовое состояние предприятия. Значения данных показателей возможно сравнить с нормативными, со среднеотраслевыми или установленными специалистами-экспертами [3].

Еще один вид диагностики осуществляется при оценке вероятности банкротства хозяйствующих субъектов в ходе арбитражного процесса (в суде), на этапе разбирательства дела о банкротстве. Данный вид диагностики является кризисным.

Кризисная диагностика – это исследование сложившегося кризисного состояния предприятия с целью определения возможностей по его преодолению. Кризисной диагностикой решаются задачи:

- оценка масштаба кризиса;
- исследование причин его формирования по бизнес-процессам для выделения точек разрыва жизненного цикла организации;
- определение пути применения наиболее эффективных процедур банкротства с точки зрения законодательства (внешнее управление, финансовое оздоровление, конкурсное производство, мировое соглашение) [4].

В настоящий момент в теории и практике экономических исследований существует огромное количество методов диагностики кризисного состояния предприятий и вероятностей их банкротства.

Данные методы отличаются по области употребления, по составу показателей, по точности диагностирования. Классификация методов диагностики кризисного состояния предприятий в Таблице 1.

Таблица 1. Классификация методов диагностики кризисного состояния организаций.

Признак классификации определяется по таким критериям как	Группы методов диагностирования подразделяются на
формализуемость методических подходов	количественный качественный комбинированный
зависимость результативного и факторного признаков	детерминированный стохастический
состав критериев	однокритериальный многокритериальный
степень участия судебных органов	метод досудебной диагностики метод судебной диагностики
территориальное определение	зарубежный отечественный
статус	авторский законодательно регламентированный
возможность применения на практике сфер деятельности предприятий	обще-рекомендуемый специально ориентированный
степень понятности исходных данных	внутренний внешний
характер получаемых аналитических данных	предсказательный описательный

Следует заострить внимание на том, что некоторые из методов диагностики возможности банкротства заключают в себе целесообразное начало. Однако, существующая проблема по упорядочению процесса применения методик, по необходимости адаптации и уточнения некоторых из них для результативного достижения целей антикризисного мониторинга призывает к их совершенствованию по направленности ликвидации недочетов, но при условии сохранения очевидных преимуществ отдельных подходов [5].

Использованные источники:

1. <http://studopedia.info/2-59351.html>
2. http://www.marketch.ru/notes_on_marketing/accounts_receivable/management_receivables/
3. http://www.e-reading.club/bookreader.php/98788/Ermasova_-_Finansovyyi_menedzhment__konspekt_lekciii.html
4. <http://biznes-prost.ru/metody-upravleniya-debitorskoj-zadolzhennostyu.html>
5. Коваленко О. Г. Управление финансовой устойчивостью предприятия//Карельский научный журнал. 2013. № 4. С. 13-16.

Игнатъева Е.В.
студент 4 курса
Карцева Н.С.
ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
Институт финансов, экономики и управления
Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти

СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ПАССИВНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению банковской деятельности, и одному из ее направлений: пассивным операциям банка. В статье рассматривается сущность такого понятия как пассивные операции, собственный и заемный капитал банка. В статье освещается предназначение пассивных операций в банковской деятельности и их виды.

Ключевые слова: пассивные операции банка, заемный капитал, привлечение средств, собственный капитал, депозит, уставный фонд, ценные бумаги.

Annotation. The article is devoted to the banking activity, and one of its directions: passive operations of the bank. The article deals with the essence of such a thing as a passive operation, equity and debt capital of the bank. The article highlights the equipment of passive operations in banking and their types.

Keywords: passive operations of the bank, borrowed capital, when, attracted funds, equity, deposit charter capital securities.

Банковская деятельность, сконцентрированная на формировании набора источников собственных и привлеченных средств с целью их дальнейшего использования для совершения операций и получения дохода, называется пассивными операциями банка.

Собственный капитал банка является фундаментом для последующего развития банка, а также запасом для покрытия появляющихся в ходе работы банка рисков. Собственный капитал банка создается с помощью внешних источников и внутренних источников. Привлеченные и заемные средства для банка – это временный источник ресурсов. Основную часть ресурсов коммерческих банков составляют привлеченные средства. Привлеченными средствами можно назвать вклады и депозиты клиентов, временно свободные денежные средства на счетах клиентов, долговые ценные бумаги банка, прочие привлеченные средства. Заемные средства коммерческого банка: межбанковский кредит и кредиты НБ РБ [1].

По качественному содержанию пассивы коммерческого банка делятся на две категории: собственный капитал (средства); привлеченные ресурсы от разных клиентов.

Предназначение пассивных операций:

- 1) создание и приумножение собственного капитала;
- 2) привлечение средств для проведения активных операций;
- 3) создание резервных и страховых фондов для возмещения убытков;

- 4) привлечение дополнительных денежных средств с помощью эмиссии ценных бумаг;
- 5) создание условий для оплаты труда и поощрения сотрудников банка;
- 6) организация условий для доходной работы банка с целью обеспечения интересов государства, собственника, в целях развития самого банка, его структуры и т.д.;
- 7) формирование результативной и эффективной системы контроля по уменьшению рисков при совершении пассивных операций, по защите интересов вкладчиков и кредиторов;
- 8) формирование привлекательной процентной политики по пассивным операциям.

Суть пассивных операций – это привлечение разных видов вкладов в рамках депозитных и сберегательных операций, получение кредитов от других банков, эмиссия всевозможных ценных бумаг, а также осуществление других операций, в следствие которых увеличивается объем денежных средств в пассиве баланса коммерческого банка [2].

К пассивным операциям относят: формирование собственного капитала банка; привлечение вкладов (депозитов); открытие и ведение счетов клиентов, в том числе банков-корреспондентов; привлечение межбанковских кредитов, в том числе централизованных кредитных ресурсов; эмиссия собственных ценных бумаг (облигаций, векселей, депозитных и сберегательных сертификатов); операции РЕПО; евровалютные кредиты.

Пассивные операции помогают привлечь в банк денежные средства, уже состоящие в обороте. Новейшие ресурсы образуются банковской системой в ходе активных кредитных операций. Основными видами пассивных операций банка являются депозитные, кредитные и эмиссионные.

В широком смысле депозитные операции являются действиями, направленными на привлечение денежных средств физических и юридических лиц на счета и во вклады.

Размещение денежных средств вкладчиком в банке с целью получения дохода – это депозит (вклад). Только получив лицензию Банка России банк получает право привлечения денежных средств физических лиц.

Главное условие для получения данной лицензии – это вступление банка в систему обязательного страхования вкладов граждан.

В группу депозитных операций входят две разновидности: по привлечению денежных средств клиентов на счета; по привлечению денег во вклады и депозиты.

Депозиты являются для банков главным видом пассивных операций, а также основным ресурсом для проведения активных операций. Также банки привлекают денежные средства в форме кредитов от других банков и Банка России. Выступление банка в роли заемщика - это условие, что кредитные операции являются пассивными [3].

Операции выпуска и размещения собственных ценных бумаг банка для

целей привлечения денежных средств называются эмиссионными пассивными операциями банка. Банки в праве совершать эмиссию долговых (облигаций, депозитных и сберегательных сертификатов, векселей) и долевых (акций) ценных бумаг. В первом варианте формируются заемные средства банка, во втором варианте формируются собственные средства.

Собственными средствами банка называются уставный и другие его фонды, создаваемые для обеспечения финансовой устойчивости деятельности банка, а также прибыль, приобретенная банком в текущем и в прошедшие годы. Состав собственных средств банка: уставный, резервный и другие специальные фонды, нераспределенная в течение года прибыль.

Объем уставного фонда можно увеличить с помощью средств акционеров (пайщиков) банка, собственных средств (резервного и специальных фондов), дивидендов акционеров (пайщиков), прибыли.

Резервный фонд (капитал) нужен для покрытия потенциальных убытков по проводимым банком операциям. Размер его определяется в процентах к уставному фонду. Источник пополнения резервного фонда – это отчисления от прибыли.

Межбанковский кредит – это основной источник заемных ресурсов коммерческих банков, источник средств для поддержания платежеспособности баланса и обеспечения выполнения обязательств.

Механизм межбанковских корреспондентских отношений предусматривает открытие корреспондентских счетов одними банками в других для осуществления платежных и расчетных операций по поручению друг друга.

Межбанковский кредит привлекается с помощью прямых переговоров или с помощью финансовых посредников.

Ценные бумаги, находящиеся на балансе банка и продающиеся с обязательством обратного их выкупа, - это еще один вид привлечения денежных средств. Соглашение РЕПО заключается между банком и предприятием или между банком и другим банком. При желании предприятие вкладывает большую сумму наличных денежных средств на очень непродолжительный срок в ценную бумагу, тем самым совершая сделку об обратном выкупе. У предприятия есть возможность вернуть данную ценную бумагу даже на следующий день, но при этом все равно получить доход. Такого рода контракты становятся значимым путем по привлечению временно свободных средств.

В последнее время быстро набирает популярность межбанковский евровалютный кредит – еще один инструмент по управлению пассивными операциями. Основной формой таких кредитов является межбанковский депозит в евровалюте. Основной валютой международного рынка ссудных капиталов являются евродоллары.

Использованные источники:

1. Кутафьева Л. В. Виды операций коммерческих банков [Текст] / Л. В. Кутафьева // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы II междунар. науч. конф. (г. Москва, октябрь 2013 г.). — М.: Буки-Веди, 2013.

— С. 67-70.

2. Лаврушин О.И. Банки и банковские операции. М.:КНОРУС, 2012. 106 с.
3. Симановский А.Ю. Банковское регулирование: реэволюция (тезисы) // Деньги и кредит. 2014. №1. С. 44-47.

*Игнатьева Е.В.
студент 4 курса
Фролова О.Ю.
студент 4 курса
Шапагатов С.Р.
студент 2 курса*

*Институт финансов, экономики и управления
Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти*

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ РИСКОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Статья посвящена проблеме управления финансовыми рисками на предприятии. В статье рассматриваются такие методы управления финансовыми рисками как: уклонение, диверсификация, страхование, распределение, самострахование и хеджирование, рассматриваются положительные и отрицательные стороны каждого из данных методов.

Ключевые слова: уклонение, диверсификация, страхование, распределение, самострахование, хеджирование, финансовый риск.

Annotation. The article is devoted to the problem of managing financial risks in the enterprise. This article discusses these methods of financial risk management as: avoidance, diversification, insurance, distribution, self-insurance and hedging, are considered positive and negative aspects of each of these methods.

Keywords: avoidance, diversification, insurance, distribution, self-insurance, hedging financial risks.

Максимальное снижение потерь – это основная цель управления финансовым риском. Оцениваются не только сами потери (как правило, в денежном выражении), но также и шаги по их минимизации. Управление рисками можно осуществлять при помощи уклонения, диверсификации, страхования, распределения, самострахования и хеджирования.

Уклонение от риска – это отказ от совершения рискованной операции. Данный метод является самым кардинальным, т.к. для коммерческого предприятия уклонение от риска означает в большинстве случаев отказ от получения прибыли. При использовании этого метода разрабатываются следующие мероприятия, полностью исключающие данный вид финансового риска:

- 1) отказ от совершения финансовых операций с высоким уровнем риска;

- 2) отказ от использования большого объема заемного капитала;
- 3) отказ от использования оборотных активов низколиквидных форм;
- 4) отказ от краткосрочных финансовых вложений временно свободных денежных средств [1].

Уклонение от риска также включает в себя поглощение и лимитирование. Поглощением называется признание ущерба и отказ от его страхования.

К этому методу прибегают только в том случае, если сумма предполагаемого ущерба настолько мала, что ей можно пренебречь.

Лимитированием называется определение конкретной суммы предела (лимита). Оно находит применение при продаже товаров в кредит, определении сумм займов или вложений капитала.

Лимит устанавливается предприятием в соответствии со стратегией его деятельности.

Видами лимитов являются: структурный лимит, лимит контрагентов, лимит открытой позиции, лимит на исполнителя и контролера сделки, лимит ликвидности.

При совершении операций, осуществляющихся в зоне критического или катастрофического риска, используется механизм лимитирования концентрации финансовых рисков. Данный механизм осуществляется при помощи установления в организации внутренних финансовых нормативов.

Диверсификацией называется распределение капитала предприятия между различными объектами вложения, не связанными друг с другом. Это наименее затратный метод управления финансовым риском.

Диверсификация применяется в следующих формах:

- 1) по видам финансовой деятельности. Это означает получение дохода при помощи альтернативных возможностей;
- 2) с использованием валютного портфеля организации. Выбор нескольких видов валют для использования их во внешнеэкономических операциях;
- 3) с использованием депозитного портфеля. Временно свободные денежные средства предприятия размещаются одновременно в нескольких банках в достаточно большом количестве;
- 4) с использованием кредитного портфеля. Уменьшение кредитного риска организации при наличии достаточно большого разнообразия покупателей ее продукции;
- 5) имеющегося портфеля ценных бумаг. Снижает несистематический риск портфеля без изменения уровня его доходности;
- 6) программы реального инвестирования. Снижение общего инвестиционного риска при помощи включения в данную программу разных инвестиционных проектов с альтернативной отраслевой и региональной направленностью [2].

Механизм диверсификации помогает снизить негативные последствия отдельных финансовых рисков. Однако, диверсификация бессильна при

систематических рисках: инфляционных, налоговых.

Сущностью страхования является создание резерва (страхового фонда), где для каждого страхователя устанавливается такой уровень отчислений, который является гораздо меньшим, чем ожидаемые убытки. Суть страхования в передаче конкретного риска страховой компании за определенную плату. Ситуация будет считаться выигрышной, если не возникнет непредвиденных ситуаций.

Характеристики страхования: целевое назначение создаваемого денежного фонда, расходование его ресурсов лишь на покрытие потерь в заранее оговоренных случаях; вероятностный характер отношений; возвратность средств.

Страхование можно осуществлять двумя способами: обратиться к страховой фирме или распределить потери между группой предпринимателей, подверженных однотипному риску.

Распределение рисков – это их частичная передача партнерам по различным финансовым операциям.

Партнерам передается только та часть финансовых рисков организации, по нейтрализации негативных последствий которой у них существует больше возможностей и они обладают наиболее эффективными механизмами внутренней страховой защиты.

Широко распространены такие направления распределения рисков:

- 1) распределение риска между участниками проекта;
- 2) распределение риска между предприятием и поставщиками сырья и материалов;
- 3) распределение риска между участниками лизинговой операции;
- 4) распределение риска между участниками факторинговой (форфейтинговой) операции.

Самострахование основано на резервировании организацией части финансовых ресурсов, чтобы избежать негативных финансовых последствий тех операций, где данные риски не связаны с действиями контрагентов. Основные формы самострахования:

- 1) формирование резервного (страхового) фонда организации;
- 2) формирование целевых резервных фондов;
- 3) формирование системы страховых запасов материальных и финансовых ресурсов по отдельным элементам оборотных активов предприятия;
- 4) нераспределенный остаток прибыли, полученной в отчетном периоде.

Хеджирование – это метод по снижению возможных потерь вложений из-за рыночного риска (а также кредитного риска). Это форма страхования от предполагаемых потерь при помощи заключения сделки по уравновешиванию.

Для хеджирования необходимо отвлечение дополнительных средств [3]. Существуют две операции хеджирования: на повышение и на понижение. При первом варианте имеется в виду биржевая операция с

покупкой срочных контрактов и опционов. Хедж на повышение используется, если нужна страховка от предполагаемого повышения цен в будущем.

Второй вариант хеджирования предполагает биржевую операцию по продаже срочного контракта.

Продажа срочного контракта или опциона страхует хеджера от возможного снижения цен в будущем.

Риск связан с выбором определенных альтернатив и расчетом вероятности их результата. Знание всех факторов риска, определение их взаимосвязи и взаимного влияния играют первостепенную роль в анализе принятия оптимального решения.

Использованные источники:

1. Бердникова Л. Ф. Финансовый анализ: понятие и основные методы [Текст] / Л. Ф. Бердникова, С. П. Альдебенева // Молодой ученый. — 2014. — №1. — С. 330-338.
2. Тюрина В. Ю. Сравнение отечественных методик проведения финансового анализа организации [Текст] / В. Ю. Тюрина, Э. Р. Альмухаметова // Молодой ученый. — 2013. — №11. — С. 477-481.
3. Коваленко О. Г. Система управления денежными потоками предприятия [Текст] / О. Г. Коваленко // Молодой ученый. — 2014. — №20. — С. 295-297.

Ильина М.С.

магистр

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ОСОБЕННОСТИ ОРАТОРСКОГО ИСКУССТВА

Аннотация: Статья посвящена особенностям ораторского искусства. Актуальность темы обусловлена тем, что владение навыками ораторского искусства является важнейшим компонентом успеха личности в любой сфере профессиональной деятельности и наиболее действенным инструментом в формировании её мировоззрения.

Ключевые слова: оратор, речь, риторика, ораторское искусство.

Для современного человека, претендующего на звание «культурного и образованного», низкая культура общения «должна бы считаться таким же неприличным явлением как неумение читать и писать». Речь – это лучший паспорт человека. Сегодня новые экономические и социальные условия выдвинули на первый план необходимость повышения коммуникативной компетентности, поскольку высокая речевая культура и развитая экономика неотделимы друг от друга [1, с. 4]. Поэтому сегодня в мире резко возрос интерес к риторике. Во многих зарубежных странах риторика является обязательным предметом практически во всех учебных программах, поскольку прагматичное стремление современного человека к жизненному успеху, карьерному росту, профессиональной компетентности немислимо без умения говорить аргументировано, грамотно, убедительно и красиво.

Овладение искусством общения необходимо для каждого человека независимо от того, каким видом деятельности он занимается или будет заниматься. Каждый, кто стремится добиться успехов в жизни, успешно продвигаться по карьерной лестнице, эффективно и грамотно общаться с людьми должен овладеть определенными знаниями и навыками в области межличностного и делового общения. Но особенно важно умение общаться для деловых людей: предпринимателей, менеджеров, людей, занятых в сфере управления [2, с. 53-54]. Мастерство публичной речи, искусство полемики и общения в любом обществе – ключ к популярности, признанию, лидерству, самореализации и высокому уровню жизни.

Ораторское искусство – это один из самых ценных навыков, который поможет человеку лаконично, красиво и без особых проблем донести к собеседнику свою точку зрения.

Публичная речь обязательно должна иметь вступление – своеобразную прелюдию, цель которой состоит в том, чтобы привлечь внимание аудитории. Опытные ораторы рекомендуют начинать с интересного примера, пословицы, поговорки, крылатого выражения, юмористического замечания. Во вступлении можно использовать цитату. Не следует начинать выступление непосредственно с существа вопроса, потому что аудитории требуется несколько минут, чтобы привыкнуть, приспособиться к внешности выступающего, тембру его голоса, манере поведения. Именно по этой причине опытные ораторы тратят первые несколько минут на то, чтобы поблагодарить председателя, объявившего их выступление. Однако в начале выступления не следует приносить извинений за то, что не готовы, за то, что недостаточно компетентны, за то, что вообще взяли слово. Чтобы найти оригинальное начало речи, надо много работать [3].

Для основной части важно сохранить логическую последовательность и стройность в изложении материала. Известно, что при восприятии устной речи лучше всего запоминается то, что дается в начале и в конце сообщения.

Заключение является важной композиционной частью выступления (Конец – делу венец). В конце рекомендуется повторить основные мысли, суммировать наиболее важные положения и сделать краткие выводы. Убедительное и яркое заключение всегда запоминается слушателям. Недопустим обрыв речи по причине нарушения регламента. Плохо, если оратор заканчивает речь в стиле самоуничижения. Конец должен быть таким, чтобы слушатели почувствовали, что дальше говорить нечего. Последние слова оратора призваны мобилизовать слушателей, воодушевить или призвать к активной деятельности. В Древнем Риме была фраза, которой оратор заканчивал свое выступление: *Dixi!* (Я все сказал).

В целом, можно сказать, что композиция устного публичного выступления подобна композиции музыкального произведения, которое подчинено законам гармонии. Не случайно многие ораторы сравнивали публичную речь с музыкальным произведением. Анатолий Федорович Кони (1844-1927) – юрист, член Государственного Совета, выдающийся оратор, советовал лекторам: «Кто имеет музыкальное чутье, тот всегда может

сказать, не зная пьесы, судя только по аккорду, что она закончилась» [4].

Необходимо иметь в виду, что ораторское искусство всегда обслуживало и обслуживает интересы определенных социальных групп, классов, отдельных личностей. Оно одинаково может служить как правде, так и лжи, быть использовано в нравственных либо безнравственных целях. Поэтому в ораторском искусстве очень важна нравственность оратора, его моральная ответственность за содержание речи.

Многие современные исследователи рассматривают ораторское искусство как один из специфических видов человеческой деятельности, овладеть которым должен каждый, кто профессионально связан с устным словом [5].

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Межличностное общение и коммуникации: практикум. – Уфа: «Башкирский ГАУ», 2013. – 144 с.
2. Игебаева Ф.А. О профессиональной подготовке студентов аграрного университета по новым образовательным программам // Социально-политические науки. Международный межвузовский научный рецензируемый журнал. Москва, Издательский дом «Юр-ВАК», 2014, № 3 – С.53 – 55.
3. <http://www.orator.ru/soper.pdf>
4. <http://www.dissercat.com/>
5. http://master-slova.narod.ru/book/lemmerman_u4ebnik_ritoriki.pdf

Ильина М. С.

магистрант 1 курса

направление подготовки «ГМУ»

Хасанова Л. Р.

магистрант 1 курса

направление подготовки «ГМУ»

ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВО – ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОСНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Решение возложенных на местное самоуправление социальных задач, связанных с удовлетворением основных жизненно важных потребностей населения, требует необходимого уровня его финансово-экономического обеспечения. Речь идет о наличии у муниципальных образований соответствующих их компетенции устойчивых источников доходов, которые бы позволяли им не только осуществлять покрытие текущих расходов, но и на самостоятельной основе планировать и претворять в жизнь программы комплексного социально-экономического развития территорий. В настоящее время местное самоуправление составляет одну из важных и необходимых основ конституционного строя России. В качестве публичной власти, наиболее приближенной к населению, местное самоуправление обеспечивает защиту интересов лиц, совместно проживающих на определенной

территории, жители которой неизбежно взаимодействуют друг с другом. Поэтому местное самоуправление является одной из фундаментальных основ российской системы народовластия.

Финансово-экономической основой местного самоуправления служит муниципальная собственность - как экономическая база местного самоуправления, а также местный бюджет и внебюджетные средства.

К компетенции органов местного самоуправления относятся вопросы управления финансовыми ресурсами района (города), которые обеспечиваются формированием и исполнением местного бюджета, внебюджетных и валютных фондов. Установлением порядка взимания местных налогов и сборов, доходов от использования муниципальной собственности, осуществлением муниципальных заимствований и управлением муниципальным долгом, регулированием финансовых отношений с хозяйствующими субъектами вышестоящего подчинения и межбюджетных отношений [1].

Муниципальное образование - городское или сельское поселение, муниципальный район, городской округ, городской округ с внутригородским делением, внутригородской район либо внутригородская территория города федерального значения [2].

Местное самоуправление обеспечивает самостоятельное решение населением вопросов местного значения, владение, пользование и распоряжение муниципальной собственностью. Оно осуществляется гражданами путем референдума, выборов, других форм прямого волеизъявления, через выборные и другие органы местного самоуправления.

Муниципальное образование обладает собственностью. Важнейшие объекты его собственности — земли, жилой фонд, прежде всего в городах: это не приватизированные жильцами дома и квартиры, а также помещения муниципальных учреждений образования, здравоохранения, предприятия культуры, торговли, бытового обслуживания и местной промышленности.

Реальная самостоятельность и эффективность местного самоуправления зависит в первую очередь от наличия и объема материально-финансовых ресурсов, имеющих в распоряжении муниципального образования. Эти объемы материально-финансовых ресурсов и составляют финансово-экономическую основу местного самоуправления.

Финансово-экономические основы местного самоуправления представляют собой совокупность правовых норм, закрепляющих и регулирующих общественные отношения, связанные с формированием и использованием муниципальной собственности, местных бюджетов и иных местных финансов в интересах населения муниципального образования.

Финансово-экономическая самостоятельность и уровень реального осуществления местного самоуправления зависят от состояния и развития экономики общества. Вместе с тем укрепление и развитие местного самоуправления в свою очередь оказывает влияние на укрепление и способствует развитию экономического развития страны.

Конституционное закрепление основ местного самоуправления обязывает органы государственной власти и её субъектов содействовать развитию финансово-экономических основ местного самоуправления.

Гарантированность финансово-экономической самостоятельности местного самоуправления со стороны государства выражается в следующих положениях:

1) Закрепление доходных источников для покрытия минимально необходимых расходов местных бюджетов, с целью обеспечения минимального размера бюджета муниципального образования.

2) Формирование, утверждение и исполнение местного бюджета осуществляется органами местного самоуправления самостоятельно.

3) Самостоятельность органов местного самоуправления в управлении муниципальной собственностью и обеспечение её государственной защитой наравне с другими формами собственности.

Использованные источники:

1 Местное самоуправление [Электронный ресурс]: конституция РФ (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) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

2 Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон РФ от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ: принят Гос. Думой 8 октября 2003 г., одобр. Советом Федерации 14 октября 2003 г.//СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

3 ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ Муллагалиев Ф.Ф., Хатмуллина Л.Р. В сборнике: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ГОСУДАРСТВА материалы IV международной научно-практической конференции. Саратов, 2014. С. 16-17.

4 РАЗВИТИЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН Зартдинова Л.А., Хатмуллина Л.Р. Экономика и социум. 2014. № 4-2 (13). С. 1372-1375.

5 РАЗВИТИЕ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ Дещекина С.И., Ханнанова Т.Р. Экономика и социум. 2015. № 2-2 (15). С. 75-77.

6 МУНИЦИПАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ - ПРОБЛЕМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ Ханнанова Т.Р., Мустанов Т.У. Экономика и социум. 2014. № 4-5 (13). С. 131-133.

7 ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ Загидуллина Л.В., Габидуллина Е.В., Газизуллина А.М., Ханнанова Т.Р. Экономика и социум. 2014. № 4-2 (13). С. 1352-1353.

8 ПРОБЛЕМЫ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ Евдокимов Д.А., Ханнанова Т.Р. Экономика и социум. 2013. № 4-1 (9). С. 503-505.

9 МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ И НАСЕЛЕНИЕ Акбаров И.Р.,

Ханнанова Т.Р. В сборнике: Общество, современная наука и образование: проблемы и перспективы сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции : в 10 частях. Тамбов, 2012. С. 11-13.

10 ПРОБЛЕМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ Андриянова А.А., Гарифуллина А.Ф. NovaInfo.Ru. 2015. Т. 1. № 30. С. 198-200.

11 АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ, ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ Хорошилова А.П., Валиева А.Р. Экономика и социум. 2015. № 1-4 (14). С. 1117-1120.

12 РЕГИОНАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ: АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШОРТОСТАН Якупова Л.Ш., Валиева А.Р. Экономика и социум. 2014. № 4-5 (13). С. 647-651.

13 ИНФОРМАТИЗАЦИЯ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ Сафаров Р.Р., Шапошникова Р.Р. Экономика и социум. 2014. № 3-3 (12). С. 219-221.

14 К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ КАРАИДЕЛЬСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН Сафуанов А.Н., Шапошникова Р.Р. Экономика и социум. 2014. № 1-2 (10). С. 710-711.

*Ильясова И.Р.
Лобанова В. А., к.э.н.
доцент
БашГУ
ИНЭФБ*

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Одним из направлений повышения уровня эффективности сельскохозяйственного производства является специализация на основе формирования рациональной структуры производства.

Специализация производства способствует повышению производительности труда, снижению издержек производства на единицу продукции, увеличению количества товарной продукции, создаёт условия социальной ответственности организаций и занятости сельского населения на основе сохранения и эффективного использования ресурсного потенциала.

Производственная структура сельского хозяйства, как форма общественного разделения труда, характеризует степень обособленности и выделения различных видов труда в обществе, что зависит от уровня развития производительных сил.

Процесс общественного разделения труда в сельском хозяйстве имеет свои отличительные черты, отражающие закономерности экономического процесса воспроизводства, влияющие на уровень общественного разделения

труда в отрасли. В отрасли сельского хозяйства человек имеет дело как с машинным индустриальным производством, так и с земельными ресурсами, живыми организмами, пространственным размещением, влиянием климата, это в свою очередь обуславливает также географическое разделение труда.

Рациональная организация производства в большинстве сельскохозяйственных предприятий достигается при его специализации на одной - двух основных отраслях растениеводства и животноводства в сочетании с рядом дополнительных и подсобных отраслей. В растениеводстве нецелесообразно иметь узкую специализацию на производстве одного вида продукции, так как многие культуры при существующей агротехнике, как правило, не могут по биологическим условиям высеваться, на одном месте ежегодно. В животноводстве возможна более узкая специализация, чем в растениеводстве, так как производство ряда видов продукции животноводства может быть прямо не связано с землей. Это относится к откорму крупного рогатого скота и свиней на мясо, производству яиц и мяса птицы.

По основным показателям сельскохозяйственного производства республика Башкортостан занимает ведущие позиции среди субъектов Российской Федерации: по поголовью крупного рогатого скота – 1-е место, по поголовью лошадей – 3-е место, по производстве молока – 1-е место, по производству скота и птицы на убой (в живом весе) – 5-е место, по производству валовой сельскохозяйственной продукции – 7-е место [3].

Сельское хозяйство республики Башкортостан специализируется по различным направлениям деятельности. Кроме крупных товарных хозяйств зернового и овоще – молочного направления, действуют 10 птицефабрик, 9 комплексов по откорму крупного рогатого скота, 15 свиноводческих комплексов, 13 сортоиспытательных станций и участков, семеноводческие хозяйства по зерну, многолетним травам, конезавод, племенные предприятия по птицеводству и рыболовству, являющиеся так же экспортерами стран СНГ.

Выявлено, что за анализируемый период основными видами продукции являются зерновые культуры, сахарная свёкла и продукция молочного скотоводства (молоко, выращивание и откорм крупного рогатого скота).

Объем валовой продукции сельского хозяйства Республики Башкортостан с учетом высокой базы за предыдущий год увеличился в 2014 году на 1,1%, составив 135,5 млрд. рублей. В структуре валовой продукции сельского хозяйства животноводство занимает около 94 %, растениеводство — 5,5 % (в основном овощеводство закрытого грунта). Стабилизировалось поголовье, и был обеспечен рост продуктивности во всех категориях хозяйств.

Таблица 1 - Продукция сельского хозяйства РБ, в млн.руб

Продукция сельского хозяйства (млн. руб)	2013	2014	%, к пред. году
Продукция растениеводства	54066,7	55459,7	+2,6%
Продукция животноводства	72382,9	80061,9	+10,6

Источник: Составлено автором по [2]

В частности, наибольший удельный вес в выручке занимает реализация продукции животноводства. Их доля в выручке практически не претерпела значительных изменений и составляет 35-36 %.

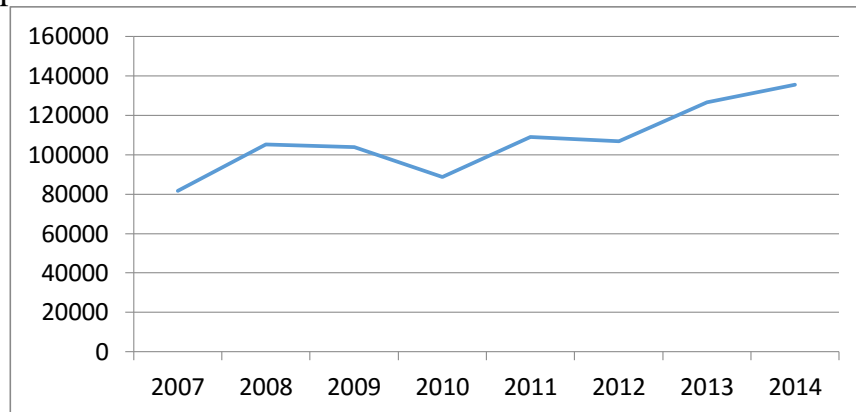


Рисунок 1- Производство сельскохозяйственной продукции в млн. руб

Многие сельскохозяйственные и перерабатывающие предприятия, используя рыночные методы хозяйствования, добились за последние годы увеличения производства, повышения его эффективности, адаптировались к рыночным условиям хозяйствования.

Стабильные положительные финансовые результаты имеют Дюртюлинский, Чекмагушевский, Аургазинский, Илишевский, Мелеузовский, Давлекановский, Стерлитамакский, Благоварский районы [2].

Формирование специализации сельскохозяйственных предприятий осуществляется под воздействием многих факторов, которые благоприятствуют или сдерживают её развитие. Так, углублению специализации способствует совершенствование технологии, техники и организации производства на базе достижений научно-технического прогресса, развитие транспорта и дорожной сети, разнообразие погодных условий и местоположения. Только при рациональной специализации предприятий можно осуществлять комплексную механизацию производства сельского хозяйства, применять интенсивные и ресурсосберегающие технологии, использовать прогрессивные формы организации труда.

В настоящее время процессы специализаций мелких многоотраслевых хозяйств сдерживает также отсутствие необходимой технической базы и надежной снабженческо-сбытовой сети.

Специализация сельского хозяйства тесно взаимосвязана и взаимообусловлена с научно-техническим прогрессом во всей экономике. В условиях научно-технической революции происходит углубление специализации и развитие ее отдельных форм, возрастает ее значение как

фактора концентрации и высокой эффективности сельского хозяйства. Эти процессы сопровождаются интеграцией сельского хозяйства с сопряженными с ним отраслями экономики (промышленности, сферы услуг, торговли и транспорта и др.) и формированием аграрно-промышленных объединений. Традиционные отрасли подвергаются глубокой технико-организационной перестройке - на смену экстенсивным методам ведения хозяйства приходят интенсивные [1 С.26] .

Экономическое значение рациональной специализации сельскохозяйственного производства состоит в том, что она создает условия для более эффективного использования главного средства производства - земли. Увеличение на этой основе количества и улучшение качества продукции растениеводства и животноводства является главной задачей сельского хозяйства. Специализация открывает широкие возможности для дальнейшего улучшения использования трудовых ресурсов республики, существенно меняет профессиональную структуру работников растениеводства и животноводства, повышает квалификацию и специализацию кадров, что в конечном счете способствует повышению производительности сельскохозяйственного труда.

Итак, рациональная производственная специализация сельского хозяйства:

- способствует концентрации материальных и финансовых ресурсов на производстве конкурентоспособной по цене и качеству продукции;

- создает благоприятные возможности для внедрения достижений научно-технического прогресса, современных технологий и организации производства;

- создает условия для формирования организационной культуры производства, повышения эффективности управления человеческими ресурсами;

- формирует мотивацию трудовой деятельности, что способствует повышению производительности и экономической эффективности производства, устойчивости.

Использованные источники:

1. Авзалов М.Р. Развитие отрасли молочного скотоводства в Российской Федерации и в Республике Башкортостан/ М. Р. Авзалов // Международный сельскохозяйственный журнал. -2014. - № 11.-С.25-28

2. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Республики Башкортостан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://agriculture.basKkortostan.ru/> Дата обращения: 12.02.2015

3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс].-Режим доступа: www.gks.ru/ Дата обращения:11.02.15

*Искакова Д.Н., магистр экономических наук
преподаватель
кафедра «Экономика и бизнес»
Карагандинский Государственный Индустриальный Университет
Казахстан, г. Темиртау*

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ В АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

В данной статье рассмотрены пути повышения эффективности агропромышленного комплекса и пути повышения прибыли, направленных на создание благоприятных условий для устойчивого экономического роста.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, эффективность, прибыль, конкурентоспособная специализация.

За период независимости Республики Казахстан в агропромышленном комплексе страны достигнуты значительные результаты: наблюдается постоянный рост производства на базе рыночных отношений, увеличивается продуктивность и производительность труда, производится обновление основных фондов и восстановление инфраструктуры отрасли, достигнуто самообеспечение по основным продуктам питания, произошел значительный рост экспорта зерновых, масличных культур, продукции рыболовства.

В настоящее время формируются новые тенденции мировой аграрной экономики и демографии, реальное развитие получили интеграционные процессы в регионе, происходят глобальные климатические изменения. Казахстан вошел в Таможенный союз (ТС), в ближайший период планируется вхождение в Всемирную торговую организацию (ВТО). Однако, низкий уровень производительности труда в отрасли, несовершенство используемых технологий, мелкотоварность производства не позволяют вести сельхозпроизводство на интенсивной основе, обеспечивать наиболее полное использование материальных, трудовых и других ресурсов, соблюдать экологические требования. Эти факторы снижают конкурентоспособность отечественного аграрного сектора, что в условиях ВТО и ТС может привести к доминированию импорта зарубежной продукции, вытеснению местных производителей с рынков сбыта.

Происходит рост населения страны с интенсивным приростом потребления продуктов питания и изменением структуры потребления в сторону более качественных продуктов. Роль сельского хозяйства для обеспечения страны продовольствием, роста занятости населения и экономического развития республики неоднократно подчеркивалась Главой государства. В изменившихся условиях внешней и внутренней среды, в связи со вступлением Казахстана в ТС и ВТО, наблюдаются спад производительности труда, имеет место слабая система кредитования, низкая техническая оснащенность производства, недостаточное внедрение инновационных технологий. Все это препятствует эффективному ведению производства.

Стратегическими приоритетами развития агропромышленного

комплекса Казахстана являются:

- обеспечение продовольственной безопасности путем рационального использования земельного, водного и научного потенциала;
- увеличение производства конкурентоспособной продукции, проведение политики импортозамещения;
- повышения эффективности сельскохозяйственного производства на основе внедрения интенсивных технологий;
- развитие кооперации сельхозтоваропроизводителей с крупными промышленными предприятиями;
- совершенствование системы сбыта сельскохозяйственной продукции путем организации сбытовых кооперативов;
- организация средне- и крупнотоварного производства в растениеводстве и животноводстве, ориентированного на экспорт и более емкие рынки сбыта производимой продукции;
- совершенствование материально-технического и финансового обеспечения развивающихся производств в АПК;
- ускоренное развитие переработки, рыночной инфраструктуры, формирование организационных структур в АПК.

В целях повышения эффективности производства на основе внедрения современных агротехнологий и размещения сельскохозяйственных культур на орошаемых землях необходимо реализовать следующий комплекс мероприятий:

- проведение реконструкции существующих поливных земель в овощеводческих хозяйствах и строительство новых систем орошения;
- обеспечение сельхозпредприятий и крестьянских (фермерских) хозяйств специальной сельскохозяйственной техникой и оборудованием;
- организация тепличных хозяйств с современной инфраструктурой;
- снижение удельного веса продукции растениеводства, ввозимой из-за рубежа;
- сдерживание необоснованного роста цен на сельскохозяйственную продукцию;
- организация переработки сельскохозяйственной продукции на местах, открытие новых производств по их переработке;
- внедрение и соблюдение научно-обоснованных агротехнологий и севооборотов;
- использование районированных и высокоурожайных сортов овощей и фруктов;
- реконструкция существующих поливных земель в овощеводческих хозяйствах и строительство новых оросительных систем;
- обеспечение сельхозпредприятий и крестьянских (фермерских) хозяйств специальной сельскохозяйственной техникой через лизинговую систему;
- создание специализированных бригад, звеньев по выращиванию сельскохозяйственных культур;
- строительство тепличных хозяйств по производству овощей

закрытого грунта и овощехранилищ.

Организационное обеспечение указанных мероприятий должно включать: создание новых производств по переработке овощей и фруктов и открытие в селах заготовительных пунктов по их приему.

В целях круглогодичного обеспечения населения свежей овощной продукцией необходимы создание и развитие тепличных хозяйств в крупных и средних городах страны и реконструкция имеющихся картофеле- и овощехранилищ. Это будет способствовать:

- повышению объемов производства, урожайности и качества продукции;
- обеспечению внутренней потребности областей РК в качественной продукции растениеводства, а также в свежих овощах в зимнее время;
- повышению конкурентоспособности и увеличению объемов переработки производимой продукции;
- созданию дополнительных рабочих мест в АПК.

Поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей должна быть расширена за счет:

- льготного кредитования и микрокредитования;
- развития лизинга сельскохозяйственной техники, специальной техники и технологического оборудования;
- развития системы страхования в АПК;
- совершенствования информационно-маркетингового обеспечения сельхозпроизводителей;
- увеличения доли казахстанского содержания в государственных закупках.

Развитие сельскохозяйственного производства должно осуществляться на инновационной основе. Для этого необходимы:

- развитие аграрной науки;
- концентрация научных исследований на приоритетных направлениях развития АПК;
- реализация международных научно-исследовательских и инновационных проектов;
- ускорение процессов научных исследований путем развития инфраструктуры аграрной науки и обеспечения трансферта зарубежных аграрных технологий;
- развитие системы внедрения в производство научных разработок, стимулирование деятельности научных работников и привлечения в аграрную науку молодых специалистов;
- повышение урожайности и качества продукции растениеводства путем стимулирования производства приоритетных сельскохозяйственных культур с применением прогрессивных технологий;
- стимулирование производства овощей в закрытом грунте;
- стимулирование создания средне- и крупнотоварного животноводства;
- технико-технологическая модернизация сельскохозяйственных

формирований и предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции;

– государственная поддержка внедрения современных систем менеджмента качества;

– подготовка конкурентоспособных профессиональных кадров.

В результате использования эффективных мер государственного регулирования, создания благоприятных системных условий для развития бизнеса в АПК РК, развития обеспечивающей инфраструктуры, удвоения среднегодовых инвестиций в сектор, роста продуктивности ожидается достижение основных задач:

- увеличение объема государственной поддержки сельского хозяйства («желтая корзина» по квалификации ВТО) до 10% от ВВП сельского хозяйства;

- снижение долговой нагрузки СХТП за счет понижения действующей процентной ставки в ходе реструктуризации кредитов на 300 млрд. тенге к 2016 году;

- снижение коэффициента угрозы распространения карантинных и особо опасных вредных организмов до 0,88 к 2020 году;

- увеличение доли пищевой продукции, подверженной мониторинговым лабораторным исследованиям до 0,4 % к 2020 году;

- введение в оборот дополнительных сельскохозяйственных земель из числа не рационально используемых в объеме 6,8 млн. га к 2020 году;

- количество государственных услуг, переведенных в электронный формат, 62 % к 2016 году.

Использованные источники:

1. Пьянкова К.В. Перспективы развития инвестиционной политики в аграрном секторе экономики // Достижения науки и техники АПК. – 2004. – №6 - С. 15-18

2. Закон РК от 8 июля 2005 года «О государственном регулировании развития агропромышленного комплекса и сельских территорий» (по состоянию на 11.12.2009).

3. Баутин В.М. Инновационная деятельность в АПК // Экономика и управление. – 2005. – №8. – С. 19-25.

Искакова Д.Н., магистр экономических наук

преподаватель

кафедра «Экономика и бизнес»

Казахстанский Государственный Индустриальный Университет

Казахстан, г. Темиртау

РОЛЬ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ КАЗАХСТАНА

В данной статье рассмотрены проблемы привлечения инвестиций в разные сектора экономики Казахстана, для проведения крупномасштабных политических, экономических и социальных преобразований, направленных

на создание благоприятных условий для устойчивого экономического роста.

Ключевые слова: инвестиции, продукт, инвестиционная политика, инвестиционный климат, инновационное развитие отраслей.

This article discusses the problem of attracting investment in different sector of the economy of Kazakhstan, for large-scale political, economic and social reforms aimed at creating favorable conditions for sustainable economic growth .

Keywords : investment product , investment policies , investment climate, development of innovative industries.

Инвестиции играют важнейшую роль в наращивании экономического потенциала страны. Это, в свою очередь, благоприятно сказывается на деятельности предприятий, ведет к увеличению валового национального продукта, повышает активность страны на внешнем рынке.

Следует отметить, что современная деловая среда не является благоприятной для привлечения инвестиций в реальную экономику.

Именно инвестиционной деятельности отводится ключевое место в процессе проведения крупномасштабных политических, экономических и социальных преобразований, направленных на создание благоприятных условий для устойчивого экономического роста. С позиции сущности реформирования экономики проблема повышения инвестиционной активности и улучшения инвестиционного климата является одной из узловых.

Инвестиционная политика Казахстана призвана обеспечить благоприятный инвестиционный климат и будет основываться на принципах экономического прагматизма: прибыльности, возврата от инвестиций и конкурентоспособности, а также обеспечения наращивания экономического потенциала посредством развития новых точек экономического роста и определения новых рыночных ниш[1].

Привлечение инвестиций является одним из наиболее важных факторов, определяющих экономический рост и повышение конкурентоспособности национальной экономики. Приток иностранных инвестиций в экономику принимающей страны способствует ускорению развития предприятий, повышению качества человеческого капитала, созданию новых рабочих мест, привлечению передовых технологий.

Приоритетными секторами экономики Казахстана для привлечения инвестиций являются несырьевые экспортоориентированные и высокотехнологичные производства, развитие инфраструктуры, а также развитие альтернативных и «зеленых» энергетических технологий.

Привлечение инвестиций в экономику Казахстана осуществляется на условиях трансферта технологий и создания высокотехнологичных производств, что требует обеспечения наиболее конкурентных условий для инвестиционной деятельности и ведения бизнеса.

В целях обеспечения конкурентоспособности казахстанского

инвестиционного бизнес-климата на мировой арене продолжится работа по его улучшению в соответствии с лучшими мировыми практиками. Законодательство Казахстана в сфере инвестиционной деятельности гармонизировано со стандартами Организации экономического сотрудничества и развития. При этом одной из задач инвестиционной политики является максимальное использование преимуществ, которые дают интеграционные процессы в условиях глобализации. Инвестиционная политика Казахстана проводится с учетом участия Казахстана в Таможенном союзе и предстоящим вступлением во Всемирную торговую организацию[2].

Проводится работа по заключению соглашений с иностранными государствами о поощрении и взаимной защите инвестиций, а также об избежании двойного налогообложения. Приняты меры по планомерному повышению позиций Казахстана в рейтинге «Doing business» и улучшению показателей Глобального индекса конкурентоспособности Всемирного экономического форума.

В целях обеспечения качественного рывка в привлечении инвестиций и повышения эффективности специальных экономических зон к их управлению привлекаются профессиональные управляющие компаниями.

Государственно-частное партнерство, получив большое распространение в мире, зарекомендовало себя как один из возможных и эффективных механизмов по привлечению частных инвестиций в реализации общественно значимых проектов, позволяющий достигнуть баланса интересов, рисков и ответственности, а также как инструмент снижения нагрузки на государственный бюджет.

Обращаясь к народу Казахстана в своем послании «Казахстанский путь - 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее» Президент Республика Казахстан Н.А. Назарбаев - лидер нации, подчеркнул, что отечественное предпринимательство является движущей силой нового экономического курса. Доля малого и среднего бизнеса в экономике должна к 2030 году вырасти по крайней мере вдвое.

Во-первых, мы должны создать условия, чтобы человек смог попробовать себя в бизнесе, стать полноценным участником проводимых в стране экономических преобразований.

Во-вторых, важно поднять общий уровень деловой культуры и стимулировать предпринимательскую инициативу.

Задача сегодняшнего дня - создание необходимых условий и предпосылок для перехода мелких предприятий и индивидуальных предпринимателей в разряд средних.[4]

В целях развития государственно-частного партнерства принят Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по внедрению новых форм государственно-частного партнерства и расширению сфер их применения», который предполагает внедрение новых форм государственно-частного партнерства (институциональное и контрактное), расширение сферы его применения за счет отраслей, не генерирующих достаточный денежный

поток (наука, образование, здравоохранение, спорт, ЖКХ), высокотехнологичных отраслей (информационные технологии).

Также внедрены новые модели контрактного государственно-частного партнерства, что позволит конструировать любые виды контрактов, применяемые в международной практике. Принципы государственно-частного партнерства также используются при передаче объектов государственной собственности в управление и содержание, имущественный наем. Привлекательные условия для частного сектора по инвестиционным проектам, имеющим социальную направленность, созданы путем возмещения не только инвестиционных, но и эксплуатационных расходов концессионера и выплаты вознаграждения за управление [3].

В среднесрочном периоде политика по развитию инноваций должна будет направлена на построение национальной инновационной системы, обеспечивающей повышение конкурентоспособности экономики за счет создания системы управления инновационно-технологическим развитием, инновационного развития отраслей и регионов, создание условий для развития высокотехнологичного малого и среднего бизнеса и повышения научного и инжинирингового потенциала страны, а также на развитие инфраструктуры инновационных кластеров. Достижение поставленных задач будет осуществляться за счет реализации Программы по развитию инноваций и содействию технологической модернизации в Республике Казахстан на 2010 - 2014 годы.

В связи с выделением средств на реализацию индустриально-инновационных проектов и планируемым увеличением финансирования инновационных грантов предполагается создание Комиссии по осуществлению контроля за использованием бюджетных средств, направляемых на реализацию индустриально-инновационных проектов. Также разработаны предложения по внедрению новых механизмов поддержки начинающих и молодых предпринимателей, внедряющих инновации.

Среди множества разных видов инноваций (научных, технологических, организационных, управленческих, социальных) ведущее место занимают научно-технические нововведения, которые превращают новейшие научные идеи в производственную практику.

Научно-технический прогресс — это процесс непрерывного развития науки, техники, технологии, совершенствования предметов труда, форм и методов организации производства и труда. Он является важнейшим средством решения социально-экономических задач, таких, как улучшение условий труда, охрана окружающей среды, а в итоге — повышение благосостояния нации.

Инновации на предприятии - форма проявления научно-технического прогресса на микроуровне. Они способствуют обновлению номенклатуры выпускаемой продукции, повышению ее качества в целях удовлетворения потребностей потребителей и максимизации прибыли организации [5].

Инновацию целесообразно рассматривать как процесс, который

объединяет в себе науку, технику, предприятие и менеджмент в единственную систему нововведений со специфическими свойствами и закономерностями. К последним следует отнести высокую затратность нововведений, значительный уровень риска и процента неудач, высокая прибыльность в случае успеха, пусковая цепная реакция, дискретный характер инновационного процесса. Этот процесс может быть представлен как последовательность четырех фаз: зарождения, освоения, распространения, зрелости. Фаза зарождения научно-технической идеи характеризуется двумя свойствами: иметь новизну и постоянную рыночную потребность в продукте или технологии, в которых материализуется сама идея. При этих условиях особенную роль играет квалифицированный и творческий подход к управлению инновационным процессом. Он заключается в получении и коммерциализации изобретения, новых технологий, продуктов, решений производственного, финансового или управленческого характера и других результатов интеллектуальной деятельности. С точки зрения предпринимательства экономическая природа инноваций заключается в изменении дохода от ресурсов, а под углом зрения потребления она олицетворяет изменение ценности удовлетворения потребности потребителя, помогая ему использовать новый продукт или технологию для формирования или повышения конкурентоспособности его бизнеса. Тем самым инновация выступает деловым генератором предпринимательства, дает научно-технический, экономический и рыночный эффект. Следовательно, инновационный процесс вбирает в себя взаимосвязь и взаимоотношения между генераторами и потребителями объектов интеллектуальной собственности, между интеллектуальными продуктами и платежеспособным спросом, между научными идеями и общественными потребностями. Этот процесс направлен на стыковку научной разработки с реальным рыночным спросом[6].

Механизм инновационного предприятия является способом организации инноваций, совокупности побудительных мотивов, экономических форм и методов управления системой нововведений, которая складывается под воздействием рыночной конъюнктуры и государственной регуляции. Главным побудительным мотивом внедрения инноваций становится не потенциальная прибыль, как результат достижения конкурентных преимуществ и минимизации расходов, а возможность создать новый рынок или новую нишу на рынке, то есть создать новый спрос за счет появления на рынке принципиально новых продуктов или дифференциации существующих продуктов. Экономические формы и методы управления инновационным процессом определяются в значительной мере влиянием государства.

Государство играет активную роль в привлечении как внутренних, так и иностранных инвестиций. Создаются благоприятные условия для инвестиционной деятельности, расширяются каналы привлечения инвестиций посредством повышения инвестиционной привлекательности специальных экономических зон, промышленных зон и развития

механизмов государственно-частного партнерства[7].

Для этого создана целостная система по привлечению инвестиций, которая будет включать как финансовые и нефинансовые меры стимулирования, так и институциональные механизмы работы с инвесторами, в том числе предоставление инвестиционных преференций и реализацию гибкой налоговой политики, способствующей снижению налоговой нагрузки на предприятия и направлению высвобожденных средств на собственное развитие.

Инвестиционные ресурсы распределяются между регионами крайне неравномерно, в основном концентрируясь в крупных мегаполисах и богатых природными ресурсами регионах. Остальные регионы и ее большая часть не имеют возможности использовать инвестиционный потенциал.

Таким образом, в современных условиях развития экономики, для решения задач подъема региональной экономики на долгосрочную перспективу и обеспечения экономического роста необходим комплексный подход к проблеме привлечения инвестиционных ресурсов и активизации инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов. Поэтому первостепенное значение приобретает анализ источников потенциальных инвестиций, достоверная оценка реальных возможностей их мобилизации, а также путей решения проблем их привлечения и выработка стратегии обеспечения эффективности привлекаемых инвестиций.

Использованные источники:

1. Давильбеков Х. Роль иностранных инвестиций в экономике РК.// Аль-Пари 2010г.№2/3
2. Атанкулов Б., Исенов М. Свет и тени инвестиционной политики. //Аль-Пари, 2010г.№1/2
3. Тойганбаев П. Повышение эффективности использования иностранных инвестиций. - Алматы, 2000г.
4. Послание Президента Республика Казахстан Н.А. Назарбаева - лидера нации, «Казахстанский путь - 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее». Акорда. Декабрь,2013 год.
5. Вахрин П.И. Организация и финансирование инвестиций. Банки и биржи. 1999г.
6. Балабанов М.Т. Основы финансового менеджмента. Учебное пособие. Финансы и статистика, 2010г.
7. Нурсеитов А.А. Прямые иностранные инвестиции как фактор развития экономики в РК. В книге: национальная экономика Казахстана на рубеже нового столетия-Алматы. Экономика 2004г.

КОММУНИКАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ И ПРИЕМЫ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Аннотация: В данной статье рассмотрены основные виды и классификации коммуникативных барьеров, которые возникают или присутствуют в жизни каждого человека. На основе исследования автором предлагается различные приемы, способствующие преодолению барьеров и повышению эффективности общения.

Ключевые слова: общение, барьеры общения, коммуникативные барьеры, коммуникатор, реципиент.

В последнее время, большое внимание специалистов привлекает проблема трудностей межличностного общения. Каждый день проходит в тесном контакте людей между собой. Мы ходим на работу, на учебу, на какие-либо кружки или занятия, приходим домой. И в каждой из этих сфер мы общаемся друг с другом. Отсюда вытекает актуальность изучения барьеров, возникающих при общении. Ведь в случае возникновения такого барьера информация теряет изначальный смысл, искажается, или же вообще не поступает к нам. Именно из-за этих барьеров мы отдаляемся друг от друга, перестаем понимать друг друга, доверять, возникают конфликты и, в конечном итоге, снижается эффективность процесса общения.

Барьеры общения – это психологический феномен, возникающий в ходе общения коммуникатора и реципиента. Речь идёт о возникновении чувства неприязни, недоверия к самому коммуникатору, которое распространяется и на передаваемую им информацию. В психологической литературе существует также синонимичное «барьеру общения» понятие «коммуникативного барьера».

Коммуникативные барьеры – это психологические трудности, возникающие в процессе общения, служащие причиной конфликтов, или препятствующие взаимопониманию или взаимодействию [1, с. 89].

Классификаций барьеров общения множество. В данной статье мы остановимся лишь на типологии А.П.Панфиловой, которая к коммуникативным барьерам относит:

➤ **Избирательное слушание.** При избирательном слушании человек склонен блокировать новую информацию, особенно в том случае, когда она противоречит сложившимся у него представлениям.

➤ **Компетентность.** Собеседники могут воспринимать одно и то же сообщение по-разному, в зависимости от уровня своей компетентности и предшествующего опыта, что приводит к вариациям в процессах кодирования и декодирования информации. Данный барьер является весьма существенным, так как из-за некомпетентности одного из собеседников общение может разрушиться.

➤ *Достоверность источника.* Достоверность источника означает доверие одного из участников общения словам и действиям другого собеседника. При условии, что один из партнеров в общении доверяет словам другого, у первого будет складываться доброжелательное отношение к своему собеседнику.

➤ *Фильтрация.* Фильтрация является распространенным явлением в восходящем общении, которое относится к манипулированию информацией и воспринимается позитивно.

➤ *Перегрузка общения.* Наше время часто называют эпохой информации или информационной эрой. Люди зачастую отсеивают часть получаемых ими сообщений по причине того, что они не могут своевременно ответить на них и в результате некоторые из сообщений никогда не прочитываются. Также, часто из-за избытка полученной информации на работе или учебе мы просто не хотим уделять время на общение с родными и близкими дома, не отвечаем на звонки друзей, объясняя это все усталостью. Но именно из-за этого позже нам становится все сложнее и сложнее находить общий язык со своими детьми, мужьями, матерями, друзьями.

➤ *Различие статуса.* При наличии у собеседников разного социального статуса могут возникнуть барьеры при общении.

➤ *Давление времени.* Давление времени также может стать серьезным барьером к общению [2, с.262].

Общение с собеседником зависит от нашего поведения, от нашего настроения, от нашего психического и физического здоровья, от нашей культуры речи. И именно от нас зависит то, каким будет исход у нашего контакта с собеседником. Да, существует множество факторов, не зависящих от нас, которые мы не контролируем, но есть и то, над чем нам необходимо работать. Например, сдерживать свои эмоции, когда это необходимо, научиться слушать человека и не перебивать его речь, не заострять все внимание только вокруг своих личных проблем, отказаться от привычки общения при помощи так называемых «ленивых вопросов». Ведь все это мешает нам нормально общаться с нашими друзьями, родственниками, коллегами. Именно из-за этого зачастую происходят конфликты. В настоящее время люди заиклены только на себе, на своей карьере, на своих интересах. Мы разучились слушать, мы не умеем сопереживать. Мы забываем о том, что кому-то нужна поддержка, в виде разговора «по душам». Мы не сумеем преодолеть барьеры, возникающие при общении, если не начнем работать над собой. А это немаловажная задача каждого человека. Ведь от того, как складываются наши взаимоотношения с другими людьми, во многом зависит продуктивность тех сфер деятельности, которые общение как бы обслуживает, будь то работа, учеба, семья и т.д. В качестве рекомендаций можно привести различные приемы, способствующие преодолению барьеров, возникающих при общении и повышению эффективности этого общения. Назовем некоторые из них.

Приём «имя собственное». Здесь, для более эффективного общения с

вашим партнером автор предлагает произносить вслух имя-отчество вашего собеседника. Этим вы покажете внимание к данному человеку, что будет способствовать его утверждению как личности, вызовет у него чувство удовлетворения и будет сопровождаться положительными эмоциями, тем самым формируя его расположение к вам.

Приём «зеркало отношений». Данный прием состоит в вашей доброй улыбке и приятном выражении лица. Эти слагаемые будут свидетельствовать о том, что вы – друг. Благодаря этому чувству у вашего собеседника возникнет чувство защищенности, и он будет расположен к общению с вами.

Приём «золотые слова» предлагает вам во время вашего общения с собеседником высказывать комплименты в его адрес, что будет способствовать его расположению к вам. У вашего партнера по общению будут формироваться положительные эмоции, а это значит, что и он будет чувствовать себя при общении более или менее раскованно.

Приём «терпеливый слушатель». Каждому человеку приятно, когда его слушают во время разговора. Чем больше вы умеете слушать, тем больше у вашего собеседника образуется положительных эмоций, создается доверительное расположение и появляется желание общаться с вами.

Приём «личная жизнь». Данный прием предлагает нам привлекать наше внимание к увлечениям вашего партнера в общении. Это способствует образованию положительных эмоций и повышает его расположенность общаться с вами [3, с.227-228].

Выделяют следующие правила, для предотвращения возникновения барьеров при общении [4, с.35]:

- Уважать собеседника, каким бы он ни был.
- Стараться понять, чем вызвано поведение человека, которое нам неприятно.
- Иметь чувство собственного достоинства.
- Уметь контролировать себя в общении.
- Строить свое поведение так, чтобы оно уменьшало или устраняло барьер.

В действительности барьеры общения – это препятствие только до того момента, пока вы не задумались, как их преодолеть. Больше практики, внимания к собеседнику, искреннего интереса к тому, что вам рассказывают, и половина проблемы будет решена [5, с.42 - 43].

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Деловые коммуникации в формировании коммуникативной компетентности современного специалиста агроуниверситета. // Репликация культуры общества в контексте профессионального образования. Книга 2. Коллективная монография. – Георгиевск: Георгиевский технический институт, 2013. – С.78 –113.
2. Панфилова А.П. Психология общения [текст]: Учебник для студентов сред. проф. образования / А.П.Панфилова. М.: Издательский центр «Академия», 2013. – 368с.

3. Морозов А.В. Деловая психология. СПб.: Изд-во «Союз», 2002. – 576с.
4. Измайлова М.А. Деловое общение [текст]: Учебное пособие / М.А.Измайлова. – М.: Издательско-торговая компания «Дашков и К», 2009. – 252с.
5. Игебаева Ф.А. Межличностное общение и коммуникации: практикум. – Уфа: «Башкирский ГАУ», 2013. – 144 с.

Ишембитов С.Р.
магистр
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ЯЗЫК ЖЕСТОВ В НЕВЕБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

***Аннотация.** В статье рассматриваются одна из важнейших составляющих невербального общения жестикация. Язык жестов - это различного рода движения тела, сопровождающие в процессе коммуникации речь человека и выражающие его отношение непосредственно к собеседнику или к какому-то событию. С помощью жестов люди лучше понимают друг друга.*

***Ключевые слова:** невербальная коммуникация, жесты, мимика, паралингвистика, пантомимика.*

Для создания целостного представления о процессе общения важно учитывать невербальные (несловесные) способы взаимодействия партнеров, поскольку две трети информации о собеседнике мы получаем, наблюдая за его поведением. Это обусловлено тем, что невербальное общение включает более семисот тысяч мимических и жестовых движений рук и тела, что многократно превышает количество слов в нашем родном языке. Более того, «богатейший алфавит» неречевых «слов» говорит об истинном состоянии человека, т.к. имеет рефлекторную природу [1, с. 96].

Альберт Мейерабиан установил, что передача информации происходит за счёт вербальных средств на 7 %, за счёт интонации на 38 %, и за счёт мимики и жестов – на 55%. Профессор Бердсвилл, проведя аналогичные исследования, также выявил, что в среднем человек говорит словами только в течение 10 –11 минут в день, и каждое предложение в среднем звучит не более 2,5 секунд. Таким образом, словесное общение в беседе занимает менее 35 %, а более 65 % информации передаётся с помощью невербальных средств общения. Следовательно, значительная часть «коммуникативного айсберга» лежит под водой, в области невербального общения [2, с.72].

Важнейшей особенностью невербальной коммуникации является то, что она осуществляется с помощью всех органов чувств: зрения, слуха, осязания, вкуса, обоняния, каждый из которых образует свой канал коммуникации. На основе слуха возникает акустический канал невербальной коммуникации, по нему поступает паравербальная информация. На основе зрения складывается оптический канал, по которому поступает информация о мимике и телодвижениях (кинесике) человека. Оно позволяет оценить позу

и пространственную ориентацию коммуникации (проксемику). На основе осязания работает тактильный канал. К невербалике также относят понимание и использование времени – хронемнику. Все элементы невербальной коммуникации тесно связаны друг с другом, они могут взаимно дополнять друг друга и вступать в противоречие друг с другом [3, с. 138]. В данной статье мы рассмотрим лишь одну, но очень важную составляющую невербалики, – это жесты.

Жест – это внешнее проявление внутреннего эмоционально-психологического состояния человека. Умение распознавать язык жестов в человеческом общении позволяет читать собеседника как книгу. Богатейший «алфавит» жестовых движений человека Дэвид Левис разделил на пять групп в зависимости от их предназначения:

Жесты-иллюстраторы – описательно-изобразительные и выразительные жесты, сопровождающие речь и вне речевого контекста теряющие смысл. С их помощью говорящий старается более глубоко раскрыть смысл высказывания, сопровождают идущий в данный момент разговор, более подробно раскрывая его содержание. Это жесты сообщения: указатели («указующий перст»), пиктографы, т.е. образные картины изображения («вот такого размера и конфигураций»); кинетографы – движения телом; жесты – «биты» (жесты - «отмашки»); идеографы, т.е. своеобразные движения руками, соединяющие воображаемые предметы вместе;

Жесты-регуляторы – это жесты, выражающие отношение говорящего к чему-либо. К ним относят улыбку, кивок, направление взгляда, целенаправленные движения руками;

Жесты-эмблемы – это своеобразные заменители слов или фраз в общении. Например, сжатые вместе руки по манере рукопожатия на уровне груди означают во многих случаях – «здравствуйте», а поднятые над головой – «до свидания».

Жесты-адапторы – это специфические привычки человека, связанные с движениями рук. Это могут быть: а) почесывания, подергивания отдельных частей тела; б) касания партнера; в) поглаживание, перебирание отдельных предметов, находящихся под рукой (карандаш, пуговица и т.п.);

Жесты-афффекторы – жесты, выражающие через движения тела и мышцы лица определенные эмоции [4, с. 231-233].

Жесты являются неотъемлемой частью общения между людьми. С их помощью мы более ярко и эмоционально выражаем свои мысли.

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Язык жестов в деловом общении. /Актуальные вопросы профессиональной коммуникации в государственном и муниципальном управлении. Сборник научных статей научно-практической конференции. – Уфа: БАГСУ, 2010. – С.72 – 76.
2. Игебаева Ф.А. Деловые коммуникации в формировании коммуникативной компетентности современного специалиста агроуниверситета. // Репликация культуры общества в контексте профессионального образования. Книга 2.

Коллективная монография. – Георгиевск: Георгиевский технический институт, 2013. – С.78 –113.

3. Кибанов, А. Я. Этика деловых отношений [Текст]: учебник / А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров, В. Г. Коновалова. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 368 с.

4. Морозов А.В. Деловая психология. Спб.: Изд-во «Союз», 2002. – 576 с.

*Калашиникова А.А.
студент 2 курса
учетно-финансовый факультет
ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Ставрополь*

ТЕНДЕНЦИИ В ПРОЦЕССАХ ВЫВОЗА КАПИТАЛА

Аннотация: В статье рассматриваются причины и тенденции вывоза капитала.

Ключевые слова: международное движение капитала, миграция капитала, вывоз капитала, ввоз капитала.

Международное перемещение капитала является важной формой современных международных экономических отношений. Движение капитала возникло еще на этапе развития свободной конкуренции, когда капиталы непрерывно осуществляли перемещение не только из одной отрасли в другую, но и пересекали национальные границы, при этом происходило проникновение в экономики других стран. Вывоз капитала существенно влияет как на экономику страны, которая осуществляет вывоз капитала, так и на экономику страны, которая непосредственно ввозит капитал.

Среди основных причин вывоза капитала следует выделить:

1. Довольно высокий спрос на капитал в странах, куда он экспортируется может объясняться неравномерным развитием экономики разных государств. Традиционно страны, которые испытывают потребность в иностранных инвестициях, создают для них преимущественно благоприятную почву. Именно таким образом повышаются банковские проценты и дивиденды, появляются льготы и залог успешного и выгодного применения инвестиций.

2. Образование избытка капитала в стране, то есть его перенакопление. Это объясняется тем, что он не способен найти своего прибыльного применения. Данная ситуация характерна для особо крупных фирм, получающих монопольную сверхприбыль и не заинтересованных в другом выгодном применении собственных средств внутри того или иного государства. Также экспорт капитала имеет место быть и при дефиците капитала для внутреннего инвестирования.

3. Важным поводом миграции капитала является интернационализация производства, поскольку она становится постоянно действующим фактором расширения вывоза капитала. Если предприятия отдельных государств

превращаются в элементы международного производственного организма, то они способны использовать результаты разделения труда и сформировавшихся в мире хозяйственных связей.

4. Собственники капитала стремятся использовать сравнительно дешевые факторы производства (низкую заработную плату, невысокие цены на сырье, воду, энергию) в экономически менее развитых государствах. Многие уменьшают расходы, которые обязательно необходимы для гарантии экологической безопасности.

В результате преобразований и изменений в экономической и политической обстановки в мире сложилось несколько тенденций в области вывоза капитала:

1. Вывоз капитала является важнейшим экономическим условием и средством получения высокой прибыли различными финансово-промышленными группами.

2. В настоящее время можно наблюдать внушительный рост вывоза капитала из одних промышленно развитых стран в другие.

Очевидно, что конечная цель вывоза капитала получение прибыли, но мотивы могут быть и другие. Очень часто компании на первых этапах довольствуются небольшой прибылью или даже терпят немалые убытки, проникая в ту или иную страну или отрасли для того, чтобы впоследствии достигнуть укрепления своего статуса. Также особый вес имеет использование вывоза капитала для получения дополнительной прибыли в сфере внешней торговли.

3. Безусловно, существует ряд трудностей в области экспорта товаров из-за проблем сбыта, поэтому все большее значение приобретает вывоз капитала.

4. Вывоз капитала также является причиной неравномерного политического, социального и экономического развития различных стран.

5. В случае отсутствия строгого государственного контроля иностранные капиталовложения могут усугубить экономическую отсталость слаборазвитых стран, которые обращаются в аграрно-сырьевые придатки метрополий.

6. Вывоз капитала для малых и средних предприятий непосредственно сопряжен с продвижением товаров на зарубежные рынки.

7. Становление транснациональных банков привело к финансированию масштабных промышленных проектов в тех странах, которые импортируют капитал.

8. Зачастую, пытаясь обойти таможенные барьеры, мелкие и средние фирмы, затрудняют ввоз товаров из третьих стран.

9. Движение капитала усиливает конкуренцию между промышленно развитыми странами и заставляет национальную промышленность приближаться до уровня развития промышленности прогрессивных стран.

10. Вывоз капитала становится невыгодным для его ввоза лишь при конкретных обстоятельствах. Это может происходить в том случае, когда он реализуется в форме избыточного и мощного движения капитала за границу.

В заключение можно отметить, что в настоящее время постоянно реализуется движение капитала. Бесперывное передвижение капитала туда, где ему «хорошо» и оттуда, где ему «плохо» по сути есть здоровое состояние мировой экономики. Также вывоз капитала характеризуется глубокими и непримиримыми противоречиями современности, способствует расширению экспансии состоятельных западных стран и дальнейшей зависимости стран и народов, импортирующих капитал.

Использованные источники:

1. Воробьева Н.В., Саркисян С.Е. Распределение муниципальных образований Ставропольского края по уровню развития предпринимательства с участием иностранного капитала //Сибирская финансовая школа. – 2011. – №3. –С. 107-109.
2. Воробьева Н.В., Конорезова Е.П., Мартыненко О.С. Состояние и развитие предприятий с участием иностранного капитала в Ставропольском крае // Альманах современной науки и образования. – 2012. – №1(56). – С.138-140.
3. Воробьева, Н.В. Воробьев С.А. Приоритетные направления в развитии внешнеторговой специализации в предпринимательских структурах Ставропольского края/ Экономический Вестник РГУ/ Ростов – на – Дону. – 2006. – №4. – С.60 - 63.
4. Воробьева Н.В., Мамукова В.Ю. Специфические аспекты экспорта Ставропольского края// Сибирская финансовая школа. – 2013. – №2(97). – С.34-36.
5. Воробьева Н.В., Губко А.М., Михайлова К.Ю. Особенности экономического потенциала в Ставропольском крае // Вопросы экономических наук. – 2012. – №1. – С.18-19.
6. Воробьева Н.В., Наливайченко Е.Г. Анализ внешнеэкономической деятельности Ставропольского края // Альманах современной науки и образования. – 2011. – №6(49). – С.194-196.
7. Воробьева Н.В., Козел И.В. Внешняя торговля как ресурс продовольственной безопасности страны: положительные и отрицательные аспекты//Сибирская финансовая школа. 2014. – № 5 (106). – С. 66-68.
8. Воробьева Н.В., Козел И.В., Тенищев А.В. Импортзамещение сельскохозяйственной продукции в России: проблемы и перспективы// Вестник АПК Ставрополя. 2015. – № 1(17). – С. 294-297.
9. Воробьева Н.В., Васильева В.Н. Таможенная политика России на современном этапе// Kant. – 2013. – № 3 (9). – С. 121-122.
10. Воробьева Н.В., Козел И.В., Байчерова А.Р. Необходимость повышения внешнеэкономического эффекта инновационно-активных предприятий на мировом рынке// Проблемы экономики и менеджмента. – 2014. – №3(31). –С. 124-127.
11. Воробьева Н.В., Арзамасцева В.А. Направления расширения экспортного потенциала России в современный период//Проблемы экономики и менеджмента. – 2015. – № 2(42). – С. 136-138.
12. Воробьева Н.В., Сорокун С.С. Проблемы привлечения иностранных инвестиций и их регулирование в российской экономике//Проблемы

экономики и менеджмента. – 2015. – № 3(43). – С. 46-49.

13. Воробьева Н.В. Особенности развития экспортного потенциала России // Экономика и социум. – 2014. – № 1-1 (10). – С. 342-344.

*Калимуллина З.Р.
студент 4 курса
кафедра ГМУ и права
ФГБОУ БГАУ
Россия, г. Уфа*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ АДМИНИСТРАТИВНЫМИ КОМИССИЯМИ В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ

Аннотация. В данной статье рассматривается проблема основы организации административной комиссии.

Ключевые слова: Административная комиссия, деятельность, правовая основа, полномочие, правомерность.

В настоящее время актуален вопрос основы организации административной комиссии, поскольку важнейшей формой реализации административных полномочий органов местного самоуправления является функционирование административных комиссий муниципальных образований.

Как показывает практика, объем подведомственных комиссиям дел об административных правонарушениях постоянно возрастает. Вместе с тем институт административных комиссий муниципальных образований действует еще недостаточно эффективно. Во многом это связано с тем, что полномочия органов местного самоуправления в обновленном виде определены сравнительно недавно и практика еще не наработала оптимальных вариантов в организации деятельности административных комиссий [1-20].

Основной задачей Административной комиссии является рассмотрение дел об административных правонарушениях. К сожалению, количество правонарушений среди несовершеннолетних возникают довольно часто. В основном эти правонарушения являются административными. Такими правонарушениями являются: безбилетный проезд, управление транспортным средством водителем без соответствующих прав, управление транспортным средством водителем в состоянии алкогольного опьянения или под действием наркотических, психотропных средств. Административная комиссия выявляет причины и условия, способствующих проявлению правонарушений несовершеннолетних и определяет меры по их устранению. В основном комиссия налагает штрафы. Например: управление транспортным средством водителем без соответствующих прав, наложение административного штрафа в размере от пяти тысяч до пятнадцати тысяч рублей.

Проблемы работы с несовершеннолетними рассматривались в трудах ученых: Ветров Н.И. “Профилактика нарушений среди молодежи”, Дремова

Н.А. “Влияние возрастных особенностей несовершеннолетних на мотивацию преступных действий”, Игошев К.Е. “Психология преступных проявлений среди молодежи”[2].

Для обеспечения законности деятельности комиссия строго соблюдает требования к процессуальным действиям при производстве по делам об административных правонарушениях. Должностным лицом, ответственным за организацию деятельности и отчетность комиссии, ведется постоянная работа по формированию состава административных комиссий, исполнению рекомендаций по деятельности административных комиссий. С целью активизации работы административной комиссии проводится обучение состава. Для того чтобы улучшить деятельность комиссии необходимо:

1 Увеличение числа проводимых членами административных комиссий выездных профилактических мероприятий и рейдов; [3]

2 Усиление взаимодействия с участковыми уполномоченными полиции и службой судебных приставов.

Таким образом, Административная комиссия - постоянно действующий коллегиальный орган, уполномоченный рассматривать дела об административных правонарушениях. Возглавляет комиссию Председатель, руководит ее деятельностью, осуществляет организационное обеспечение.

Использованные источники:

1. Мусина А.Ф., Хатмуллина Л.Р. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

В сборнике: ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАУКИ Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Сукиасян А.А.. 2015. С. 115-117. 0

2. Толстыженко К.В., Хатмуллина Л.Р. РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАНЯТОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

В сборнике: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАТИЗАЦИИ Материалы II международной научно-практической конференции. Саратов, 2014. С. 111-113. 0

3. Муллағалиев Ф.Ф., Хатмуллина Л.Р. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

В сборнике: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ГОСУДАРСТВА материалы IV международной научно-практической конференции. Саратов, 2014. С. 16-17. 0

4. Хайретдинова Ю.С., Хатмуллина Л.Р. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ОПЕКИ И ПОПЕЧИТЕЛЬСТВА

В сборнике: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ Сборник статей Международной научно-практической конференции. НАУЧНЫЙ ЦЕНТР «АЭТЕРНА». г.Уфа, Россия, 2014. С. 263-265.

5. Петров В.С., Хатмуллина Л.Р. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ИНСТИТУТА ПРИЕМНОЙ СЕМЬИ В ГОРОДЕ УФА

В сборнике: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ГОСУДАРСТВА материалы IV международной научно-практической конференции. Саратов, 2014. С. 29-30. 0

6. Галиева Г.Б., Хатмуллина Л.Р. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОПЕКИ И ПОПЕЧИТЕЛЬСТВА В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ (ОПЫТ ГОРОДСКОГО ОКРУГА Г.УФА)

Экономика и социум. 2014. № 2-1 (11). С. 1062-1065. 0

7. Рафикова Ю.А., Хатмуллина Л.Р. ДАВЛЕНИЕ НА ПРИРОДУ

Экономика и социум. 2014. № 3-3 (12). С. 111-112. 0

8. Ханнанова Т.Р., Хатмуллина Л.Р., Галеева Г.М. ПРОБЛЕМЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ОПЕКИ И ПОПЕЧИТЕЛЬСТВА

Экономика и социум. 2014. № 4-5 (13). С. 129-131.

9. Толстыженко К.В., Хатмуллина Л.Р. РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАНЯТОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Экономика и социум. 2014. № 4-4 (13). С. 1327-1329. 0

10. Зартдинова Л.А., Хатмуллина Л.Р. РАЗВИТИЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Экономика и социум. 2014. № 4-2 (13). С. 1372-1375. 0

11. Петров А.В., Хатмуллина Л.Р. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАВ И ЗАКОННЫХ ИНТЕРЕСОВ ДЕТЕЙ - СИРОТ И ДЕТЕЙ, ОСТАВШИХСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ, В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Экономика и социум. 2014. № 4-4 (13). С. 378-382. 0

12. Пантюхина А.Ю., Хатмуллина Л.Р. ПАТРОНАЖНОЕ ВОСПИТАНИЕ

Экономика и социум. 2014. № 1-2 (10). С. 521-524.

13. Хинсирова Г.И., Хатмуллина Л.Р. ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КАДРОВОЙ СТРУКТУРЫ АДМИНИСТРАЦИЙ СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)

Экономика и социум. 2014. № 1-2 (10). С. 982-983. 0

14. Исламова З.Р., Федорова Е.А. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В сборнике: Экономика. Теория и практика материалы Международной научно-практической конференции. 2014. С. 34-35. 1

15. Наринбаева А.Р., Исламова З.Р. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА (НА ПРИМЕРЕ УФИМСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)

Экономика и социум. 2014. № 1-2 (10). С. 423-425. 0

16. Байкова Р.Ф., Исламова З.Р. ОСНОВНЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Экономика и социум. 2014. № 2-1 (11). С. 439-441. 0

17. Латыпова Л.Л., Исламова З.Р. КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ОСНОВНАЯ ПРОБЛЕМА МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Экономика и социум. 2014. № 1-3 (10). С. 546-548. 0

18. Абдуллин Б.Г., Исламова З.Р. МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ В РОССИИ И НОРВЕГИИ: ОТЛИЧИЕ И СХОДСТВО
Экономика и социум. 2014. № 2-1 (11). С. 83-85. 0
19. Загидуллина Л.И., Исламова З.Р. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ
Экономика и социум. 2014. № 2-2 (11). С. 92-95. 0
20. Мухьярова Н.Ю., Исламова З.Р. ФОРМИРОВАНИЕ МОТИВАЦИИ ПЕДАГОГОВ К ИЗУЧЕНИЮ И ВВЕДЕНИЮ В ПРАКТИКУ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ОБРАЗОВАНИЯ
В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 26 частях. 2013. С. 104-105. 0
21. Мухтарова У.У., Исламова З.Р. О ПРАВАХ ВЫПУСКНИКОВ ДЕТСКИХ ДОМОВ
Интеллектуальный потенциал XXI века: ступени познания. 2013. № 18. С. 160-163. 0
22. Исламова З.Р., Копылова А.Н. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЕМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ
Экономика и социум. 2013. № 4-1 (9). С. 679-680. 0
23. Лутфуллина З.Ф., Исламова З.Р. СТРУКТУРА ОРГАНОВ МЕСТНОГО УПРАВЛЕНИЯ
Экономика и социум. 2013. № 4-2 (9). С. 97-99. 0
24. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: принята 12 дек. 1993 г.: (ред. от 21.07. 2014 г.) // СПС «Консультант Плюс». Версия. Проф.
25. "Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" [Электронный ресурс]: от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 30.12.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.01.2016 г.) // СПС «Консультант Плюс». Версия. Проф.
26. "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" [Электронный ресурс]: федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. от 30.12.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016 г.) // СПС «Консультант Плюс». Версия. Проф.
27. "О муниципальной службе в Российской Федерации» [Электронный ресурс]: федеральный закон от 02.03.2007 N 25-ФЗ (ред. от 29.12.2015 г.) // СПС «Консультант Плюс». Версия. Проф.
28. Официальный сайт Администрации городского округа город Уфа Республики Башкортостан [Электронный ресурс] Режим доступа – <http://ufacity.info/>

*Калимуллина З.Р.
студент 4 курса
кафедра ГМУ и права
Кутлиярова Р.Ф.
старший преподаватель
ФГБОУ ВО БГАУ
Россия, г. Уфа*

КУЛЬТУРА ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Аннотация. В данной статье рассматривается проблема культуры государственных учреждений

Ключевые слова: Государственные учреждения, культура, государственный служащий, финансы, организация.

В современных условиях государственные учреждения культуры всё более зависят от экономических аспектов. Это продиктовано рыночными условиями, в которых она поставлена на ближайшую перспективу. Сегодня вряд ли уместно рассчитывать получение недостающих на первоочередные нужды развития культуры финансовых вливаний. Всё более настойчиво в практической деятельности утверждается мысль, что нужны новые культурные формы функционирования учреждений и организаций, в том числе переход на хозрасчёт, на самоокупаемость [1].

Современная социальная ситуация развития нашего государства зависит от изменений в различных сферах жизни общества в целом и функционировании различных организаций в частности. Деятельность любого государственного учреждения определяется профессионализмом его персонала и, в первую очередь, её руководителя. Уровень разработанности данной проблематики убедительно свидетельствует, что именно от профессионализма руководителя зависят не только внешняя конкурентоспособность организации на рынке, но и уровень корпоративной культуры, мера приверженности сотрудников к своей организации, мотивация трудовой деятельности, имидж организации [2].

Определим следующие основные задачи:

- Необходимость развития культурных процессов в социальной сфере;
- Необходимость организации планирования и финансирования расходов; на государственные учреждения культуры и искусства;
- Реформирование социальной сферы и отрасли культуры.

Для осуществления преобразований в сфере культуры процедура реформирования и государственная власть должны быть как логично и рационально устроенными, так и эффективно функционирующими. В настоящее время в нашу жизнь прочно вошли такие понятия как "оптимизация, новые системы оплаты труда, автономные учреждения, бюджетирование, индикативное планирование, стандартизация предоставляемых населению услуг, мониторинг их потребности" и многие другие.

Проводимые реформы нацелены на оптимизацию административно-управленческих процессов, повышение качества оказания государственных услуг гражданам и организациям, снижение издержек при взаимодействии граждан и организаций с органами исполнительной власти. Государство призвано реализовывать культурную политику на разных уровнях - межнациональном, государственном, региональном, беря на себя определенные обязательства и обеспечивая на территории всей страны одинаковые гарантии для населения [3].

Варианты выхода из сложившейся ситуации, в которой находится сегодня культура, зачастую в обсуждениях сводятся к одному - увеличению финансирования. Тем не менее, важен и другой аспект: практика - это всегда развитие идей. Это порождает необходимость еще и еще раз вернуться к вопросам о том, какие социокультурные факторы оказывают воздействие на развитие, что представляют собой те "срезы" культуры, на которые именно сегодня необходимо обратить внимание, что следует поддерживать и развивать, а от чего следует сознательно отказаться, как от мало эффективного. Важно путем мониторинга потребности понять, где приложить организационные усилия, и где расположены "точки", воздействие на которые способно вызвать каскадные явления процессов саморазвития культуры и которые способствовали бы развитию человеческого потенциала.

Таким образом, развитие культуры государственного учреждения подчиняется определенным законам внутреннего развития, которые определяют цели и задачи, объемы и структуру ресурсов, необходимых для решения этих задач, а также и организационную форму, в рамках которой эти задачи и цели с данными ресурсами могут быть решены. Степень совпадения внешних и внутренних факторов позволяет определенным образом в той или иной степени успешно решить задачи организации. При несовпадении факторов внешней и внутренней среды организация не может выполнять своих функций и ее деятельность становится проблематичной или вообще не может быть осуществлена.

Использованные источники:

1. Вершигора Е.Е. Менеджмент [Текст]: Учеб. Пособие. - 2-е изд., перераб. и доп./Е.Е Вершигора - М.:ИНФРА-М, 2005 - с.238
2. Макаркин Н. П. Роль организационной культуры в эффективном менеджменте высшего учебного заведения [Текст] / Н. П. Макаркин, О. Б. Томилин, А. В. Бритов - Университетское управление: практика и анализ. - 2004.С. с. 93
3. Семенов А.К., Набоков В.И. Основы менеджмента [Текст]: Учебник/ А.К. Семенов, В.И. Набоков-М. Издательско-торговая корпорация "Дашков и КО", 2004. - с.154
4. Герчикова И.Н. Менеджмент [Текст]: Учебник для вузов 4/ И.Н. Герчикова - изд.2006г. с. 116

ЗНАЧЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ЭТИКИ В БИЗНЕСЕ

Аннотация: *В статье рассмотрены основные подходы к определению понятия культура и этика делового общения. Основное внимание уделено характеристикам компетентности менеджера. Показана важность соблюдения в профессиональной деятельности принципов управленческой этики.*

Ключевые слова: *культура делового общения, этика делового общения, управленческая деятельность, профессиональная этика.*

На фоне экономического развития страны возрастает значение управленческой этики в управлении и бизнесе. Назначение управленческой этики – обеспечить этическими знаниями, как управляющего, так и управляемого. В европейском современном деловом этикете руководитель должен обладать такими нравственными качествами, как гуманизм, справедливость, нравственная воля, честность, принципиальность, точность, организованность, общительность, активность. Эффект обаяния, харизма личности – очень важные составляющие успеха в современном бизнесе. Особая роль отводится лидерским качествам руководителя, умению вести за собой и одновременно поддерживать демократические принципы в коллективе. Распределение ответственности в управлении – один из важнейших демократических принципов, на которых основан современный бизнес. основополагающими принципами управленческой этики должны быть гуманизм и коллективизм, единство слова и дела, социальная справедливость. То есть все то, что способствует положительной обстановке в трудовом коллективе. В связи с этим, возникает потребность в формировании способности руководителя обеспечивать нравственность и возвышенные мотивы членов коллектива. Этическая грамотность или безграмотность прибавляет или убавляет авторитет руководителя.

За рубежом активные дискуссии об этичности бизнеса начали проводиться лишь в 1960-х гг. В это же время появились первые эмпирические исследования в области этики бизнеса. К 1980-м гг. деятельность в сфере деловой этики, указывает Р. Т. Де Джордж, приобрела такие значительные масштабы, что ее уже можно было назвать движением. Результатами этого движения стало повсеместное принятие этических кодексов, введение учебных программ по соблюдению этических норм и комитетов по этике в крупных компаниях [1,с.84]. Значительное место в управленческой этике занимает разработка нормативных документов нравственного характера. Одним из таковых являются профессиональные моральные кодексы. В них обоснована обязанность изучения нравственных качеств, личности, сформулированы нравственные требования к управленческой деятельности, представлены нравственные правила делового

общения. Нравственные взаимоотношения как никакие другие, требуют тонкости в обращении, умения чувствовать и сочувствовать, щадить самолюбие людей. В деликатности воплощается вежливость общения, которая, по словам немецкого философа А.Шопенгауэра, для человека то же, что тепло для воска.

Овладение деликатной манерой общения требует специальных знаний по этикету вообще и управленческому – конкретно. Но главное состоит в практическом умении быть деликатным. Возрастание нравственного фактора в бизнесе и управлении – закономерность цивилизованной экономики, о чем убедительно свидетельствует опыт развитых стран мирового сообщества [2, с.89].

Р. Т. Де Джордж подчеркивает, что этика бизнеса, как особая сфера, определяется взаимодействием этики и бизнеса. Понятие бизнеса, конкретизирует Р. Т. Де Джордж охватывает различные виды деятельности в производстве, продаже и покупке товаров и услуг с целью извлечения прибыли. Таким образом, традиционно сложилось, что деловая этика изучает регуляцию экономической активности, связанной с производством, распределением и обменом благ, т.е. те сферы деятельности, которые имеют отношение к деловой активности (бизнесу) [1, с. 116]. Можно сформулировать следующее определение: деловая этика как отрасль знания изучает отношения нравственности, которые возникают в сфере бизнеса. Ю. Ю. Петрунин и В. К. Борисов исходят из того, что этика бизнеса – это научная дисциплина, изучающая применение этических принципов в деловой ситуации. Д. Дж. Фритцше определяет деловую этику как процесс оценки решений на основе соотнесения их с моральными стандартами, присущими культуре данного сообщества [3, с.123]. Подобные подходы к деловой этике как прикладной отрасли довольно распространены.

Как правило, бизнесмен – это человек, который делает свою карьеру, т.е. старается достичь успеха в своей работе. Поэтому вопрос о критериях успеха для него тесно связан и с реальным путем его продвижения, и с субъективной оценкой этого пути, результатов работы (Мелия, 2006). Для одного бизнесмена успехом будет повышение доходов или строительство нового офиса, для другого – перевод на новые более высокие возможности потребления, для третьего – популярность продукции его предприятия и т.д. Можно сказать, что успех зависит от представления о жизни конкретного человека, его системы ценностей, целей, отношения к жизни, личных качеств. Важно также учитывать обстоятельства, характерные для конкретного социального периода. В одних условиях успехом деятельности бизнесмена может быть развитие его фирмы, повышение прибыли. В других, например, нестабильных и сложных условиях, успехом на какой-то момент можно назвать и сохранение позиции на рынке, рабочих мест, источников финансирования.

Бизнесмен, как известно, в первую очередь – руководитель. И особое, приоритетное значение этика бизнеса имеет в управлении. Экономическая цель предпринимательства – опосредование личного

интереса каждого сотрудника предприятия, которое обеспечивает интеграцию коллектива для достижения общей цели, создает основу для нравственного менеджмента.

Формируя себя как предпринимателя, мы должны ясно осознавать, что такие черты как вежливость, тактичность. Деликатность абсолютно необходимы не только для «умения вести себя в обществе», но и для обыкновенного житейского бытия. Нельзя забывать о культуре общения, доброжелательности, нужно полностью управлять своими эмоциями, иметь свой, но непременно цивилизованный стиль поведения, свой, но непременно благородный образ. Тот самый имидж делового человека, который гарантирует нам не только половину успеха, но и постоянное удовлетворение от деятельности [3, с.36].

Весьма распространенным инструментом воздействия на сотрудников фирмы являются ее традиции. Это эффективно сказывается на деятельности фирмы при условии ее длительного существования, если ее сотрудники хорошо усвоили правила, действующие в ней, выработали свои обычаи, поверили в способность администрации достойно оценить подчиненных, признают авторитет и влияние руководства. Традиции вызывают у человека чувство сопричастности к жизни и делам фирмы. Соблюдение традиций повышает стабильность и прочность самой фирмы, слаженность работы всех ее звеньев.

Таким образом, в нравственном облике личности неразрывно связаны общая культура и воспитанность, которые определяют уровень развития нравственных качеств. Если бизнесмен не учитывает нравственную ситуацию, его деятельность может стать угрозой для развития фирмы. Уровень развития его моральных качеств будет влиять на отношения в коллективе, нравственный облик сотрудников. Кроме того, нравственно-психологические характеристики руководителей регулируют взаимоотношения с партнерами, учредителями, конкурентами и другими заинтересованными сторонами. Они также определяют направленность, цели деятельности и в конечном итоге психологическую и экономическую эффективность организации.

Использованные источники:

1. Де Джордж, Р.Т. Деловая этика / пер. с англ. Р. И. Столпера. СПб.: Экономическая школа. М.: Издательская группа «Прогресс», 2001. – 314с.
2. Игебаева Ф.А. Нравственность как ценностное выражение управленческой деятельности // Образование и наука без границ (07-15 декабря 2014г., Польша) Материалы I Международной научно-практической конференции «Wykształcenie i nauka bez granic», - 2014. VOL.18. Psychologia i socjologia. Przemysl. – С.88 – 90.
3. Петрунин Ю.Ю., Борисов В. К. Этика бизнеса: учеб. пособие. М.: Дело, 2000. – 290с.
4. Игебаева Ф.А. Значение нравственного фактора в управлении и бизнесе //Иновационные процессы в управлении предприятиями и организациями. Сборник статей IX международной научно-практической конференции. –

Калинина А.Ю.

студент

Пензенский государственный университет

Россия, г. Пенза

АВТОНОМИЗАЦИЯ ИСПАНИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация: В настоящее время в мире растут движения самоопределения народов. Желания отдельных регионов отделиться от государства, становятся наиболее актуальными для различных районов мира.

Ключевые слова: Испания, автономизация, Каталония, страна Басков, независимость.

Процесс автономизации в Испании носит довольно длительный характер, уходящий далеко в историю становления самого Королевства Испания. Однако данный вопрос до сих пор остается нерешенным, что порождает новые конфликты между центром и периферией. Стоит отметить, что на современном этапе конфликты, возникающие на фоне самоопределения отдельных национальностей, становятся наиболее острыми в Европе и носят ярко выраженный характер становления собственного государства.

Несмотря на не удачный опыт правления республикой в конце XIX в., в 1931 г. монархия вновь была свергнута революционным путем.

XX в. ознаменовался новыми противоречиями, особенно в политической сфере. В 1923 г. Мигель Primo де Ривера назначил себя военным диктатором Испании и управлял страной до 1930 г. В 1931 г. Испания объявила себя второй республикой, когда Альфонсо XIII сбежал из страны.

В декабре 1931 г. учредительными кортесами была принята Конституция Испании. Согласно Конституции Испания провозглашала себя республикой, составляющей нераздельное государство, допускающее автономию регионов и муниципалитетов. Данное положение считалось, уступкой «сильным» регионам, стремящимся к сепаратизму: Каталонии, Галисии, Басконии. Более того, в Конституции автономия не является основой построения государства, это возможность одной или нескольким провинциям, «имеющим общие границы, с общими историческими, культурными и экономическими чертами, договориться о создании автономного региона». Для ограничения борьбы за самостоятельность и независимость автономий, Конституция не допускала создания союзов регионов.

Со становлением II Республики (1931-1939 гг.) Каталония предприняла попытку создания независимого государства, однако 14 апреля 1931 г. Францеск Масиа? первый президент Женералитата, провозгласил создание «Каталонской республики как составной части Иберийской Федерации». В 1932 г. Каталония получила статус автономии. Статут об автономном

положении закреплял в себе создание собственного парламента, судебной системы, образовательных учреждений, каталанский язык, как и кастильский признавался официальным языком Каталонии [1].

Во время гражданской войны 1936–1939 гг. баскские националисты решили поддержать республиканцев, чтобы взамен получить автономию. В 1936 г. автономия была предоставлена.

После провозглашения II Республики вначале 1930-х гг. в провинции был проведен референдум, по результатам которого Галисия получала автономию.

В 1936 г. в Испании были две основные партии – националисты, которые выступали в поддержку монархии и церкви, и республиканцы. В результате убийства лидера оппозиции в Испании началась гражданская война, завершившаяся победой националистов. Главой государства стал диктатор Франсиско Франко, правящий до 1975 г.

Одним из приоритетов в новой внутренней политике государства стала задача объединения Испании. Все привилегии, данные автономиям, были отменены, любые разговоры о децентрализации государства преследовались. В результате чего, все националистические движения стали носить скрытый характер, а у большинства появилась экстремистская направленность. Например, в 1968 г. было создано националистическое движение ЭТА (Euskadi Ta Askatasuna – Страна и Свобода Басков), вставшее на путь терроризма и действовавшее до 2011 г.

После смерти Франко в 1975 г. Испания встала на демократический путь. Однако перед правительством стояли сложные задачи в выборе территориального устройства государства. Они стремились сохранить целостность государства, однако очевидным было, признать тот факт, что государство многонационально и для поддержания стабильности необходимо предоставить регионам определенное самоуправление.

В итоге 6 декабря 1978 г. на референдуме была одобрена Конституция Испании, в которой закреплялась уникальная модель государственного устройства, сочетающая в себе два принципа: единство государства и признание политической автономии национальностей и регионов. Также в Конституции предусматривается два уровня власти – центральный и региональный. Каждый из них имеет свои полномочия, институты и компетенции власти. Коренная разница между федерацией и испанским государством в том, что территориальные автономии имеют власть, производную от центральной власти; они не обладают конституционным статусом субъекта федерации.

Наиболее подробно положение автономий, закреплено в Конституции в Разделе VIII Территориальная структура государства в главе 3 «Об автономных сообществах». Территориальная структура государства состоит из муниципалитетов, 50 провинций и 17 «региональных автономных объединений» (ст. 137). В ст.145 говорится, что ни в коем случае не допускается создание федерации региональных автономий [2].

Стоит отметить, что в Конституции установлены определенные уровни

автономии: расширенный – для исторических областей с этническим своеобразием (Каталонии, Страны Басков, Галисии) и обычный – для остальных областей.

Статус органов власти автономных сообществ, скорее, характерен для унитарных систем. Законодательная ветвь воплощена в парламенте из 1 палаты. Парламент не может быть распущен досрочно. Парламент не только принимает законы автономии в пределах своих полномочий, но и выдвигает общегосударственные законопроекты. Он назначает часть сенаторов по выделенной квоте, главу правительства области, контролирует работу правительства автономии. Парламент вправе обратиться в Конституционный суд Испании с иском о неконституционности того или иного закона страны.

Важно подчеркнуть, что границы и названия автономий определялись их жителями самостоятельно, на референдумах. Все провинции сохранялись в прежних границах. Они распределены между автономиями, причем границы 11 из 17 автономий совпали с рубежами традиционных исторических областей. Только 3 из 17 областей не имели исторических аналогов и создавались впервые [3].

Что касается современного этапа, движения обретения независимости не прекращались. В некоторых регионах они носили откровенно сепаратистский характер.

Так, Баскская националистическая партия, действующая ранее мирными силами за отделение от Испании, в 1990 г. радикализировалась, открыто поставив вопрос о суверенитете региона. А в 2003 г. председатель автономного правительства Страны Басков Хуан Хосе Ибарретче представил свой план, в котором предусматривалась особая формула «свободной ассоциации басков с испанским многонациональным государством». Однако «план Ибарретче» не был принят испанскими кортесами, как не соответствующий конституции. Тем не менее, это не остановило баскских националистов продемонстрировать свое несогласие с данным решением, а организация ЭТА по-прежнему действовала террористическими методами. Но данные мероприятия не приводили к успеху, а лишь наоборот усиливали свое негативное отношение к такого рода действиям. В результате, 10 января 2011 г. ЭТА объявила о прекращении вооружённой борьбы, а БНП точно обозначила, что конфликт с Испанией будет иметь сугубо политический характер [4].

Каталония, в отличие от Страны Басков, долго придерживалась концепции невооруженной борьбы. В 2005-2006 гг. каталонским правительством был выдвинут проект нового автономного статута Каталонии. Вокруг него образовалась острая дискуссия, потому что некоторые статьи не соответствовали конституции. Тем не менее, с рядом поправок проект был одобрен. Однако принятие данного статута вызвало неоднозначную реакцию в Испании. В результате, Народная партия и шесть провинций Испании обратились в Конституционный суд, с целью оспорить некоторые положения данного проекта. В итоге в 2010 г. Конституционный суд отверг большинство требований, однако при этом отменив или частично

исправив 14 статей. А это в свою очередь породило в каталонцах оскорбительное чувство. В июле 2010 г. в Барселоне состоялся массовый протест. Сотни тысяч демонстрантов вышли на улицы, выступая против вердикта Конституционного суда.

Помимо культурно-исторической идеи самоопределения, регионы много внимания уделяют экономической сфере. В 1990-е гг. главной темой обсуждений стала тема о финансовой самостоятельности регионов. Если в 1979 г. центральные власти контролировали 84,8% расходов регионов, то к 1993 г. – только 35%. Но автономиям всё равно не хватает средств, в чем они винят Мадрид.

Например, власти Каталонии винят центр в своих бедах. Они считают, что «кормят» другие регионы, а взамен получают меньше, чем отдают. И действительно, Каталония дает в казну практически четверть ВВП. Однако стоит отметить, что в период кризиса каталонские власти выбрали неудачную экономическую политику: они поставили на рынок недвижимости, а получив прибыли стали несоразмерно тратить ее на образование, здравоохранение, развитие инфраструктуру и т.д., в результате оказавшись в глубоком кризисе. В 2012 г. Каталонии, за неимением средств, пришлось обратиться с просьбой к центру из-за необходимости рефинансирования 13 млрд евро. Однако это ставит перед Каталонией некоторые обязательства, потому что при получении помощи им придется отказаться от каких-либо прав, например, от независимости в финансовой сфере [5].

Хочется сказать, что государственный долг Испании растет с каждым, и на 2014 г. составляет 98,4% ВВП, большая часть долга приходится на регионы. В Каталонии, Валенсии, Мадриде и Андалусии сконцентрирована самая значительная часть долга автономных правительств – 53,6% от общего объема. Так, размер долга Каталонии достигает 51,779 млрд евро, Страны Басков – 8,279 млрд евро [6].

В общем 2014 г. был достаточно спокойным, без радикальных и террористических действий. Однако попытки на самоопределение в Испании завершились неудачей. Намеченный на 9 октября 2014 г. референдум о независимости Каталонии, так и не был проведен по причине не соответствия конституции. Однако по этому вопросу был проведен опрос, по результатам которого 88% опрошенных проголосовали за отделение. Стоит отметить, что на голосование пришла лишь треть жителей Каталонии, которых насчитывается около 7,5 млн чел. Тем не менее, это вызвало негативную реакцию со стороны Мадрида, которые посчитали данные действия также антиконституционными. Заняв жесткую позицию по централизации страны, Мадрид все же пообещал Каталонии расширение некоторых полномочий, а также умеренный спрос в бюджетных и налоговых вопросах [7].

Власти Испании также не согласились и с мнением политической элиты Страны Басков, выступившей за конфедерализацию пиренейского государства.

Теоретически возможно отделение некоторых регионов Испании или же создания федеративного государства. В ходе первого сценария перед автономиями возникнут множество трудностей, например сейчас уже многие каталонцы осознают, что не смогут обеспечить себя экономически. Пенсионеры и другие жители, нуждающиеся в социальной поддержке государства, не уверены в стабильности своего положения в результате обретения независимости. Предприниматели и работники этой сферы также негативно относятся к этой идее, т.к. они тесно сотрудничают с другими регионами внутри страны. Кроме того, одним из важных внешних факторов является невозможность автоматического вступления отделившегося региона в ЕС и НАТО, это не предусмотрено в их нормативно-правовых актах.

В ближайшее время Королевство Испания сохранит свою территориальную целостность, однако центральная власть должна прислушаться к автономиям и удовлетворить их стремления, потому что эта ситуация оказывает негативное влияние на все сферы жизни страны.

Использованные источники:

1. Alcalá C. Claves históricas de independentismo catalán. Madrid, 2006, p.164
2. Конституция Испании – URL: <http://worldconstitutions.ru/?p=149&page=4>
3. Pro Ruiz J., Rivero Rodríguez M. Breve Atlas de Historia de España. Madrid. 2010. P. 165, 169-170
4. Потенциал регионального сепаратизма в Испании – URL: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=514#top-content
5. Западная Европа: осень сепаратизма или нескончаемая борьба за независимость – URL: <http://www.versia.am/zapadnaya-evropa-osen-separatizma/>
6. Экономика Испании – URL: http://www.tadviser.ru/index.php/Статьи:Экономика_Испании
7. Вестник Европы, ук. соч. 23.10.2014, с.6; ук. соч. 13.11.2014., с.2

*Калмыков И.Г.
магистрант 1 курса
Тамбовский Государственный
Университет имени Г.Р. Державина
Россия, г. Тамбов
действующий помощник арбитражного управляющего при
САМРО «Ассоциация антикризисных управляющих»
Россия, г. Самара*

БАНКРОТСТВО ГРАЖДАНИНА И ЕГО ПРАВОВЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

На сегодняшний день в России взять кредит в банке – дело обычное. Чтобы купить квартиру, машину, бытовую технику, мы влезаем в долги на долгие годы. И, конечно, никто не думает о плохом, что можно лишиться хорошей работы, тяжело заболеть или вообще потерять кормильца семьи. Но если же всё таки вы оказались в тяжёлой жизненной ситуации и не

можете дальше платить за кредит в Российской Федерации в рамках Федерального закона от 26.10.2002 года № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» с 1 октября 2015 года предусмотрена процедура банкротства гражданина. В это понятие входит банкротство физических лиц, индивидуальных предпринимателей и крестьянского (фермерского) хозяйства.

Российские арбитражные суды в соответствии со вступившим в силу с 1 октября 2015 года новым законом приняли в прошлом году 1226 решений по делам о банкротстве физических лиц, о чем свидетельствует статистика Единого федерального реестра сведений о банкротстве. Также количество дел, которые рассматривают суды, неизменно растет с каждым месяцем. В октябре 2015 года дел о банкротстве было чуть более 100, в ноябре 280, а в декабре уже 843.

Как показывает анализ решений, в более чем 70% случаев о признании граждан банкротами суды принимают решения о введении в действие процедуры реализации имущества гражданина и менее чем в 30% применяются меры по реструктуризации долговых обязательств.

Данная статья познакомит Вас с особенностями банкротства физического лица, основными процедурами и последствиями, такими как, например, взыскание долгов с супруга при банкротстве одного из супругов.

В соответствии с законом для инициирования процедуры банкротства необходимо наличие ряда условий. Одно из них, чтобы долг гражданина составлял не менее чем 500 000 рублей и просрочка платежа 3 месяца. Второе условие - гражданин предвидит свое банкротство. Оно реализуемо исключительно при наличии обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что он не в состоянии исполнить денежные обязательства или обязанность по уплате обязательных платежей в установленный срок, при этом гражданин отвечает признакам неплатежеспособности или признакам недостаточности имущества.

Все выше перечисленные условия должны иметь документальное подтверждение неплатежеспособности гражданина (физического лица).

В свою очередь, обращаю Ваше внимание, что банкротство - удовольствие не из дешевых. Законом предусмотрена сумма вознаграждения финансового управляющего в размере 10 000 рублей за процедуру банкротства, и эти деньги должник обязан заплатить в самом начале. Далее законом предусмотрены платежи за публикации, сделанные финансовым управляющим в рамках процедуры, применяемой в деле о банкротстве гражданина (физического лица), оплата которых также ложится на должника. Одновременно не будем забывать о том, что большинству должников потребуется юридическая помощь, которая также стоит приличных денег. Анализируя действующую практику, мы можем сказать, что банкротство гражданина (физического лица) в среднем обойдется в размере 40 000 – 50 000 рублей. Если же денежные средства отсутствуют, то с большей вероятностью мы можем сказать, что гражданин не будет

признан банкротом и долги с него не будут списаны.

При рассмотрении дела о банкротстве гражданина (физического лица) законом предусмотрены 3 процедуры: реструктуризация долгов гражданина, реализация имущества гражданина и мировое соглашение.

Реструктуризация долга подразумевает утверждение плана реструктуризации, сроком исполнения не более 3-х лет. С даты вынесения арбитражным судом определения о признании обоснованным заявления о признании гражданина банкротом и введения реструктуризации его долгов вводится мораторий на удовлетворение требований кредиторов по денежным обязательствам, об уплате обязательных платежей. Физическое лицо (должник) не вправе отказаться от плана реструктуризации долгов.

Если задолженность перед кредиторами не погашена в соответствии с утвержденным планом реструктуризации, он подлежит отмене, а физическое лицо (должник) объявляется банкротом. При непредставлении в надлежащий срок плана реструктуризации, физическое лицо (должник) также объявляется банкротом и в отношении него вводится процедура реализации имущества.

После признания должника банкротом вводится процедура реализации имущества гражданина, за счет которой удовлетворяются требования кредиторов. Реализация имущества гражданина, представляет собой оценку имеющегося имущества и его последующую реализацию, за счет которой удовлетворяются требования кредиторов.

Не может быть обращено взыскание и включено в конкурсную массу следующее имущество:

- единственное жилье, пригодное для постоянного проживания;
- земельный участок, на котором расположено единственное жилье, пригодное для проживания;
- продукты питания, предметы домашнего обихода, обувь, одежда;
- имущество необходимое для профессиональной деятельности, стоимость которых не превышает 100 МРОТ;
- домашние животные, содержащиеся без цели предпринимательской деятельности и семена для посева;
- денежные средства в размере не менее величины прожиточного минимума на должника и лиц на иждивении;
- топливо, используемое для обогрева помещения и приготовления пищи;
- имущество, необходимое инвалиду-должнику, в том числе средства транспорта;
- личные призы, государственные награды, памятные знаки.

В случае недостаточности имущества для расчетов с кредиторами, задолженность физического лица считается погашенной, за исключением случаев, предусмотренных законом о несостоятельности «банкротстве».

Одновременно обращаю Ваше внимание, что Постановлением Пленума Верховного суда РФ от 17.11.2015 № 50 «О применении судами законодательства при рассмотрении некоторых вопросов, возникающих в

ходе исполнительного производства» предусмотрен арест единственного жилья, пригодного для постоянного проживания и земельного участка, на котором расположено единственное жилье, пригодное для проживания. Также предусмотрено взыскание в судебном порядке на земельные участки, явно превышающие предельные минимальные размеры предоставления земельных участков для земель соответствующего целевого назначения.

На сегодняшний день самая редкая процедура, применяемая в деле о банкротстве гражданина (физического лица), это мировое соглашение. Заключение мирового соглашения является основанием для прекращения производства по делу о банкротстве. Данная процедура чаще всего не устраивает кредиторов, так как для заключения мирового соглашения кредитор должен пойти на большие уступки, чем должник.

Безусловно, банкротство гражданина (физического лица) несет в себе, как положительные моменты для людей, оказавшихся в тяжелой материальной ситуации, так и отрицательные последствия, прописанные законодательно. Основным положительным последствием в признании банкротом гражданина является списание его всех долгов. Одновременно заметим, что негативных последствий гораздо больше.

Во-первых, в качестве последствия банкротства физического лица, закон устанавливает обязанность гражданина-банкрота в течение последующих 5 лет в случае заключения договоров займа или кредита уведомлять кредитора о том, что в отношении него была проведена процедура банкротства гражданина. В свою очередь кредитные организации после такого уведомления вряд ли предоставят кредит гражданину (физическому лицу)

Во-вторых, в течение следующих 5 лет гражданин не сможет повторно подать заявление о банкротстве.

В третьих, в течение 3х лет со дня признания его банкротом гражданин не вправе занимать руководящие должности юридического лица или иным образом участвовать в управлении юридическим лицом.

В свою очередь, хочу заметить, что негативные последствия в процедуре банкротства на вышеупомянутом не заканчиваются. Главные негативные последствия могут наступить в рамках Уголовного Кодекса Российской Федерации, но данные последствия грозят исключительно только недобросовестным заемщикам и должникам.

Реализация закона о банкротстве гражданина (физического лица) на практике может затронуть не только самого заёмщика, но и членов его семьи. Например, супруги, один из которых признан банкротом, могут лишиться всего накопленного за долгие годы совместной жизни имущества. Это естественные издержки нового для нашей страны закона, с которыми придется смириться гражданам, намеревающимся начать процедуру личного банкротства. По общему правилу, супруги не несут ответственность перед кредиторами друг друга, и по обязательствам одного из супругов взыскание обращается на имущество этого супруга (ст. 45 Семейного кодекса РФ). Между тем, в ряде случаев от банкротства страдает и общее имущество

семьи. Дело в том, что в соответствии с семейным законодательством в нашей стране действует режим так называемой общей совместной собственности в отношении имущества супругов. К общему имуществу относятся доходы каждого из супругов от трудовой и предпринимательской деятельности, все пенсии, пособия, а также иные денежные выплаты. Общим являются также приобретенные за счет общих доходов супругов движимые и недвижимые вещи, ценные бумаги, паи и вклады. Причем право на общее имущество принадлежит также супругу, который в период брака осуществлял ведение домашнего хозяйства, уход за детьми или по другим уважительным причинам не имел самостоятельного дохода.

В соответствии с нормами семейного законодательства взыскание обращается на общее имущество супругов по общим обязательствам супругов, а также по обязательствам одного из супругов, если все приобретённое в браке было использовано на нужды семьи. При недостаточности этого имущества супруги несут по таким обязательствам солидарную ответственность имуществом каждого из них.

Если общее имущество супругов было приобретено или увеличено за счет средств, полученных одним из супругов преступным путем, взыскание может быть обращено соответственно на общее имущество супругов или на его часть. В контексте закона о банкротстве гражданина режим совместной собственности означает буквально то, что на это имущество кредиторами банкрота также может быть обращено взыскание. По обязательствам одного из супругов взыскание может быть обращено лишь на имущество этого супруга, но если этого имущества не хватит, кредиторы могут потребовать выдела доли из общего имущества. Общее имущество можно подвергнуть взысканию по общим обязательствам или в том случае, если взятое по обязательствам одним супругом было использовано на нужды семьи.

Таким образом, «схитрить» за счет банкротства, выставив себя честным, бескорыстным человеком, едва ли получится – долги все равно будут взысканы за счет общего имущества, в том числе, и неделимого.

Конкретный порядок действий кредиторов и финансового управляющего будет зависеть от того, на ком из супругов числится имущество. Так, если имущество закреплено за самим должником, тогда такое имущество будет реализовано по общим правилам, установленным законом о банкротстве. При этом супруг должника, в том числе и бывший, вправе будет участвовать в деле о банкротстве при рассмотрении всех вопросов, связанных с реализацией общего имущества. Это имеет практическое значение, поскольку после продажи имущества супруг получит причитающуюся ему долю, а остальная часть будет включена в конкурсную массу.

Гораздо сложнее для кредиторов будет выглядеть ситуация, когда общее имущество юридически оформлено не на должника, а на его супруга. В этом случае в конкурсную массу включается имущество гражданина, составляющее его долю в общем имуществе. Здесь уже потребуются выделять долю гражданина в общем имуществе для обращения на нее

взыскания. А это самостоятельный судебный процесс. Закон о банкротстве определил, что с таким требованием в суд может обратиться любой кредитор должника. Причем за выделом доли должника кредитору придется идти в районный (городской) суд по месту жительства супруга. Кроме того, в отношении общего имущества супругов будет действовать общее правило об исключении из конкурной массы имущества, на которое не может быть обращено взыскание в соответствии с Гражданским Процессуальным Кодексом Российской Федерации, например единственное жилье.

При выше, упомянутых обстоятельствах перед потенциальными банкротами и членами их семей остро встает вопрос об обеспечении сохранности общего имущества. В настоящее время закон предоставляет гражданам сразу несколько возможных путей решения этой проблемы.

Во-первых, это изменение режима общей совместной собственности. Это осуществляется путем заключения специального письменного соглашения, в частности, договора купли-продажи. При этом следует помнить, что данное соглашение в ряде случаев может показаться кредиторам и управляющему крайне подозрительным, и быть оспорено в судебном порядке.

Второй законный способ обеспечения сохранности имущества - это заключение брачного контракта. Брачным договором супруги вправе изменить режим совместной собственности, установить режим совместной, долевой или раздельной собственности на все имущество супругов, на его отдельные виды или на имущество каждого из супругов. Брачный договор может быть заключен как в отношении имеющегося, так и в отношении будущего имущества супругов.

Брачный договор может быть заключен как до государственной регистрации заключения брака, так и в любое время в период брака. И если первый случай – уже вполне распространенный и вопросов к нему ни у кого не возникает, то договор, заключенный во время брака, опять же, может привлечь пристальное внимание кредиторов. Например, при заключении супругом-должником брачного договора, согласно которому все имущество передается в собственность второму супругу, не являющемуся должником.

В связи с этим Семейный кодекс дополнительно защищает права кредиторов, закрепляя ряд ограничений на заключение брачного контракта.

Таким образом, анализируя вышеизложенное, можно уверенно сказать, что современное законодательство не допускает возможности откровенных злоупотреблений как со стороны должников, так и со стороны кредиторов. Скорее, устанавливается некоторый баланс интересов, где кредиторы не смогут лишиться семью должника последнего жилья и самого необходимого, в отношении банкротов же создаются препятствия для совершения сомнительных сделок.

ЭТИКА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ В РАБОТЕ МЕНЕДЖЕРА

Аннотация: В статье рассмотрены основные подходы к определению понятия культура и этика делового общения. Основное внимание уделено характеристикам компетентности менеджера. Показана важность соблюдения в профессиональной деятельности принципы управленческой этики.

Ключевые слова: культура делового общения, этика делового общения, менеджер, управленческая деятельность, профессиональная этика.

Культура общения в работе менеджера является фундаментальной составляющей современной культуры деловых отношений, актуальной во всех сферах человеческой деятельности. Овладение культурой делового общения позволяет избежать конфликтов, угнетенного состояния, усовершенствовать свое искусство коммуникативного поведения, правильно выражать свои мысли, отстаивать свою позицию, что способствует общественному успеху, максимальной самореализации и самоактуализации личности [1, с.235].

Этика делового общения менеджера с персоналом проявляется в умении управлять людьми. Ему необходимо хорошо знать профессиональные возможности, индивидуальные особенности своих сотрудников, чтобы рационально распределять задания, четко формулировать цель и тактику её достижения. Ситуации, в которых оказываются люди в процессе выполнения профессиональных задач, влияют на формирование профессиональной этики.

Профессиональная этика – это совокупность моральных норм, определяющих отношение личности к своему труду. В процессе производственной деятельности между людьми складываются определенные моральные взаимоотношения.

Отдельному виду деятельности человека соответствуют определенные виды профессиональной этики. Так, под управленческой этикой понимается система теоретико-прикладных этических знаний и практических рекомендаций, направленных на качественное исполнение административно-хозяйственных функций. Она включает в себя образцы лучшего опыта нравственного решения конкретных проблем [2, с.92-93].

Исследователями было предложено множество характеристик компетентности менеджера по персоналу, которые были объединены в три группы.

1. Личная порядочность:

➤ этичность – уважение прав личности, ответственность за взятые обещания, надежность, честность, справедливость;

- добросовестность – высокие требования к результатам своей работы;
- рассудительность – способность принимать разумные, реалистичные и обоснованные решения.

2. Целеустремленность и продуктивность:

- результативность – ориентация на конечный результат;
- настойчивость – способность преодолевать ограничения, накладываемые сложившейся ситуацией;
- преданность организации и деловая ориентация – готовность следовать нормам организации, увлеченность работой и ответственность за качество своей работы;
- уверенность в себе – готовность и умение решать неординарные задачи.

3. Навыки командной работы:

- командная ориентация – понимание необходимости совместной деятельности и умение работать во взаимодействии с другими;
- контактность – умение устанавливать деловые и творческие отношения с партнерами;
- коммуникабельность – умение использовать устную и письменную речь, стилистические и иные выразительные средства для воздействия на партнеров;
- умение слушать – способность воспринимать, усваивать и использовать информацию, извлекаемую из устной коммуникации [3, с.145].

Анализ управленческой деятельности в период формирования российского рынка позволяет сделать вывод о том, что одним из решающих условий успеха руководителя является необходимость обеспечения его влияния на своих подчиненных с целью полной их самореализации в профессиональной сфере. Заметим, что эффективный руководитель выполняет эту работу в процессе реализации трех основных ролевых функций: как высококвалифицированного специалиста, умелого организатора совместной трудовой деятельности, грамотного практического психолога и воспитателя подчиненных.

Реализуя себя в качестве менеджера, мы имеем дело не только с ресурсами, машинами, продуктами, не только с производственными, снабженческими и бытовыми процессами, различными документами, но мы постоянно работаем с людьми – руководим подчиненными, советуемся со специалистами, общаемся с трудовым коллективом. От того, насколько хорошо мы это делаем, зависит наша репутация и авторитет, а, соответственно, и успех общего дела [4, с.95].

Использованные источники:

1. Бороздина Г.В. Психология и этика делового общения: Учебник для бакалавров. М.: Издательство Юрайт, 2012. – 463с.
2. Игебаева Ф.А. Культура делового общения и особенности ее проявления в деятельности менеджера // Проблемы и перспективы социально-экономического развития современной России. Сборник статей II

Всероссийской научно-практической конференции. – Саратов: Изд-во «КУБиК», 2010. – С. 92 – 95.

3. Этика деловых отношений: учеб. пособие/ [Леско О.И., Прыщак М.Д., Залюбивська О.Б. и др.]. - М.: ВНТУ, 2011. – 309 с.

4. Игебаева Ф.А. Там же. – С.95.

Камбулатова З.Ф.

магистр

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ИСКУССТВО НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ

Аннотация: Данная статья посвящена искусству владения «невербаликой», т.е. умению правильно оценить поведение участников общения, их мимику, жесты, движения, позу, направленность взгляда и т.д. Это способность «считывать» невербальную информацию позволяет партнерам лучше понять друг друга.

Ключевые слова: невербальное общение, «язык жестов», мимика, жесты, поза, движение.

Любое общение предполагает взаимообмен информацией, и то, насколько полным и конструктивным будет этот обмен, зависит, как от вербальных коммуникаций, так и от невербального общения. К средствам невербальной коммуникации принадлежат жесты, мимика, интонации, паузы, поза, смех, слезы и т.д., которые образуют знаковую систему, дополняющую и усиливающую, а иногда и заменяющую средства вербальной коммуникации – слова.

Альберт Мейерабиан установил, что передача информации происходит за счёт вербальных средств на 7 %, за счёт интонации на 38 %, и за счёт мимики и жестов – на 55%. Профессор Бердсвилл, проведя аналогичные исследования, также выявил, что в среднем человек говорит словами только в течение 10 –11 минут в день, и каждое предложение в среднем звучит не более 2,5 секунд. Таким образом, словесное общение в беседе занимает менее 35 %, а более 65 % информации передаётся с помощью невербальных средств общения. Следовательно, значительная часть «коммуникативного айсберга» лежит под водой, в области невербального общения [1, с.72].

Поэтому для создания целостного представления о процессе общения важно учитывать невербальные способы взаимодействия партнеров, поскольку две трети информации о собеседнике мы получаем, наблюдая за его поведением. Это обусловлено тем, что невербальное общение включает более семисот тысяч мимических и жестовых движений рук и тела, что многократно превышает количество слов в нашем родном языке. Более того, «богатейший алфавит» неречевых «слов» говорит об истинном состоянии человека, т.к. имеет рефлекторную природу [2, с.96].

Умение правильно «читать» язык жестов и телодвижений дает большое преимущество тому собеседнику, который владеет подобными

навыками. Более половины необходимой информации мы берем не из слов собеседника, а из его поведения, но при этом, жесты и слова нельзя воспринимать отдельно друг от друга.

Различаются три основных вида невербальных средств передачи информации (или их еще называют паралингвистические средства общения): фонационные, кинетические и графические.

К фонационным невербальным средствам относятся тембр голоса, темп и громкость речи, устойчивые интонации, особенности произнесения звуков, заполнения пауз (э, эм...).

К кинетическим компонентам речи относятся жесты, позы, мимика.

Графические невербальные средства коммуникации выделяются в письменной речи.

Существующие в психологии интерпретации жестов изолировано рассматривать нельзя, так как один и тот же жест в разных ситуациях может означать совершенно иное отношение собеседника. Невербальные жесты в общении могут подтверждать слова собеседника, могут их опровергать, а могут быть обманными, но «читать» их следует совместно с позой, телодвижениями, взглядом и непосредственно с информацией, которую предлагает вашему вниманию собеседник.

В том случае, когда жесты подтверждают слова собеседника, происходит усиление вербальной информации, но если имеется разногласие между жестами и словами, то обращать внимание следует только на жесты, поскольку они несут больше информации [3, с.91].

В зависимости от ситуации, в которой происходит общение, поза собеседника может означать разное его отношение к объекту общения. Например, психологи отметили, что позы сильно уставшего человека и человека, критично относящегося к общению, во многом схожи, поэтому в данном конкретном случае надо внимательно отследить причины такого отношения человека к предмету беседы.

Впечатление мнимого негативного настроения на общение или сотрудничество создают люди, которые имеют высокий социальный статус, а так же люди пожилого возраста, которые хотят подчеркнуть свой жизненный опыт. Абсолютно все невербальные жесты в общении двух и более человек имеют некоторую эмоциональную окраску, которая, однако, может не отражаться в речевой форме, поэтому умение «видеть» через телодвижения истинную позицию партнеров по бизнесу приносит реальную выгоду при ведении переговоров.

Наше подсознание независимо от вербального общения отслеживает жесты и телодвижения собеседника, тем самым мы, не осознавая, начинаем доверять или сомневаться в искренности собеседника:

- Если ваш собеседник при всей живости вербального общения стремится до минимума сократить в беседе жестикуляцию, значит, он хотел бы скрыть истинную причину отношения к предмету беседы;
- Если ваш собеседник стремится соблюдать дистанцию между вами, держит статичную «положительную» позу, отводит глаза в сторону

или его прямые взгляды коротки, сжаты, то, скорее всего, предмет беседы его напрягает, создает ему неудобства;

➤ Если собеседник чересчур злоупотребляет положительными жестами, как бы намеренно говоря о своем желании сотрудничать, и при этом, очень корректно говорит о цели своего визита, то вас может подстерегать неприятная перспектива отказа этого клиента или партнера от совместного ведения проекта в самый неподходящий момент [4, с.227].

Учиться понимать язык невербального общения важно по нескольким причинам. Во-первых, словами можно передать только фактические знания, но чтобы выразить чувства, одних слов часто бывает недостаточно. Чувства, не поддающиеся словесному выражению, передаются на языке невербального общения. Во-вторых, знание этого языка показывает, насколько мы умеем владеть собой. Невербальный язык скажет о том, что люди думают о нас в действительности. И, наконец, невербальное общение ценно особенно тем, что оно спонтанно и проявляется бессознательно. Поэтому, несмотря на то, что люди взвешивают свои слова и контролируют мимику, часто возможна утечка скрываемых чувств через жесты, интонацию и окраску голоса. Невербальные каналы общения редко поставляют недостоверную информацию, так как они поддаются контролю в меньшей степени, чем словесное общение.

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Язык жестов в деловом общении. /Актуальные вопросы профессиональной коммуникации в государственном и муниципальном управлении. Сборник научных статей научно-практической конференции. – Уфа: БАГСУ, 2010. – С.72 – 76.
2. Игебаева Ф.А. Деловые коммуникации в формировании коммуникативной компетентности современного специалиста агроуниверситета. // Репликация культуры общества в контексте профессионального образования. Книга 2. Коллективная монография. – Георгиевск: Георгиевский технический институт, 2013. – С. 78 –113.
3. Андреева Г.М. Общение как восприятие людьми друг друга отношения // Психология влияния – СПб.: Питер, 2001. – 190с.
4. Поваляева М.А., Рутер О.А. Невербальные средства общения. / Серия «Высшее образование». – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 352 с.

Канатаева С.Р.
студент 2 курса
факультет «экономики и менеджмента,
и информационных технологий»
Аджимет Г.Х., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Россия г. Симферополь

ПРОГРАММА EUREKA КАК ФОРМА МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

В этой статье рассматривается изучение деятельности программы EUREKA и возможности интеграции России в международную европейскую научно-техническую среду. Данная тема является весьма актуальной, поскольку цивилизованный мир все активнее погружается в процесс глобализации. В современных условиях инновации являются одним из определяющих факторов экономики, способствующих развитию государства и его конкурентоспособности на мировом рынке технологий. Учитывая, что международное научно-техническое сотрудничество осуществляется для обмена результатами научных исследований и разработок, техническими и технологическими новшествами, одной из важнейших результатов этого обмена является программа EUREKA, которая способствует объединению усилий компаний для решения вопросов в сфере научных исследований и разработок.

Ключевые слова: *EUREKA, конкурентоспособность, европейская научно-техническая среда, рынок технологий.*

Результаты исследования. EUREKA – это информационная сеть, инициатива Европейских стран направленная на развитие научных исследований в сфере высоких технологий и инноватики, ориентированных на Европейский рынок. Цель EUREKA заключается в повышении производительности и конкурентоспособности европейского бизнеса с помощью технологий. Она также направлена на повышение национальной экономики на мировом рынке и укрепление основы устойчивого благосостояния и занятости в Европе. Членами программы EUREKA являются 42 государства и Европейский Союз. [5]

Основной задачей программы является развитие международного сотрудничества с целью повышения производительности и конкурентоспособности европейской промышленности и экономики, создание основы для улучшения качества жизни и занятости населения. Эта задача реализуется путем содействия развитию промышленного, технологического и научного сотрудничества при осуществлении совместных проектов, базирующихся на высоких технологиях.[3]

EUREKA направлена на координацию усилий правительств, научно-исследовательских институтов и коммерческих компаний по вопросам инноваций. Она не участвует в военных исследованиях и следует «снизу-вверх», применяет индивидуальный подход к финансированию НИОКР. Деятельность программы EUREKA распространяется на товары и услуги в

следующих областях высоких технологий:

- **inf** - информационные технологии;
- **com** - телекоммуникации и связь;
- **ene** - энергетика;
- **bio** - медицина и биотехнологии;
- **tra** - транспортные технологии;
- **mat** - перспективные материалы;
- **rob** - робототехника и промышленная автоматизация;
- **las** - лазерная техника;
- **env** - окружающая среда (экология).

Ниже в таблице 1 представлены 4 типа проектов, реализуемых в рамках программы EUREKA [4].

Таблица 1. Проекты, реализуемые в рамках программы EUREKA

Тип проекта	Характеристика	Проект
Индивидуальные (независимые) проекты	основной европейский инструмент финансирования проектов, в которых участвуют крупные компании и научно-исследовательские институты, ориентированы для выхода на рынки;	Проект E! 2962 Euroenviron Biosorb-Tox - разработка системы очистки воды для промышленных загрязненных нефтью вод; Проект E! 3371 GENE TRANSFER AGENTS- генно-терапия шаг вперед к массовому производству;
Проекты программы «Евростарз»	посвящена исследованию эффективных малых и средних предприятий, может обратиться любой технологической области, но должен иметь гражданские цели и быть направлен на разработку нового продукта, процесса или услуги	Проект E! 5044 AQUASUN -плавающие солнечные панели; MEDEA+BioP@ss - Будущее аэропортного паспорт-контроля;
Кластерные проекты	объединяют усилия крупных компаний, а также малых и средних предприятий, научно-исследовательских институтов и университетов. Такие проекты сосредоточены на разработке и коммерческом использовании новых технологий	проект «OPTIMISE» – оптимизация решений для цифровых электронных систем; проект «RELY» – обеспечение надежности кристаллических матриц;
«Зонтичные» программы	формирование тематических сетей, позволяющих сосредоточиться на конкретной области технологий или бизнеса.	Программа «EUROAGRI FOODCHAIN» – программа поддержки конкурентоспособности агропродовольственного сектора в странах-членах Программа «PF+» («PRO-FACTORY PLUS») направлена на проведение научных

В соответствии с положениями "Дорожной карты" по общему пространству науки и образования, включая культурные аспекты, утвержденной 10 мая 2005 г. в Москве Президентом Российской Федерации В.В. Путиным и руководством ЕС на саммите Россия-ЕС, программа "Эврика" рассматривается в качестве одного из основных механизмов поддержки и развития международной инновационной деятельности на европейском научно-исследовательском пространстве. В настоящий момент Российскую Федерацию в EUREKA представляют 103 организации. Участие российских организаций и предприятий в программе EUREKA предоставляет им возможность выйти на сотрудничество с научными и производственными организациями и расширить рынок сбыта. Также способствует продвижению российских научно-технических разработок на рынки высоких технологий европейских стран, а также доступу к информационным и технологическим ресурсам стран-членов [2].

Выводы. Таким образом, учитывая факт, что программа Eureka была создана сравнительно недавно, она уже достигла значительных успехов во внедрении инноваций на мировом рынке. Главным фактором ее лидерства являются вовлечение государств всей Восточной и Центральной Европы в свои проекты, а также правильное распределение финансов.

EUREKA - это программа, которая позволяет объединиться для осуществления проектов, которые невозможно выполнить самостоятельно в отдельной стране, способствует укреплению конкурентоспособных европейских фирм и развивает средние и малые компании, которые работают в сфере разработок и исследований.

EUREKA поддерживает стремительное развитие товарной инновационной продукции, процессов и услуг, которые помогают улучшить повседневную жизнь людей. Коммерциализация инновационных продуктов, процессов и услуг от сотен успешно завершенных проектов добавили миллиардов евро в национальную экономику.

Использованные источники:

1. Ассоциация «некоммерческое партнёрство» - «Круглый стол промышленников по сотрудничеству с Европейским Союзом» - EUREKA - //Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://irt-rus.org/eureka>
2. Международная выставочно-ярморочная и конгрессная деятельность – «Программа «Эврика» - инструмент индустриальных инноваций» - //Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://mvyikd.dic.edu.ru/science/innovation-nauka/evrica/2182/>
3. Методическое пособие-Европейская научно-техническая программа «Эврика» / г. Москва, ноябрь 2012 г - // Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://pandia.ru/text/78/049/56300.php>
4. Официальный сайт EUREKA – <http://www.eurekanetwork.org/>
5. Экономика и развитие предприятия - Межгосударственные программы

*Капелюшный Э.Д., к.э.н.
доцент*

кафедра «Экономика и управление»

Ахрименко З.Б.

студент

*Российская Академия Народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской Федерации
Россия, г. Тольятти*

БЕЗОПАСНОСТЬ ТРУДА И ЗДОРОВЬЕ ПЕРСОНАЛА

Как бы не изменялись производственные технологии, какие бы не применялись инновации в производстве, наиважнейшим ресурсом остается человеческий ресурс. Человеческий фактор - один из главных фактов, который оказывает влияние на долгосрочный результат, успех предприятия. Об этом говорят все большее количество результатов исследований. В современном обществе одной из основных задач управления любым предприятием (особенно промышленным) становится обеспечение безопасности труда и здоровья персонала.

Социальное значение охраны труда заключается в том, что охрана труда может поспособствовать укреплению здоровья работников от вредных и опасных производственных факторов. Экономическое значение охраны труда реализуется в подъеме экономики, росте производительности труда, увеличении производства. Правовое значение охраны труда заключается в правовом регулировании работы по способностям с учетом тяжести условий труда, физиологических особенностей женского организма, организма подростков и трудоспособности инвалидов.

Справедливо организованный человеческий труд имеет свои позитивные стороны в экономических аспектах для предприятия, а ошибки в организации труда могут иметь негативные последствия.

Защита и безопасность труда - это все мероприятия, которые способствуют защите жизни и здоровья работающих людей, сохранению их рабочей силы и организации справедливого человеческого труда.

Безопасность труда на предприятии отображает состояние, при котором человек защищен от несчастных случаев и профессиональных заболеваний в рабочем процессе. Безопасность труда является целью защиты труда. Речь идет о непосредственной охране жизни и здоровья сотрудника на протяжении его профессиональной деятельности. Для этого необходимо проведение технических, организационных и эргономических мероприятий, для чего издаётся целый ряд законов и других правовых норм.

Улучшение состояния охраны труда на промышленном предприятии

может быть достигнуто путем перехода от отдельных разрозненных мероприятий к системе планомерного целенаправленного управления этой деятельностью с четким определением для каждого структурного подразделения предприятия перечня и содержания задач и функций управления. Задачи работы по охране труда обусловлены всей производственной деятельностью подразделений завода и направлены на выполнение требований государственной политики по охране труда. Функция планирования обеспечивает выполнение политики по охране труда и включает в себя трудоохранный аудит, мониторинг, маркетинг, прогнозирование необходимых мер охраны труда с целью предупреждения производственного травматизма, профзаболеваний и улучшению условий труда. Для этого разрабатываются соответствующие целевые программы, и осуществляется перспективное, текущее и оперативное планирование работы по охране труда. Планы, прежде всего, должны иметь целевую направленность на предотвращение травматизма и профзаболеваний, оптимизированные для достижения наилучших результатов при определенных затратах. Планы составляются на основе оценки риска по рабочим местам, исполнения нормативных актов и политики предприятия по охране труда. Функция организации, внедрения и функционирования, предусматривающих обязанности, права и ответственность каждого должностного лица по решению намеченных задач, программ, планов и политики управления охраной труда, организации службы охраны труда, профсоюзного и общественного контроля по уменьшению риска.

Функция контроля, учета и анализа, проверка, учет и корректирующие действия по охране труда должна быть компьютеризирована, с применением современных методов мониторинга и аудита, активизирует эту деятельность по проведению корректирующих и предупреждающих действий для уменьшения риска.

Продукция, выпускаемая предприятиями, должна иметь сертификат на соответствие требованиям нормативной документации по охране труда; необходимо также осуществлять экспертизу и лицензирование проектно-конструкторской и технологической документации на соответствие нормативным актам. На предприятиях целесообразно осуществлять систематическое инженерное обеспечение системы управления охраной труда путем приведения производственного оборудования, технологических процессов, зданий и сооружений, санитарно - гигиенического состояния, санитарно - бытового обеспечения в соответствии с требованиями нормативных актов по охране труда с применением современных методов инжиниринга и реинжиниринга.

Для инструктажа и обучения работников по охране труда, следует применять современные методы активного обучения, воспитания у работников психологии и культуры безопасности, что исключает любые опасные действия. Перед каждой потенциальной опасной операцией

составляется план ее выполнения, выписывается наряд-допуск, проводится детальный инструктаж. При первом нарушении правил безопасности нарушителя предупреждают, а при повторном нарушении наказывают согласно ТК РФ.

Система управления охраной труда - это повседневно действующая функциональная подсистема управления предприятием, учреждением, организацией для выполнения разработанной политики. В рыночных условиях происходят непрерывные существенные изменения в технологиях, рынках сбыта, потребностях потребителей, поэтому предприятия для сохранения конкурентоспособности вынуждены все время перестраивать производственный процесс и бизнес-планы с применением системного подхода. Основным инструментом современного менеджмента становится аудит, мониторинг и маркетинг, инжиниринг (реинжиниринг), обучение персонала. Если аудит и мониторинг определяют реальное состояние предприятия, в том числе состояние охраны труда, маркетинг предпринимает необходимые меры, то инжиниринг и реинжиниринг осуществляют необходимые технологические и организационные мероприятия по проектированию, построению, радикального перепроектирования и перестройки бизнес-процессов, в т. ч. и мероприятия по охране труда, для достижения существенного улучшения показателей деятельности предприятия (стоимость, качество, охрана труда и др.) Системный подход - залог успеха предприятия, как в бизнесе, так и в области охраны труда.

Анализ нормативно-правовых актов и документов, регулирующих безопасность труда персонала на современных предприятиях показал, что приоритет сохранения жизни и здоровья работников является общечеловеческим принципом, и закрепление именно этого принципа в ТК РФ выдвигает на первое место в ряду обязанностей работодателя обязанность по обеспечению безопасных и благоприятных условия труда его работникам, а если он не сумел обеспечить, то приходится отвечать за нарушение требований в сфере охраны труда.

Ответственность за состояние условий и охраны труда в организации возлагается на работодателя. Закон об основах охраны труда устанавливает обязанность работодателя обеспечить безопасные условия и охрану труда.

В последние годы было принято немало важных законодательных актов, направленных на повышение уровня охраны труда работников. Еще 10 лет реализация положений этих документов не была первоочередной задачей в трудовых отношениях. Уклонение работодателей от выполнения своих обязанностей по созданию условий труда, соответствующих требованиям безопасности и гигиены, привело к значительному росту несчастных случаев, профессиональных заболеваний на производстве, а соответственно к упадку

производственно-промышленной сферы. Сейчас ситуация в области обеспечения безопасности труда меняется в лучшую сторону.

Карачурина Р.Ф., к.э.н.

доцент

Галеев А.А.

студент 4 курса

факультет информационных технологии и управления

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДСТАВИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация: В данной статье речь идет о правовом регулировании деятельности представительных органов местного самоуправления и о рамках компетенции их деятельности.

Ключевые слова: Конституция, органы местного самоуправления, муниципальное образование.

Представительный орган является обязательным органом в структуре органов местного самоуправления любого муниципального образования (сельское поселение, городское поселение, муниципальный район, городской округ, городской округ с внутригородским делением, внутригородской район).

В конституции Российской Федерации говорится о том, что народ осуществляет свою власть непосредственно, через референдум и свободные выборы, а также через органы государственной власти и органы местного самоуправления. Таким образом, органы местного самоуправления – конституционные органы власти местного самоуправления (муниципальной власти).

Представительный орган может осуществлять свои полномочия в случае избрания не менее двух третей от установленной численности депутатов. Полномочия депутата представительного органа муниципального образования начинаются со дня его избрания и прекращаются со дня начала работы представительного органа нового созыва. Заседание представительного органа муниципального образования не может считаться правомочным, если на нем присутствует менее 50 процентов от числа избранных депутатов.

Федеральный закон № 131-ФЗ установил минимальные пределы численности депутатского корпуса представительного органа (от 7 до 35 депутатов) в зависимости от численности населения поселения. Для муниципального района число депутатов не может быть меньше 15, при этом число депутатов, избранных от одного поселения, не может превышать две пятых от установленной численности представительного органа. В случае формирования представительного органа муниципального района из глав поселений и депутатов представительных органов поселений, норма представительства депутатов представительного органа поселений в

представительном органе муниципального района равная, независимо от численности населения поселения.[2]

Окончательную численность депутатов представительного органа муниципального образования устанавливает его устав.

По вопросам своей компетенции представительный орган принимает решения, устанавливающие правила, обязательные для исполнения на территории муниципального образования, которые принимаются большинством голосов от установленной численности депутатов представительного органа муниципального образования, если иное не установлено Законом, а также решения по вопросам организации своей деятельности.

Представительный орган наделен исключительной компетенцией. Вопросы исключительного ведения представительного органа – это вопросы, которые вправе решать только представительные органы муниципальных образований и не вправе решать никакой иной орган.

Исключительная компетенция представительного органа Федеральным законом № 131-ФЗ расширена по сравнению с Федеральным законом от 28 августа 1995 года № 154-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ».[3]

В исключительной компетенции представительного органа муниципального образования, в соответствии с Федеральным законом № 131-ФЗ, находятся:

- принятие устава муниципального образования и внесение в него изменений и дополнений;
- утверждение местного бюджета и отчета о его исполнении;
- установление, изменение и отмена местных налогов и сборов в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах;
- принятие планов и программ развития муниципального образования, утверждение отчетов об их исполнении;
- определение порядка управления и распоряжения имуществом, находящимся в муниципальной собственности;
- установление тарифов на услуги муниципальных предприятий и учреждений;
- определение порядка участия муниципального образования в организациях межмуниципального сотрудничества;
- определение порядка материально-технического и организационного обеспечения деятельности органов местного самоуправления;
- контроль за исполнением органами местного самоуправления и должностными лицами местного самоуправления полномочий по решению вопросов местного значения;
- принятие решения об удалении главы муниципального образования в отставку.

Сроки полномочий представительного органа связаны со сроками полномочий его депутатов. Полномочия депутата представительного органа муниципального образования начинаются со дня его избрания и

заканчиваются со дня начала работы представительного органа нового созыва. Срок полномочий депутатов устанавливается уставом муниципального образования и не может быть менее двух и более пяти лет.

Таким образом, можно констатировать, что объективно существуют некоторые правила, в соответствии которыми формируются (должны формироваться) элементы системы органов местного самоуправления данного муниципального образования, их необходимый и достаточный количественный и качественный состав, их конструкция; объективно существуют некоторые правила, в соответствии с которыми формируются (должны формироваться) взаимоотношения элементов системы органов местного самоуправления данного муниципального образования между собой.

Основы этих правил задаются Федеральным законом №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» Согласно п.1 ст.34 указанного закона, система органов местного самоуправления конкретного муниципального образования определяется уставом муниципального образования.

Использованные источники:

1. КОНСТИТУЦИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.) (с поправками от 30 декабря 2008 г., 5 февраля, 21 июля 2014 г.)
2. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ. «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (действующая редакция от 29.06.2015)
3. ФЗ от 28 августа 1995 г. №154-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ».
4. Кутлярова Р.Ф., Ю.С. Хайретдинова «Проблема управления муниципальной собственностью// Результаты научных исследований: сборник статей студентов, аспирантов, молодых ученых и преподавателей. – Уфа: РИО МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2015.-122 с.
5. Карачурина Р.Ф., Фахрисламова А.Н. Повышение эффективности деятельности государственных и муниципальных органов власти / Р.Ф. Карачурина, А.Н. Фахрисламова // Современные научные исследования и инновации.- 2015 г.- 9-1 (53).
6. Ханнанова Т.Р., Суворова С.Р. Актуальные проблемы взаимодействия органа местного самоуправления и его подразделений (на примере администрации городского округа) / Т.Р. Ханнанова, С.Р. Суворова // Стратегическое и проектное управление.-2012 г.-184-188 стр.

Карцева Н.С.
ассистент
Игнатьева Е.В.
студент
Шапагатов С.Р.
студент
Антипов Д.В.
студент

Тольяттинский Государственный Университет
Россия, г. Тольятти

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАСХОДОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Аннотация: Основной целью коммерческого банка является получение прибыли, являющейся источником выплаты дивидендов акционерам, создание фондов банков, базой повышения благосостояния работников банка и другое. Прибыль банка представляет собой разность между его доходами и расходами, откуда и вытекает зависимость «доходы – расходы – прибыль (убытки)». Получение прибыли всегда связано с первоначальными расходами.

Ключевые слова: банк, факторинг, бюджетирование, кредит.

Abstract: The main purpose of the commercial bank is making a profit , which is the source of payment of dividends to shareholders , the creation of funds of banks , bank base welfare workers and others. The bank's profit is the difference between its revenues and expenditures , which implies dependence " income - expenses - income (loss) ." Making a profit is always due to the initial cost .

Tags : banking , factoring , budgeting , credit.

Основной целью коммерческого банка является получение прибыли, являющейся источником выплаты дивидендов акционерам, создание фондов банков, базой повышения благосостояния работников банка и другое. Прибыль банка представляет собой разность между его доходами и расходами, откуда и вытекает зависимость «доходы – расходы – прибыль (убытки)». Получение прибыли всегда связано с первоначальными расходами.

Расходы позволяют получить доходы, величина которых, в свою очередь, зависит от эффективности вложений и качества работы организации. В итоге, положительная величина разницы между доходами и расходами и является прибылью организации.

Эффективно управлять расходами значит не допускать их увеличения без связанного роста доходов банка. Управлять правильно доходами значит работать так, чтобы их было больше чем расходов. Эффективно управлять доходами и расходами значит, из периода в период получать доходы, растущие быстрее обесценивания рублей. Без доходов банк существовать не может, так как у функционирующей коммерческой структуры всегда есть расходы, которые необходимо покрывать, тем более без доходов не может быть и прибыли. [1]

Доход банка зависит, прежде всего, от объема его кредитных вложений и инвестиций, размеров процентной ставки по выдаваемым кредитам, от величины и структуры активов банка.

Основным источником доходов большинства коммерческих банков являются проценты, взимаемые с заемщиков за пользование ссудами. В зависимости от вида потенциального должника варьируется процент, который с него взимается, а, следовательно, и доход.

Это объясняется тем, что банки являются финансовыми посредниками, осуществляющими перераспределение денежных средств между теми, у кого они освободились и теми, у кого в них появилась временная потребность.

Размер процентной ставки за пользование кредитом определяется на основании рынка кредитов, и в процессе переговоров между банком и заемщиком при заключении кредитного договора. Значительные доходы банки получают от проведения операций с иностранной валютой, что связано с положительными изменениями курсовой разницы, однако в случае отрицательной переоценки столь же велики, могут оказаться расходы.

Банки могут также получать доходы от операций с ценными бумагами, но пока рынок корпоративных и государственных ценных бумаг в большинстве банков рассматривается только как ещё один рискованный источник получения доходов. [2]

Существуют и другие источники доходов коммерческих банков. Доходы и расходы коммерческого банка относительно симметричны, то есть если в одной сделке банк является плательщиком, то в другой, с пятидесяти процентной вероятностью будет являться получателем денежных средств. Это следствие самого принципа работы. Такое утверждение верно в отношении кредитного банка с классическими операциями. Однако в отличие от доходов, расходы банка увеличиваются ещё на выплаты, связанные с удержанием налогов, заработной платы и начислений на нее, покупкой расходных материалов, содержанием помещений и другое. Тогда, если банк покупает ресурсы дешевле, чем их же продаёт, он может рассчитывать на получение прибыли, и чем больше спред цен покупки и продажи, тем больше может быть прибыль. Понятно, что получается замкнутый круг, в котором банк должен таким образом регулировать денежные потоки, чтобы получать оптимальную прибыль. Оптимальный же размер прибыли коммерческого банка может считаться таковым, если: во-первых, при его получении кредитная организация имела в структуре активов высокорисковых значительно меньше, чем просто рискованных (так как риск присутствует практически в любой операции банка); во-вторых, темпы роста прибыли превышают темпы роста инфляции.

В соответствии с действующей методикой, коммерческие банки определяют прибыль и убытки от своей деятельности ежемесячно, в последний операционный день.

После уплаты налогов и штрафов, налагаемых налоговой инспекцией, производятся отчисления в его резервный фонд. Затем производятся отчисления в фонды экономического стимулирования банка,

на благотворительные и спонсорские мероприятия, на выплату вознаграждения руководству банка. Если и после этого остается нераспределенная прибыль, она может быть направлена на индексацию акций или же на прирост уставного фонда банка. Прибыль является важнейшим показателем оценки деятельности коммерческих банков.

Необходимо комплексно рассматривать применением разных видов анализа, синтез, анализ, коэффициентный метод и другие. [3]

Все кредитные организаций заинтересованы в оптимизации расходов, увеличении доходов и росте прибыли. В современных условиях эти понятия играют очень важную роль в борьбе за «место под солнцем», то есть без глубокого понимания работы механизма «доходы – расходы – прибыль», коммерческому банку нельзя рассчитывать на долгую жизнь. Вопросы, касающиеся доходов, расходов и прибыли коммерческого банка будут оставаться злободневными до тех пор, пока существует рыночная экономика.

Известно, что доходы, расходы и прибыль коммерческого банка являются неотъемлемыми понятиями при оценке деятельности банка.

Доходы и расходы коммерческого банка являются важнейшими экономическими категориями. Без доходов невозможно осуществить расходы, а для наиболее эффективного управления доходами и расходами коммерческого банка существует необходимость их группировки.

Существует объективная связь между доходами и расходами. Банк не может потратить больше, чем заработал, иначе у него образуется убыток, покрываемый доходами прошлых периодов и некоторыми другими источниками. Одним их основных составляющих доходов банка является процентная маржа, которая представляет собой разницу между процентным доходом и расходом коммерческого банка.

Прибыль – это важнейшая экономическая категория. По её уровню (а также рентабельности и некоторым другим показателям) потенциальные инвесторы принимают решение покупать акции или другие ценные бумаги данной организации или нет. Прибыль – это то, к увеличению чего всегда стремятся собственники коммерческого банка. Кроме отчётности, предоставляемой кредитной организацией, огромную роль играют результаты анализа прибыли. Одни, из которых, становятся доступными общественности, а другие доводятся только до высшего руководства данной организации для целей управления.

Использованные источники:

1. Коваленко О. Г. Банковский финансовый менеджмент и проблемы эффективного управления//Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление.2013. №1 (12). С. 70-72.
2. Макшанова Т. В. Рынок структурированных финансовых продуктов в России: современный этап и перспективы развития/Т. В. Макшанова//Молодой ученый. -2013.-№3.-С. 258-262.
3. ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРИЕМУЩЕСТВ ТОВАРНЫХ

РЫНКОВ. Карцева Н.С., Анисимова Ю.А. В сборнике: Актуальные проблемы интеграции экономических интересов России и Украины Международная заочная научно-практическая конференция: сборник научных трудов. Ответственная за выпуск Ю.А. Анисимова. 2014. С. 273-278.

Карцева Н.С.

ассистент

Игнатьева Е.В.

студент

Шапагатов С.Р.

студент

Антипов Д.В.

студент

Тольяттинский Государственный Университет

Россия, г. Тольятти

ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Аннотация: Основной целью коммерческого банка является получение прибыли, являющейся источником выплаты дивидендов акционерам, создание фондов банков, базой повышения благосостояния работников банка и другое. Прибыль банка представляет собой разность между его доходами и расходами, откуда и вытекает зависимость «доходы – расходы – прибыль (убытки)». Получение прибыли всегда связано с первоначальными расходами.

Ключевые слова: банк, факторинг, бюджетирование, кредит.

Abstract: The main purpose of the commercial bank is making a profit , which is the source of payment of dividends to shareholders , the creation of funds of banks , bank base welfare workers and others. The bank's profit is the difference between its revenues and expenditures , which implies dependence " income - expenses - income (loss) ." Making a profit is always due to the initial cost .

Tags : banking , factoring , budgeting , credit.

Коммерческий банк в процессе своей экономической деятельности имеет доходы, расходы и прибыль. Все эти категории взаимосвязаны. Так как целью коммерческого банка является получение прибыли, то этого невозможно сделать без получения доходов, часть которых, в свою очередь, уходит на покрытие расходов. Одним из основных показателей, характеризующим эффективность деятельности коммерческого банка является процентная маржа. Для целей бухгалтерского и управленческого учёта доходов и расходов коммерческого банка существует необходимость их группировки по различным признакам. А для повышения эффективности управления доходами, расходами и прибылью коммерческого банка экономисты и финансисты используют различные виды анализа: структурный анализ, анализ системы финансовых коэффициентов и

факторный анализ. В настоящий момент между российской и международной системами учёта существуют принципиальные различия в расчёте прибыли банка.

Деятельность банков на коммерческой основе ориентирует их на получение максимального дохода при сохранении необходимого уровня ликвидности. Поэтому в условиях, когда банк заинтересован в эффективной и прибыльной деятельности, вопросы анализа результатов их работы особенно актуальны. Анализ результатов деятельности коммерческого банка начинается с анализа доходов и расходов банка и завершается анализом его прибыльности.

Для развития деятельности коммерческого банка – хорошим инструментом является факторинг.

Факторинг - это финансирование под уступку прав денежного требования. По договору факторинга Банк покупает дебиторскую задолженность Покупателя перед Продавцом за поставленные товары или оказанные услуги. Факторинг – это одно из наиболее важных и перспективных направлений работы, направленных на финансирование среднего и крупного бизнеса, и является альтернативой услуге кредитования. Интерес к услугам факторинга у компаний растёт, и будет расти. Об этом свидетельствует увеличение за последний год количества банков в РФ, оказывающих услуги факторинга, положительная динамика увеличения оборота по факторинговым операциям, а также прогрессивный спрос на услугу. Все это указывает на постоянное увеличение числа клиентов. Рост промышленного производства, увеличение потребительского спроса, общий подъем экономики даёт определенные гарантии для успешного развития факторинга. Кроме того, факторинг может быть гораздо эффективнее кредитования. [1]

Например, схема финансирования без залога может быть гораздо удобнее для предприятий. В настоящий момент некоторые банки уже начали позиционировать себя на совсем неразвитом рынке факторинговых услуг. Следует начать работу с исследования предприятий и организаций на предмет наличия систематических дебиторских задолженностей. С помощью рекламы (например по телевидению) необходимо ликвидировать низкую осведомленность участников рынка о факторинге.

Существуют и другие преимущества как для предприятий, так для коммерческого банка: если при оформлении кредита нужно каждый раз предоставлять банку большое количество документов, то договор факторинга заключается, как правило, один раз и автоматически продлевается каждый год. В банк станут обращаться предприятия и организации, которые до этого времени здесь не обслуживались. Опять, появляется возможность предоставлять клиенту пакет дополнительных платных услуг.

Механизм факторинговой сделки гораздо проще синдицированного кредита. [2]

Этапы факторинговой сделки включают в себя такие этапы, как:

- а) поставка товара (Поставщиком – Покупателю) на условиях отсрочки платежа;
- б) заключение договора на уступку банку права требования долга по поставке;
- в) выплата банком досрочного платежа (до 90% от суммы) сразу после поставки;
- г) оплата Покупателем поставленного товара;
- д) выплата банком Поставщику остатка средств за минусом комиссии.

Как было описано ранее, факторинг является альтернативой обычному кредитованию, однако, если рынок традиционного кредитования в городе уже довольно хорошо развит, то факторинговые услуги ещё мало кто может предложить. Для банка в настоящий момент существует возможность разработать и воплотить технологию работы в данном виде кредитования.

При благоприятном развитии событий появиться возможность использования эффекта масштаба для уменьшения издержек.

В качестве элемента совершенствования управления затратами, в целях повышения доходности банковских продуктов и доходов банка в целом, а также увеличения собственного капитала предлагается бюджетирование. При применении бюджетирования банк сможет воспользоваться рядом преимуществ. При внедрении бюджетирования будут проводиться работы, связанные с построением более совершенной финансовой структуры банка, разработкой нового положения об управленческом учете, определением методов и технологий планирования бюджетов. Последствиями подобных преобразований станут повышение производительности и качества работы сотрудников, больший контроль за доходами и расходами коммерческого банка и точное прогнозирование финансовых результатов. [3]

Бюджетирование является системой мер, направленных на оптимизацию управления доходами, расходами и соответственно прибылью коммерческого банка. Применение бюджетирования в рассматриваемом банке актуально, так как здесь не используются подобные механизмы контроля доходов и расходов. Бюджетирование также должно помочь увеличить эффективность и точность прогнозирования деятельности банка и отдельно взятого подразделения.

Синдицированный кредит и факторинговые услуги рассматриваются как перспективные направления деятельности организации.

Синдицированный кредит позволит организации финансировать крупномасштабные и затратные проекты в регионе, и зарабатывать деньги на обслуживании таких кредитов.

Освоение и развитие факторинговых услуг позволит коммерческому банку занять ещё одну доходную нишу перспективного вида деятельности.

В заключении хочется отметить, что прибыль, доходы и расходы коммерческого банка являются важнейшими экономическими категориями. Без доходов невозможно осуществить расходы и потом получить прибыль в виде их разницы. Для целей бухгалтерского и управленческого учёта

доходов и расходов коммерческого банка существует необходимость их группировки.

Существует экономическая прямая и обратная связь между доходами и расходами коммерческого банка. Одним из важных показателей связи процентных доходов и расходов банка является процентная маржа, которая объективно отражает прибыльность того или иного направления деятельности.

Формирование прибыли коммерческого банка определяется спецификой этого коммерческого предприятия, кругом операций, а также действующей системой учета. При действующей в России системе учёта, в течение квартала, происходит накопление сумм на счетах доходов и расходов, а в конце квартала счета закрываются со списанием результата на доходы или расходы организации.

Говоря о факторинге, следует отметить, что развивая данное направление, коммерческому банку станет доступным рынок финансирования среднего и крупного бизнеса, который является альтернативой рынку кредитования. Существенным «плюсом» будет являться тот факт, что в банк станут обращаться предприятия и организации, которые до этого времени здесь не обслуживались, тогда появится возможность предоставлять клиенту пакет дополнительных платных услуг.

При применении бюджетирования увеличится эффективность и точность прогнозирования деятельности как отдельного подразделения, так и всей коммерческой организации. Что касается синдицированного кредита и факторинговых услуг, то они в настоящий момент представляются достаточно перспективными направлениями деятельности организации.

Синдицированный кредит позволит организации финансировать крупномасштабные и затратные проекты, и зарабатывать деньги на обслуживании таких кредитов.

Изучение, освоение и развитие факторинговых услуг позволит коммерческому банку занять ещё один доходный и пока достаточно свободный сегмент рынка.

В заключение заметим, что применение на практике перечисленных выше направлений позволит банку увеличить доходность, оптимизировать расходы и повысить эффективность деятельности.

Использованные

1. Коваленко О. Г. Банковский финансовый менеджмент и проблемы эффективного управления//Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление.2013. №1 (12). С. 70-72.
2. Макшанова Т. В. Рынок структурированных финансовых продуктов в России: современный этап и перспективы развития/Т. В. Макшанова//Молодой ученый. -2013.-№3.-С. 258-262.
3. ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРИЕМУЩЕСТВ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ. Карцева Н.С., Анисимова Ю.А. В сборнике: Актуальные проблемы интеграции экономических интересов России и Украины Международная заочная научно-практическая конференция: сборник

научных трудов. Ответственная за выпуск Ю.А. Анисимова. 2014. С. 273-278.

Кауфман Н.Ю., к.э.н.

доцент

кафедра «Управление персоналом»

Ширинкина Е.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Управление персоналом»

Сургутский государственный университет

Россия, г. Сургут

НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ВУЗОВ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье актуализируется необходимость изменения стратегии системы высшего образования в условиях инновационного развития страны. Раскрыты требования, предъявляемые современным обществом к высшему образованию, как системы подготовки к инновационной деятельности будущих специалистов.

Ключевые слова: стратегия, высшее образование, инновационное развитие, вузы.

The article is actualized the need to change the strategy of the higher education system in the conditions of innovative development of the country. Disclosed requirements of the modern society to higher education, as a system of preparation for innovative activity of future specialists.

Keywords: strategy, higher education, innovation development, universities.

Переход России к новому ускоренному развитию – это вызов современности и актуальное условие конкурентоспособности в условиях глобализации. В экономическом развитии страны прослеживается некоторое отставание от стран ОЭСР, что ведет к совершенно новым действиям, основанным на обновленном институционально – синергетическом подходе. В данном случае у России появится шанс выйти на траекторию опережающего развития национальной экономики [3]. Выход нашей страны из кризиса и поиск эффективных инструментов возможен, если будет учтен второй аспект современного кризиса, а именно его структурный характер.

На современном этапе российская экономика характеризуется возрождением производства во многих отраслях, требует новых концептуальных подходов, обеспечивающих ее эффективное развитие. Научная инновационная деятельность является одним из таких подходов. Базой для такой деятельности может стать система высшей школы, которая способна соединить науку, производство и рынок.

С учетом опыта перехода к инновационной экономике передовых стран мира, ведущая роль принадлежит высшему образованию, так как здесь

сконцентрированы основные составляющие успеха. Это – подготовка высококвалифицированных специалистов, научно-технические идеи и разработки, возможности решения междисциплинарных проблем.

Система образования разных стран имеет свои особенности и складывается на протяжении многих лет, формируясь на предпосылках рынка труда, опыта профессорско-преподавательского состава, потребности общества в научной элите и т. д. Отметим, что перенос опыта зарубежных систем образования на российскую систему без учета исторического аспекта ее развития не всегда приводит к желаемому результату [1, С.74].

Как показывает отечественный и зарубежный опыт в настоящее время происходит становление и развитие вузов как инновационных структур, которые позиционируют себя в качестве важнейшей составляющей формирующегося инновационного сектора экономики России.

Исследование механизма функционирования рынка образовательных услуг и анализ особенностей его развития позволяют утверждать, что известные принципы функционирования рынков характерны и для рынка образовательных услуг [2, С. 183].

Подготовка специалистов является основным видом деятельности вузов и представляет собой сложный процесс, включающий в себя проведение научных исследований. Более плодотворно такая подготовка может осуществляться в случае ее проведения совместно с бизнес-структурами, в рамках конкретного заказа на специалистов. Более того, высокие научные результаты в вузах могут быть достигнуты при совместном финансировании научных исследований.

Роль высококвалифицированных специалистов в инновационной экономике очень велика и будет постоянно расти. В настоящее время пристальное внимание научного мира уделяется теории человеческого капитала. Эффективность инвестиций в человеческий капитал является фактором эффективности хозяйственной деятельности предприятий и в целом экономической системы [4, С. 197]. Поэтому приоритетной федеральной и региональной задачей является подготовка кадров, способных эффективно руководить инновационными процессами, разрабатывать и внедрять инновационные проекты.

В связи с этим, необходимо отметить, что объективная потребность инновационного развития, становления инновационной экономики требует разработки новой концепции подготовки кадров.

Можно выделить следующие требования, предъявляемые современным обществом к высшему образованию:

- универсальность;
- наличие информированности и открытости на мировом уровне;
- необходимость интеграции с фундаментальными и научными исследованиями;
- доступность и конкурентоспособность;
- способность формировать интеллектуальную элиту и служить источником просвещения;

○ обеспечение национальной безопасности и возможности долгосрочного прогнозирования.

Таким образом, смена образовательного процесса в профессиональной сфере, а также, новая экономическая основа для образовательных учреждений, обеспечивающая их развитие на принципах самодостаточности и интеграции в экономическую систему общества, способствует формированию инновационных вузов – качественно новых структур в сфере высшего профессионального образования.

Вуз инновационного типа предполагает адаптацию к требованиям внешней среды, функционирование и интенсивное развитие научно-образовательного комплекса, деятельность которого направлена на удовлетворение спроса центральных отечественных и зарубежных профильных рынков. Также ориентация на возможность получения прибыли, направляемой для роста потенциала возможностей сохранения своей академической сущности, оригинальности и индивидуальности, моральной и интеллектуальной независимости.

При этом стратегическая деятельность должна быть ориентирована на развитие потенциала вуза, а тактическая – на организацию подразделений вуза по развитию потенциала. Помимо этого, подразделения должны работать над эффективным применением нового инструментария в конкретных ситуациях [2, С. 184].

Специалист в сфере инновационной экономики – создатель интеллектуальных ценностей, которые могут быть преобразованы в конкурентоспособный товар. Это специалист, ориентирующийся на спрос своей продукции на мировом рынке.

Использованные источники:

1. Кауфман Н. Ю. Значение высшего образования на международном рынке труда. Современные концепции научных исследований : материалы XI Международной научно-практической конференции, 27-28 февраля 2015г. / Евразийский союз ученых (ЕСУ). – Москва: Ежемесячный научный журнал. –2015. – № 2(11), часть 1. – С. 73-75
2. Саяпина, Н. Н. Оценка экономической эффективности деятельности вуза. Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2010. – № 3. С. 183–188.
3. Тарабаева, В. Б. Инновационное развитие вузов: проблемы управления конфликтами : монография. [Электронный ресурс] / – URL: http://dspace.bsu.edu.ru/bitstream/123456789/1275/1/Tarabaeva%20V.B._Innov.pdf (дата обращения: 14.02.2016)
4. Ширинкина Е.В., Кауфман Н.Ю. Оценка окупаемости инвестиций в человеческий капитал. Достойный труд в экономике XXI века : материалы международной научно-практической конференции, 27 ноября 2015г. – Саратов: Издательство «КУБиК», 2015. – 228 с.

Кинев В.Н.
студент магистратуры
Институт "Экономики и финансов"
Сыктывкарский государственный университет
имени Питирима Сорокина
Россия, г. Сыктывкар

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Аннотация. В статье рассматриваются источники дорожного фонда и их объем. Рассматривается Дорожное агентство на федеральном уровне, а также на региональном уровне, на примере ОАО «Коми дорожная компания». В статье поднимаются вопросы о сотрудничестве государства и частного сектора на основе Государственно – частное партнерства (ГЧП) и проекты, которые реализуются или были реализованы на ее основе.

Ключевые слова: Дорожный фонд, дорожное агентство, Государственно – частное партнерство, дорога.

Annotation. The article discusses the sources of road fund and the amount of. We consider the road agency at the federal level and at the regional level, the example of ОАО "Komi road company". The article raises questions about the cooperation between the state and the private sector on the basis of public - private partnership (PPP) projects and projects that are being implemented or have been implemented on this basis.

Keywords: Road Fund, road Agency, Public private partnership, road.

В современных условиях развитие рыночной экономики предъявляет высокие требования к состоянию инфраструктуры, от нее во многом зависит эффективность работы хозяйствующих субъектов, качество жизни людей. От качества работы пассажирского и грузового автотранспорта зависит себестоимость товаров и услуг, производительность труда, конкурентоспособность и эффективность работы всех отраслей экономики страны. В свою очередь, развитие сети автодорог определяет скорость и интенсивность обмена товарами и услугами, возможности освоения новых территорий и ресурсов, способствует повышению инвестиционного потенциала регионов и росту качества жизни населения [7].

В годы высоких цен на нефть и роста бюджетных доходов состояние инфраструктурных объектов улучшалось, но не привело к существенному изменению в этой сфере. В научной публикации приведена следующая оценка состояния российских дорог: « по данным Российской ассоциации территориальных органов управления дорогами не отвечают нормативным требованиям дорожные покрытия автодорог: до 20 % – 6 субъектов РФ; от 20 до 50 % – 17 субъектов РФ; от 50 до 80 % – 42 субъекта РФ; за гранью нормативных требований 80 % – 18 субъектов РФ; свыше 90 % – Вологодская область.[8]

Многие авторы, подчеркивая значение дорожного хозяйства, в числе

основных проблем этой отрасли отмечают их недостаточное финансирование: « дорожное хозяйство Российской Федерации имеет большое значение для обеспечения единства экономического пространства государства. Состояние дорожной инфраструктуры во многом свидетельствует об общем уровне развития страны. Проблемы дорожной отрасли в России связаны в первую очередь с недостаточным финансированием дорог на региональном и местном уровнях». [5]

Коррупционная составляющая также снижает эффективность отрасли: « вместе с тем, серьезными проблемами в сфере дорожного хозяйства остаются коррупционные проявления, недостаточное внимание к новым технологиям, завышение смет при низком качестве работ и т.д.» [6].

Экономический кризис усугубит состояние дорожной отрасли из-за сокращения бюджетного финансирования, поэтому необходимо находить новые источники финансирования. Мировой опыт показывает, что большая часть дорог в развитых странах построена на принципах государственно-частного партнерства. В этой связи изучение возможностей и механизмов привлечения частных инвестиций в строительство дорог на основе государственно-частного партнерства является актуальным.

В настоящее время основным источником в обеспечении надлежащего вида дорожного полотна является дорожные фонды Российской Федерации. По поручениям Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации при активном участии руководителей регионов и депутатов Федерального Собрания Российской Федерации приняты беспрецедентные для Российской Федерации меры по созданию законодательной основы деятельности дорожного хозяйства.

Важным этапом стало законодательное закрепление принципа нормативного финансирования ремонта и содержания, автомобильных дорог. Реализация этого принципа позволит привести состояние дорог в соответствие нормативным требованиям. Правительством Российской Федерации утверждены нормативы затрат на ремонт и содержание федеральных автомобильных дорог. Завершение перехода на 100-процентное нормативное финансирование ремонта и содержания, автомобильных дорог федерального значения было предусмотрено законодательством в 2014 году.

В целях решения проблемы приведения дорожной сети в нормативное состояние и реформирования системы финансирования дорожного хозяйства Федеральным законом от 6 апреля 2011 года № 68-ФЗ были внесены изменения в Бюджетный кодекс Российской Федерации и ряд других законодательных актов, предусматривающие создание системы дорожных фондов.[4]

Основными источниками формирования региональных дорожных фондов определены: объем доходов от акцизов на автомобильное топливо, ранее поступавших в доходы региональных бюджетов (по ставке более 2 рублей за литр) и дополнительные доходы этих бюджетов, полученные за счет дополнительного увеличения ставок акцизов на 1 рубль за 1 литр с 1

января 2012 года и транспортный налог. Для Федерального дорожного фонда в Бюджетном кодексе установлено 10 неналоговых источников. При создании региональных дорожных фондов субъекты Российской Федерации в принятые законодательные акты о создании региональных дорожных фондов включили более 32 различных неналоговых источников.

Источниками образования целевых бюджетных дорожных фондов субъектов Российской Федерации могут быть следующие налоговые, неналоговые и иные доходы бюджетов субъектов Российской Федерации:

а) налоговые доходы бюджетов субъектов Российской Федерации от транспортного налога - по нормативу 100 процентов (в том числе в части сумм по расчетам и погашения задолженности прошлых лет);

б) налоговые доходы бюджетов субъектов Российской Федерации от федеральных налогов:

акцизов на автомобильный бензин, дизельное топливо, моторные масла для дизельных и карбюраторных (инжекторных) двигателей, прямогонный бензин - по нормативу 100 процентов (в том числе в части сумм по расчетам и погашения задолженности прошлых лет, образовавшейся по состоянию на 1 января 2004 года);

налога на прибыль организаций по ставке, установленной для зачисления указанного налога в бюджеты субъектов Российской Федерации, – по нормативу 8,6 процента (в том числе в части сумм по расчетам и погашения задолженности прошлых лет);

в) доходы бюджетов субъектов Российской Федерации от погашения задолженности прошлых лет по отмененным налогам с владельцев транспортных средств и налогу на приобретение транспортных средств - по нормативу 100 процентов и налогу на пользователей автомобильных дорог – по нормативу 100 процентов;

г) иные налоговые и неналоговые доходы бюджетов субъектов Российской Федерации, не противоречащие законодательству Российской Федерации, определяемые источниками образования целевых бюджетных дорожных фондов субъектов Российской Федерации.⁴⁹ [1]

Органом по строительству, ремонту и обслуживанию автодорог является Федеральное дорожное агентство (Росавтодор) - федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по оказанию государственных услуг и управлению государственным имуществом в сфере автомобильного транспорта и дорожного хозяйства, в том числе в области учета автомобильных дорог, а также функции по оказанию государственных услуг в области обеспечения транспортной безопасности в этой сфере.⁵⁰ [2]

В соответствии с Федеральным законом «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» на дорожное хозяйство, находящееся в ведении Росавтодора, предусмотрено выделение ассигнований в общем объеме: на 2015 год – 573,9 млрд. рублей, на 2016 год – 548,1 млрд. рублей, на 2017 год – 633,4 млрд. рублей. Объем

⁴⁹ Федеральный Закон о дорожных фондах в Российской Федерации

⁵⁰ Сайт Министерство транспорта Российской Федерации Минтранс России

финансирования строительства и реконструкции федеральных автомобильных дорог на 2015 год принят в размере 92 млрд. рублей, то есть, снижен на 27 % по сравнению с первоначально установленным в федеральном бюджете объемом и на 33% по сравнению с утвержденной федеральной целевой программой «Развитие транспортной системы России (2010-2020 годы)».

В целом по ФЦП планируется ввести в эксплуатацию участки федеральных автомобильных дорог общей протяженностью в 2015 году 324,6 км, в 2016 году – 360,5 км, в 2017 году – 384,7 км», – доклад руководителя Федерального дорожного агентства Р.В. Старовойта об итогах деятельности ведомства за 2014 год и планах на 2015-2016 год.⁵¹ [3]

Дорожное агентство Республики Коми, является органом по управлению дорожным хозяйством региона и осуществляет следующие полномочия:

1. Развивает и совершенствует сеть автомобильных дорог общего пользования, находящихся в государственной собственности Республики Коми (далее именуются - автомобильные дороги), линейные базы управления дорожным хозяйством, повышает транспортно-эксплуатационные характеристики и благоустройство автомобильных дорог в соответствии с планами социально-экономического развития Республики Коми;

2. Распределяет в установленном порядке средства республиканского бюджета Республики Коми, направляемые на финансирование дорожного хозяйства, и контролирует их целевое использование;

3. Распределяет в установленном порядке средства, полученные в форме субвенций (субсидий) из федерального бюджета и направляемые на финансирование дорожного хозяйства, и контролирует их целевое использование;

4. Осуществляет организацию и контроль за выполнением работ по содержанию, ремонту, реконструкции и строительству автомобильных дорог, а также государственную приемку дорожных работ;

5. Осуществляет иные функции в пределах своих полномочий и в соответствии с законодательством Российской Федерации и законодательством Республики Коми.⁵² [9]

Подрядные организации, которые занимаются непосредственно строительством и обслуживанием дорог республики являются:

- ОАО "Коми дорожная компания"
- ООО СПК "Темп-Дорстрой"
- ОАО "Автодор"
- ОАО "Комистроймост"
- ООО "Усинское ДРСУ"

Дорожная отрасль на уровне субъекта Российской Федерации, в

⁵¹ Сайт Министерство транспорта Российской Федерации Минтранс России

⁵² Дорожное агентство Республики Коми

частности Республики Коми, основывается на бюджетные ассигнования. Для реализации строительства и содержания (реконструкция и ремонт) дорог выделяются денежные средства.

В статье 4 в «Республиканском бюджете Республики Коми на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов», утверждены суммы ассигнований дорожного фонда для Республики Коми. «Утвердить объем бюджетных ассигнований Дорожного фонда Республики Коми на 2015 год в размере 4 235 873,4 тыс. рублей, на 2016 и 2017 годы - 4 000 422,6 тыс. рублей и 4 128 793,1 тыс. рублей соответственно».53 [15]

Для сравнения темпов финансирования регионального дорожного фонда с общероссийскими темпами в таблице 1 приведены данные по объемам бюджетных ассигнований Дорожных фондов в России и Республики Коми.

Таблица 1 Динамика изменения бюджетного финансирования Дорожных фондов России и Республики Коми за 2012-2015 гг.

(млрд.)

Годы	Дорожный фонд РФ	Изменение (в%) к 2012 г.	Дорожный фонд РК	Изменение к 2012 г.
2012	212,3	100,0	3	100,0
2013	230	108,34	3,5	118,26
2014	235	110,69	3,8	129,67
2015	573,9	170,33	4	137,72

Источник [13], [14], [15].

Анализ представленных в таблице 1 данных, свидетельствует, что в течение 2012-2015 годов, финансирование дорожного фонда увеличивалось как на федеральном, так и региональном уровнях, при этом темпы роста финансирования дорожного фонда Республики Коми были значительно ниже, чем российского.

Одна из крупнейших организаций по строительству и содержанию автодорог Республики Коми значится ОАО "Коми дорожная компания". Здесь работают более полутора тысячи человек. Компания работает в десяти районах нашей республики, имеет 10 филиалов – в Койгородском, Сысольском, Прилузском, Княжпогостском, Усть-Куломском, Айкинском, Удорском, Сыктывдинском, Ухтинском, Троицко-Печорском районах.

Для более глубокого представления деятельности предприятия проанализируем форму баланса предприятия за 2014 год. Анализ активов дает представление о средствах предприятия и его материально-сырьевой базы. Внеоборотные активы ОАО «Коми дорожная компания» имеют тенденцию к уменьшению. Сокращение произошло на 4,87% в сравнении с 2012 годом.

Оборотные активы увеличились в 2014г в сравнении с 2012 годом. Запасы увеличились на 10,17%. В том числе материалы выросли на 6,11%, а основное производство повысилось на 146,5%. Увеличение данных статей

⁵³ О республиканском бюджете Республики Коми на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов

положительно влияет на финансовую устойчивость предприятия. Это может свидетельствовать о наращивании производственного потенциала. Анализируя III раздел Баланса, а именно нераспределенная прибыль (непокрытый убыток), следует указать, что в 2012 и 2013 годах сумма убытков составляет 48293 тыс. Р. Только в 2014 году ОАО «Коми дорожная компания» получила прибыль в размере 408 тыс. Р., Несмотря на негативный результат деятельности предприятия, ОАО «Коми дорожная компания» в состоянии оставаться на рынке, и считаться ликвидным предприятием.

Раздел IV долгосрочные обязательства показывает об увеличении отложенных налоговых обязательств, а именно об их многократном увеличении с 369 тыс. Р. в 2012 году до 9881тыс. Р. в 2014 году. Это приведет к снижению отчисления по прибыли.

Раздел V содержит информацию о краткосрочных обязательствах. Заемные средства ОАО «Коми дорожная компания» уменьшились на 34,47%, что показывает о том, что предприятие справляется со своими обязательствами перед кредиторами. Кредиторская задолженность уменьшилась на 24,16%, что свидетельствует об улучшении платежеспособности организации.

В целом валюта баланса понизилась на 18,48%, с 914886 тыс. Р. в 2012 году до 745842 тыс. Р. в 2014 году. Причиной этого является падение дорожной отрасли в целом, а также снижения активности предприятия на региональном рынке.

Результаты деятельности конкретного предприятия отражает реальное положение дел в дорожной сфере. Нехватка денежных ресурсов – основная проблема, стоящая перед дорожной отраслью.

Проблемы развития дорожной отрасли и пути их решения изложены в проекте «Стратегии социально-экономического развития Республики Коми на период до 2030 года».

Основные проблемы

В дорожной отрасли:

- износ существующей дорожной сети, прежде всего автомобильных дорог общего пользования местного значения;
- несоответствие существующей автотранспортной сети Республики Коми, растущим транспортным потребностям населения и экономики республики;
- неполная обеспеченность устойчивой транспортной связью сельских населенных пунктов республики с опорной сетью автомобильных дорог с твердым покрытием;
- отсутствие постоянной автотранспортной связи южных районов республики с промышленными центрами севера Республики Коми (гг. Печора, Инта, Воркута);
- отсутствие интеграции региональных дорог в единую автомобильную магистральную сеть Европейского Севера;
- недостаточность финансирования и слабая конкуренция на рынке

подрядных работ дорожного хозяйства Республики Коми.

В сфере транспорта:

- недостаток инвестиций в обновление подвижного состава, что влечет возрастающий износ транспортных средств, снижение производительности труда и производственной эффективности перевозок;

- низкая инвестиционная привлекательность транспортной отрасли, так как она отличается высокими экономическими рисками с длительным сроком окупаемости;

- дефицит квалифицированных кадров в отрасли.⁵⁴ [10]

Как уже отмечалось выше, наиболее существенная проблема, обострившаяся в дорожном хозяйстве в последние годы – это проблема недостаточного финансирования дорог. Снижение ассигнований на строительство и содержание дорог наблюдается на протяжении последних лет. Результатом снижения финансирования становится ухудшение качества дорожного полотна, уменьшение объектов строительства, отсутствие содержания дорог при дальнейшей эксплуатации. Для решения этих проблем необходим комплекс мер, который позволит подойти к улучшению автодорог системно. Нехватку федеральных средств на строительство дорог может смягчить государственно-частное партнерство (ГЧП). ГЧП – это форма сотрудничества государства и частного бизнеса, основанная на осуществлении совместных взаимовыгодных проектов при разделении обязательств сторон: государство получает возможность увеличить эффективность использования государственных средств за счет привлечения ресурсов и управленческого опыта частного сектора, а бизнес – государственную поддержку (финансовую или административную), возможность получения прибыли и развития собственных проектов. Данная сфера деятельности регулируется Законом от 13 июля 2015 года № 224-ФЗ «О государственно-частном, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Для реализации проектов и полного освоения выделенных средств необходимо создать контролирующий орган, в компетенции которого будет входить мониторинг за реализацией проектов, и система наказания в случае нарушения сроков выполнения, освоения сумм средств, нарушения технологии авто полотна и т.п. Преследуя такие цели, Президент и Правительство использует некоторые инструменты для улучшения нормативной базы и создания финансовой основы, чтобы улучшить сферу дорожного хозяйства.

В Таблице 2 приведены примеры проектов, реализованных в последние годы на территории РФ и РК. Приведенные примеры свидетельствуют, что строительство дорог на принципах ГЧП в России началось в 2012 г., сейчас с принятием ФЗ №224 от 13 июля 2015 г., работа в этом направлении будет активизирована.

⁵⁴ Проект «стратегия социально-экономического развития Республики Коми на период до 2030 года

Таблица 2 «Проекты строительства дорог и их составляющих в России и Республике Коми».[11], [12].

Проект ГЧП в РФ	Степень реализации проекта	Проект ГЧП в РК	Степень реализации проекта
1. Западный скоростной диаметр, Санкт-Петербург	2012 год – открыт Южный участок ЗСД. 2013 год – открыт северный участок магистрали. С 2013 года идут работы на центральном участке.	1 Автодорога Ухта – Ярега (3,7 километра)	Отремонтирован
2. Обход города Одинцово, Московская область	Введен в эксплуатацию в 2013 году.	2. Ухта – Усть-Ухта с подъездом к КС-10 (12 километров)	Отремонтирован
3. Обход Новой Усмани, трасса М-4 «Дон», Воронежская область	Планируется реализовать до 2021 года.	3. Создание и реконструкция автомобильной дороги общего пользования регионального или межмуниципального значения Республики Коми «Сыктывкар-Ухта-Печора-Усинск-Нарьян-Мар» на участках пос. Малая Пера – пос. Ираэль и пос. Ираэль – пос.Каджером	2015-2025гг.
4. Трасса М-11 «Москва - Санкт-Петербург»	Вводится в эксплуатацию поэтапно. Полностью будет построена в 2018 году.		
5. Центральная кольцевая автомобильная дорога, Московская область	Планируют реализовать к 2018 году.		
6. Мосты через реку Кама и Буй, Удмуртия	Планируется ввод в эксплуатацию в 2016 году.		
7. Путепровод, Рязань	Открыт для проезда в 2012 году.		
8. Мост через реку Лена, Якутия	строительство моста через Лену в		

	Якутии выведен за рамки 2020 года.		
9. Кольцевая автодорога, Владивосток	Стадия привлечения инвестиций.		

В развитых и развивающихся странах проекты, реализуемые на принципах ГЧП, призваны, в первую очередь, заполнить образовавшийся дефицит в инфраструктурных объектах, который невозможно ликвидировать с помощью ограниченных государственных ресурсов. Доминирующим и наиболее успешной сферой деятельности в странах Южной Европы (около 60 % всех реализуемых проектов) является строительство дорог. В Великобритании зафиксирован первый современный опыт партнерства: в 1981 г. государство и частный бизнес объединились для перестройки лондонских доков. В настоящее время в Великобритании ежегодно заключается до 80 новых соглашений о партнерстве, по данным британского правительства, проекты ГЧП обеспечивают 17% экономии бюджета страны. В современной Франции ГЧП существуют в форме концессионных «Сообществ смешанной экономики» (Societe d'Economie Mixtes, SEM), чей статус был законодательно утвержден сначала в 1966 г., а затем в 1983 г. Правительство Венгрии, поставившее цель создать современную сеть автострад, столкнулось с острой нехваткой финансовых ресурсов, поэтому строительство автомагистралей на концессионных условиях было решено уступить частным компаниям. Новые скоростные дороги были построены, но власти быстро увидели, что стоимость этих проектов оказалась завышенной, зато компании, участвовавшие в строительстве, получили гарантированную прибыль. В Польше в формате концессионного партнерства было построено более 2300 км автомагистралей (А1 «Гданьск-Торунь», А2 «Ойевешко-Познань-Конин-Штруков» и первое польское скоростное шоссе А4 «Катовице-Краков»). Однако еще на стадии договоров частные партнеры добивались от правительства Польши разделения ответственности за часть рисков на время стартового периода после открытия автострад. [16]

В Индии, как и в Европе, также широко распространены проекты, реализуемые на принципах ГЧП, где на строительство дорог приходится около 62 %. Франция, где государство в первую очередь финансирует созданные при университетах муниципальные технопарки, использующие конверсионные разработки. [17]

Государственно-частное партнерство, благодаря сотрудничеству и слиянию государственных средств и средств частного сектора, позволяет реализовать дорогостоящие проекты, которые улучшают инвестиционную привлекательность как РФ в целом, так и отдельных регионов, что способствует развитию бизнес – среды, снижению транспортных издержек и улучшению жизни населения.

Использованные источники:

1. Федеральный Закон о дорожных фондах в Российской Федерации [Электронный ресурс]// Официальный сайт. URL: <http://docs.cntd.ru/document/901955225>
2. Сайт Министерство транспорта Российской Федерации Минтранс России [Электронный ресурс]// Официальный сайт. URL: <http://rosavtodor.ru/agency/about/>
3. Сайт Министерство транспорта Российской Федерации Минтранс России [Электронный ресурс]// Официальный сайт. URL: <http://rosavtodor.ru/press/reports/14539.html>
4. Сайт Министерство транспорта Российской Федерации Минтранс России [Электронный ресурс]// Официальный сайт. URL: http://www.mintrans.ru/activity/detail.php?SECTION_ID=1085
5. Овикян Ц.М «Принципы и критерии оценки эффективности целевых программ дорожного фонда»// Вектор науки тольяттинского государственного университета.- 2015.- № 2-1 (32-1). [Электронный ресурс] // URL : <http://cyberleninka.ru/article/n/printsiyu-i-kriterii-otsenki-effektivnosti-tselevyih-programm-dorozhnogo-fonda#ixzz3xzmezpza>
6. Овикян Ц. М. «Роль дорожных фондов в развитии дорожного хозяйства российской федерации»// Новый университет. Серия «экономика и право».- 2013.- № 9 (31). [Электронный ресурс] // URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-dorozhnyh-fondov-v-razvitii-dorozhnogo-hozyaystva-rossiyskoy-federatsii#ixzz3xzn9ipc2>
7. Воронцова С. Д. «Приоритетные направления развития автомобильных дорог в российской федерации»// Проблемы современной экономики.- 2009.- №9 [Электронный ресурс] // URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/prioritetnye-napravleniya-razvitiya-avtomobilnyh-dorog-v-rossiyskoy-federatsii#ixzz3xzNihGcW>
8. Еремеева А. С. «Актуальные проблемы финансового обеспечения дорожной отрасли»// Экономические исследования.- 2012.- № 3. [Электронный ресурс] // URL : <http://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-problemy-finansovogo-obespecheniya-dorozhnoy-otrasli#ixzz3xzOV2gEy>
9. Дорожное агентство Республики Коми (официальный сайт). [Электронный ресурс]// Официальный сайт. URL: <http://dor.rkomi.ru/page/11696/>
10. Проект «стратегия социально-экономического развития Республики Коми на период до 2030 года.
11. Информационный портал, посвященный российским дорогам. [Электронный ресурс]// Официальный сайт. URL : http://dorinfo.ru/99_detail.php?ELEMENT_ID=23097
12. Инвестиционный портал Республики Коми. [Электронный ресурс]// Официальный сайт. URL : http://invest.rkomi.ru/ru/page/g_ch_p.reestr_proektov_gchp/
13. Информационный портал о недвижимости. [Электронный ресурс]// Официальный сайт. URL :

[http://rucountry.ru/news/dorognyi_fond_rf_v_2012_godu_napravit_na_stroitelstvo_o_i_remont_dorog_212_mlrd_rublei_21717.html#ad](http://rucountry.ru/news/dorognyi_fond_rf_v_2012_godu_napravit_na_stroitelstvo_i_remont_dorog_212_mlrd_rublei_21717.html#ad)

14. Закон Республики Коми от 07 декабря 2011 года № 137-РЗ о республиканском бюджете Республики Коми на 2012 год и плановый период 2013 и 2014 годов. [Электронный ресурс]// Официальный сайт. URL : <http://docs.cntd.ru/document/453113114>

15. Закон Республики Коми от 08 декабря 2014 года № 145-РЗ о республиканском бюджете Республики Коми на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов. [Электронный ресурс]// Официальный сайт. URL : <http://docs.cntd.ru/document/423922012>

16. Селезнев П. Л. «Международный опыт и перспективы реализации государственно-частных партнерств в России» // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал.- 2009.- №5 [Электронный ресурс] // URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnyy-opyt-i-perspektivy-realizatsii-gosudarstvenno-chastnyh-partnerstv-v-rossii>

17. Токунова Г. Ф. «Международный опыт государственно-частного партнерства» // Экономика образования.- 2011.- № 4 [Электронный ресурс] // URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnyy-opyt-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva>

*Кобцева М.И.
Трофименко Е.Н.
научный руководитель
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ НА КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

(Effects of socio-economic development of border regions on the quality of life of the population)

Аннотация. В статье отражена динамика изменения качества жизни населения приграничных регионов по нескольким показателям. Произведен анализ показателей социально-экономического развития приграничных регионов, оказывающих влияние на качество жизни населения.

Abstract. The article reflects the dynamics of changes in the quality of life of the population of border regions in several indicators. The analysis of the economic and social development of border regions, affecting the quality of life.

Ключевые слова: качество жизни населения, социально-экономическое развитие, приграничный регион.

Keywords: quality of life, economic and social development, the border region.

Экономическое развитие отдельных регионов на протяжении долгого времени является главной проблемой для российского государства, так как отдельные его субъекты формируют экономику страны в целом. Данный

показатель является определяющим при анализе качества жизни региона, уровне его благосостояния и оценке инвестиционной привлекательности определенного субъекта страны.

В современных быстроизменяющихся условиях Российской Федерации одной из главных задач социально-экономического развития приграничных регионов является повышение качества жизни населения и разработка специальных программ по обеспечению устойчивости данного фактора. Своевременный анализ качества жизни определенного региона предоставляет возможность органам управления оценить сильные и слабые стороны территориального субъекта, его возможности и перспективы развития и тем самым разработать грамотные и целесообразные программы развития.

В данной статье объектом изучения стала Белгородская область, которая расположена в юго-западной части России и граничащая с Украиной. Данный субъект РФ имеет ряд преимуществ по сравнению с другими регионами страны: выгодное географическое положение, благоприятные природно-климатические условия, наличие высококвалифицированного трудоспособного населения, развитая транзитная сеть автомобильных дорог и железнодорожных путей, производство большого объема сельскохозяйственной и животноводческой продукции, высокоразвитый агропромышленный комплекс [3].

Термин «качество жизни» населения появился в экономических развитых странах Запада в конце 50-х – начале 60-х годах 20 века. Впервые данный термин использовал Дж. Гэлбрейт в книге «Общество изобилия» (1958 г.). В политический и практический оборот понятие «качество жизни» ввел президент США Д. Кеннеди в докладе «О положении нации» в 1963 г.

Зачастую понятие «качество жизни» ассоциируется с понятием «уровень жизни», но необходимо отметить неравнозначность данных терминов. Уровень жизни – это характеристика имущественного состояния человека или общества, в то же время как качество жизни принимает во внимание физическое и психическое здоровье, уровень образования, отдыха, свободы, права человека. Именно полная оценка данных факторов позволяет охарактеризовать в полной мере состояние качества жизни населения определенного региона.

Анализ качества жизни населения производится по нескольким критериям. Критерии качества жизни населения определенного субъекта РФ – это совокупность признаков, посредством которых дается оценка достигнутого уровня и динамики социально-экономической результативности развития территории. Существует два типа оценок уровня качества жизни:

1. Объективная оценка – производится на основе официальных статистических данных.

2. Субъективная оценка – производится на основе общественного мнения, полученного путем социологического опроса или экспертных оценок [2].

В Указе Президента РФ от 21 августа 2012 г. № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» имеется перечень показателей (критериев), используемых при оценке уровня качества жизни населения определенного региона:

1. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении.
2. Численность населения.
3. Объем инвестиций в основной капитал (за исключением бюджетных средств).
4. Оборот продукции (услуг), производимой малыми предприятиями, в том числе микропредприятиями, и индивидуальными предпринимателями.
5. Объем налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации.
6. Уровень безработицы в среднем за год.
7. Реальные располагаемые денежные доходы населения.
8. Удельный вес введенной общей площади жилых домов по отношению к общей площади жилищного фонда.
9. Доля обучающихся в государственных (муниципальных) общеобразовательных организациях, занимающихся в одну смену, в общей численности обучающихся в государственных (муниципальных) общеобразовательных организациях.
10. Смертность населения (без показателей смертности от внешних причин).
11. Оценка населением деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации.
12. Доля детей, оставшихся без попечения родителей, - всего, в том числе переданных неродственникам (в приемные семьи, на усыновление (удочерение), под опеку (попечительство), охваченных другими формами семейного устройства (семейные детские дома, патронатные семьи), находящихся в государственных (муниципальных) учреждениях всех типов [6].

Судить о высоком уровне качества жизни населения и о наличии эффективных программ по улучшению данного показателя, можно только на основании официальных данных, которые в последующем будут сравнимы с количественными показателями, выражающими определенный критерий того или иного территориального округа. Данные статистического учета, характеризующие качество жизни населения приграничных регионов (Белгородской, Курской и Брянской области) по каждому критерию [1,4], представлены в таблице 1.

Таблица 1

Характеристика Белгородского региона по качеству жизни

Критерий	2013 г.			2014 г.		
	Белгородская обл.	Курская обл.	Брянская обл.	Белгородская обл.	Курская обл.	Брянская обл.
1. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении.	72,16	70,14	69,75	72,25	70,11	69,42
2. Численность населения (тыс. чел.)	1544	1119	1242	1548	1117	1233
3. Объем инвестиций в основную капитал(тыс.руб.)	117 556 244	64 360 520	53 793 430	110 937 381	64 791 821	62 732 615
4. Оборот продукции (услуг), производимой малыми предприятиями	327 457 833	219 933 940	262 702 467	381 619 348	238 604 954	306 925 630
5. Объем налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации (за год)	54 126 853 241,19	35 283 267 831,79	24 896 111 844,54	54 599 643 638,14	35 064 120 129,63	26 459 229 337,03
6. Уровень безработицы в среднем за год.	3,3	4,6	4,0	3,1	3,9	4,0
7. Реальные располагаемые денежные доходы населения (в процентах к предыдущему году)	104,7	104,4	102,5	96,8	102,8	99,7
8. Удельный вес введенной общей площади жилых домов по отношению к общей площади жилищного фонда (в процентах)	3,05	1,59	1,59	3,36	1,77	1,63
9. Доля обучающихся в государственных (муниципальных) общеобразовательных организациях (тыс.чел.)	135,6	104,9	113,2	136,7	104,4	113,1
10. Смертность населения (на 10000 чел.)	1284,2	1494,4	1430,8	1297,8	1541,4	1432,9
11. Доля детей, оставшихся без попечения родителей (процент за год)	99,16	98,25	98,16	99,2	98,38	98,12

На основании обобщенных показателей и параметров качества жизни населения, приведенных в таблице 1, можно выделить приграничный регион, который отличается положительной динамикой по нескольким критериям. Данным регионом является Белгородская область, которая занимает 1 место

среди других приграничных областей по качеству жизни населения, характеризующаяся высоким уровнем данного показателя [5].

Качество жизни – один из факторов, определяющий рост социально-экономических показателей определенного региона. При анализе динамики изменения социально-экономического положения региона используются следующие показатели: площадь территории; численность населения; среднегодовая численность занятых в экономике; валовый региональный продукт; объем добычи полезных ископаемых; наличие обрабатывающих производств; объем производства и распределения электроэнергии, газа и воды; объем выпуска продукции сельского хозяйства.

Белгородская область – одна из успешных приграничных регионов, отличающихся высокими показателями по нескольким социально-экономическим критериям [1,4]. Динамика развития основных показателей среди приграничных регионов представлена на рисунке 1.

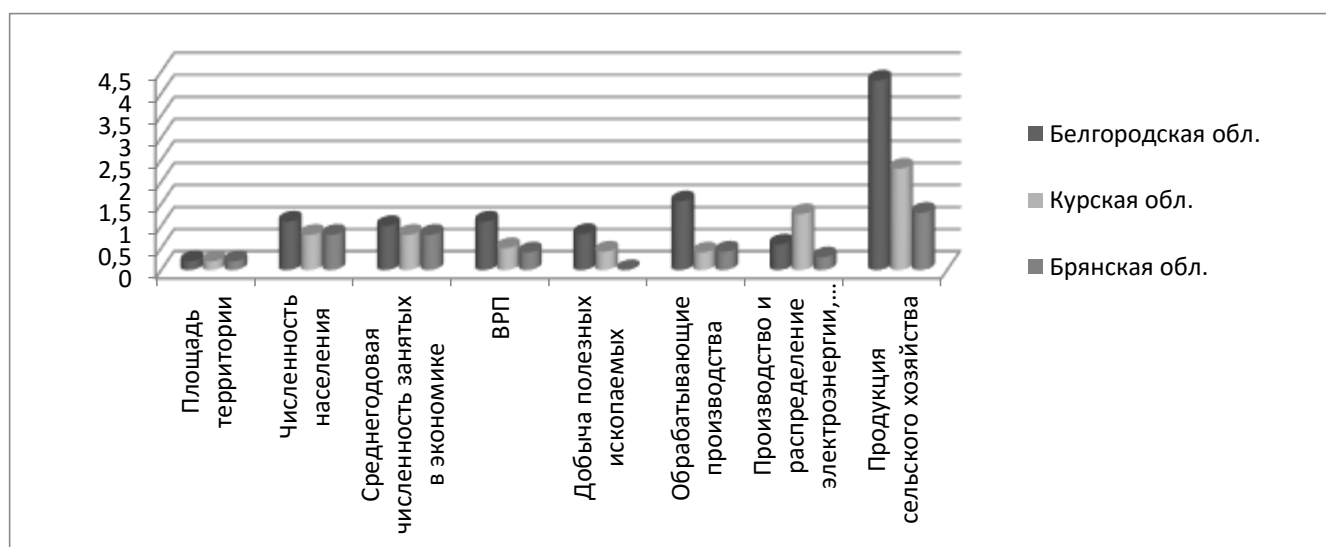


Рисунок 1. Удельный вес приграничных регионов в основных социально-экономических показателях в 2014 году.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что Белгородская область – один из приграничных регионов, который отличается высокими социально-экономическими показателями и устойчивыми позитивными тенденциями развития. Данная область занимает первое место среди других регионов Центрального Федерального по выпуску продукции сельского хозяйства, второе место по объему Валового регионального продукта. Эффективная экономическая деятельность региона формирует высокие показатели качества жизни населения, уровня жизни, его значимости в мировом сообществе [3].

Качество жизни населения – это особый индекс удовлетворенности населения региона тем, как органы государственного и муниципального управления исполняют свои должностные обязанности перед гражданами по обеспечению высокого качества жизни во всех сферах жизнедеятельности общества. Именно поэтому, приграничные регионы – особый вид регионов, нуждающихся в особом государственном регулировании. Так как от

социально-экономического состояния приграничного региона, показателя его качества и уровня жизни зависит безопасность страны в целом и эффективность международного сотрудничества.

Использованные источники:

1. Демографический ежегодник России. 2014 [Текст]: Стат.сб. / Росстат. – М., 2014. – 543 с.
2. Минякова Т.Е. Уровень жизни населения: перспективы и тенденции развития (на примере России и Китая) / Т.Е. Минякова. – Ульяновск: УлГТУ, 2012. – 135 с.
3. Пьянкова А. В., Гринёва Н. А. Социально-экономическое развитие Белгородской области // Актуальные проблемы развития национальной и региональной экономики: Материалы IV международной научно-практической конференции для студентов, магистрантов, аспирантов и молодых ученых (Белгород, 24 апреля 2013 г.). – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2013. – С. 166-169.
4. Российский статистический ежегодник. 2013 [Текст]: Стат.сб. / Росстат. – М., 2014. – 717 с.
5. Рыбаковский, Л.Л. Демографическое развитие Центрального федерального округа [Текст] / Л.Л. Рыбаковский, О.И. Антонова, В.Н. Архангельский и др. – М: Экон-Информ, 2008. – 288 с.
6. Указ Президента РФ от 21 августа 2012 г. № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации».

Коврижников А.Ю.

преподаватель

Кемеровский профессионально-технический техникум

Россия, г. Кемерово

ЭКОНОМИКА АВТОТРАНСПОРТА

Аннотация. Статья посвящена особенностям экономического развития и состояния транспортной системы России.

Ключевые слова: транспорт, транспортная система, transport, transport system.

Неоспоримым преимуществом автомобильного транспорта является возможность обеспечить транспортные связи практически между всеми населенными пунктами. Роль автомобильного транспорта в экономике страны неопределима. Он является основным элементом транспортной системы РФ и главным ее перевозчиком.

Единая транспортная система (ЕТС) – совокупность путей сообщения, перевозочных средств, технических устройств и механизмов, средств управления и связи, объединенных системой технологических, технических, информационных, правовых и экономических отношений, обеспечивающих удовлетворение потребностей народного хозяйства в перевозке грузов и пассажиров. Она объединяет все виды транспорта, включая промышленный и электронный (линии электропередачи).

Автомобильным транспортом обеспечивается:

- производственные и экономические связи различных отраслей народного хозяйства;
- социальные, экономические и культурные потребности населения в перевозках.

В настоящее время автомобильным транспортом осуществляется перевозка 80% грузов и 55% пассажиров. Специфика автомобильных перевозок - перевозка грузов и пассажиров на небольшие расстояния. В некоторых случаях целесообразно использовать автотранспорт на большие расстояния. При этом сокращается время перевозки, доставка осуществляется от производителя непосредственно потребителю без перегрузки товара.

Автомобильным транспортом выполняются пассажирские и грузовые перевозки. Пассажирский транспорт обеспечивает перевозку людей, их ручной клади и багажа. Грузовым транспортом обеспечивается перемещение грузов от места производства к месту потребления. К грузовому автомобильному транспорту относятся специальные автомобили, перевозящие оборудование (автокраны, автовышки, пожарные машины, передвижные ремонтные мастерские и т.д.).

Развитие экономики страны невозможно без автомобильного транспорта. Транспорт – нервы промышленности. Без транспорта работа предприятий промышленности, добывающих отраслей, строительства, сельского хозяйства, а так же доставка продукции до потребителя будет парализована.

Являясь элементом транспортной системы РФ, автомобильный транспорт самый востребованный. При этом он выступает связующим звеном между остальными видами транспортировки и конечным потребителем груза. Основными задачами экономики автомобильного транспорта являются:

- изучение развития территорий, отраслевых производств и других сфер общественной жизни;
- изучение взаимного влияния развития транспорта и развития городов и других муниципальных образований;
- изучение форм и методов организации транспортных систем, обеспечивающих транспортную доступность территорий и транспортную обеспеченность населения их территорий;
- исследование и распространение методов, способствующих экономическому развитию страны; интеграции России в мировую транспортную систему и экономику;
- использование экономических и технологических методов организации производства автотранспортных услуг для улучшения обслуживания населения при условии снижения транспортных затрат в цене готовой продукции;
- выбор и реализация методов экономии ресурсов при экономически эффективной доставке грузов и пассажиров;

- определение и использование наиболее эффективных методов влияния на структуру капитальных вложений и инвестиции в автомобильную отрасль для формирования её современной материально-технической базы.

Развитие автомобильного транспорта неразрывно связано с развитием отечественной автомобильной промышленности. Производство современных автомобилей, с высокой надёжностью и большей долговечностью, обладающих техническими и эксплуатационными показателями соответствующими самым высоким стандартам, позволит улучшить качество оказания транспортных услуг. Необходимо увеличивать выпуск автомобилей различной грузоподъёмности и модификаций, для заполнения всех ниш автомобильных перевозок.

Главнейшими задачами в области улучшения инфраструктуры автомобильных дорог являются: дальнейшее улучшение качества строительства дорог путем разработки и осуществления мероприятий по повышению устойчивости земляного полотна, прочности и долговечности покрытий, улучшению технологии дорожных строительных работ; преодоление сезонности строительства на основе внедрения прогрессивных сборных конструкций для искусственных сооружений и дорожных покрытий, а также разработки и применения комплексов машин и механизмов для производства всех основных работ в зимнее время; более широкое использование местных материалов для устройства дорожных оснований и покрытий.

Значительное развитие автомобильного движения при росте величины нагрузок на ось, возросшие интенсивность и скорость движения предъявляют более высокие, чем прежде, требования ко всем параметрам дороги, особенно к прочности дорожных покрытий для обеспечения безопасности движения и увеличения срока службы автомобильной дороги.

Строительство современных автомобильных дорог сократит время перевозок, повысит производительность труда, позволит увеличить грузоподъёмность автомобилей, продлит межремонтный пробег и срок службы подвижного состава, обеспечит безопасность дорожного движения. Рыночные отношения заставляют использовать методы транспортной логистики (доставки товаров в кратчайшие сроки с минимальными затратами). Нельзя забывать про внутренние резервы повышения экономических результатов работы автотранспортного предприятия:

- улучшение материально-технической базы предприятия позволит повысить коэффициент технической готовности автомобилей, сократит время простоя в ремонте, увеличит техническую и эксплуатационную скорость;

- организация технического обслуживания и ремонта во вторую и ночную смену;

- использование прицепов;

- организация работы автомобилей в полторы, две и три смены;

- повышение трудовой и транспортной дисциплины.

При приобретении подвижного состава, руководителям предприятий стоит подумать, на каком виде топлива будет работать автомобиль. Статья расходов на горючее одна из самых затратных в перевозочном процессе. Расход горючего дизельных двигателей гораздо меньше, чем бензиновых. Установка газобаллонного оборудования окупится, за счет цены на газ. Цена газа более чем в два раза ниже стоимости бензина. Неоспоримым преимуществом работы автомобиля с газобаллонным оборудованием является низкое содержание вредных веществ в отработавших газах.

Перевозочный процесс грузовых автомобилей неразрывно связан с погрузочными и разгрузочными работами. Производительность труда и себестоимость перевозок зависит от организации погрузочного и разгрузочного процесса. Нормы времени простоя автомобиля под погрузкой и разгрузкой зависят от способа выполнения погрузочно-разгрузочных работ, их уровня механизации, типа и грузоподъемности подвижного состава, рода груза. Имеет место простой автомобилей в ожидании погрузочных или разгрузочных работ.

Для повышения эффективности работы автомобильного транспорта необходимо в пунктах погрузки и разгрузки внедрять современное погрузочно-разгрузочное оборудование, вплоть до полной автоматизации данного процесса. Внедрение транспортной логистики, соблюдение графика перевозочного процесса позволит избежать простоя автомобилей в ожидании погрузки или разгрузки.

Важное место в повышении производительности труда, при погрузочно-разгрузочных работах занимает внедрение автомобилей самопогрузчиков. К ним относятся автомобили, оборудованные консольным или порталным краном, грузоподъемным бортом, съемным кузовом для перевозки контейнеров.

В конкурентной борьбе за рынок транспортных услуг, на высоте окажутся те автотранспортные предприятия, которые будут использовать все возможные методы и средства для снижения себестоимости перевозок и повышения производительности труда.

*Козлов М.П., к.э.н.
ведущий научный сотрудник
ВНИИОПТУСХ
Россия, г. Москва*

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АГРОПРОМЫШЛЕННЫЕ КЛАСТЕРЫ: МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

1. Ускоренная кластеризация экономики – современный мегатренд в глобальном мире

В условиях растущей глобализации, взаимозависимости экономик стран мира, роста экологизации, обострения глобальной конкуренции за ресурсы (прежде всего за интеллект) и рынки сбыта кластерные модели

повсеместно признаются одним из важнейших направлений функционирования экономики, включая аграрную сферу.

Идея кластеризации и её широкое практическое внедрение [1] привели к кластерному буму в мировой экономике. Всего по данным Европейской кластерной обсерватории, в странах ЕС насчитывается порядка 2100 кластеров, в которых занято 38% рабочей силы. Из общего числа кластеров 11,5% осуществляют свою деятельность в агропромышленной сфере. При этом необходимо отметить, что из 31 европейской страны в 26 из них (или почти в 84%) имеются национальные кластерные программы.

Кластерные модели теперь успешно применяются и в развивающихся странах, например, в Индии и Бразилии, где действуют более 400 кластеров. В результате такие страны могут выходить на мировые рынки благодаря своим инновациям. Их малые и средние предприятия наладили активную работу с местными научными центрами, а крупные предприятия действуют в роли ускорителей прогресса и инноваций, обеспечивают подготовку кадров, генерацию новых идей и их внедрение в производство.

В условиях быстрого развития наукоемких технологий в мире отмечается их взаимосвязь с долей расходов на науку в ВВП как в развитых, так и в развивающихся странах за последние десятилетия, а также с достигнутым уровнем ВВП на душу населения. Согласно данным табл.1, (статистической базой которой явились фактические и прогнозные оценки ВВП, расходов на НИОКР и других индикаторов, полученных в ИМЭМО РАН, и дополненных данными ФАО и материалами ВНИИЭСХ РАН), ведущие места по отмеченным показателям занимают США, Япония, страны Европейского союза. По ряду показателей более низкий их уровень отмечается в Индии и Бразилии. В современных условиях экономические показатели развития России находятся пока между развитыми и развивающимися странами, вместе с тем в последние годы намечается некоторая динамика их роста, несмотря на общую сложную ситуацию. Однако, для достижения прогресса необходимо определённое время.

В условиях международных санкций и эмбарго и стремления нашей страны не консервировать свое отставание, необходимо, по мнению акад. С.Ю. Глазьева, многократно увеличить ассигнования из федерального бюджета на НИОКР и в целом на науку в ключевых направлениях роста нового технологического уклада и преодоления внешней зависимости от иностранной техники и технологий. Для этого нужна крупномасштабная государственная программа, сбалансированная по материальным, финансовым и трудовым ресурсам в системе стратегического планирования страны [2].

Заметим, что взаимосвязь и корреляция роста уровня экономического развития и доли расходов на науку в ВВП с кластеризацией во многих странах прослеживается косвенно[3].

Таблица 1. Взаимосвязь ресурсов, наукоемкости и кластеризации с эффективностью экономик ряда стран мира

Показатели, годы	Страна	Весь мир	США	Япония	ЕС-27	из них:		Россия	Китай	Индия	Бразилия
						Германия	Италия				
Доля в населении мира, %											
	2000 г.	100,0	4,7	2,1	7,9	1,4	0,9	2,4	20,8	16,7	2,8
	2010 г.	100,0	4,6	1,9	7,4	1,2	0,9	2,1	19,7	17,2	2,9
	2020 г.	100,0	4,5	1,7	6,8	1,1	0,8	1,9	18,6	17,6	2,9
Доля в площади пашни, 2010 г., %											
		100,0	11,48	0,31	7,97	0,85	0,50	8,62	8,00	11,31	5,05
Площадь пашни в расчете на 1 человека, 2010 г., га											
		0,20	0,51	0,03	0,23	0,15	0,11	0,87	0,08	0,13	0,65
Доля в мировом производстве агропромышленной продукции*											
	2000 г.	100,0	11,75	0,60	14,64	2,30	1,12	2,34	21,16	9,16	4,86
	2008 г.	100,0	10,37	0,51	11,84	1,89	0,90	2,36	22,77	9,62	5,70
Доля расходов на науку в ВВП, %											
	2000 г.	2,00	2,72	2,90	1,89	-	-	1,05	1,01	0,95	-
	2010 г.	1,95	2,85	3,41	1,69	2,60	-	1,07	1,50	1,00	-
	2020 г.	2,17	3,00	3,50	2,00	-	-	1,50	2,00	1,50	-
Количество кластеров, 2014 г., ед.											
		3000	380	19	2101	32	200***	25	66	106	300****
Доля в объеме ВВП мира**, %											
	2000 г.	100,0	26,6	10,5	31,6	6,9	4,5	1,7	4,5	1,5	2,6
	2010 г.	100,0	24,6	8,6	27,6	5,6	3,6	2,1	8,9	2,3	2,8
	2020 г.	100,0	23,3	7,3	24,3	4,9	3,1	2,2	14,0	3,3	2,7
ВВП в расчете на душу населения, тыс. долл.США											
	2000 г.	7,6	43,2	38,2	30,3	38,9	36,2	5,5	1,6	0,7	6,9
	2010 г.	8,8	47,7	40,5	33,1	41,4	35,2	9,0	4,0	1,2	8,5
	2020 г.	11,7	61,0	49,7	41,4	52,1	43,6	13,6	8,8	2,2	11,0

* По данным ФАО

** ВВП рассчитан по среднегодовому курсу национальных валют к доллару, 2009 г. (ИМЭМО) , *** Индустриальные округа (кластеры), ****кластеры функционируют в форме технопарков.

Вместе с тем, как свидетельствует опыт развитых западных стран (Германии, Франции, Великобритании, Италии, Японии, США и других), активное создание и развитие региональных, межрегиональных кластеров и международных взаимосвязей осуществляется путем кооперации между бизнесом и академической (университетской) средой [59]. В частности, во Франции кластеры создаются на основе партнерства между локальными промышленными группами, университетами и исследовательскими институтами.

2. Методические аспекты и алгоритм формирования агропромышленных кластеров

Россия как полноправная страна мирового сообщества не оставалась в стороне от общего прогресса и от освоения кластерных моделей. В нашей стране кластерные подходы активно реализуются на практике и в настоящее время формируются 177 кластеров, из них 27 – в агропромышленной и 4 в пищевой сфере. Более того, кластеры все активнее используются в нормативных документах, концепциях, инвестиционных и целевых программах на федеральном и региональных уровнях.

По данным из регионов, только в Саратовской области создаются кластеры агропромышленный (зерновой, молочный, мясной, птицеводческий), туристско - рекреационный, металлургический; в Ульяновской области формируются такие кластеры как агропромышленный, ядерно-инновационный, «научно -образовательно –производственный кластер Ульяновск-Авиа» и др. Этот перечень по регионам можно было бы продолжать и дальше.

В отличие от традиционных форм кооперационно - хозяйственных взаимодействий крупного, среднего и малого агробизнеса кластерные структуры характеризуются целым рядом экономических преимуществ: кластерный подход концентрирует ресурсы участников кластера на инновационных «точках роста», а не распыляет их по депрессивным регионам и отраслям; в результате успешного развития таких «точек роста» формируется экономический потенциал для продуцирования инноваций и дальнейшей ускоренной трансформации действующих кластеров.

Заметим, что в 60-80-ые годы прошлого века, т.е. за 20 лет до публикации книги М. Портера на русском языке, в Российской Федерации был накоплен значительный опыт создания территориальных производственных комплексов (ТПК) и успешного управления ими в условиях централизованной отраслевой агропромышленной политики. Деятельность ТПК носила программно-целевой характер и помогала решать крупные народнохозяйственные (не региональные) задачи, которые носят межотраслевой характер[4].

С этих позиций такие научные и практические разработки могли бы в настоящее время привлечь заслуженное внимание применительно к

современным условиям хозяйствования.

Произошедший в 90-ых годах переход экономики России к рыночным отношениям исключил из структуры ТПК такое важнейшее звено как задание на поставку продукции государству. В силу существенного изменения характера распределения общественного продукта государство как крупнейший покупатель продукции утратило свою стратегическую роль.

Кластерная форма интеграции демонстрирует разнообразные проявления на практике, но она принципиально отличается как от вертикально-интегрированных агрохолдингов (наличием конкуренции как внутри кластера, так и на внешнем рынке и отсутствием свободной конкуренции внутри холдинга), так и от территориальных производственных формирований (наличием в кластерах более длинной производственной цепочки создания). Управление рассматриваемыми категориями также имеет существенные различия. Совет кластера управляет и координирует взаимодействия входящих в него субъектов по согласованным направлениям их деятельности. В агрохолдингах реализуется жесткая иерархическая система планирования и управления, а также корпоративное взаимодействие входящих в него субъектов.

Заметим, что кластеры не являются организационно-правовой формой и сохраняют хозяйственную и юридическую самостоятельность входящих в них участников в отличие от агрохолдингов, где происходит полная или частичная утрата самостоятельности их участников. Кластеры – это особая культура в среде предпринимателей, которым присущи не формальные связи с представителями бизнес сообщества и другими сферами процесса производства (наукой, властью и др.), а новое кооперационное мышление[3].

Благодаря этому кластерный конкурентный подход в экономике дает возможность отслеживать всю причинно-следственную цепочку, начиная от целевой установки организации предпринимательской или какой-либо другой деятельности до способов удовлетворения потребностей конечного получателя продукции, работ или услуг.

Формирование агропромышленного кластера может осуществляться следующими взаимосвязанными путями, а именно: - на объективной основе с учетом объективно складывающимся развитием АПК и системы взаимоотношений в этом секторе экономики; - на субъективной основе в соответствии с целенаправленным воздействием государственных и муниципальных органов управления, хозяйствующих субъектов или общественных организаций.

Несмотря на целый ряд объявленных региональных программ создания кластеров, их формирование во многих регионах осуществляется не системно, а методом проб и ошибок. Кластеры нередко формируются без необходимого учета сложившихся взаимосвязей, взаимодополняемости участников, роли различных форм хозяйствования (прежде всего малых предпринимательских структур), недостаточного развития инфраструктуры

переработки и сбыта продукции, а также неполной загрузки производственных мощностей предприятий переработки. При наличии кластероориентированной направленности многих региональных целевых программ и существующей сдерживающей агропродовольственной политики в нашей стране процесс целенаправленного формирования агропромышленных кластеров осуществляется не так быстро и широко, как представлялось в начале кластерного движения. Кроме того, ситуация усугубляется - неразработанностью Стратегии и методологии создания и развития конкурентоспособных кластеров.

К настоящему времени в процессе формирования агропромышленных кластеров накопился ряд проблем, которые заключаются в следующем:

- по существу отсутствует специальная законодательная и нормативно-правовая база по созданию и функционированию агрокластеров, а между тем в Федеральном законе «О развитии сельского хозяйства» понятие кластера отсутствует. Несмотря на то, что в Федеральном законе №216 – ФЗ «О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» хотя и предусматривается финансирование мероприятий, предусмотренных программами развития пилотных инновационных кластеров, однако непосредственно об агропромышленных кластерах речи там просто нет;

- вопросам формирования агропромышленных кластеров в федеральных и региональных программных документах уделено совершенно недостаточно внимания. Так, в Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы поставлен вопрос о формировании территориальных кластеров и их государственной поддержке на условиях софинансирования частичного возмещения затрат по формированию региональных мясных и молочных продовольственных кластеров. Причем это касается лишь отдельных регионов страны, а о других видах кластеров там ничего не говорится;

- до сих пор не проработаны организационные структуры и методические инструменты управления созданием агропромышленных кластеров и вопросы формирования ценовых, финансово-кредитных, производственно – экономических, информационных и других отношений и взаимодействий между участниками кластерных структур;

- не разработаны и не приняты официальные методические рекомендации и инструктивные документы по формированию и функционированию агропромышленных кластеров. Вместе с тем в определенной мере могут быть использованы имеющиеся Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах России, однако специфика агропромышленного производства в них не учитывается[5,6].

Несмотря на отмеченные сложности, кластерная модель с успехом используется в различных регионах страны в целях обеспечения устойчивого

роста и повышения конкурентоспособности национальной и региональной экономики, а существующие кластерные подходы используются как ключевые элементы при разработке стратегии экономического развития.

Для построения современной кластерно-инновационной системы необходимым условием является соответствие отношений основных участников инновационного развития принципам тройной спирали (ТС). Понимание кластерного взаимодействия в современной науке оформилось в виде концепции «Triple Helix» (тройная спираль) Г. Ицковица, в которой ключевые элементы - наука, бизнес и государство образуют в динамике своего взаимодействия тройную спираль. Тройственная координация обуславливает выполнение участниками ранее не свойственных им функций. Так, если традиционная функция бизнеса заключается во внедрении инноваций, а функция университетов – в производстве знаний и технологий, то в свою очередь роль государства заключается в установлении и регулировании отношений участников. Согласно модели тройной спирали предприятия начинают участвовать в образовательном процессе, университеты становятся предпринимательскими, а государство выполняет функцию общественного предпринимателя и венчурного инвестора [7].

Модель тройной спирали адекватно определяет и направляет взаимоотношения участников инновационной системы, а именно власти (государства), бизнеса и университетов. В мире не существует ни одного примера, где бы национальная инновационная система действовала эффективно вне принципов тройной спирали и где бы университеты находились не в центре этих событий.

К этому следует также добавить, что инновация – это более широкий процесс, чем сфера деятельности любой отдельной организации или государства. Основой творческого развития общества является сеть взаимодействий между университетами, предприятиями и государством, играющими одновременно свою традиционную роль и еще роль другую в различных комбинациях. А в целом модель тройной спирали, которую мы получаем в результате – это новая глобальная система инноваций.

Заметим, что в настоящее время в условиях экономических санкций и противостояния РФ с западноевропейскими странами, США, Австралией и др. многие субъекты РФ декларировали использование кластерного подхода для развития регионального АПК. Однако изучение их содержания дает все основания утверждать, что разработка предложений по улучшению сложившейся ситуации пока не выходит за рамки отраслевого подхода. Например, типичной является ситуация, когда регион запланировал сформировать агропромышленный или аграрно – инновационный кластер, охватывающий всю совокупность предприятий регионального АПК. Однако, как свидетельствует мировой опыт, полноценный кластер все же должен иметь ярко выраженную специализацию.

В этой связи в методологическом контексте кластеризации

необходимо прежде всего выявить территории опережающего развития (ТОР) по производству и переработке конкретных видов сельхозпродукции, которые должны в идеале охватывать несколько соседних районов. Одним из основных критериев для отнесения к ним должен выступать уровень конкурентоспособности производства сельхозпродукции, а он в свою очередь может быть измерен при помощи таких показателей, как коэффициент специализации и коэффициент душевого производства, при этом целесообразно их рассматривать в динамике за последние 3-5 лет.

На основе полученной информации и отмеченных критериев отбора можно будет идентифицировать и локализовать агропромышленные кластеры на территории страны, а также сделать сравнительную оценку их потенциалов. Это позволит формировать полноценные кластеры с использованием ресурсов всех заинтересованных сторон. Это могут быть следующие инициативы: проекты по стимулированию спроса на промышленную продукцию местного производства за счет бюджетных субсидий; создание центров компетенций и инжиниринга; развитие инфраструктуры хранения и рыночного продвижения продукции; разработка новых образовательных программ и целевая подготовка специалистов; организация консультационных центров. Все это даст возможность концентрировать ресурсы на ликвидацию «узких мест» в развитии кооперационных связей между участниками кластера.

Применительно к специфике развития современного отечественного АПК и с учетом накопленного опыта по методологии создания и функционирования региональных агропромышленных кластеров выделяются этапы и алгоритм их формирования в следующей последовательности.

На первом (подготовительном) этапе предполагается общеметодическая разработка структурной модели агропромышленного кластера в регионе. Группа предприятий, организаций и производств объединяется в некоммерческое партнерство или ассоциацию, создается координационный совет, при этом сами предприятия, фирмы и производства остаются юридически независимыми. На этом этапе необходимо выделить: ядро (основные отрасли или структуры, формирующие кластер, по значимости в организационном процессе или по доле в объеме продукции АПК) и тело кластера (вспомогательные отрасли и агросервисное обслуживание).

На втором (аналитическом) этапе выявляются и анализируются общие проблемы развития предприятий, организаций и различных производств, возможные точки быстрого роста, перспективы формирования рынка, обозначаются границы кластера. Кроме того определяются лидеры, составляется совместный план деятельности, проводится стратегический анализ выявленной модели кластера, выделяются его сильные и слабые стороны, намечается проект развития кластера. На этом этапе разработки

приоритет должен быть нацелен на экономический механизм с учетом важности административных, организационных и правовых аспектов функционирования кластера и его участников.

Третий этап создания кластера (организационно – экономический) предполагает формирование единой модели кластера, разработку рекомендаций по обеспечению эффективного функционирования кластера, включая мероприятия по его государственной поддержке. В этой связи на данном этапе следует определить масштаб совместной деятельности участников агропромышленного кластера в регионе, разработать и закрепить функции за отдельными структурами кластера, обосновать концепцию развития кластера.

Четвертый этап включает оценку эффективности деятельности функционирующего кластера. Данный этап предусматривает разработку сценария долгосрочного устойчивого функционирования и развития кластера, в том числе прогноза его функционирования по отдельным регионам, обоснование методики оценки эффективности деятельности кластера с точки зрения выявления синергетического эффекта и его вклада в стратегию развития региона на примере республики Калмыкия [8].

На этом заключительном этапе осуществляется активное продвижение продукции на более выгодные рынки сбыта, включая создание ассортиментного бренда продукции кластера, достигается устойчивое его функционирование и достижение критической массы участников кластера и его максимальной доли на рынке.

При этом предусматривается, что на каждом из указанных этапов формирования кластера в регионе должна осуществляться государственная поддержка инициатив снизу, см. рис. 1. Заметим также, что разработка концепции и программы дальнейшего развития агропромышленного кластера в регионе должны быть увязаны со стратегическими задачами социально-экономического развития конкретного региона [9].

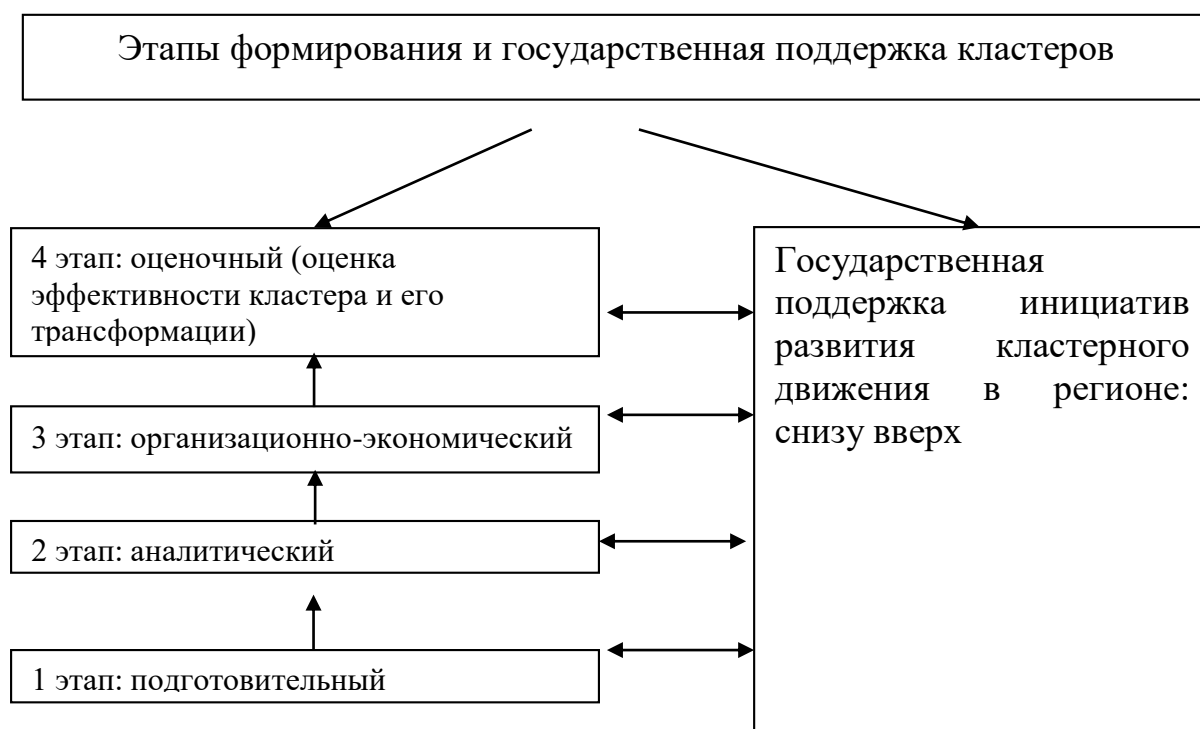


Рис. 1 Этапы формирования регионального агропромышленного кластера

Особое место в создании и функционировании агропромышленных кластеров должны занимать научные и научно-образовательные структуры. Традиционно эту роль в регионах выполняют университеты, сельскохозяйственные академии, различные научные центры.

Важную роль в функционировании агропромышленных кластеров призваны выполнять организации потребительской кооперации, которые не только максимально приближены к сельским жителям, но имеют многолетний опыт закупочно-сбытовой деятельности на селе и самое главное - расположены во многих сельских населенных пунктах страны.

Кластер как принципиально новый элемент в структуре региональной экономики позволяет добиваться также следующих социально-экономических эффектов: повышение инновационного потенциала региона; рост конкурентоспособности предприятий и отраслей экономики и развитие региона в целом; стимулирование появления и развития новых предприятий и дополнительных рабочих мест.

3. Компонентные особенности формирования агропромышленных кластеров в инновационной экономике Ульяновской и Оренбургской областей

Рассмотрим особенности формирования масличного кластера в условиях Ульяновской области, принимая во внимание методологические подходы к кластеризации, изложенные выше. В качестве основы создания и системообразующей единицы масличного кластера разработчиком было предложено интеграционное объединение, которое создается

производителями маслосемян подсолнечника и перерабатывающими маслоэкстракционными заводами. Конкретными участниками регионального масличного кластера становятся 130 сельскохозяйственных предприятий (организаций), производящих маслосемена и 6 заводов, занимающихся производством растительного масла.

В соответствии с рассмотренным выше алгоритмом формирование масличного кластера дает возможность объединить в единый цикл производство маслосемян подсолнечника, их сортировку, сушку, хранение, транспортировку, переработку и реализацию конечной продукции.

Отметим, что среди крупных регионов России, производящих семена подсолнечника, Ульяновская область является одним из традиционных лидеров и занимает шестое место в Приволжском федеральном округе по объему его производства. За последние 10 лет (2005-2014 гг.) производство семян подсолнечника в этом регионе возросло в 5,7 раза и достигло в 2014 г. порядка 190 тыс. т. (табл. 2).

Для формирования масличного кластера в регионе были идентифицированы отрасли и предприятия, поддерживающие и родственные отрасли, производящие и оказывающие комплекс работ и различных услуг в АПК. Среди поддерживающих отраслей и сфер деятельности следует отметить производство минеральных удобрений и средств защиты растений, семеноводство, мелиорацию, образование, кадровое обеспечение, информационно-консультационные услуги, топливно-энергетический комплекс, финансово-кредитные учреждения, страховые организации, транспорт. К родственным отраслям и организациям необходимо отнести перерабатывающую, пищевую отрасли, машиностроение и ремонт оборудования для пищевой промышленности, торгово-посреднические организации, союзы, ассоциации и некоммерческие организации.

На основе проведенного исследования следует отметить, что непосредственными участниками масличного кластера являются следующие предприятия и организации: сельскохозяйственные предприятия, КФХ и личные подсобные хозяйства населения по производству маслосемян; перерабатывающие предприятия масложирового подкомплекса; обслуживающие

Таблица 2. Динамика производства семян подсолнечника в Российской Федерации, Приволжском федеральном округе и Ульяновской обл. в 2005-2014 гг, тыс. т

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Среднегодовой коэффициент роста*	2014г. к 2005г., %
Российская Федерация	6469,6	6743,4	5671,4	7350,2	6454,3	5344,8	9697,4	7992,9	10553,7	9033,7	1,078	139,6
Приволжский федер.округ	1250,6	1382,3	1240,4	1642,5	1438,8	1037,7	3223,6	2280,0	3631,1	2868,7	1,235	229,4
Ульяновская область	33,5	33,1	27,9	54,1	50,9	44,5	154,1	135,1	198,0	189,9	1,372	566,9

По данным статистических ежегодников Росстата и по расчетам автора.

*Расчет проводился по ежегодным данным последовательно, т.е. последующий год к предыдущему

предприятия (по хранению и сушке маслосемян, по материально-техническому обеспечению, сервисному обслуживанию, семеноводческие предприятия, лаборатории и др.).

Особое место здесь занимают организации инновационной инфраструктуры, включая бизнес-инкубаторы, технопарки, венчурные фонды, центры трансфера технологий, агентства по развитию предпринимательства, регионального и муниципального развития, привлечения инвестиций, агентств по поддержке экспорта товаров, фонды содействия кредитованию, инвестиционные фонды и др. Подсистема инфраструктуры подразделяется на производственную, включая инновационную и социально-бытовую составляющие.

В рамках кластера процессу обмена информацией между участниками способствует совпадение целей, координация взаимодействий и совместимость интересов горизонтально и вертикально интегрированных предприятий, а также заинтересованное участие в научных центрах и ассоциациях, территориальная близость, стремление к установлению длительных и прочных взаимоотношений.

Среди возможных угроз в ходе формирования и развития масличного кластера необходимо отметить отток квалифицированных кадров из АПК и увеличение демографической нагрузки. Кроме того, пока еще не отрегулированы взаимоотношения между производителями подсолнечника и перерабатывающими предприятиями в вопросах поставок необходимого объема сырья, а также логистики, хранения продукции, давальческих схем и др., результатом чего является недостаточная эффективность отрасли.

По мнению Н.Р. Александровой, в сложившихся экономических условиях целесообразно использовать следующую систему взаимоотношений сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. Переработчик маслосемян приобретает оптом необходимые товаропроизводителям товарно-материальные ценности, а, в свою очередь, товаропроизводители, получив необходимый объем материальных средств (в виде ГСМ, удобрений, техники, денежных средств и др.), производят сырье (маслосемена) и поставляет его переработчику, причем какую-то часть – в счет погашения товарного кредита, а другую часть – на договорных началах [10]. Практика подтвердила экономическую эффективность такого рода отношений.

Важную роль в формировании и развитии масличного кластера призвана сыграть адекватная поддержка со стороны органов региональной власти в направлении: содействия формированию кластерной системы; организации информационной поддержки развития кластера; обеспечения реализации кластерных программ, направленных на повышение конкурентоспособности продукции; содействия формированию благоприятных экономических условий дальнейшего развития кластера.

В результате за счет общего синергетического эффекта, а также

эффекта масштаба производства, расширения ассортимента продукции, прежде всего в форме региональных брендов, и комплексной кластеризации удастся оптимизировать все организационно-экономические процессы на пути сельскохозяйственной и продовольственной продукции от поля до потребителя. Кроме того, за счет расширения масштаба производства можно будет осуществить расширение области «покрытия» регионального кластера, что позволит выходить на новые рынки сбыта, а это приведет к существенному экономическому развитию региона, и в дальнейшем к трансформации существующих кластеров в новые, более совершенные кластеры.

В целом, как показали расчеты разработчиков, создание масличного кластера в Ульяновской области приведет к повышению рентабельности производства маслосемян подсолнечника с 27,7% в 2013 г. до 70,6% в 2020 г. и заметному росту эффективности работы масложирового подкомплекса региона.

Свои особенности создания и развития рассмотрим на материалах зернового кластера Оренбургской области. Прежде всего при идентификации кластера обратим внимание на то, что среди крупных зернопроизводящих регионов России Оренбургская область является традиционным лидером по показателям качества зерна и входит в число восьми регионов страны, экспортирующих пшеницу сильных и твердых сортов.

В соответствии с методологией создания регионального зернового кластера вокруг сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, составляющих ядро зернового кластера, сформировался целый шлейф обслуживающих, обеспечивающих и вспомогательных предприятий и фирм, включая 353 сельскохозяйственных предприятия различных форм хозяйствования, входящих в областной реестр основных производителей зерна, 42 элеватора и хлебоприемных пункта, 8 мукомольных предприятий, 11 крупных предприятий по производству хлебо-булочных и мучных кондитерских изделий, макаронную фабрику, 23 предприятия оптовой торговли зерном, 9 транспортных компаний, специализирующихся на перевозке зерна, а также ряд образовательных и научных учреждений, прежде всего Оренбургскую сельскохозяйственную академию, различные региональные научные центры в координации с государственными университетами Приволжского федерального округа.

Как свидетельствуют результаты анкетирования, взаимодействия сельхозтоваропроизводителей с поставщиками являются достаточно устойчивыми, хотя в 71-78% случаев ограничиваются масштабами своего региона, однако они вместе с тем являются географически сконцентрированными. Заметим также, что результаты обработки анкетных данных респондентов свидетельствуют о том, что порядка 40% опрошенных руководителей хозяйств не знакомы с концепцией формирования и развития

кластеров, 17,4% связывают понятие кластера с развитием технологических связей, а еще 33,6% - с территориальной концентрацией производства [11].

Для более полной реализации потенциала зернового кластера Оренбургской области целесообразно осуществлять следующие стратегические, инновационные мероприятия:

- формирование зон гарантированного производств зерна Оренбуржья на базе внедрения инновационных технологий ведения рискованного земледелия и активизации развития селекционно-семеноводческой деятельности, что позволит затем трансформировать этот кластер в один из наиболее значимых зерновых кластеров АПК России;

- дальнейшее целевое развитие структуры кластера путем достраивания продуктовой цепочки предприятиями по глубокой переработке зерна, что позволит в будущем перейти от экспорта зерна к экспорту продукции с увеличенной добавленной стоимостью (например, макароны, крупа, мука);

- стимулирование развития кооперационных и интеграционных механизмов между участниками кластера путем разработки и реализации программ субконтрактации, частно-государственного партнерства, в частности, программы «Покупай Оренбургское», а также активизации при поддержке государства или Зернового союза России совместных инновационно -кластерных инвестиционных проектов.

Использованные источники:

1. Портер М. Конкуренция. Перевод с англ. – М., Издательский дом «Вильямс», 2000, - 485с.
2. Глазьев С.Ю. Неотложные меры по отражению угроз существования России. Источник – <http://www.business-gazeta.ru/text/140998>
3. Козлов М.П. Кластерный подход как механизм активизации инновационного развития субъектов агропромышленного производства // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. М., 2015, №1(22), с. 28-24
4. Алтухов А.И., Силаева Л.П., Солошенко Р.В. и др. Размещение и специализация сельскохозяйственного производства: проблемы и пути их решения. Монография. Курск, госуд. Сельхозакадемия, 2014, - 202с.
5. Щетинина И.В. Перспективы развития агропромышленных кластеров в России // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. М., 2015, №3, с. 51-55
6. Концепция кластерной политики в Российской Федерации, одобренная распоряжением правительства Российской Федерации. М., 2007, с. 30.
7. Ицковиц Г. Тройная спираль. Университеты – предприятия – государство. Инновации в действии (перевод с англ. Уварова А.Ф.). Томск, изд-во госуниверситета, 2010. – 238с.
8. Управление экономическими системами. Источник: <http://www.uecs.ru/uecs-32-3222011/item/548-2011-08-08-11-19-13>

9. Козлов М.П. Проблемы формирования и становления региональных агропромышленных кластеров в условиях инновационной экономики. // Стратегия развития АПК и сельских территорий: перспективные идеи и конкурентоспособные технологии. Материалы Международной научно – практической конференции, посвященной 50 - ти летию ФГБНУ ВНИОПТУСХ. – М., «Принт ПРО», 2105. с.380-383.

10.Александрова Н.Ф. Основы формирования масличного кластера в Ульяновской области. // Вестник Ульяновской государственной сельхозакадемии, 2014, с.143-150.

11.Александрова Л.А., Тугаева Л.А. Эмпирическое исследование зернового кластера Оренбургской области. // Вестник Саратовского государственного университета им. Н.И. Вавилова. Саратов, 2012, № 8, с.56-63

Козырева А.Ю.

магистрант

*кафедра государственного и муниципального управления
Самарский национальный исследовательский университет*

имени академика С. П. Королева

Россия, г. Самара

ПОСЛЕДСТВИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНОСТИ ГОСТА ПО НАРУЖНОЙ РЕКЛАМЕ

В статье рассматриваются возможные негативные последствия, после того, как ГОСТ по наружной рекламе станет обязательным (с 01.03.2016)

Ключевые слова: наружная реклама, ГОСТ, придорожная полоса, полоса отвода, рекламная конструкция.

Федеральный закон № 184, принятый 27 декабря 2002 года, «О техническом регулировании» разделил понятия «стандарт» и «технический регламент», поэтому все ГОСТ утратили обязательный характер и должны применяться добровольно.

Но в переходный период, которым и характеризуется сейчас система стандартизации в России, закон подразумевает обязательное выполнение требований стандартов ГОСТ. Особенно в части, которая соответствует целям сохранения здоровья и жизни граждан, защиты муниципального или государственного имущества, имущества физических и юридических лиц, охраны окружающей среды, здоровья или жизни растений и животных, а также и предупреждения действий, которые вводят в заблуждение приобретателей. В дальнейшем стандарт ГОСТ должен быть заменен на технические регламенты по каждому виду продукции и деятельности.

ГОСТ «Наружная реклама на автодорогах и территориях городских и сельских поселений» (далее – ГОСТ) был принят в 2003 году, но носил рекомендательный характер.

29.09.2015 премьер-министр России Дмитрий Медведев постановлением Правительства РФ № 1033 перевел часть ГОСТа в разряд обязательных. Указанное постановление в части наружной рекламы вступает в силу с марта 2016 года.

Основная проблема заключается в том, что ГОСТ запрещает размещать рекламные носители:

на расстоянии менее 5 м от края автодороги (в населенном пункте),
на расстоянии менее 10 м от края автодороги (за пределами населенного пункта),

на расстоянии менее 25 м от остановок маршрутных транспортных средств,

на одной опоре с дорожными знаками и светофорами и ближе 100 м от них,

в пределах границ наземных пешеходных переходов и пересечениях автомобильных дорог или улиц в одном уровне, а также на расстоянии менее 150 м от них вне населенных пунктов, 50 м - в населенных пунктах,

расстояние от средств наружной рекламы до дорожных знаков и светофоров будет зависеть от размера информационного поля рекламной конструкции (далее – РК). Для самых покупаемых РК – щитовых установок 3х6 м, состоящих из 2-х сторон предъявляется одни из самых строгих требований.

Согласно части 5.8. статьи 19 Федерального закона «О рекламе» от 13.03.2006 № 38-ФЗ органы местного самоуправления муниципальных районов или городских округов утверждают схемы размещения рекламных конструкций на земельных участках независимо от форм собственности, а также на зданиях или ином недвижимом имуществе, находящихся в собственности субъектов Российской Федерации или муниципальной собственности. Разработчики ГОСТа исходили из того, что реклама не должна отвлекать водителей или перекрывать собой дорожные знаки, однако на сегодняшний день схемы размещения рекламных конструкций на территории Российской Федерации утверждены и планировка большинства городов России не позволяет соблюдать требования ГОСТа, сохраняя первоначальное количество рекламных конструкций. С конца сентября 2015 года в прессе активно обсуждается вопрос смягчения требований ГОСТа, иначе это повлечет сокращение РК, расположенных вдоль автомобильных дорог и, как следствие, уменьшение финансовых поступлений в бюджеты субъектов РФ и муниципальные. Кроме того, возникает риск, что рекламодатели потребуют возврата денежных средств, уплаченных на торгах за места, подлежащие демонтажу.

В постановлении Правительства РФ № 1033 указано исключение – к проектным документациям и (или) результатам инженерных изысканий, разработка которых начата в период с 01.07.2015 и до 01.03.2016, и которые представлены на государственную или негосударственную экспертизы, не

применяются изменения, утвержденные указанным постановлением.

Схемы размещения РК не относятся к проектной документации, результатам инженерных изысканий.

Применение части ГОСТа на обязательной основе повлечет за собой:

1) усложнение процесса проверки изменений в схемы размещения РК, поступающих в министерство имущественных отношений Самарской области и ГБУ СО «ЦРР». Так, в настоящее время на требование ГОСТ министерство транспорта Самарской области проверяет изменения в схемы лишь в части региональных дорог и дорог межмуниципального значения. Остальная часть схем (изменений) в схемы не проверяется на соответствие требованиям ГОСТа;

2) усложнение процесса проверки пакетов, поданных в рамках государственной услуги «Выдача разрешений на установку РК», так как часть ГОСТа содержит требования к осветительным приборам и устройствам, их нормативной ветровой, снеговой и вибрационной нагрузке. Необходимо дополнить регламент соответствующими положениями;

3) до конца не ясен вопрос, как контролирующие органы (ФАС, полиция) будут относиться к уже утвержденным и согласованным схемам размещения РК, нужно ли будет их пересматривать. Нормы КоАП содержат составы, предусматривающие административную ответственность за нарушение требований технических регламентов при установке и (или) эксплуатации РК.

В соответствии с КоАП нарушение правил использования полосы отвода и придорожных полос автомобильной дороги, нарушения требований к установке и (или) эксплуатации рекламной конструкции, размещение рекламы на дорожных знаках и транспортных средствах, влечет наложение административного штрафа на граждан и юридических лиц.

Использованные источники:

1. ГОСТ Р 52044-2003 от 22.04.2003 «Наружная реклама на автомобильных дорогах и территориях городских и сельских поселений. Общие технические требования к средствам наружной рекламы. Правила размещения»;
2. Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе».

Кокум А.М.

студент 3 курса

экономический факультет

Санкт-Петербургский Государственный Университет

Российская Федерация, г. Санкт-Петербург

МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ТРАНСПОРТИРОВКИ ГАЗА

В статье рассмотрены: мировой рынок сжиженного природного газа, роль трубопроводного газа в мировой торговле, тенденции в выборе способа транспортировки, регулирование конкурентных отношений на мировом газовом рынке.

Ключевые слова: рынок, газ, транспортировка, торговля.

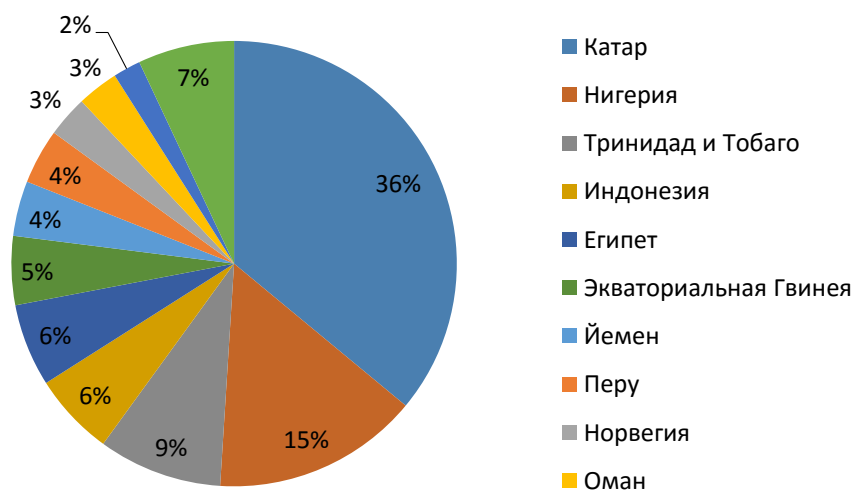
GLOBAL TRENDS IN GAS TRANSPORTATION

The article considers the world market of liquefied natural gas, pipeline gas role in global trade, trends in the choice of mode of transport, the regulation of competitive relations on the global gas market.

Keywords: market, gas, transportation, trade.

Мировой рынок газа сейчас регионально фрагментирован, что обусловлено особенностями доминирующей в мире трубопроводной транспортировки. Конкретные потребители привязаны к конкретному производителю трубопроводной сетью. Большей мобильностью обладает сжиженный природный газ (СПГ), который можно транспортировать и морским путем. Ведущими экспортёрами СПГ являются Катар (36% мирового экспорта в 2013 г.), Нигерия (15%), Норвегия (3%), Россия (2%).

Рисунок 1 . Структура рынка спотовой и краткосрочной торговли СПГ (экспортёры)



Источник: GIIGNL 2013, Cedigaz, Энергетический центр бизнес-школы СКОЛКОВО (<http://www.opec.ru>)

Эксперты Мирового газового союза (МГС) подчеркивают, что с 2005 года объем мирового рынка СПГ вырос на 81%, когда объем продаж составил 130 млн. тонн. (Табл. 1)

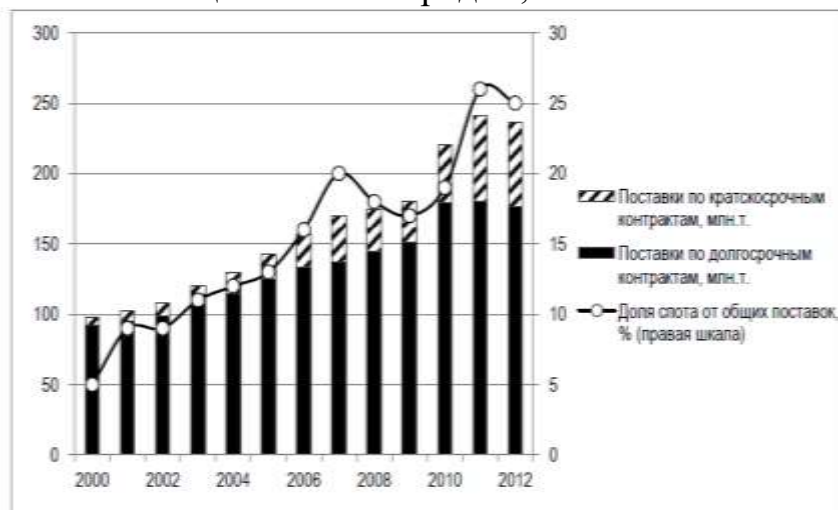
Таблица 1 . Развитие рынка СПГ- ключевые цифры

	1995	2000	2005	2012
Количество технологических линий	44	56	68	89
Мощность заводов СПГ, млн т	89	122	171	282
Количество терминалов по регазификации СПГ	31	40	51	93
Мощность терминалов по регазификации СПГ,млн т	280	334	380	668
Количество танкеров	66	104	167	378
Объем торговли СПГ,млн т.	74	92	130	236

Источник:GPIGNL 2013, Cedigaz, Энергетический центр бизнес-школы СКОЛКОВО
(<http://www.opec.ru>)

Мировой рынок СПГ уже не привязан к долгосрочным контрактам так жестко, как это было в начале текущего века. В практику прочно вошли среднесрочные и краткосрочные контракты, вплоть до спот-закупок в объеме одного танкера.

Рисунок 2. Долгосрочные и краткосрочные поставки СПГ в мире, доля спота от общего объема продаж, 2000-2012 гг.



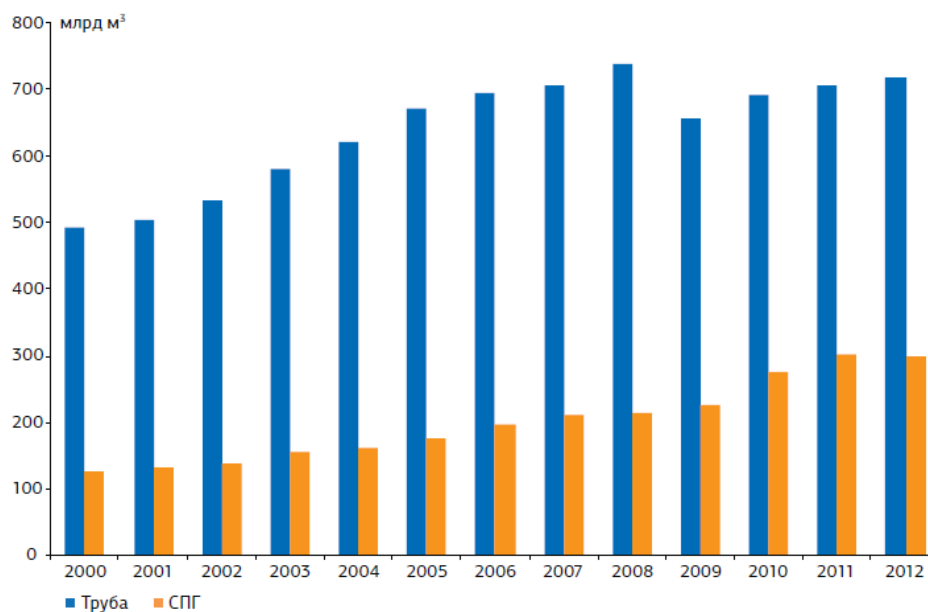
Источник: Мельникова С. Развитие мирового рынка СПГ и перспективы экспорта сжиженного газа из России (<http://www.eriras.ru>)

Как мы видим, поставки по краткосрочным контрактам увелились с 2000г по 2012г. на 20%. Кроме того, в 2008 году на спот-торговлю пришлось около 17% мировых продаж, а в 2012-м – уже около 25%. Объем же вырос с 90 млн.т. в 2000г. до 240 млн.т. в 2012г., т.е. увеличился в 2,7 раза.

Нельзя сказать, что роль трубопроводного газа в мировой торговле упала в связи с появлением СПГ. Анализируя диаграмму (Рис.3) за период 2000–2012 гг. объем трубопроводных поставок увеличился на 45% до

710млрд.м³, хотя доля в период 2002–2012 гг. снизилась на 4,7%, с 74,2 до 69,5%

Рисунок 3 . Динамика объёмов торговли газом.



Источник: GIIGNL 2013, Cedigaz, Энергетический центр бизнес-школы СКОЛКОВО (<http://www.opec.ru>)

Таким образом транспортировка газа трубопроводами остается наиболее эффективным способом поставки газа. Здесь Российская Федерация является безусловным лидером, поставляя газ по трубопроводам в Европу, в страны СНГ и Балтии (29,8% мирового экспорта в 2011 г.) [3]

Если торговля сжиженным газом больше носит биржевой характер по факту спроса и предложения на рынке в данный момент и осуществляется преимущественно по спотовым контрактам, то торговля трубопроводным газом ввиду доминирования одного поставщика производится, в основном, по долгосрочным контрактам с привязкой цен к нефтяным ценам [1]. В таких условиях трудно было говорить о единой ценовой политике стран - экспортеров газа, поэтому, несмотря на все опасения по данному поводу стран-потребителей, создание газовой ОПЕК по типу нефтяной было практически невозможным.

Международное регулирование конкурентных отношений на мировом газовом рынке связано с функционированием международных газовых объединений, таких как Международный газовый союз, Европейский газовый союз. К методам международного регулирования относятся таможенно-тарифное и нетарифное регулирование, а также межправительственные договоры и соглашения, в которых определяются

источники финансирования проекта, налогообложение, разграничение собственности по проекту, ценовые параметры и т.д. Объединение мирового опыта регулирования международных энергетических рынков в Мировой энергетический кодекс, включающий правила добросовестного ответственного поведения, обеспечивает баланс интересов всех сторон, действующих на конкурентном рынке газа.

Использованные источники:

1. Капусткин В.И., Маргания О.Л. Основные этапы развития международной нефтяной промышленности и мирового рынка нефти // Нефть, газ, модернизация общества / под общ. ред. Н. А. Добронравина, О. Л. Маргания — СПб. : «Экономическая школа» ГУ ВШЭ, 2008.С. 53.(<http://www.seinstitute.ru/Oil.htm>)
2. GPIGNL 2013, Cedigaz, Энергетический центр бизнес-школы СКОЛКОВО (<http://www.opec.ru>)
3. BP Statistical Review of World Energy: BP, June 2012 (www.bp.com).

*Комаровская Ю.Ю.
магистрант 2 курса
направление «Менеджмент»
программа «Управление качеством и конкурентоспособностью»
Санкт-Петербургский государственный университет
Россия, г. Санкт-Петербург*

ПРОБЛЕМЫ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА В СФЕРЕ БЮДЖЕТНОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ

В статье осуществляется схематичное представление информационного письма Комитета финансов Санкт-Петербурга «О направлении контрольных цифр и методических указаний по формированию заявок главных распорядителей бюджетных средств Санкт-Петербурга к проекту бюджета» с позиции процессного подхода при помощи программного обеспечения компании Microsoft Visio и нотации IEFD0.

Ключевые слова: процессный подход, нотация IEFD0, методические указания по формированию заявок главных распорядителей бюджетных средств.

*Komarovskaya Yuliya, master 2nd year,
Saint-Petersburg state University of Economics, Russia, St. Petersburg
master 2nd year, direction «Management»
the program «Quality management and competitiveness»*

PROBLEMS OF THE PROCESS APPROACH IN BUDGET DESIGN

The article is a schematic representation of the information letter of the Committee of Finance of St. Petersburg "About the direction of targets and guidelines for the development of applications of the main managers of budgetary funds of St. Petersburg to the draft budget" from the perspective of the process approach with the help of the software company Microsoft Visio and notation

IEFD0.

Keywords: process approach, notation IDEF0, guidance on the application form, the main managers of budgetary funds.

Проблема схематичного описания нормативно-правовых актов чаще встречается в литературе в связи с возможностью их усовершенствования, а также в связи с перспективами внедрения систем «Открытого правительства». «Методические рекомендации по реализации принципов открытости в федеральных органах исполнительной власти», утвержденные протоколом правительственной комиссии по координации деятельности открытого правительства от 26 декабря 2013 г. N АМ-ПЗ6-89пр, содержат «Рекомендации по обеспечению понятности нормативно-правового регулирования, государственных политик и программ, разрабатываемых (реализуемых) федеральными органами исполнительной власти». Этот документ рекомендует органам исполнительной власти готовить к официальным документам приложения в виде текстовых пояснений, графических, аудио, видео представлений, интеллектуальных карт.

Методические рекомендации к письму Комитета Финансов Санкт-Петербурга № 01-02-1904/15-0-0 (далее Методические рекомендации) – это документ для органов исполнительной власти, являющимися главными распорядителями бюджетных средств (далее ГРБС), которые являются участниками бюджетного процесса и должны предоставить в финансовый орган заявки для составления проекта бюджета.

Для того, чтобы упорядочить восприятие данного нормативно-правового акта, необходимо составить три документа: во-первых, перечень нормативно-правовых актов, на которые ссылаются Методические указания, во-вторых, схему этапов процедуры составления проекта бюджета, в-третьих, схему взаимодействия процедур самих Методических рекомендаций.

Этапы процесса составления проекта бюджета представлены на сайте Комитета Финансов Санкт-Петербурга в виде таблицы.

Таблица 1 Этапы процесса составления проекта бюджета

Время	Мероприятие	Куда обращаться
Январь-апрель	Составление предварительного проекта бюджета, подготовка контрольных цифр проекта бюджета	Комитет финансов
Май-июнь	Доведение до главных распорядителей контрольных цифр, методических указаний по составлению заявок	Комитет финансов
Июль	Предоставление распорядителями заявок в финансовый орган	ГРБС
Июль-август	Рассмотрение заявок и дополнительных заявок главных распорядителей на совещании Бюджетно-финансового комитета и депутатов Законодательного Собрания Санкт-Петербурга, главных распорядителей	ГРБС

	бюджетных средств, представителей Комитета финансов	
Август-октябрь	Рассмотрение проекта бюджета на заседании Правительства Санкт-Петербурга	Комитет финансов
До 15 октября	Внесение проекта закона о бюджете на утверждение Законодательного Собрания Санкт-Петербурга, размещение проекта в интернет	Комитет финансов

Источник [3]

Работа с Методическими рекомендациями в плане графического описания последовательности и взаимодействия процедур работы над формированием Заявки ГРБС является детальным описанием одного из этапов формирования проекта бюджета Санкт-Петербурга. Ниже представлен результат анализа Методических рекомендаций и его представления в виде схемы с помощью программного обеспечения компании Microsoft Visio и нотации IEFD0.

В результате моделирования процесса составления заявки ГРБС документ объемом более сорока страниц был преобразован в документ объемом до одной страницы. Документ представлен в наглядной графической форме, что позволяет целостно и быстро понять его содержание. В дальнейшем возможно определение участников процесса составления заявки ГРБС и соотнесение процедур с участниками процесса, что позволит при использовании готового документа каждому участнику определить свой вклад в формирование процесса в целом.

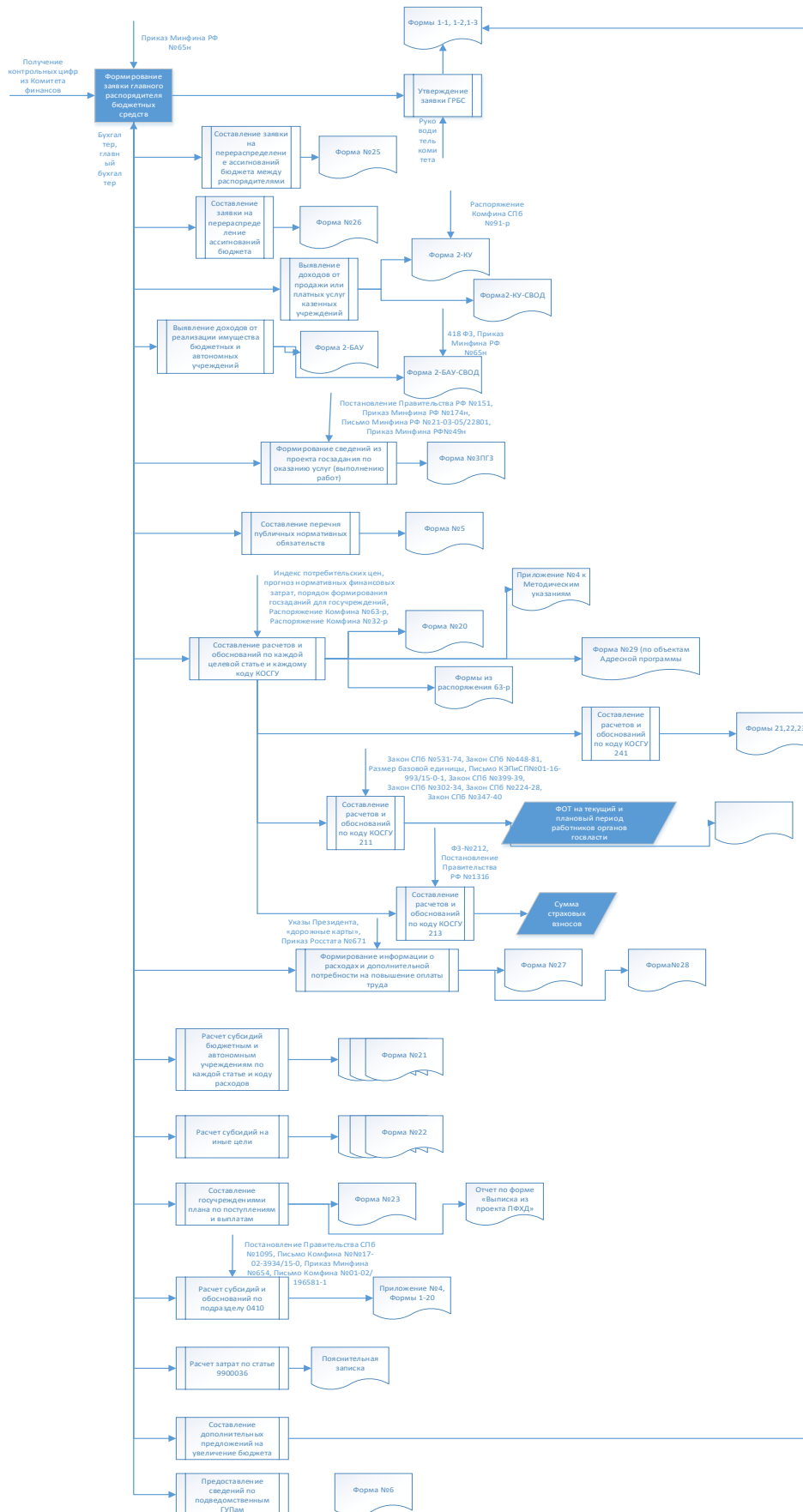


Рисунок 1 – Схема процесса составления заявки ГРБС

Использованные источники:

1. Методические рекомендации по реализации принципов открытости в федеральных органах исполнительной власти [Электронный документ]: утверждено протоколом правительственной комиссии по координации деятельности открытого правительства от 26 декабря 2013 г. N АМ-ПЗ6-89пр // СПС Консультант Плюс: справочно-правовая система.
2. Жуков А.М, Жукова А.Г, Леонова Т.И. Методические рекомендации для проведения внутреннего финансового контроля бюджетных процедур / А.М. Жуков, А.Г., Жукова, Т.И. Леонова // Финансовое право. – 2014. № 9. – с. 19-26.
3. О направлении контрольных цифр и методических указаний по формированию заявок главных распорядителей бюджетных средств Санкт-Петербурга к проекту бюджета Санкт-Петербурга и планированию бюджетных ассигнований на 2016 год и плановый период 2017-2018 годов [Электронный документ]: письмо Комитета финансов Санкт-Петербурга от 09.06.15 № 01-02-1904/15-0-0 // СПС Консультант Плюс: справочно-правовая система.
4. Основные этапы бюджетного процесса при формировании проекта бюджета Санкт-Петербурга на предстоящий год и на плановый период последующих двух лет [Электронный ресурс] // Сайт Комитета финансов Санкт-Петербурга. – Режим доступа: http://www.fincom.spb.ru/cf/activity/budjet/bp_stages.htm, свободный. – Загл. с эк-рана.
5. Яременко Ф.В. К вопросу выражения требований федеральных законов в виде формальных спецификаций бизнес-процессов [Электронный документ] / Ф.В. Яременко // Информационная система «Конференции». – Режим доступа: <http://conf.nsc.ru/files/conferences/Lyap-100/fulltext/74978/89087/%D0%9A%20%D0%B2%D0%BE%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%81%D1%83%20%D0%B2%D1%8B%D1%80%D0%B0%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F%20%D1%82.pdf>, свободный. – Загл. с эк-рана.

*Конанкова О.С.
магистр 2 курса
РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЗЕРНА

Аннотация: В условиях современной экономики актуальны проблемы рынка зерна. Ключевыми факторами стимулирования зернового производства являются высокая ликвидность произведенной продукции и поддержание цен на уровне, обеспечивающем ведение расширенного воспроизводства зерна

Ключевые слова: рынок зерна, зерновое производство, поддержание

цен, регулирование цен

В условиях современной экономики актуальны проблемы рынка зерна, охватывающие широкий круг вопросов от особенностей рыночного ценообразования и распределения чистого дохода, специфики форм движения капитала в агропромышленном комплексе (АПК) до развития национального и мирового хозяйства.

Зернопродуктовый подкомплекс АПК, будучи самым крупным сектором регионального агропромышленного производства, традиционно выступал основой формирования важнейших пропорций социально-экономического развития региона. Однако длительное время зерновая отрасль характеризовалась низкими темпами структурно-технологической модернизации и обновления основных производственных фондов, особенно в сфере хранения и переработки зерна. В результате широкого использования упрощенных технологий возделывания почвы, пассивности в сфере внедрения инновационных технологий производства, переработки и использования зерновых ресурсов, несбалансированной структуры посевных площадей сохраняется существенный разрыв в урожайности по сравнению со странами с развитым аграрным сектором, далеко не всегда обеспечивается высокое качество производимого зерна.

Ключевыми факторами стимулирования зернового производства являются высокая ликвидность произведенной продукции и поддержание цен на уровне, обеспечивающем ведение расширенного воспроизводства зерна. Государство уже активно использует один из возможных способов регулирования зернового рынка – закупочные и товарные зерновые интервенции, которые являются мощным, но в нынешнем виде недостаточно эффективным и высокочувствительным инструментом регулирования рынка. Это требует перехода к комплексной системе регулирования региональных рынков, предусматривающей использование более гибких и оперативных механизмов воздействия на рынок.

Уходящий год для российского рынка зерна был скорее успешным, чем неудачным, несмотря на ограничения экспорта, стагнацию мировых цен и негатив в геополитике, Россия собирает высокие урожаи зерновых и наращивает поставки пшеницы за рубеж.

Многие эксперты считают, что в 2016 году российское зерно, а именно его экспорт вырастет примерно на 80%, что составит 28,5 млн. т. Данный прогноз был озвучен Министерством экономического развития на 2014, 2015 и 2016 года. Также существует такой прогноз, что если будут благоприятные условия для роста зерна и своевременное осуществление всех необходимых агротехнических работ, то экспортный потенциал примерно через три года может вырасти примерно на 30 млн. т.

По прогнозу Минсельхоза США, в текущем году Россия может поставить на внешние рынки порядка 23,5 млн тонн пшеницы, что на 3% больше, чем годом ранее. При этом Канада и США, которые раньше

контролировали мировой рынок зерна, могут продемонстрировать самый низкий уровень экспорта за последние 44 года. Так, Канада может сократить экспортные поставки до 20,5 млн тонн, а США – до 21,8 млн тонн.

К началу февраля 2016г. в сельскохозяйственных, заготовительных и перерабатывающих организациях Российской Федерации имелось 31,1 млн.тонн зерна или на 1,8 млн.тонн (на 6,1%) больше, чем на 1 февраля 2015 года.

Изменение запасов зерна в организациях:

	На 1 февраля 2016			Справоч но на 1 февраля 2015г.,м лн.тонн
	млн. тонн	в % к		
		01.02.2015	01.01.201 6	
Наличие зерна	31,1	106,1	91,3	29,3
в том числе:				
в сельскохозяйственных организациях	17,8	106,2	88,1	16,8
в заготовительных и перерабатывающих организациях	13,3	105,9	96	12,5

По сравнению с 1 февраля 2015г. запасы зерна в сельскохозяйственных организациях увеличились на 1,0 млн.тонн (на 6,2%), в заготовительных и перерабатывающих организациях - на 0,8 млн.тонн (на 5,9%).

Минсельхоз России подготовил проект стратегии развития зернового рынка до 2030 г. и направил его на межведомственное согласование.

Базовый сценарий стратегии предусматривает рост сбора зерна к 2030 г. на 24,9% – до 130,3 млн т. В Минсельхозе планируют добиться таких показателей путем увеличения площади сельхозземель и повышения урожайности. Предполагается, что внутреннее потребление при этом вырастет на 17,5% – до 81,1 млн т. Прирост обеспечит животноводство и глубокая Также прогнозируется увеличение экспорта на 61% – до 48,3 млн т. В итоге Россия на мировом рынке зерна через 15 лет займет долю в 10,4%.

Отметим, что рост производства и экспорта потребует от государства существенного увеличения размеров господдержки. Всего за 15 лет, по проекту, в развитие отрасли необходимо инвестировать 2,9 трлн руб. Вложения же частных инвесторов ожидаются на уровне 3,1 трлн руб.

*Копылова Ю.С.
студент 2 курса
факультет «Гуманитарный»
Шигабетдинова Г.М., к.пед.н.
научный руководитель, доцент
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск*

КОММУНИКАЦИИ ВУЗА С АУДИТОРИЕЙ ШКОЛЬНИКОВ: ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Изменение рынка труда актуализирует необходимость поддержки старшеклассников в их профессиональном самоопределении. Профессиональное самоопределение является начальным звеном профессионального развития личности. Старшеклассникам необходимо включаться в различные коммуникации с институтами образования и социализации для более точного профессионального самоопределения.

Коммуникация – это процесс обмена информацией в социуме. Известно, что барьеры в коммуникационном процессе школьников имеют широкое распространение, и ведут к проблемам налаживания контактов, и, следовательно, к сложностям в социализации индивида. Под социализацией мы понимаем процесс усвоения и дальнейшего развития социокультурного опыта, а также включение подростка в систему общественных отношений. Все вышеуказанное обуславливает актуальность выбранной нами темы – психологический аспект в рассмотрении коммуникации вуза с аудиторией школьников.

Объект исследования – коммуникация вуза со школьниками;
Предмет исследования – влияние психологических барьеров школьников, на коммуникацию вуза с аудиторией старшеклассников;
Цели исследования: охарактеризовать оптимальный информационный контент в коммуникации вуза со старшеклассниками.

По результатам теоретического анализа (А.Н. Леонтьев, С. Л. Рубенштейн, Д.И. Фельдштейн, Е.В. Цуканова, Й. Штикар, Эриксон) были выведены основные задачи подросткового возраста, одной из таковых является личностное самоопределение. Результаты теоретического анализа показали зависимость индивидуального развития личности от развития общества. Процесс личностного самоопределения индивидов связан с тем, каким образом общество воспроизводит свою культуру и образ жизни. Процесс социализации личности в основном сводится к включению в ту или иную малую группу и через нее в определенный общественный институт, в котором личность приобщается к системе норм и ценностей.

В ходе эмпирического исследования нами был проведен контент-анализ групп в социальной сети. Эмпирическим объектом эксперимента стала социальная сеть ВКонтакте. Для анализа мы изучили 15 аккаунтов старшеклассников в социальной сети ВКонтакте. На каждой исследуемой

странице мы изучили по 10 групп (информационные ресурсы, которые интересны пользователю) и репосты на главной стене страницы по определенным критериям. Критерии, выявленные нами, были следующими:

- количество групп с образовательным информационным наполнением;
- количество групп с развлекательным информационным наполнением;
- количество групп о спорте;
- количество часов посещения аккаунтов

Старшеклассники большую часть своего времени проводят в соцсети, и это дает основание полагать, что виртуальное общение порой заменяет им реальное.

На основе теоретического и эмпирического анализа обусловленного предпочтениями старшеклассников виртуального общения реальному, были выявлены барьеры, из-за которых старшеклассники выбирают общение в интернете. Основными барьерами в реальном общении являются следующие:

1. неуверенность в себе;
2. страх остаться одному в кругу незнакомых лиц;
3. переживания о том, что внешний вид не соответствует стандартам.
4. опасение быть осмеянным за владение неточной информацией;
5. страх за неумение грамотно оперировать словами, символами, числами, идеями, логическими доводами и другое;

Контент-анализ социальной сети позволил нам выявить интересы абитуриентов. Эмпирический анализ позволил сформулировать рекомендации для формирования контента коммуникации вуза со школьниками с целью преодоления их психологических барьеров. Для разрушения барьеров школьников в коммуникации с образовательными институтами необходимо делать наполнение сайта вуза более информативным (размещать больше информации о мероприятиях). Так возможность знакомства с информацией на сайте позволит застенчивым молодым людям без угрозы получить достоверную информацию. Учитывая желание участия школьников в событиях вуза организовывать стимулирующие викторины (можно online). Для удовлетворения потребности школьников в общении со сверстниками необходимо проводить квесты и различные веревочные курсы. Это сплотит ребят, и у них возникнет положительная ассоциация с университетом как с местом сбора друзей и единомышленников. Фотоотчет всех мероприятий позволит наладить виртуальное общение между школьниками, в дополнение к организованному реальному общению. Это позволит связать привычную и психологически комфортную для них среду Интернет со средой вузовского пространства.

Вузу заинтересованному в выстраивании коммуникаций со школьниками необходимо учитывать имеющиеся барьеры в коммуникациях старшеклассников и правильно с ними работать.

*Костина Н.Ю.
магистрант 1 курс
факультет управления
Кетова Н.П., д.э.н.*

*профессор, зав. кафедрой «Маркетинга и коммуникаций в бизнесе»
Южный Федеральный Университет
Россия, г. Ростов-на-Дону*

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ОПРЕДЕЛЕНИЙ МАРКЕТИНГОВЫХ КАНАЛОВ, РЕАЛИЗУЕМЫХ ПРИ ОБСЛУЖИВАНИИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Аннотация

В статье исследуются методологические и теоретические определения различных подходов маркетинговых каналов распределения, которые реализуются при обслуживании потребителей и организаций в современном экономическом пространстве.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговые каналы, каналы распределения, подход

Keywords: marketing, marketing channels, distribution channels, the approach

В современном мире существует великое множество определений маркетинговых каналов и теоретических подходов к их пониманию и применению на практике. Также стоит обратить внимание, что различается понимание маркетинговых каналов распределения не только по системным признакам, но и по авторам – как зарубежным, так и отечественным.

Различные определения каналов распределения, встречающиеся в литературе, целесообразно систематизировать по подходам.

Первый подход – аддитивный, то есть, полученный путем сложения, суммирования. В отечественной и зарубежной литературе встречаются следующие трактовки канала распределения применительно к данному подходу.

А.Д. Чудаков отмечает: «Канал распределения представляет собой ряд организаций или отдельных лиц, которые осуществляют передачу того или иного товара на пути от производителя к потребителю».

«Канал распределения – это совокупность независимых организаций, участвующих в процессе продвижения товара или услуги от производителя к потребителю, который либо непосредственно использует этот товар или услугу или производит на их основе другие товары или услуги».

«Канал распределения – это совокупность предприятий, организаций, фирм, а также лиц, обеспечивающих передвижение товара и передачу права собственности на него от изготовителя к потребителю».

«Канал распределения – это совокупность независимых юридических или физических лиц, участвующих в процессе движения товара от

производителя к потребителю, получивших название посредники».

«Канал распределения или маркетинговый канал – это ряд физических лиц или организаций, которые направляют потоки товаров от производителей к покупателям».

«Под каналом распределения понимается ряд организаций или отдельных лиц, включенных в процесс, делающий продукты доступными для использования или потребления индивидуальными потребителями или отдельными организациями».

«Каналы распределения (каналы товародвижения, товаропроводящая сеть) – это все организации в целом, выступающие как посредники или участники сбыта, принимающие на себя или помогающие передать другому лицу право собственности на товар; это путь, по которому товары движутся от поставщика к конечному потребителю».

В книге «Managing Channel Profits» («Управление прибылями маркетингового канала») А.Р. Jeuland и S.M. Shugan отмечают, что маркетинговый канал дистрибуции состоит из нескольких участников, каждый из которых имеет свои собственные критерии принятия решений. Однако решения каждого участника канала влияют на прибыли и, соответственно, на деятельность всех остальных участников маркетингового канала, то есть прослеживается взаимосвязь всех участников данного канала. Недостаток координации в деятельности участников канала ведет к нежелательным последствиям как для участников, так и для конечных потребителей.

При этом ключевой характеристикой распределения в данном подходе называется не простое перемещение товара из рук в руки, а наличие передачи права собственности на передаваемый товар. Происходит своеобразная перепродажа товара, причем, за исключением конечного потребителя, другие участники этой цепочки покупают его с целью последующей продажи, а не для использования в соответствии с назначением.

Вторым подходом является системный, который был разработан зарубежными исследователями.

Американская маркетинговая ассоциация (American Marketing Association) определяет канал распределения следующим образом: «это структура, объединяющая внутренние подразделения организации с внешними агентами и дилерами, оптовыми и розничными торговцами, через которых осуществляется продажа товаров, продуктов или услуг».

«Каналы распределения – системы, состоящие из отдельных организаций, участвующих в процессе доставки товаров или услуг в распоряжение потребителей».

«Канал распределения – это система, обеспечивающая доставку товара к местам продаж, состоящая из элементов внутренней среды предприятия изготовителя и внешней среды. В структуру элементов внутренней среды

входят обработка заказов, подбор транспортных партий, выходной контроль, упаковка, оформление документации.

Элементы внешней среды – собственно каналы распределения. Они выполняют такие функции, как:

- исследования (сбора маркетинговой информации);
- стимулирования сбыта;
- установления контактов с потенциальными покупателями;
- предпродажной подготовки товара;
- организации товародвижения (транспорт, складирование);
- финансирования;
- принятия риска».

«Канал товародвижения – это путь, по которому товары движутся от производителей к потребителям. Благодаря ему устраняются длительные разрывы во времени, месте и праве собственности, отделяющие товары и услуги от тех, кто хотел бы ими воспользоваться».

Г. Ассэль «канал распределения» определяет как торгово-распределительные сети, по которым перемещается продукция к покупателям.

«Канал распределения – это путь, по которому продаваемые товары и услуги достигают покупателя».

«Канал распределения или маркетинговый канал – это пути, которые используют компании, чтобы добраться до покупателей со своими товарами и услугами».

«Канал распределения – это способ сделать ваш продукт доступным для покупателя».

Третий подход – это логистический. Канал распределения с точки зрения логистики представляет собой обособленную совокупность звеньев логистической системы, ориентированных по основному потоку, сформированному с целью выполнения маркетинговых требований и/или экономии на масштабах логистической деятельности за счет гармонизации транзакционных единиц упаковки, хранения, грузопереработки и транспортировки продукции.

Четвертый подход является инфраструктурным. «Телефоны, телевидение и компьютеры стали важными каналами распределения товаров и услуг. Они служат не только для передачи коммуникационных сообщений, предназначенных для потенциальных потребителей, но и для организации сотрудничества и кооперации с ними».

Что касается каналов товародвижения, то можно встретить следующие определения данного термина:

«Канал товародвижения – это совокупность фирм посредников, физических лиц, способствующих физическому перемещению товаров и передаче прав собственности по цепочке от производителя к потребителю».

«Канал товародвижения – совокупность различных организаций и

отдельных лиц (потребителей), связанных с передвижением и обменом товаров».

Таким образом, данные определения соответствуют аддитивному подходу в определении сущности каналов распределения. При этом такие термины, как «канал товародвижения», «канал распределения», «канал сбыта», следует рассматривать как синонимы.

В целом же, на наш взгляд, следует согласиться с мнением Е.П. Голубкова, что в экономической практике недавних лет термин «распределение» часто ассоциировался с деятельностью центральных органов управления (Госпланом, Госснабом и др.) бывшего СССР и не предполагал свободный выбор решений о реализации выпущенной производителем продукции. С учетом этого термин «распределение» используется менее часто в российской практике маркетинга, хотя в настоящее время под распределением (distribution) понимается деятельность, делающая продукты организации доступными потребителям.

Рассмотрим, что понимается под маркетинговым каналом в общем смысле. В литературе по маркетингу существует немало определений термина «маркетинговый канал» (marketing channel), причем многие авторы дают одновременно несколько трактовок рассматриваемого термина. Такие авторы, как Льюис В. Штерн, Адель И. Эль-Ансари, Энн Т. Кофлан, под маркетинговым каналом понимают «организацию определенной системы, обеспечивающей доступ конечного потребителя к товарам и услугам (системный подход к определению каналов распределения)», «совокупность взаимозависимых организаций, предоставляющих возможность использования или потребления различных товаров и услуг».

П. Дойль считает, что маркетинговые каналы образуют взаимозависимые организации, участвующие в процессе доведения товаров или услуг до конечных пользователей (системный подход к определению каналов распределения).

Российская электронная библиотека «Эрудит» определяет маркетинговые каналы как «постоянно меняющаяся система отношений между экономическими институтами, вовлеченными в процесс купли-продажи. Так как каналы динамичны, трудно дать четкую классификацию институциональным отношениям, которые существуют в любой момент времени» (системный подход к определению каналов распределения).

«Маркетинговый канал, канал продаж или канал распределения – это физическое лицо или компания, используемые для того, чтобы сделать товары или услуги, предоставляемые фирмой, доступными для ее покупателей. В более узком смысле слова маркетинговый канал может определяться как путь продукта, посредством которого определенная компания осуществляет свои маркетинговые усилия» (аддитивный и системный подходы к определению каналов распределения).

«Маркетинговые каналы включают программы и компании интернет

маркетинга, традиционные средства печати, почтовые доставки, PR, радио и телевидение (инфраструктурный подход к определению каналов распределения)».

Таким образом, по сути, практически все приведенные выше определения сводятся к толкованию маркетингового канала как канала распределения и сбыта продукции и услуг конечному потребителю, исходя из одного из подходов к данному определению, т.е. в большинстве случаев данные термины используются как взаимозаменяемые (табл. 1).

Подход	Определение маркетингового канала	Ключевая характеристика
<i>Аддитивный</i> (А.Д. Чудаков, А.Р. Jeuland, S.M. Shugan)	«Путь продукта, посредством которого определенная компания осуществляет свои маркетинговые усилия»	Передача права собственности на товар
<i>Системный</i> (American Marketing Association, Г. Ассэль)	«Постоянно меняющаяся система отношений между экономическими институтами, вовлеченными в процесс купли-продажи»	Наличие двухсторонних взаимосвязей
<i>Логистический</i> (Льюис В. Штерн, Адель И. Эль-Ансари, Энн Т. Кофлан)	«Обособленная совокупность звеньев логистической системы, ориентированных по основному потоку, сформированному с целью выполнения маркетинговых требований и/или экономии на масштабах логистической деятельности за счет гармонизации транзакционных единиц упаковки, хранения, грузопереработки и транспортировки продукции»	Физическое перемещение товара
<i>Инфраструктурный</i> (Е.П. Голубков, П. Дойль, Российская электронная библиотека «Эрудит»)	«Маркетинговые каналы включают программы и компании интернет-маркетинга, традиционные средства печати, почтовые доставки, PR, радио и телевидение»	Выделение средств взаимосвязи с конечным потребителем

Таблица 1 – Основные подходы к определению маркетинговых каналов

Таким образом, подводя итог, можно сделать следующие выводы:

1) Существует четыре подхода к определению маркетинговых каналов распределения – системный, логистический, инфраструктурный и аддитивный;

2) Базисным подходом является аддитивный – именно он положил основу для остальных подходов. Наиболее современным же считается инфраструктурный подход, так как он напрямую связан с развитием информационных технологий современного общества ;

3) Маркетинговые канал распределения представляет собой путь продукта, посредством которого определенная компания осуществляет свои маркетинговые действия, используя при этом такие современные методы и инструменты – интернет, традиционные средства печати, почтовые доставки, PR, радио и телевидение.

Использованные источники:

1. Афанасьева Н.В, Багиев Г.Л., Лейдиг Г. Концепция и инструментарий эффективного предпринимательства. - М.: ИНФРА - М, 2012. - 318 с.
2. Гаджинский А.М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений. - 2 - е издание. - М.: Информационно - внедренческий центр «Маркетинг», 2009 - 228 с.
3. Михайлова О.И. Введение в логистику. Учебно - методическое пособие. - М.: Издательский дом «Дашков и К», 2009 - 121 с.
4. Голиков Е.А. Маркетинг и логистика: Учебное пособие. - М.: Издательский дом «Дашков и К», 2011. - 412 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. - СПб. : Питер, 2008. - 464с.

*Косторный И.Ю.
студент 2 курса
факультет «Экономики»*

*Лапина Е.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансовый менеджмент и банковское дело»
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь*

**ИНВЕСТИЦИИ КАК ДВИГАТЕЛЬ ЭКОНОМИКИ В СТРАНЕ.
ПЕРСПЕКТИВЫ ЦЕННЫХ БУМАГ ЧЕРЕЗ 20 ЛЕТ**

Аннотация: Данная статья представляет собой материал об инвестициях в экономику страны, в частности России. Также в ней составлен анализ и прогноз по поводу развития рынка ценных бумаг через 20 лет, в Российской экономике.

Ключевые слова: Инвестиции, Россия, перспектива, ценные бумаги.

Abstract: This article is an article about investing in the country's economy, in particular Russia. Also, it made analysis and forecast on the development of the securities market in 20 years, the Russian economy.

Keywords: Investment, Russia, the prospect of securities.

Данная тема является актуальном на современном этапе развития, так как всё больше набирает обороты рынок ценных бумаг, всё больше людей и компаний готовы вкладывать деньги в инвестиционные проекты, как для развития бедующего потенциала, так и ради получения определённой финансовой выгоды.

Инвестиции - это вложения капитала с целью получения прибыли. Они являются основой современной экономики. Так как государство может

развивать свои проекты и экономику за счёт вложения внешних капиталов, как иностранных, так и российских, получая при этом доход.

Вложения - это практически кредит, только в случае с кредитом степень риска меньше, кредитор получает строго оговоренный процент, в строго оговоренное время независимо от прибыльности проекта. Инвестор же, получает процент от вложения только при выгодных проектах. В противном случае, он может частично или полностью потерять деньги. Но при всём риске, инвестиции остаются двигателем экономики, так например, во времена Николая I (1825-1855) Россия активно привлекала иностранные капиталы для развития только начинающийся тяжёлой промышленности.

На мой взгляд, государство должно инвестировать наукоёмкие отрасли, так как именно они - основа научного, а затем и технического потенциала, именно от продажи устройств, разработанных за дополнительные средства, страна получит дополнительный доход и престиж со стороны других государств. Но вкладывать можно не только в отдельные отрасли или вещи, объектом инвестиций может стать и целый город, так с 2009 года основными направлениями в этом стали Сочи и Санкт-Петербург. На их развитие было потрачено 1.5 трлн. рублей, а получение прибыли должно составить приблизительно в 2,2 трлн. рублей.

Теперь обратимся к ценным бумагам. По своему определению ценная бумага- документ, удостоверяющий, с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов, имущественные права, осуществление или передача которых возможны только при его предъявлении. Иными словами - это валюта, выраженная одной или несколькими бумагами.

Все они в разном количестве представлены на рынке ценных бумаг в современной России, который существовал ещё до революции 1917 года, и заработавший на полную мощь с появлением ваучера (1992г.) Ваучер просуществовал всего 2 года, но внёс огромный вклад, в экономику дав старт работе с ценными бумагами.

Смотря на несколько лет вперёд и оценивая прошлое и настоящее состояние Российского рынка ценных бумаг, можно сделать определённые выводы по поводу их привлекательности для инвесторов. Во-первых, есть ряд бумаг, которые с большей долей вероятности уйдут из оборота:

1. Дорожный чек из-за трудности в использовании, совсем выйдет из обихода. Уже с 1 августа 2013 года крупнейшая компания по их продажам в мире, American Express прекратила их продажу на территории РФ.

2. Коносамент - документ выдаваемый перевозчиком груза владельцу. Его практически не используют из-за не ликвидности и неудобств в предъявлении.

3. Сберегательный сертификат - ценная бумага удостоверяющая сумму вклада в банк и получение вкладчиком процента по нему. Уход этой бумаги с рынка возможен из-за нерентабельности и не выгодности вклада. Сейчас наблюдается в большая тенденция вкладывать в акции, ПИФы.

4. Складское свидетельство - бумага, удостоверяющая хранение того или иного товара на складе. Как правило, особо не использует из-за лишней бумажной волокиты. Перспектив использования в дальнейшем нет.

Также возможно сокращение в использовании депозитного сертификата, который может быть вытеснен просто депозитарной распиской.

На РЦБ сейчас формирует часть бумаг, которые маловероятно покинут эту структуру в ближайшее 20 лет. Это:

1. Акции. Они по-прежнему рентабельны и используются повсеместно, являясь одним из главных инструментов фондовой биржи.

2. Вексель - ценная бумага, по которой векселедержателю выплачивается строго указанная в нём сумма. Так как он является почти тем же кредитом, только выраженным одной бумагой.

3. Закладная. Пока будет существовать ипотека, будет существовать и этот вид бумаги. А перспективы ухода ипотеки практически равны нулю, земля является одним из приоритетных направлений покупки, даже в кредит.

4. Инвестиционный пай - ценная бумага удостоверяющая долю её владельца в собственности имущества. По данной бумаге тоже выплачивается процент, что делает её рентабельно и привлекательно для владельца, тем более - это часть имущества компании или колхоза. На основе паёв могут создаваться выгодные компании (ЗАО "Московская Кофейня на Паях")

5. Депозитарная расписка - ценная бумага удостоверяющая наличие у её владельца ценных бумаг в банке и право получения с них доходного процента. Из определения видно, что это ценная бумага на ценную бумагу, пока они будут существовать, будет существовать и данная расписка.

6. Чек - ценная бумага на выплату определённой суммы, фиксированной в нём. Активно используется в обиходе с давних пор и его нерентабельность маловероятна.

7. Облигация - ценная бумага, предусматривающая получения процента владельцем от номинальной стоимости. Является одним из главных инструментов фондовой биржи наравне с акцией.

И так, обобщая всё выше сказанное можно сделать вывод о том, что привлечение иностранных инвестиций и инвестирования денег государственного бюджета является неотъемлемым элементом движения экономики. Рынок ценных бумаг в России ждут перемены в долгосрочной перспективе.

Использованные источники:

1. www.vedomosti.ru
2. «Основы экономики» С.С.Носова 2014.
3. «Актуальные проблемы финансового менеджмента в современных условиях экономики» Амирханян А.М., Арустанян Л.Г., Мовсисян Г.Г., Градинарова Д. Е., Коновалова И.Н., Лапина Е.Н., Кулешова Л. Е., Тесля

А.А., Нидвижай С. В., Близнякова В. Е., Остапенко Е. А., Паксадзе Т. В., Склярова Ю.М., Скляр И.Ю., Воронин М. А., Воронин А. М., Скребцова Т. В., и др. Ставрополь, 2012

4. Ипотечное кредитование как способ решения жилищной проблемы в России Кулешова Л. В., Лапина Е.Н., политематический сетевой журнал, Кубанского государственного аграрного университета 2012 №79, С. 540-549.

5. Производственный менеджмент в АПК Айдинова А.Т. Банникова Н. В., Белкина Е.Н., Воронин М.А. Германова В.С., Гурнович Т.Г., Ермакова М.Ю., Казарова А.Я., Криулина Е.Н., Куренная В.В., Кусакина О.Н., Лапина Е.Н., Латышева Л.А., Остапенко Е.А., Сахнюк Т.И., Скляр И.Ю., Склярова Ю.М., Скребцова Т.В., Токарева Г.В., Целовальников И.К., Деловые имитационные игры /Ставрополь 2013.

6. Современные тенденции развития Российской банковской системы. Васильев М.Г., Лапина Е.Н., В сборнике: финансово-экономические проблемы региональной экономики Сборник трудов Международной научно-практической конференции «Взаимодействие финансового и реального сектора экономики» по материалам научного семинара преподавателей и магистрантов 2013 С. 86-93.

*Кочубей И.А.
студент 3 курса
экономический факультет
направление «Производственный менеджмент»
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННОЙ СЛУЖБЫ В АПК

В статье рассматриваются 3 этапа развития ИКС, главные фигуры каждого периода и основные достижения. Показано сегодняшнее состояние ИКС, их количество в РФ и в РБ. Раскрыты направления деятельности ГБУ «Центр сельскохозяйственного консультирования Республики Башкортостан» и НП «Инновационный бизнес-инкубатор сельскохозяйственной тематики (КОЛОС)».

Ключевые слова: знания, ИКС, периоды развития, Министерство сельского хозяйства, направления деятельности, работа, услуги.

Знания, которые нужны сельскому товаропроизводителю для обеспечения эффективного производства продукции и ее реализации и, в конечном итоге, для получения прибыли от функционирования сельскохозяйственного предприятия, постоянно нужно обновлять и совершенствовать. В этом товаропроизводителям помогают информационно-консультационные службы (в дальнейшем «ИКС»).

ИКС – это служба, которая оказывает содействие сельским жителям в

выявлении и анализе проблем, связанных с их деятельностью в сельской местности, в формировании мнений, принятии и реализации решений путем предоставления им необходимой информации, обучения и стимулирования использования инноваций. [8]

ИКС за все время своего существования прошла 3 этапа развития, в каждом из которых играла особую роль:

1. Дореволюционный период. Главной фигурой является Андрей Тимофеевич Болотов (1738-1833), основоположник отечественной научной агрономии, широко пропагандировал мероприятия необходимые для повышения урожая, особо подчеркивая необходимость рационального сочетания скотоводства и хлебопашества.

Другой частью становления консультационного сервиса в России является деятельность Императорского Вольного экономического общества (ИВЭО). Целью его являлось развитие отечественной агрономии и распространение агрознаний. За все время существования ИВЭО было выпущено 280 томов «Трудов» (первый русский сельскохозяйственный журнал), а также множество других книг на русском и иностранных языках, учебники, справочники, словари библиографические сборники, программы для обучения. Было объявлено 240 конкурсов политико-экономического и научно-хозяйственного характера. [7]

2. Советский период. Правопреемником ИВЭО может считаться Лига аграрных реформ, созданная в 1917 г. В 33 губерниях были организованы ее отделения. Активными членами Лиги были выдающиеся русские ученые, в том числе и А.В. Чаянов, опубликовавший в этом же году книгу об ИКС «Основные идеи и методы работы общественной агрономии». Многие его идеи и сегодня имеют огромное значение.

Второй виток развития сельскохозяйственной консультационной службы можно отнести к 1967 г., когда была создана государственная система научно-технической информации (ГСНТИ). Благодаря многоуровневой системе сообщения поток информации, доходивший до хозяйств, был довольно значительным. Так, к примеру, в 1980 г. издано около 7 000 книг, брошюр, учебных пособий, справочников и другой литературы общим тиражом более 42 млн. экземпляров. В стране в эти годы выходило около 80 сельскохозяйственных журналов, создавалось ежегодно более 100 фильмов сельскохозяйственной тематики. [7]

3. Современный этап. Министерство сельского хозяйства России в тесном сотрудничестве с субъектами РФ в 1993 г. приступило к созданию информационно-консультационной службы АПК. Целью создания ИКС является восстановление на новой организационной, технической и программной базе утраченных позиций и предоставление услуг по организации и ведению предпринимательской деятельности, осуществлению маркетинговых исследований, разработке маркетинговых программ, изучению рынка.

Работа по созданию сети информационно-консультационных служб АПК России возложена на Министерство сельского хозяйства. В соответствии с концепцией развития ИКС необходимо создавать региональные ИКЦ на базе научных и образовательных организаций, относящихся к сфере АПК. Руководство по созданию региональных (областных) центров возложено на руководителей соответствующих органов АПК.

В связи с этим в г. Уфе открылся ГБУ «Центр сельскохозяйственного консультирования Республики Башкортостан», осуществляющий информационно-консультационное обслуживание сельских товаропроизводителей всех форм собственности в качестве регионального информационно-консультационного центра АПК Республики Башкортостан.

Центр предоставляет услуги по следующим направлениям: растениеводство, животноводство, экономика и бизнес-планирование, бухгалтерский учет, технологический аудит, товарные интервенции, юриспруденция, информационные услуги и видеоселектор. [6]

Таблица 1 Количество ИКС/ИКЦ в РФ и в РБ

ИКС/ИКЦ	Количество
Российская Федерация	76
Республика Башкортостан	2

Помимо ГБУ «Центр сельскохозяйственного консультирования РБ», под руководством А.В. Дубинина, в республике функционирует НП «Инновационный бизнес-инкубатор сельскохозяйственной тематики (КОЛОС)», под руководством А.В. Неговора. [10]

Основными направлениями деятельности бизнес-инкубатора являются:

- профильное - бизнес-инкубирование резидентов по программам прединкубации и инкубации (START UP);
- отраслевое - тиражирование наиболее успешных инновационных и инвестиционных проектов на предприятиях аграрного сектора республики;
- территориально-кластерное - создание рабочих мест на территориях муниципальных образований республики и развитие инфраструктуры сельскохозяйственных кластеров. [5]

Делая вывод, можно отметить, что роль ИКС:

- консультирование сельских товаропроизводителей по вопросам, касающимся технологии и организации производства, ведения хозяйства и других проблем;
- распространение достижений науки и передовой практики среди сельхозтоваропроизводителей;
- оказание помощи сельским товаропроизводителям в повышении уровня образования и квалификации, передача им специальных знаний, что позволит им принимать правильные решения.

Использованные источники:

1. Арасланбаев И.В. Состояние и основные направления повышения экономической эффективности производства кормов [Текст] / И. В. Арасланбаев // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Оренбург: ОГАУ, 2008.
2. Арасланбаев И.В. Экологические аспекты кормопроизводства [Текст] / И. В. Арасланбаев // Актуальные экологические проблемы: Сборник научных трудов V Междунар. науч.-практ. конференции, посвящается 80-летию БГАУ. – Уфа: ООО «Аэтерна», 2010. – С. 11-14.
3. Арсланбекова Р.М., Арасланбаев И.В. Роль ИКС в повышении экономической эффективности АПК [Текст] / Р. М. Арсланбекова, И. В. Арасланбаев // Состояние и перспективы развития экономики в условиях неопределенности: Сборник статей Междунар. науч.-практ. конференции. - Уфа: ООО «Аэтерна», 2014. – С. 13-15.
4. Арасланбаев И.В., Шамукаева В.В. Информационное обеспечение – как основной фактор управления хозяйственной деятельностью [Текст] / И. В. Арасланбаев, В. В. Шамукаева // NovaInfo.Ru, 2015. Т.1. № 32. С.42-45.
5. Башкирский государственный аграрный университет [Электронный ресурс] : URL: <http://www.bsau.ru/> (дата обращения 08.02.2016)
6. ГБУ «Центр сельскохозяйственного консультирования РБ» [Электронный ресурс] : URL: <http://www.cckrb.ru/services/> (дата обращения 26.01.2016).
7. Организация информационно-консультационной службы в АПК/Е. Н. Денисова, А. И. Кувшинов. – Оренбург: Издательский центр «ОГАУ», 2010. – 192 с.
8. Организация консультационной службы в АПК/Д. С. Алексанов, А. Ф. Корольков, В. М. Кошелев и др.; Под ред. В. М. Кошелева. – М.: Изд-во «КолосС», 2007. – 271 с.: ил. (Учебники и учеб пособия для студентов высш. учеб. заведений).
9. Сафаргалина Ю.М., Арасланбаев И.В. Опыт управления государственного регулирования АПК [Текст] / Ю. М. Сафаргалина, И. В. Арасланбаев // Состояние и перспективы развития экономики в условиях неопределенности: Сборник статей Междунар. науч.-практ. конференции. - Уфа: ООО «Аэтерна», 2014. – С. 202-204.
10. Федеральный центр сельскохозяйственного консультирования и переподготовки кадров агропромышленного комплекса [Электронный ресурс] : URL: <http://mcx-consult.ru/> (дата обращения 26.01.2016).

Красноперова О. Ю.
студент 3 курса
экономический факультет
направление «Производственный менеджмент»
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АПК

В статье рассматривается развитие инновационной деятельности, предлагаются пути повышения инновационной активности в аграрном секторе РФ. Указы причины, поспособствовавшие невысокой инновационной активности.

Ключевые слова: инновации, инновационная политика, подготовка кадров, материально-техническая база АПК, роль науки.

Экономическая эффективность фирмы является основополагающей, и она зависит, насколько она может адаптироваться к внешней среде, в какой мере они гибки и подвижны, в какой степени она способна включить в себя новые разработки и инновации. Инновационная деятельность является неотъемлемой частью организации, она выступает как общее требование современного рынка. По словам ведущего французского специалиста по социологии организаций М. Крозье: «в современной конкуренции в первую очередь борьба идет за развитие нововведений, а не за обладанием ресурсами и материальными ценностями.

На сегодняшний день инновации занимают важное место в мировой экономике. Новые разработки, технологии, научные достижения значительно упрощают производство товаров и предоставление услуг.

Актуальность данной статьи заключается в том, чтобы изучить проблемы развития инновационной деятельности агропромышленного комплекса, выявить, что необходимо сделать для увеличения роста новых идей и разработок.

Инновационная деятельность - вид труда, который связан с превращением (изменением) идей в новый или улучшенный продукт, внедренный на рынке, процесс, используемый на практике, либо в новый подход к социальным услугам.

Состояние аграрного сектора экономики находится практически в полной зависимости от зарубежных производителей техники, что, безусловно, будет снижать и уровень продовольственной безопасности нашей страны.

Крайне низкая активность инновационной деятельности в АПК также связана с несовершенством организационно-экономического механизма освоения инноваций. Одним из основных препятствий перехода аграрной экономики на путь инновационного развития является острая нехватка

квалифицированных кадров. Снижение ассигнований на науку за годы реформ привело к значительному оттоку молодых ученых [1].

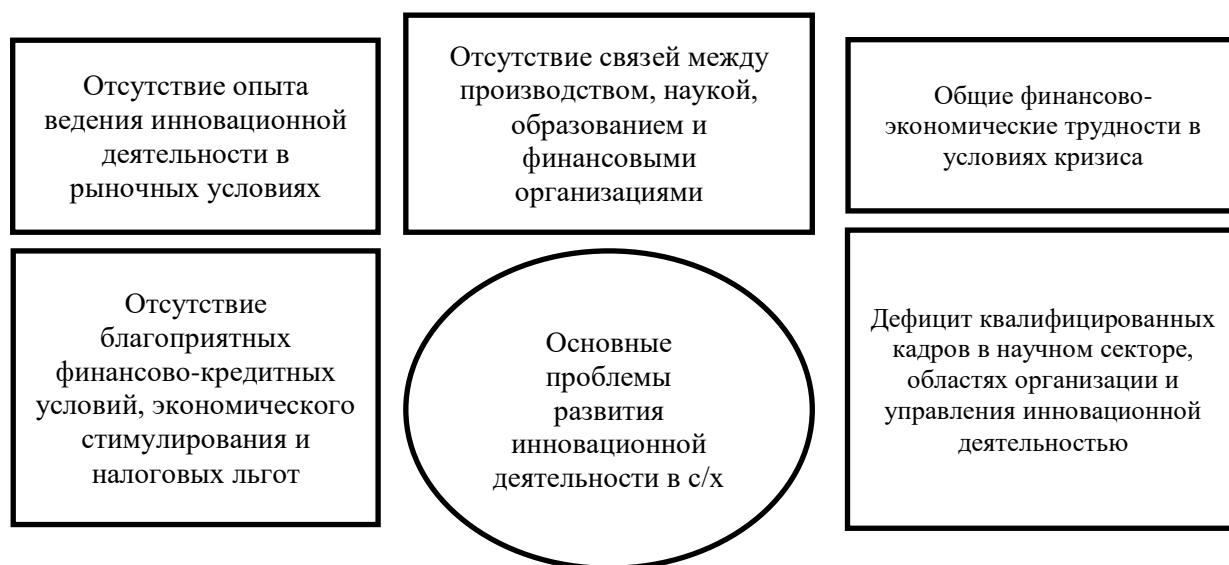


Рисунок Проблемы развития инновационной деятельности в сельском хозяйстве РФ

Указанные проблемы актуальны в отношении любой из отраслей народного хозяйства России. Аграрный сектор экономики России, возможно, даже в большей степени, чем все остальные, пострадал от реформ и преобразований, происходивших в нашей стране. А ведь процветающий аграрный сектор - это залог продовольственной безопасности, независимости, финансовой стабильности и социальной устойчивости. [2]

При этом за границей существует множество различных механизмов поддержки инноваций. Европейские страны, например, практикуют бизнес-акселераторы – модели сопровождения проектов на ранней стадии. Для быстрого выхода на рынок стартующий бизнес снабжается инвестициями, инфраструктурой, экспертной и информационной поддержкой.

Соединенные Штаты, например, долгое время шли – и сейчас идут – по пути максимальной поддержки индивидуального творчества и индивидуального предпринимательства. Под это настраиваются правовая система, системы образования, информации и социальной мобильности. Американский подход к предпринимательству очень открытый.

Страны Азии напротив делают ставку на государственную поддержку догоняющей индустриализации, на максимально быстрое заимствование и тиражирование тех новых идей, которые в разных областях создает Запад.

Вместе с тем опыт передовых предприятий и регионов страны наглядно показывает, что это отставание преодолимо. Более того, он подтверждает, что в стратегическом плане именно повышение научно-технологического уровня производства является фундаментальным условием устойчивого роста конкурентоспособности отечественного АПК.

Разработка концептуальных вопросов государственной

технологической политики и соответствующей ей системы машин – стратегическая предпосылка инновационного обновления АПК. Важным вкладом в эту работу следует признать подготовленную МСХ РФ и Российской академией сельскохозяйственных наук (РАСХН) «Стратегию машинно-технологической модернизации сельского хозяйства России на период до 2020 года». В долгосрочном плане можно прогнозировать безусловную обоснованность аграрной политики, ориентированной на сокращение расходов на импорт продуктов питания и направления высвобождающихся финансовых ресурсов на модернизацию и обновление отечественного АПК, укрепление производственной и социальной инфраструктуры российского села.

Достижение многофункциональной конкурентоспособности агропродовольственных систем, то есть комплексной конкурентоспособности по социальной, экономической, экологической, инновационной, информационной и другим составляющим, должно являться стратегической целью научно-обоснованной аграрной политики. Государство, основываясь на рекомендациях науки, призвано своевременно посылать агробизнесу ясные и четкие сигналы о перспективных важнейших направлениях производственной деятельности, ориентировать и направлять его деловую активность в нужное для общества русло, указывать пути преодоления трудностей. [3]

И хотя современная макроэкономическая ситуация и ограниченные инвестиционные возможности государства и предприятий существенно затрудняют инновационную активность, в конечном счете именно нововведения способны дать решающий импульс преодолению спада и переходу к фазе активного роста на новой волне технологического подъема.

Решение стоящих перед АПК проблем возможно только в русле инновационного развития. К основным направлениям инновационной политики относятся:

- обеспечение правового регулирования инновационного развития;
- осуществление прямой и косвенной поддержки создания инноваций;
- определение и реализация приоритетного развития;
- подготовка кадров в сфере инновационной деятельности для АПК;
- приоритетное развитие материально-технической базы АПК;
- развитие международного сотрудничества в области инноваций.

Использованные источники:

1. Савзиханова С.Э., Ибрагимов А.Х. Инновационные процессы – путь к успешному развитию предприятий // Креативная экономика. 2011. № 5. С. 71–75.
2. Исмаилов Т.А., Гамидов Г.С. Инновационная экономика - стратегическое направление развития России в XXI в. // Инновации. 2003. №1
3. Рау В.В. Перспективные направления развития АПК // Проблемы прогнозирования. 2010. № 1. С. 69–71.

4. Сафаргалина Ю.М., Арасланбаев И.В. ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АПК В сборнике: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор А.А. Сукиасян. 2014. с. 202-204.

5. Арсланбекова Р.М., Арасланбаев И.В. РОЛЬ ИКС В ПОВЫШЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ АПК В сборнике: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор А.А. Сукиасян. 2014. с. 13-15.

*Кузнецова А.С.
студент 4 курса*

факультет «Земельного кадастра»

Юрченко К.А.

с.т.преподаватель

Кубанский Государственный Аграрный Университет

Россия, Краснодарский край, г. Краснодар

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКИ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

В статье рассматриваются основные вопросы общей и частной оценке земель сельскохозяйственного назначения, также понятие кадастровой оценки, кадастровая стоимость, качество земли, бонитировка земель; выделены факторы, влияющие на кадастровую стоимость земель сельскохозяйственного назначения; анализируются Методические рекомендации по государственной кадастровой оценке земель сельскохозяйственного назначения от 20 сентября 2010 года N 445.

Ключевые слова: кадастровая оценка, сельскохозяйственные земли, удельный показатель кадастровой стоимости земли; факторы ценообразования.

THEORETICAL QUESTIONS CADASTRAL VALUATION AGRICULTURAL LANDS

The article discusses the main issues of public and private assessment of agricultural land, as the concept of cadastral valuation, cadastral value, the quality of land, valuation of land; The factors that influence the cadastral value of land for agricultural purposes; analyzes the Guidelines for state cadastral valuation of agricultural land on September 20, 2010 N 445.

Keywords: cadastral valuation, agricultural land, the rate of cadastral value of the land; pricing factors

Согласно Федеральному закону "Об оценочной деятельности в Российской Федерации" от 29.07.1998 N 135-ФЗ кадастровая оценка – это совокупность действий, которая выполняется в следующем порядке:

1. утверждение решений об осуществлении государственной кадастровой оценки;
2. образование перечня объектов недвижимости, которые подлежат государственной кадастровой оценке;
3. выбор исполнителя работ и заключение с ним договора;
4. установление и формирование отчета о кадастровой стоимости;
5. экспертиза отчета об определении кадастровой стоимости;
6. принятие результатов определения кадастровой стоимости;
7. занесение результатов определения кадастровой стоимости в государственный кадастр недвижимости (ГКН).[1]

Положением главы 31 "Земельный налог" части второй Налогового кодекса Российской Федерации закреплён принцип платности использования земли. Формами такой платы являются земельный налог и арендная плата. При исчислении земельного налога налоговой базой является кадастровая стоимость земельного участка. При расчете арендных платежей за земельные участки и в случае выкупа земельного участка, находящегося в государственной или муниципальной собственности, если вы являетесь собственником находящегося на нем здания или сооружения, а также при оформлении наследства для исчисления размера госпошлины, которое оформляется нотариусом, тоже используется кадастровая стоимость.

С помощью получаемых в государственный бюджет денежных средств решается много социальных и экономических вопросов в стране. Основой кадастровой оценки является деление земли на категории и виды разрешенного использования. В зависимости от факторов влияющих кадастровую стоимость, ее расчет ведется по-разному.

Можно выделить следующие факторы, влияющие на кадастровую стоимость земель сельскохозяйственного назначения:

1. Расстояние до:
 - центров инфраструктуры;
 - пунктов хранения сельскохозяйственной продукции;
 - баз снабжения материально-техническими ресурсами;
 - элементов окружающего ландшафта;
2. Характеристика:
 - состояния дорожной сети;
 - плодородие почвы;
 - технологические свойства почв;
 - состояние и свойства грунта для прогнозирования возможного строительства и затрат на него;
 - рельефа местности;
3. Наличие:

- объектов коммунальных услуг;
- источников загрязнения;
- конкуренции продавцов и покупателей;
- ирригационных систем и зеленых насаждений.

Согласно Федеральному закону "Об оценочной деятельности в Российской Федерации" от 29.07.1998 N 135-ФЗ кадастровая стоимость в Российской Федерации является стоимостью, установленной в результате проведения государственной кадастровой оценки или в результате рассмотрения споров о результатах определения кадастровой стоимости. [2]

Согласно федеральному стандарту оценки «Определение кадастровой стоимости (ФСО № 4)», утвержденный приказом Минэкономразвития России от 22 октября 2010 года № 508 под кадастровой стоимостью в Российской Федерации понимается рыночная стоимость, определенная методами массовой оценки или индивидуально для конкретного объекта недвижимости. [3]

Кадастровая оценка сельскохозяйственных угодий учитывает нахождение интегральных показателей по плодородию почв, технологическим свойствам и местоположению для расчета рентного дохода и кадастровой стоимости сельскохозяйственных угодий.

Объектом оценки являются сельскохозяйственные угодья, в границах субъектов РФ. Согласно Земельному кодексу земли сельскохозяйственного назначения являются землями, находящиеся за границами населенного пункта и предоставленные для нужд сельского хозяйства, а также предназначенные для этих целей. В составе земель сельскохозяйственного назначения выделяются сельскохозяйственные угодья, земли, занятые внутрихозяйственными дорогами, коммуникациями, лесными насаждениями, предназначенными для обеспечения защиты земель от воздействия негативных природных, антропогенных и техногенных явлений, водными объектами, а также зданиями, строениями, сооружениями, используемыми для производства, хранения и первичной переработки сельскохозяйственной продукции. [4]

Оценка земель делится на общую и оценку земель по эффективности возделывания отдельных видов насаждений т.е. частная оценка. Массовые оценочные работы по землям сельскохозяйственного назначения содержат бонитировку почв и экономическую оценку земель.

Первым этапом оценочных работ является бонитировка почв, которая показывает относительное качество земель.

В. А. Махт, В. А. Руди, Н. В. Осинцева считают, что «качество земли - важнейший фактор плодородия и организации ее использования, предмет целенаправленного улучшения, изучения и оценки». [5]

Бонитировка (от лат. Bonitas) – представляют собой сравнительную характеристику качества пахотных и других земельных угодий. Производится по запасу питательных веществ и других факторов,

определяющих степень естественного плодородия.

Бонитировка почв проводится на основании почвенных обследований, информация берется у сельскохозяйственных организаций за пятилетний период и выражается в баллах. Объектом оценки являются почвенные разновидности, а так же их группы. Предмет оценки – это общие физические свойства почвы, т. е. те свойства, которые влияют на рост сельскохозяйственной продукции.

Цель бонитировки:

1) необходимо объединить земельные угодья и почвы в группы по их продуктивности;

2) установить более благоприятную почву для определенной сельскохозяйственной культуры;

3) предоставить производственную оценку района или одного хозяйства;

4) произвести оценку с учетом почвенно-климатических условий и выявить производственные ресурсы;

5) рационально вести сельскохозяйственное производство;

6) обнаружить почвенные недостатки и правильно распределить мероприятия по повышению плодородия и урожайности сельскохозяйственных культур на различных почвах.

Вторым этапом массовых оценочных работ является экономическая оценка земли, которая включает в себя частную и общую оценку. Частная оценка – это оценка по продуктивности возделывании некоторых сельскохозяйственных культур.

Основные показатели:

- продуктивность по видам угодий;
- окупаемость затрат;
- дифференциальный доход;

Общая оценка – это установление показателей характеризующих эффективность использования земли при приобретенном уровне земледелия и объективных показателей плодородия.

Основные показатели:

- урожайность основных сельскохозяйственных культур;
- окупаемость затрат;
- дифференциальный доход.

До 2015 года все земельные платежи за земли сельскохозяйственного назначения частная кадастровая оценка исчислялась от кадастровой стоимости, рассчитанной на основании Методических рекомендаций по государственной кадастровой оценке земель сельскохозяйственного назначения от 4 июля 2005 года №145.

С 2010 года было утверждено определение кадастровой стоимости земельных участков, на основании Методических рекомендаций по

государственной кадастровой оценке земель сельскохозяйственного назначения от 20 сентября 2010 года N 445.

Согласно Методическим рекомендациям №445 земли, которые по определению относятся к сельскохозяйственным и на которых проводят оценочные работы, делятся на шесть групп. Они выделяются по функциональному назначению и особенностям формирования рентного дохода в сельскохозяйственном производстве:

I группа - сельскохозяйственные угодья;

II группа - земли, занятые внутрихозяйственными дорогами, проездами, прогонами для скота, коммуникациями, полезащитными лесополосами, зданиями, строениями и сооружениями, используемыми для производства и т.д.;

III группа - земли под замкнутыми водоемами;

IV группа - земли под древесно-кустарниковой растительностью, болотами, нарушенные земли;

V группа - земли под лесами, не переведенные в установленном законодательством порядке в состав земель лесного фонда и находящиеся у землевладельцев (землепользователей) на праве постоянного (бессрочного) или безвозмездного пользования;

VI группа - земли, пригодные под оленьи пастбища, свалками, оврагами, песками и т. п.[6]

Для определения удельного показателя кадастровой стоимости первой группы земель, используется доходный подход, метод капитализации. Сущность этого метода заключается в конвертации прибыли за один год в стоимость с помощью коэффициента капитализации.

Коэффициент капитализации – это ставка, которая необходима для преобразования потока доходов к одной суммарной стоимости. Применяется этот метод если, стабильный доход и доход возрастает равными шагами. Первым делом рассчитывается годовой чистый операционный доход, затем коэффициент капитализации и рыночная стоимость рассчитывается по формуле:

$$C = \text{ЧОД} / R$$

где C — рыночная стоимость недвижимости;

ЧОД – чистый операционный доход;

R – коэффициент капитализации.

Удельный показатель кадастровой стоимости второй и четвертой группы земель оценивается индивидуально, удельные показатели кадастровой стоимости земель принимаются равными удельным показателям рыночной стоимости этих земель, затем оформляется отчет в соответствии с законодательством Российской Федерации об оценочной деятельности.

Определение удельного показателя кадастровой стоимости для третьей группы сопровождается выделением и оценкой эталонных земельных

участков.

Порядок действий:

1. составление групп земельных участков, в границах которых расположены эти земли;
2. необходимо произвести кластеризацию земельных участков, то есть разбить земельные участки на группы с максимально похожими характеристикам;
3. определить эталонный земельный участок для всех кластеров;
4. рассчитать рыночную стоимость всех эталонных земельных участков, в соответствии с законодательством РФ об оценочной деятельности;
5. определение удельных показателей кадастровой стоимости этих земель.

Составление групп земельных участков подразумевает нижеуказанные действия:

1. установление перечня факторов стоимости земельных участков для субъектов РФ;
2. описание земельных участков в разрезе факторов стоимости;
3. группировка земельных участков на основе схожести характеристик, установленных в разрезе факторов стоимости.

Для пятой группы удельный показатель кадастровой стоимости определяется на основе значения среднего для субъекта РФ удельного показателя кадастровой стоимости земель лесного фонда.

Удельный показатель кадастровой стоимости шестой группы рассчитывается с применением минимального показателя для субъекта РФ, полученного по результатам оценки земель сельскохозяйственного назначения по первой группе.

Для определения кадастровой стоимости земельного участка необходимо найти произведение суммы удельных показателей кадастровой стоимости земель на площадь, занимаемых этими землями в границах земельного участка.

Кадастровая стоимость земельных участков вновь образуемых в результате раздела, объединения или изменения границ определяется согласно приказу минэкономразвития РФ от 12.08.2006 №222 "Об утверждении методических указаний по определению кадастровой стоимости вновь образуемых земельных участков и существующих земельных участков в случаях изменения категории земель, вида разрешенного использования или уточнения площади земельного участка" путем умножения площади земельного участка на средний удельный показатель кадастровой стоимости по району.

Жуков В.Д., Радчевский А.Н и Юрченко К.А. считают такой подход не совершенным так как у «сельскохозяйственных организации, у которых фактический совокупный почвенный балл ниже среднего по бывшему

колхозу, кадастровая стоимость завышена, а по которым совокупный почвенный балл выше среднего по бывшему колхозу кадастровая стоимость и земельный налог занижены, чем нарушается основной принцип налогообложения – принцип справедливости» [7]

Применение новой методики позволит сделать земельные платежи более справедливыми Государственная кадастровая оценка земель осуществляется по единой методической документацией с применением единого программного обеспечения, поэтому результаты кадастровые стоимости земельных участков земель сельскохозяйственного назначения, являются сопоставимыми для всей территории Российской Федерации. Это дает возможность использовать стоимость земель не только в налогообложении, но и для формирования государственной политики в области инвестиционной деятельности, принятия инвестиционных решений и позволяет еще лучше управлять земельными ресурсами.

Использованные источники:

1. "Земельный кодекс Российской Федерации" от 25.10.2001 N 136-ФЗ
2. Приказ Минэкономразвития РФ от 12.08.2006 N 222 (ред. от 17.11.2011) "Об утверждении Методических указаний по определению кадастровой стоимости вновь образуемых земельных участков и существующих земельных участков в случаях изменения категории земель, вида разрешенного использования или уточнения площади земельного участка"
3. Приказ Минэкономразвития РФ от 4 июля 2005 г. N 145 "Об утверждении методических рекомендаций по государственной кадастровой оценке земель сельскохозяйственного назначения"
4. Приказ Минэкономразвития РФ от 20.09.2010 N 445 "Об утверждении Методических указаний по государственной кадастровой оценке земель сельскохозяйственного назначения"
5. Федеральный стандарт оценки «Определение кадастровой стоимости (ФСО № 4)», утвержденный приказом Минэкономразвития России от 22 октября 2010 года № 508
6. Жуков В.Д., Радчевский А.Н., Юрченко К.А. «Кадастровая оценка вновь образуемых земельных участков земель сельскохозяйственного назначения»
7. В. А. Махт, В.А. Руди, Н.В. Осинцева «Проблемы кадастровой оценки земель сельскохозяйственного назначения»/Махт В.А., Руди В.А., Осинцева Н.В. // Часть I. Оценка качества и классификация сельскохозяйственных угодий. - Омск: Кн. изд-во, 2007. - 112 с.

*Кузуб Е.В.
ст. преподаватель
кафедра Экономики труда и управления персоналом
ФГБОУ ВО РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Москва*

РЫНОК ТРУДА МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ ГЛАЗАМИ ОБРАТИВШИХСЯ В ЦЕНТРЫ ЗАНЯТОСТИ Г. МОСКВЫ

В статье проводится анализ результатов анкетирования жителей города Москвы, обратившихся в Центры занятости, с целью изучения их мнения о проблемах трудоустройства молодежи на рынке труда. Определены основные проблемы на рынке труда молодежи, по мнению молодых специалистов.

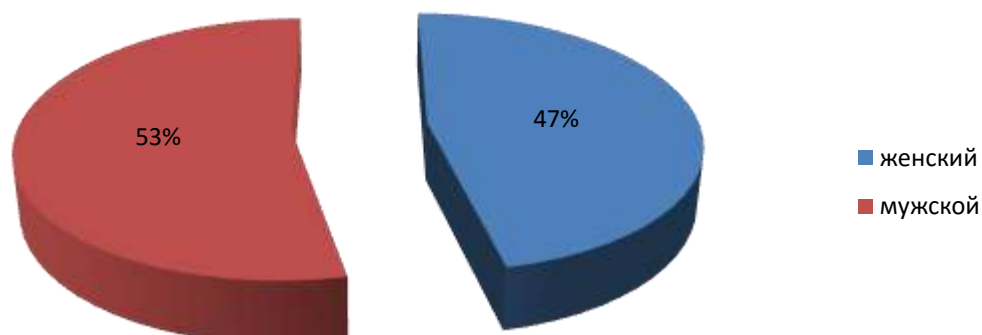
Ключевые слова: трудоустройство молодежи, рынок труда молодых специалистов, Центры занятости г. Москвы

На протяжении последних десятилетий проблема занятости молодежи не теряет своей актуальности. Несмотря на важность данного вопроса и большого числа исследований на эту тему, решение до сих пор не было найдено, структурные и законодательные изменения пока не приводят к нужному результату. В настоящее время одним из вариантов выхода из сложившейся ситуации большинство специалистов видят в разработке механизма взаимодействия ВУЗов, Центров занятости и работодателей. Однако конкретных мер пока принято не было.

Характеризуя рынок труда молодежи, отметим, что ее положение весьма далеко от оптимального, требуется разработка и внедрение мероприятий по повышению числа трудоустраиваемых выпускников. Причем, при разработке мер по содействию занятости необходимо особое внимание уделить профильному трудоустройству.

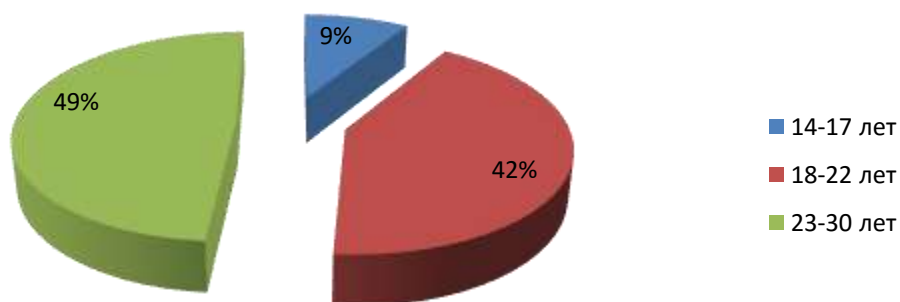
В рамках изучения проблемы было проведено анкетирование молодежи в возрасте до 30 лет. Всего было получено и обработано 378 анкет. Структура выборки по полу была следующей (Рис. 1):

Рис. 1 Структура выборки респондентов по полу



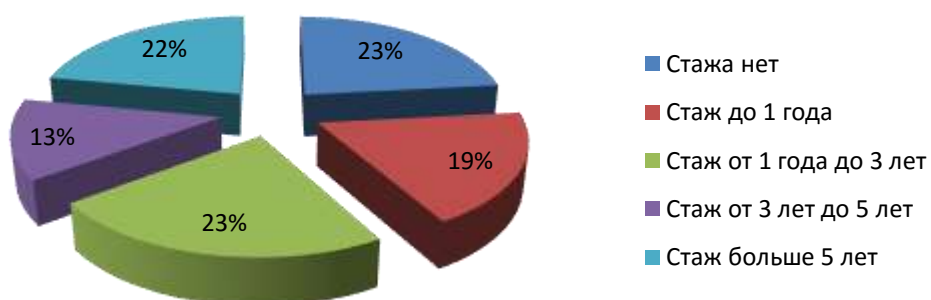
Распределение респондентов по возрасту представлено рис. 2:

Рис. 2 Структура респондентов по возрасту



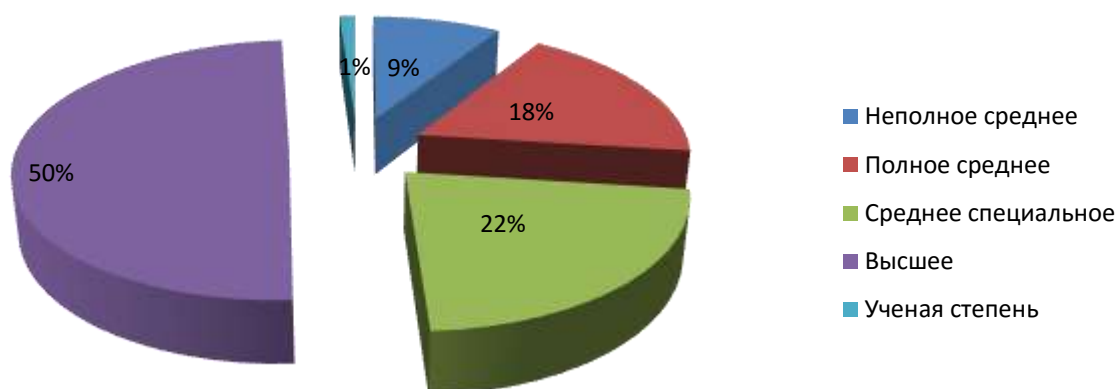
Структура выборки по стажу работы представлена на диаграмме 3.

Рис. 3 Структура респондентов по стажу работы



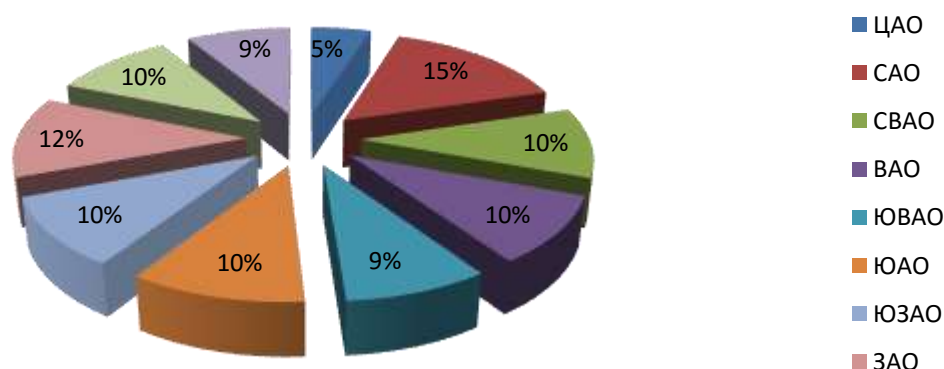
Структура выборки по уровню образования отражена на диаграмме 4.

Рис. 4 Структура респондентов по уровню образования



В рамках исследования нами были опрошены лица, обратившиеся в Центры занятости г. Москвы во всех округах. Распределение респондентов по округам представлено на рисунке 5.

Рис. 5 Структура респондентов по округам г. Москвы



В первом вопросе респондентам было предложено оценить возможности для трудоустройства молодого специалиста на рынке труда г. Москвы.

В целом мнения респондентов распределились следующим образом (Рис. 6):

Рис. 6 Возможности молодого специалиста для трудоустройства на рынке труда г. Москвы, полученные в ходе опроса молодежи, обратившейся в Центры занятости города Москвы



Большая часть респондентов (42,6%) оценивает возможности трудоустройства молодых специалистов на рынке труда г. Москвы как средние. Низкими считают возможности трудоустройства 23,5%, а широкими во всех сегментах рынка 20,6%. Среди определенных сегментов рынка, где 12,4% опрошенных видят широкие возможности для трудоустройства, чаще всего называли сферу обслуживания/услуг, IT-сферу и продажи/торговлю. В категорию «другое», которую отметили 3 респондента (0,8%) отнесли широкие возможности трудоустройства только по знакомству.

Среди мужчин преобладает мнение о средних возможностях молодого специалиста для трудоустройства – 38,1% опрошиваемых, практически одинаковое количество ответов распределяется между вариантами «широкие возможности» и «низкие возможности» - 22,7% и 24,4% соответственно. В определенных сегментах ответили широкие возможности 13,1% мужчин. Женщин, выбравших категорию «широкие возможности» меньше, только 18,8% выбрали этот вариант ответа. Наибольшее количество откликов также набирает вариант «средние возможности» - 46,5%. Как низкие возможности для трудоустройства оценивают 22,8% женщин.

Наиболее оптимистично выглядят оценки самых молодых специалистов – треть оценивает возможности для трудоустройства как широкие, средними их считает половина респондентов и только 14,7% опрошиваемых в возрасте от 14 до 17 лет выбирают вариант «низкие

возможности. Среди средней возрастной группы (18-22 лет) ответы распределились следующим образом: чуть меньше половины (44,4%) оценили возможности как средние, одинаковое количество респондентов считают возможности широкими и низкими, 10,6% отметили широкие возможности только в определенных сегментах и 1 человек затруднился ответить и выбрал категорию «другое». Самые пессимистичные оценки среди респондентов в возрасте от 23 до 30 лет. Широкие возможности выбрали только 17,4% опрошенных, а как низкие возможности для трудоустройства отметили уже 26,1%. Самым популярным вариантом также остается категория «средние возможности» - 39,7% отдали ей предпочтение. Именно в этой группе опрошенных 1,1% молодежи отмечают, что возможности для трудоустройства имеют только специалисты со связями.

Изучив распределение ответов на первый вопрос в зависимости от стажа работы, отметим, что хуже всего оценивают возможности трудоустройства для молодых специалистов респонденты, имеющие стаж работы от 3 до 5 лет. Чем меньше стаж работы у опрошенных, тем лучше им видится ситуация, сложившаяся для молодых специалистов на рынке труда г. Москвы. Данная категория специалистов либо еще не имеет работу, либо имеет минимальный опыт поиска рабочего места, поэтому их оценка выше тех, у кого стаж свыше 3-х лет.

Результаты анализа по уровню образования показывают, что широкие возможности трудоустройства молодежи декларируют лишь те, кто имеют неполное среднее образование (29,4%) Это связано с тем, что данная категория молодежи берется за любую работу и поэтому не испытывает трудностей с поиском работы. Практически все категории опрошенных придерживаются мнения, что потенциальные возможности для трудоустройства молодежи следует оценить, как средние. Наиболее низкие возможности трудоустройства молодежи по данным опроса (31%) отметили респонденты со средним специальным образованием.

Отдельно следует отметить респондентов, имеющих ученую степень. Их мнение разделилось по двум диаметрально противоположным вариантам ответа – широкие возможности и низкие возможности. Вероятнее всего это связано с требованиями самих респондентов, которые они предъявляют к потенциальному работодателю.

Во втором вопросе респонденты, обратившиеся в Центры занятости, отмечали условия, которые гарантируют трудоустройство молодому специалисту. Ответы распределились следующим образом (Рис. 7):

Рис. 7 Условия, гарантирующие трудоустройство молодому специалисту



Среди условий, наличие которых может гарантировать трудоустройство молодому специалисту, респонденты в первую очередь отметили связи, знакомства и рекомендации (13,8%) и наличие диплома престижного образовательного учреждения (13,7%). С небольшим отрывом отмечено знание иностранного языка (12,4%) и уровень профессиональных знаний и умений (12,1%). В третью группу по значимости молодежь отнесла владение информационными технологиями (10,5%), навыки эффективного взаимодействия с другими людьми и самопрезентации (9,9%) и хорошая обучаемость (9,4%). Как практически неважные качества для трудоустройства были выбраны хороший внешний вид (6,5%), здоровье (5,4%) и учебные и профессиональные достижения и заслуги (5,2%).

В категорию «другое», которую выбрало 1,2% опрошенных, попали ответы «опыт работы» и «все в совокупности».

В разрезе половозрастных характеристик отметим, что для женщин на первом месте оказался диплом престижного образовательного учреждения, 14,5% опрошенных отметили, что это условие гарантирует трудоустройство молодому специалисту. По мнению мужчин, решающим доводом в пользу трудоустройства свидетельствуют связи, знакомства и рекомендации. В первую очередь это связано с некоторой дискриминацией женщин в вопросах трудоустройства и им приходится чаще доказывать свою профессиональную компетентность, в том числе и с помощью предоставления документа об образовании. Отлично мнение мужчин и женщин в рамках варианта ответа «здоровье». Для мужчин – это один из решающих факторов, женщины лишь в предпоследнюю очередь отметили его – 7,6 и 3,6% соответственно. Данный результат можно объяснить с точки

зрения различия профессий мужчин и женщин. Мужчины выше, чем представители женского пола ценят уровень профессиональных знаний и компетенций, учебные и профессиональные достижения и заслуги, а также хорошую обучаемость.

Для лиц младше 18 лет основной критерий – диплом «брендового» учебного заведения (18,3%). Эта категория еще только заканчивает обучение в средней школе и в своей будущей карьере надеется именно на «имя» ВУЗа. Этот факт подтверждают и другие ответы респондентов – 11,9% опрошенных отметили как важный критерий учебные и профессиональные достижения и заслуги. Остальные критерии оценены примерно одинаково.

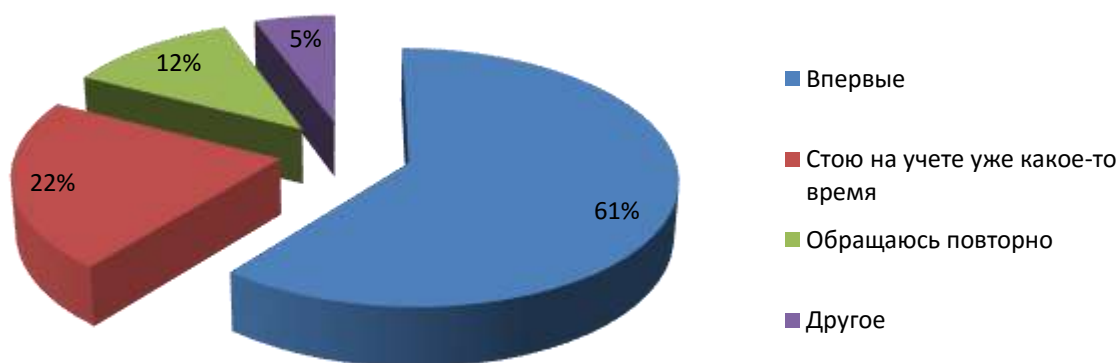
Группа лиц в возрасте 18-22 лет основным условием для трудоустройства считает знание иностранного языка – 14,4% опрошенных. Респонденты этой категории уже обучаются в учебном заведении и скорее всего начинают приобретать первый опыт работы. Поэтому для них оказались важны такие условия для гарантированного трудоустройства как диплом престижного образовательного учреждения, связи и знакомства, а также уровень профессиональных знаний и компетенций (14,0%, 13,3% и 12,0% соответственно).

В разрезе стажа работы ответы соответствуют общей динамике. Самые высокие результаты получили ответы «диплом престижного образовательного учреждения», «связи, знакомства и рекомендации», а также «уровень профессиональных знаний и компетенций» для всех групп.

Общая тенденция сохраняется, если рассмотреть этот вопрос для лиц с разным уровнем образования. Для молодых специалистов с неполным средним образованием основным условием для трудоустройства является наличие диплома престижного учебного заведения (16,5%). Для респондентов, имеющих среднее (полное) общее образование, помимо диплома на первое место выходит владение информационными технологиями и связи, знакомства и рекомендации – по 12,4%. Молодежь, окончившая среднее и высшее профессиональное учебное заведение в первую очередь отмечают связи, знакомства и рекомендации. Лица, имеющие ученую степень, помимо названного условия отметили еще и знание иностранного языка, как фактор, в первую очередь влияющий на трудоустройство.

В третьем вопросе респонденты указывали частоту обращения в Центр занятости. Результаты анализа по данному вопросу в усредненном показателе отразим на диаграмме.

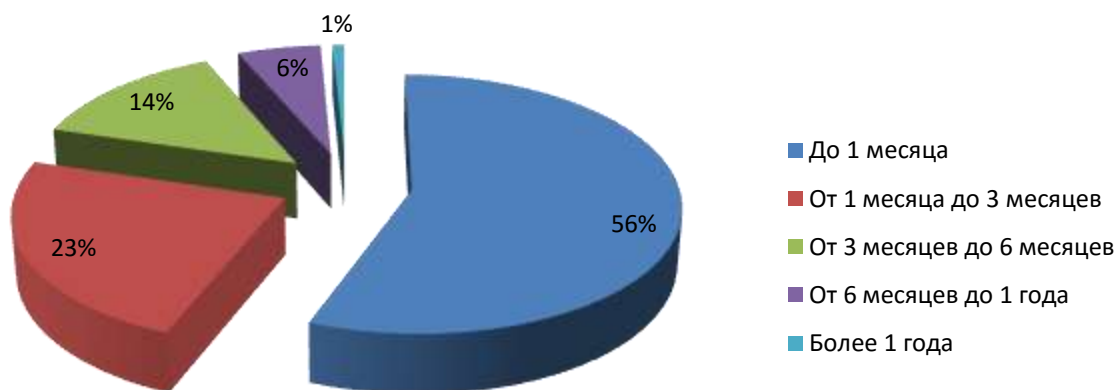
**Рис. 8 Частота обращения в Центр занятости города
Москвы**



Большинство опрошенных обратились в Центр занятости г. Москвы впервые – 60,8%. На учете уже какое-либо время находятся 21,7%, причем почти две трети из них это респонденты 23-30 лет, а среди лиц в возрасте 14-17 лет таких всего 2,9%. Повторно решили обратиться 45 человек из опрошенных, что составляет 11,9%. Чаще всего повторно обращаются молодые специалисты в возрасте 23-30 лет. Категорию «другое» выбрали 5,6% респондентов. Чаще всего они указывали, что обратились за справкой или информацией или хотели ознакомиться с услугами. Среди лиц в возрасте 14-17 лет наибольший процент выбравших эту категорию – 17,6%. Они указывали, что еще не обращались за услугами, а только планируют это сделать.

В четвертом вопросе респонденты оценили период времени, который они находятся на учете в Центре занятости. Результаты можно отразить на рисунке 9.

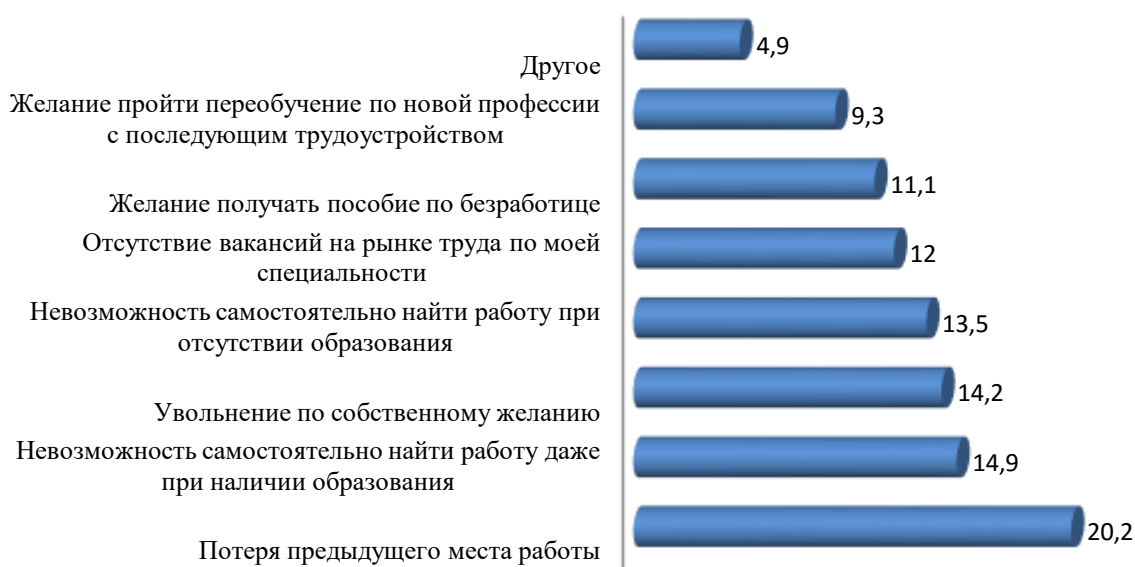
Рис. 9 Срок нахождения на учете в Центре занятости



Большинство респондентов находятся на учете в течение месяца – 56% опрошенных. Практически каждый четвертый в течение 1-3 месяцев не может найти работу и все еще стоит на учете. Лишь 13,9% указали, что срок нахождения на учете в Центре занятости составляет 3-6 месяцев, причем среди них большую часть имеют лица в возрасте 23-30 лет, со стажем более 5 лет и высшим образованием. Скорее всего это связано с требованиями кандидатов на вакантное рабочее место. От 6 месяцев до 1 года стоит на учете 21 человек из опрошенных. О том, что зарегистрированы как безработные заявило 3 человека, что составило 0,8% респондентов.

В пятом вопросе опрашиваемых просили указать причину обращения в Центр занятости. Результаты отражены на рисунке 10.

Рис. 10 Причина обращения в Центр занятости



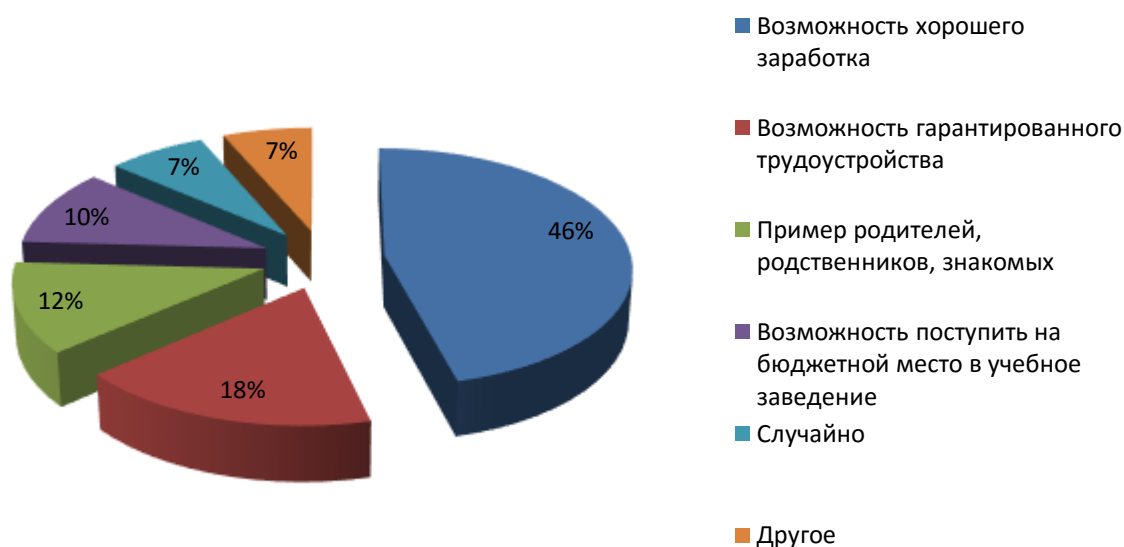
Для 20,2% респондентов основная причина обращения в Центр занятости – потеря предыдущего места работы. Среди них больший процент приходится на лиц в возрасте 23-30 лет, имеющих стаж более 3-х лет. На втором месте находится ответ «невозможно самостоятельно найти работу даже при наличии профессионального образования», так ответили 14,9% из опрошенных. Из них треть не имеет стажа работы, но зато большинство получили высшее профессиональное образование. Это свидетельствует о нежелании работодателя брать на работу специалистов пусть и с высшим образованием, но не имеющих опыта работы. Уволились по собственному желанию и обратились в Центр занятости 14,2% респондентов. О невозможности найти работу при отсутствии профессионального образования заявили 13,5 опрошенных. Чаще всего так отвечали лица в возрасте до 22 лет без опыта работы или имеющие минимальный стаж, причем почти две трети из них не имеют высшего образования.

Еще одной причиной для обращения послужило отсутствие вакансий на рынке труда по специальности. Так считают 12% опрошенных. В качестве одной из причин обращения 61 человек выбрали категорию «желание получать пособие по безработице», что составило 11,1%. Только 9,3% респондентов желают пройти переобучение по новой профессии или повысить свою квалификацию с последующим трудоустройством.

В категорию «другое», которую выбрали 4,9% респондентов попали следующие ответы: получить справку, сложно найти работу с инвалидностью/ с маленькими детьми и просто интересно. Как было отмечено ранее, большая часть респондентов в возрасте 14-17 лет обратились в Центр занятости для получения работы на лето.

Шестой вопрос характеризовал критерии, по которым респонденты выбирали (или выбирали бы) свою профессию. Результаты представлены на рисунке 11.

Рис. 11 Критерии выбора профессии



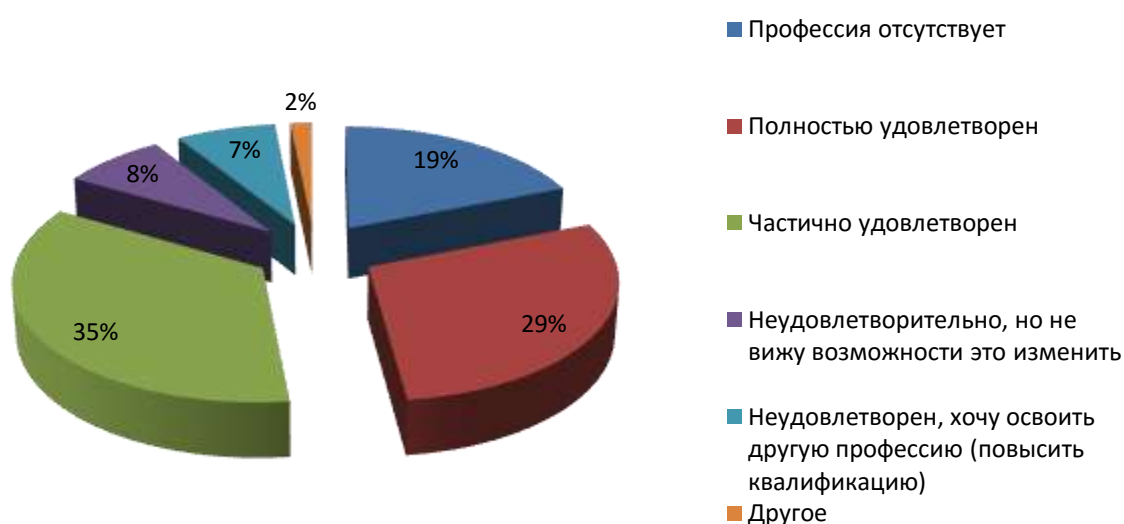
На первом месте для всех категорий находится возможность хорошего заработка. Так считают 46% опрошенных. С большим отрывом второй причиной выбора профессии респонденты назвали возможность гарантированного трудоустройства. Лишь для 12,2% основным критерием выбора профессии являлся (или будет являться) пример родителей, родственников и знакомых. Для 10,4% молодых специалистов решающим фактором являлась (или будет являться) возможность поступить на бюджет в учебное заведение, среди них наибольшая часть тех, кто еще не имеет образование. Случайно выбрали свою профессию 32 человека. Среди них больше всего тех, кто окончил техникум, училище или колледж. Только для 6,5% опрошенных основным критерием выбора стал интерес к профессии и желание ее освоить.

В разрезе пола, возраста и стажа работы общая тенденция выбора соответствует усредненным показателям. Среди лиц с неполным средним образованием 20,8% предпочтут выбрать профессию по примеру родителей, родственников и знакомых, а вариант «случайно» исключен полностью. Лица с ученой степенью отметили как главный критерий – пример родителей, родственников и знакомых, а также возможность хорошего заработка и интерес к профессии.

В седьмом вопросе респонденты оценивали удовлетворенность своей профессией. Результаты представлены на рисунке 12.

Частично удовлетворены своей профессией 35,2% респондентов, практически столько же – 29,1% опрошенных отметили, что удовлетворены своей профессией полностью. Указали, что не имеют профессии 19% молодых специалистов. Не удовлетворены профессией 15,1% респондентов, половина из них готова освоить новую профессию или повысить свою квалификацию, а вторая половина не видит возможности изменить ситуацию. Вариант «другое» выбрали 1,6% из числа опрошенных, чаще всего это связано с тем, что опрошиваемый еще не работал по специальности и не может определить степень удовлетворенности работой.

Рис. 12 Удовлетворенность своей профессией



Среди мужчин и женщин равное количество респондентов частично удовлетворены своей профессией, полностью удовлетворены также примерно одинаковое количество человек. Среди лиц, кто считает, что профессия у него отсутствует больше мужчин, чем женщин – 21,6% против 16,8%. Не удовлетворены профессией и мужчины и женщины в одинаковой степени.

Наиболее частый ответ для лиц 14-17 лет – профессия отсутствует, так сказали 73,5% респондентов. Среди лиц 18-22 лет таких насчитывается 22,5%, а в третьей возрастной группе 6%. Частичную удовлетворенность в большей степени отмечают лица 23-30 лет, хотя и процент полностью удовлетворенных профессией также высок – 32,1. Хотели бы освоить новую профессию представители всех 3-х возрастных групп. А не видят возможности изменить ситуацию только лица старше 18 лет.

При распределении ответов на 7 вопрос по стажу работы вполне закономерно отметить, что большая часть лиц, не имеющих стажа работы

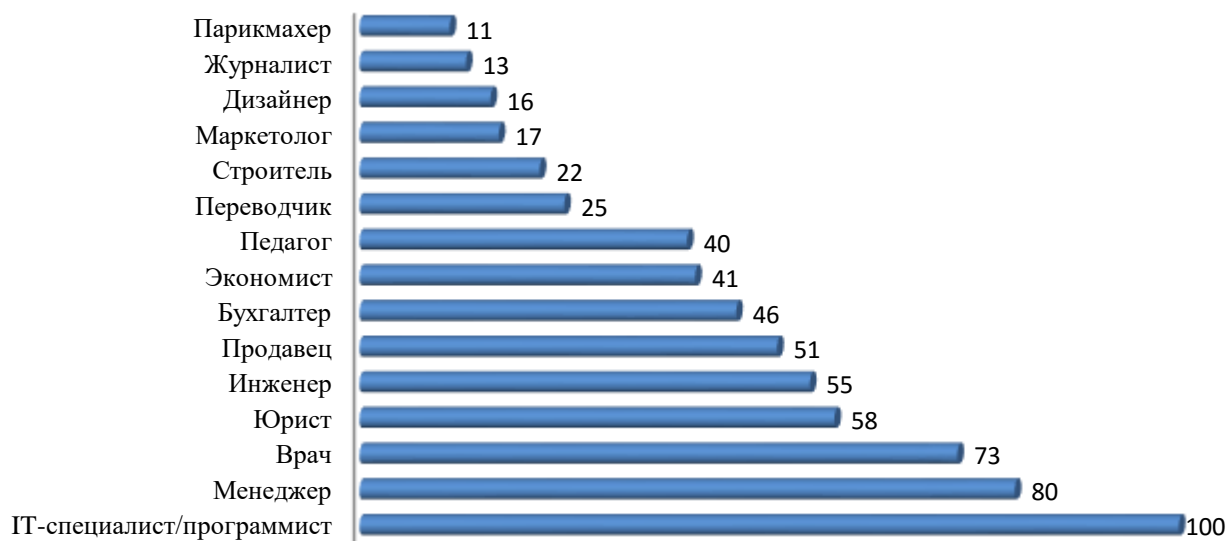
указали на отсутствие профессии – 42%. Среди остальных групп этот показатель не доходит до 20%. Самые удовлетворенные профессией – это лица с опытом работы более 5 лет. Они уже не считаются новичками в профессии и могут считать себя хорошими специалистами. Однако же и среди них 15,8% не удовлетворены своей профессией. Большая часть ответов лиц со стажем до 5 лет частично или полностью удовлетворены профессией.

Интересно отметить, что наряду с лицами, не имеющими после школьного начального, среднего или высшего образования, 3,7% опрошенных с высшим и 9,5% со средним специальным образованием отметили, что профессии не имеют. Скорее всего это связано с тем, что данные респонденты в учебном заведении получили только диплом, а не знания. Лица с ученой степенью и в этом вопросе делятся на противоположные группы – половина удовлетворена своей профессией, половина хочет освоить новую или повысить квалификацию. Возможно, это связано с желанием респондентов написать и защитить докторскую диссертацию. Больше всего не удовлетворены своей профессией респонденты, получившие среднее специальное образование, но только 40% из них стремятся изменить ситуацию.

В восьмом вопросе респонденты указывали 3 профессии, освоение которых сегодня гарантирует трудоустройство молодому специалисту на рынке труда г. Москвы. Результаты представлены на рисунке 13.

На рисунке отражены 15 наиболее популярных профессий по мнению лиц, обратившихся в Центры занятости г. Москвы. Вопреки распространенному убеждению, что самыми востребованными являются инженеры и иные представители технических специальностей, только 55 человек из 378 указали эту профессию.

Рис. 13 Востребованные профессии на рынке труда г. Москвы по мнению обратившихся в Центр занятости



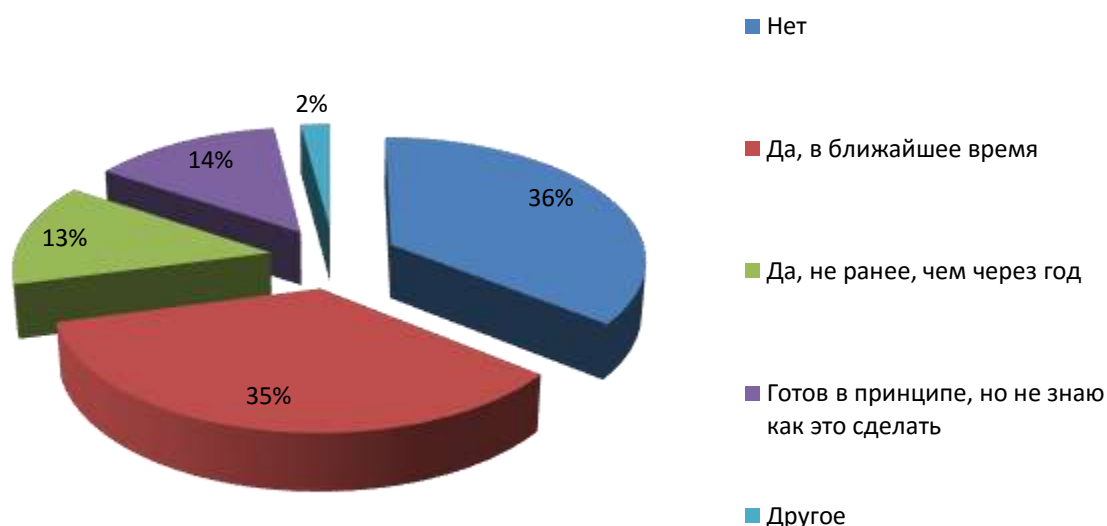
Как и ожидалось специалист в области информационных технологий по мнению молодежи является самым популярным ответом. Профессию менеджера выбрали 21% опрошиваемых, но чаще всего профессия была указана без дополнительного уточнения, реже респонденты добавляли «менеджер по продажам» или «менеджер по работе с клиентами». Категория «врач» в большинстве случаев также встречалась без специализации, некоторые респонденты уточняли – хирург, анестезиолог.

Затруднились с ответом 28 человек (7,4%), а 2 респондента указали, что такие профессии отсутствуют.

В разрезе пола, возраста, стажа работы и уровня образования чаще всего фигурировали первые 5 профессий.

Девятый вопрос предполагал оценить готовность опрошиваемых пройти подготовку (переподготовку) и желание освоить профессию (специальность) только с позиции ее востребованности сегодня на рынке труда. Результаты представлены на рисунке 14.

Рис. 14 Готовность пройти подготовку (переподготовку)

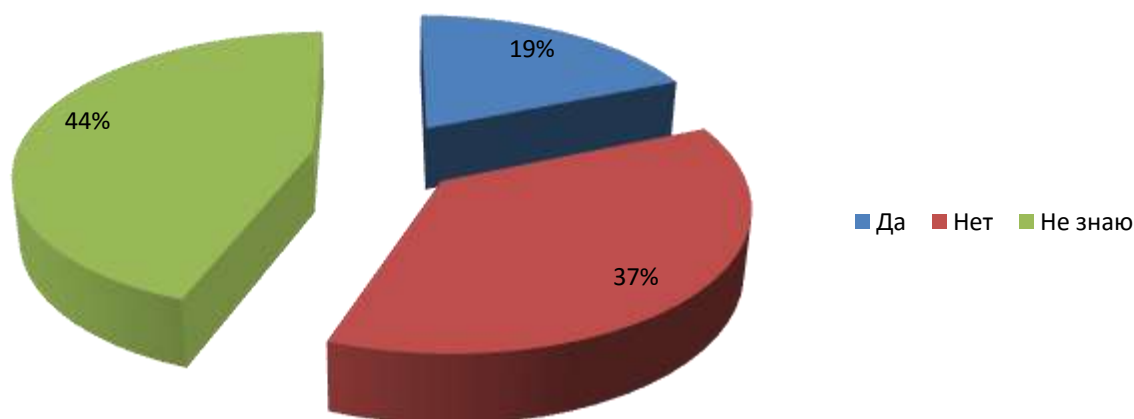


Готовы пройти переподготовку и освоить профессию (специальность) только с позиции ее востребованности на рынке труда г. Москвы оказались 62,2% опрошенных. Из них 56,6% собираются сделать это в ближайшее время, а 21,7% не ранее чем через год. Готовы, но не знают как это сделать 21,7% из согласившихся пройти переподготовку и 13,5% из общего количества респондентов. Не готовы пройти переподготовку 35,7% молодых специалистов. Исходя из стажа работы отказались пройти переподготовку (подготовку) в большей степени лица не имеющие стажа работы и с опытом работы более 5 лет. По остальным ответам мнения респондентов соответствуют усредненному показателю.

Категорию «другое» выбрали 2,1% респондентов, чаще всего молодые специалисты отвечали, что уже недавно прошли, сначала хотят попробовать по специальности и по обстоятельствам.

В десятом вопросе респонденты оценивали готовность пройти обучение (переподготовку) по направлениям, предлагаемым Центром занятости и освоить новую специальность. Результаты представлены на рисунке 15.

Рис. 15 Готовность пройти обучение по направлениям, предлагаемым Центром занятости

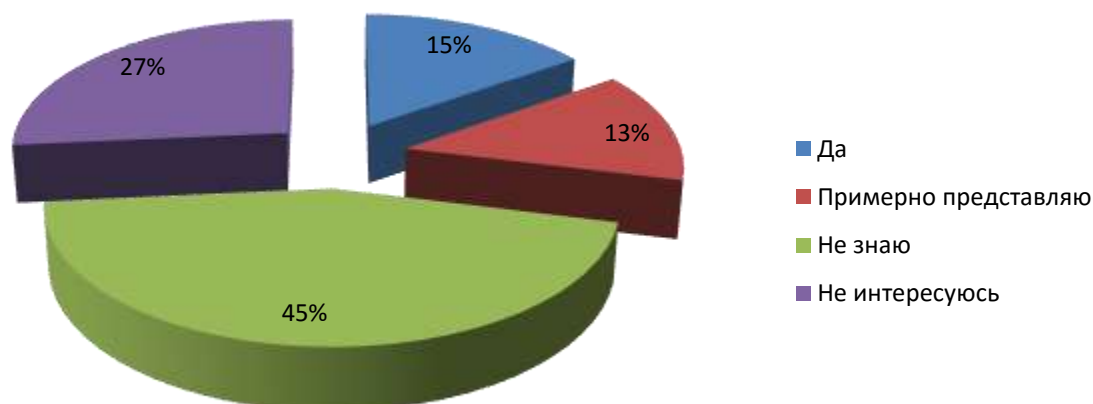


Всего 18,8% респондентов согласны пройти обучение, которое предлагает Центр занятости. Чаще всего так отвечали лица 23-30 лет со стажем более 5 лет. Отказались пройти обучение 36,8% опрошенных. Большая часть молодых специалистов выбрали вариант «не знаю». Либо респонденты не знают о возможности пройти обучение и освоить новую профессию, либо не могут определиться со своим профессиональным будущим.

Среди профессий, которые хотели бы освоить респонденты, самыми популярными были профессии программиста, юриста, экономиста, менеджера по управлению персоналом, инженера, дизайнера, мастера по маникюру/педикюру и иностранный язык. Реже встречались такие профессии, как психология, связи с общественностью, маркетинг, парикмахер/стилист, логопед, бухгалтер, сварщик, менеджер, монтажник систем вентиляции и кондиционирования, флорист, журналист, кладовщик и логист.

В одиннадцатом вопросе респонденты показали свое знание получения дополнительного профессионального образования. Результаты анализа по данному вопросу в усредненном показателе отразим на диаграмме.

Рис. 16 Знание вариантов получения дополнительного профессионального образования



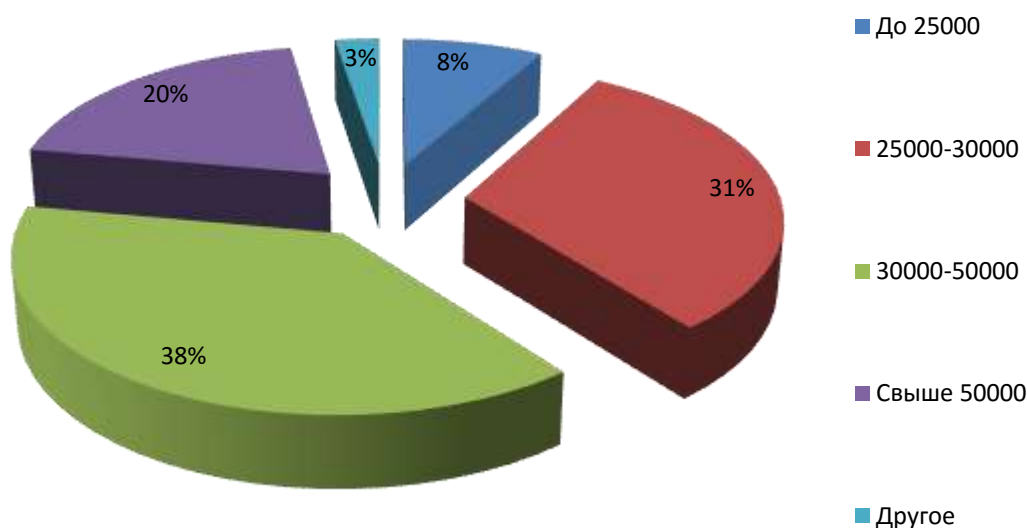
Большинство респондентов (44,7%) не знают никаких вариантов получения дополнительного профессионального образования. Чаще всего это мужчины, чем женщины и лица не окончившие 11 классов по сравнению с представителями, имеющими другой уровень образования. Не интересуются о способах повышения квалификации или получения дополнительного образования 26,5% респондентов.

Точно знают (и чаще всего назвали) варианты получения дополнительного образования 15,3% опрошенных. Среди них больше всего женщин, лиц в возрасте от 18 лет и молодых специалистов с высшим образованием. Примерно представляют способы получения проф. образования 13,5% респондентов.

Среди самых популярных вариантов, предложенных специалистами, отметим курсы, программы подготовки, переподготовки и повышения квалификации, учебные заведения, отделы обучения при компаниях и Центры занятости.

В двенадцатом вопросе респонденты указывали размер зарплаты, которая устроила бы их в настоящий момент. Результаты представлены на рисунке 17.

Рис. 17 Стартовая заработная плата



Результаты опроса показывают, что большинство респондентов согласились бы на заработную плату от 25000 руб. до 50000 руб. Причем на долю 25000-30000 руб. приходится 31,2% респондентов, заработную плату 30000-50000 руб. выбрали 31,2% от общего количества опрошиваемых. Свыше 50000 руб. хотели бы получать 19,6%, а меньше 25000 руб. только 8,2% молодых специалистов.

Чаще всего на более высокую заработную плату рассчитывают мужчины, чем женщины. Среди тех, кто отметил диапазон 30000-50000 руб. больше всего тех, кто имеет опыт работы от 1 года, среднее специальное или высшее образование, а также это люди, которые 18 лет. Менее 25000 руб. согласны получать лица в возрасте 14-17 лет, не имеющие стажа работы и образования.

В категории «другое», которую выбрали 2,6% респондентов, были указаны конкретные суммы заработной платы, причем весьма различные – и 15000 руб. и даже 300000 руб.

В тринадцатом вопросе респонденты отмечали основные мотиваторы в выборе места работы. Результаты отражены на рисунке 18.

Рис. 18 Приоритетность факторов, влияющих на выбор места работы



Наиболее приоритетный критерий для молодых специалистов, обратившихся в Центр занятости, является уровень заработной платы, так считают 19,9% респондентов. Чаще всего этот фактор отмечали лица в возрасте 23-30 лет со стажем более 5 лет и высшим образованием. Размер заработной платы, указанный респондентами, варьировался от 20000 руб. до 300000руб. Почти 54% из числа молодежи, выбравших этот критерий, наиболее предпочитаемый интервал заработной платы 30000-50000 руб., для 17% специалистов он составил 20000-35000 руб., 26,7% согласны рассмотреть вакантное рабочее место, если размер оклада колеблется в диапазоне 50000-100000 руб., а 2,3% зафиксировали размер желаемой зарплаты выше 100000 руб.

Официальное трудоустройство на основании Трудового кодекса Российской Федерации считают важным 18,9% опрошенных. Чем выше возраст, стаж работы и уровень образования, тем большее значение придают этому фактору.

Удобное расположение и относительную близость к дому выбрали 16,8% молодых специалистов. Причем женщины чаще мужчин отмечали этот вариант. Это связано с тем, что женщина помимо профессиональных обязанностей берет на себя большую часть семейных функций, поэтому близость к дому для них наиболее актуальна. Также молодые специалисты в возрасте 14-17 лет склонны искать место работы ближе к дому или месту учебы. Лица, имеющие неполное среднее образование, тоже чаще остальных обратили внимание на этот критерий.

Гибкий график работы отметили 15% респондентов. Этот критерий наиболее приоритетен для тех, кто совмещает работу и учебу, поэтому наибольший процент у лиц младше 22 лет и без высшего образования.

На быстрый карьерный рост ориентируются 12,4% из числа опрошиваемых. На него рассчитывают при трудоустройстве чаще мужчины, чем женщины. Также стоит отметить, что чем выше уровень образования, тем больше процент выбравших этот критерий.

Престиж и известность компании отметили 10,1% респондентов. Выбирать «брендовую» компанию предпочитают в основном лица 18-22 лет с опытом работы менее 3-х лет.

Наличие дополнительных льгот и социальных гарантий выбрали 3,7% из числа опрошиваемых. Среди наиболее востребованных услуг респонденты отмечали оплату проезда, жилья, питания, телефонной связи, фитнеса, а также дополнительное медицинское страхование и льготы для инвалидов.

На восьмом месте оказался критерий «возможность дополнительного обучения», его указали 2,6% молодых специалистов. В основном опрошиваемые предпочитают обучаться на курсах иностранного языка, получить возможность совмещать работу и учебу, а также хотели бы повышать квалификацию по своей профессии.

Категорию «другое» выбрали 0,6% респондентов. Чаще всего в качестве дополнительного приоритета в выборе места работы указывали хорошую атмосферу на работе и хороший коллектив, ежегодную индексацию заработной платы и все перечисленные условия в совокупности.

В целом, подводя итоги анализу анкет молодых специалистов, обратившихся в Центры занятости, можно сделать следующие выводы:

- ✓ молодые специалисты в городе Москве сами оценивают свои возможности трудоустройства как средние;

- ✓ по мнению молодежи при трудоустройстве работодатель в первую очередь обращает внимание на наличие связей и знакомств, а потом уже на диплом и уровень профессиональных знаний и умений;

- ✓ основной причиной для обращения в Центр занятости является увольнение (или сокращение) с работы;

- ✓ молодые специалисты выбирают профессию, исходя из возможности хорошего заработка в будущем, и большинство из них полностью или частично удовлетворены своей профессией на настоящий день;

- ✓ некоторые специалисты хотели бы пройти обучение или переподготовку, но не знают каким образом это можно сделать, также молодежь не в полной мере осведомлена о возможностях пройти обучение с помощью Центров занятости;

- ✓ в первую очередь молодые специалисты при трудоустройстве обращают внимание на предлагаемую заработную плату, самым привлекательным диапазоном для них является интервал от 25000 руб. до 50000 руб.

*Кузьмина А.В.
студент 3 курса
Халиков И.И.
студент 3 курса
юридический факультет
Стерлитамакский филиал
БашГУ*

Российская Федерация, г. Стерлитамак

БРАЧНЫЙ ДОГОВОР В РОССИИ

В современном мире имеет место такой вид договора, как брачный. Брачный договор – это соглашение лиц, вступающих в брак, или соглашение супругов, определяющее имущественные права и обязанности супругов в браке и (или) в случае его расторжения, что регулируется Семейным кодексом РФ, а именно статьей 4055. Данный договор должен составляться в письменной форме, а также заверяться нотариусом. Брачный контракт может заключаться как перед вступлением в брак, так и во время брака, но важно отметить что в случаи если брачный договор, заключенный до государственной регистрации заключения брака, то он вступает в силу со дня государственной регистрации заключения брака, что предусматривается статьей 41 Семейного кодекса Российской Федерации⁵⁶. По обоюдному согласию супруги могут в любой момент данный договор расторгнуть. Брачный договор не может ограничивать дееспособность и правоспособность супругов, он не затрагивает личные права и обязанности супругов в отношении их детей.

Как правило при расторжении брака, автоматически начинает действовать раздел совместно нажитого имущества супругов. Имущество делится между супругами пополам, если они не заключали брачный контракт. Брачный договор содержит в себе режим собственности, то есть супруги могут выбрать долевой, совместный или раздельный. Кроме вопросов, касающихся конкретного имущества, в брачном договоре содержатся права и обязанности супругов по содержанию друг друга, по поводу несения семейных расходов и другие положения, которые касаются имущественных отношений.

Мнения по поводу применения брачного договора бытуют самые разные, по статистике в России заключают брачный договор только 5-7% пар. Одни придерживаются мнения, что брачный договор необходим для супругов, так как в современном обществе происходит большое количество казусов, связанных именно с разводом, с разделом имущества. Большой процент из тех пар, которые заключают брачный контракт, те люди, которые

⁵⁵ Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 № 223 ФЗ // «Собрание законодательства РФ», 01.01.1996, N 1, ст. 40.

⁵⁶ Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 № 223 ФЗ // «Собрание законодательства РФ», 01.01.1996, N 1, ст. 41.

уже ранее состояли в браке и имеют «горький» опыт деления имущества. Актуален брачный договор и среди супругов, которые имеют разное социальное положение. Заключают данный договор лица, которые боятся, при разводе потерять свое имущество. Другие негативно относятся к заключению брачного контракта, считая, что брачный договор будет негативно влиять на психологическое состояние супругов. Так же брачный договор не исключает образования проблемных ситуация при расторжении брака, так как в соглашении регулируются только имущественные отношения в семье.

Брачный договор содержит в себе как плюсы, так и минусы. Нельзя утверждать, что брачный контракт вносит в семью негатив, соглашение несет в себе и положительные аспекты, такие как уверенность и стабильность. С другой же стороны, брачный договор затрагивая имущественные отношения, может усугубить семейную идиллию.

Использованные источники:

1. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 № 223 ФЗ // «Собрание законодательства РФ», 01.01.1996, N 1
2. Семейное право. Под ред. Крашенинникова П.В. - Учебник - 2008. — 302 с.

Кулина Е.А.

студент 4 курса

Кичатова О.И.

магистрант 1 курса

Дудинова О.В.

магистрант 1 курса

Тольяттинский государственный университет

Россия, г. Тольятти

НЕОБХОДИМОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА

Аннотация: Организация внутреннего аудита в настоящее время вызвана необходимостью повышения эффективности управления экономическим субъектом и ряда управленческих решений, принимаемых им. В статье были рассмотрены основные характеристики внутреннего аудита, а также обоснованы его высокая полезность и необходимость регулярного проведения.

Ключевые слова: аудит, внутренний аудит, внутренний контроль

Зарождение внутреннего аудита как такового произошло в западных странах в начале XX века. В 1941 г. в США создается профессиональная ассоциация внутренних аудиторов («Институт внутренних аудиторов»), его целью являлось развитие внутреннего аудита и выработка определенных стандартов профессии внутреннего аудитора. Сейчас в мире насчитывается

около полутора миллиона людей, занимающихся внутренним аудитом.

В настоящее время роль системы внутреннего контроля находится в процессе постоянной трансформации. Изменения, происходящие в экономической среде, диктуют необходимость поиска постоянных путей оптимизации бизнес-процессов, минимизации влияния на них возникающих рисков, что будет означать обеспечение экономической безопасности для данного предприятия.

Множество компаний в процессе своей деятельности испытывает недостаток качественной информации, необходимой для принятия управленческих решений. Проблем преднамеренного или непреднамеренного искажения информации можно избежать путем введения внутреннего аудита на предприятии.

Роль внутреннего аудита особенно велика в предприятиях со сложной управленческой структурой. Значимость данного вида аудита в таком случае определяется необходимостью для головного предприятия получать объективную, своевременную информацию о деятельности его структурных подразделений. Аудиторский контроль охватывает весь механизм функционирования экономического субъекта, и его характеризуют как комплекс различных методов получения и оценки информации.

Рассмотрим основные требования к характеристикам внутреннего аудита. Его главными качествами должны быть независимость и объективность, позволяющие делать беспристрастные выводы, а также возможность совершенствования деятельности организации при помощи своевременного выявления рисков и слабых сторон. Еще одним требованием к внутреннему аудиту является предоставление гарантий и консультаций заказчику. Причем это могут быть консультации в области управления рисками, внутреннего контроля и корпоративного управления.

В данном случае предоставление гарантий является объективным анализом аудиторских доказательств с целью осуществления независимой оценки и выражения мнения об эффективности, надежности процессов и операций.

Решение о необходимости проведения внутреннего аудита принимают собственники компании, а также высшее исполнительное руководство. Это решение опирается на ряд факторов, из которых наиболее существенными являются направление бизнеса и структурная разветвленность компании, а также возможность предотвращения рискованных ситуаций.

С тех случаях, когда собственники бизнеса являются его менеджерами и полностью контролируют все аспекты финансово-хозяйственной деятельности организации, во внутреннем аудите может не быть надобности. Однако с укрупнением размеров бизнеса и повышением сложности в процессах управления становится сложнее контролировать бизнес полностью. Вот тогда внутренний аудит окажется весьма полезен.

На этапе, пока система внутреннего аудита еще не выстроена на

предприятию, целесообразным будет введение отдельного подразделения: контрольно-ревизионного управления, главной задачей которого является выявление допущенных ошибок. Однако следует понимать, что ревизионный анализ направлен на ретроспективу, т.е. на уже произошедшие события и их последствия. Внутренний аудит ориентирован на перспективу, т.е. на анализ будущих событий, которые могут неблагоприятным образом сказаться на деятельности отдельных подразделений или на деятельности компании в целом.

Важно отметить, что наличие у компании внешнего аудита не заменяет необходимости во внутреннем аудите, поскольку внешний и внутренний аудиты выполняют совершенно разные функции.

Во-первых, внешний аудит не производит оценку обоснованности управленческих решений с экономической точки зрения, а также эффективности деятельности подразделений компании. Обычно это входит в одну из задач внутреннего аудита.

Во-вторых, внутренний и внешний аудиты направлены на различные круги заинтересованных лиц. Внешний аудит служит прежде всего интересам внешних заинтересованных сторон – инвесторов и кредиторов, тогда как внутренний аудит предоставляет нужную информацию совету директоров и менеджменту компании.

И, в-третьих, традиционно внешний аудит занимается подтверждением достоверности финансовой информации и фокусирует свое внимание на событиях, способных воздействовать на финансовую отчетность. Задачей внутреннего аудита является оценка существующих систем контроля и управления рисками компании, а также пристальное внимание за операциями, препятствующими достижению поставленных компанией целей.

Таким образом, для успешного развития компании в условиях быстрых изменений внешней среды и повышения сложности процессов управления, наличие внутреннего аудита является критичным. Необходимость во внутреннем аудите возникает на предприятиях со сложной организационной структурой, при этом его важным инструментом будет выступать оценка эффективности использования данных управленческого учета и отчетности. Комплексный внутренний аудит для экономического субъекта сегодня – это насущная необходимость.

Использованные источники:

1. Сонин А. Зачем компании внутренний аудит?//Управление компанией. 2004. №10 (41) с.51-52
2. Шеремет А.Д. Аудит: учебник/ А.Д. Шеремет, В.П. Суйц. 5-е изд.перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2006. 448 с.
3. Эрнст и Янг. Исследование текущего состояния и тенденций развития внутреннего аудита в России в 2009 году, 2009.

ПУТИ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПЕРЕВОЗОК

Аннотация. Статья посвящена оценке состава себестоимости на автотранспортных предприятиях и способам их снижения в зависимости от различных факторов.

Ключевые слова: себестоимость, автотранспортное предприятие, технология перевозки грузов, costs, motor transport enterprise, cargo transportation technology.

Себестоимость перевозок составляет основу тарифов на услуги транспорта. Поэтому её снижение обеспечивает улучшение финансового состояния транспортного предприятия или индивидуального предпринимателя. Кроме того, на грузовом автотранспорте появляется возможность понижения уровня тарифов и условий для снижения себестоимости продукции других отраслей экономики и для расширения сферы их обслуживания транспортом. Снижение тарифов на пассажирские перевозки является важнейшим фактором увеличения объёма перевозок и повышения благосостояния населения.

Себестоимость в каждом отдельном предприятии определяется условиями труда, степенью технической вооружённости, уровнем производительности труда, организацией производства и управления им, условиями снабжения и сбыта, степенью использования оборотных фондов, уровнем цен, установленных на средства производства, и т.д.

Основные пути снижения себестоимости перевозок грузов и пассажиров на автотранспорте следующие:

- повышение производительности труда;
- повышение качественных показателей использования подвижного состава; – снижение технико-экономических норм;
- экономия материальных и денежных ресурсов;
- сокращение административно-хозяйственных расходов.

Рост производительности труда, улучшение технико-эксплуатационных показателей, экономия материалов являются факторами, зависящими от работы предприятия. Не зависят от деятельности предприятия: тип подвижного состава; уровень цен на топливо, запасные части и другие материалы; дорожные условия; вид перевозок (грузовые, пассажирские).

Рост производительности труда позволяет сокращать общественно необходимый труд для производства единицы продукции. За счёт увеличения производительности труда представляется возможным выполнить тот же объём транспортной работы с меньшим числом водителей и других категорий работающих.

Рост производительности труда водителей тесно связан с ростом производительности подвижного состава. На уровень производительности подвижного состава и себестоимости перевозок существенное влияние оказывают технико-эксплуатационные показатели. По характеру влияния они делятся на две группы.

В первую группу входят грузоподъёмность автомобилей, коэффициент использования грузоподъёмности и коэффициент использования пробега. С увеличением показателей этой группы производительность подвижного состава повышается без увеличения, а часто и при снижении пробега. Поэтому себестоимость перевозок в расчёте на единицу транспортной работы снижается как по группе постоянных, так и по группе переменных затрат.

Увеличить значение коэффициента использования пробега можно за счёт выявления потенциальных грузоотправителей и грузополучателей, внедрения рациональных маршрутов и технологий перевозок грузов и пассажиров, совершенствования оперативного управления транспортным процессом и т.д.

Значение коэффициента использования грузоподъёмности можно увеличить за счёт рациональной укладки груза в кузове автомобиля, применения прицепов и полуприцепов, наращивания бортов при перевозке легковесных грузов и т.д.

Большую роль в улучшении показателей первой группы в настоящее время играет компьютеризация выбора оптимальных вариантов эксплуатации подвижного состава, основанная на применении экономико-математических методов и моделей.

Во вторую группу входят время пребывания автомобилей в наряде за сутки, время простоя под погрузочно-разгрузочными операциями, техническая скорость, коэффициент технической готовности и коэффициент выпуска (использования) автопарка. С улучшением показателей данной группы производительность подвижного состава растёт при соответствующем увеличении пробега, а значит, и переменных расходов. Сумма накладных расходов остаётся постоянной. Хотя переменные расходы увеличиваются, однако в целом себестоимость перевозок снижается, потому что рост производительности подвижного состава происходит в большей степени, чем общая сумма расходов.

Одним из главных резервов повышения производительности труда водителей и производительности подвижного состава является сокращение времени простоя автомобилей под погрузочно-разгрузочными операциями и оформлением транспортных документов.

При повышении коэффициента технической готовности автопарка увеличивается, соответственно, и коэффициент выпуска автомобилей на линию.

Средствами достижения высокого значения коэффициента выпуска

автомобилей являются совершенствование производственно-технической базы и технологий выполнения процессов ТО и ремонта подвижного состава, совершенствование оперативно-производственного планирования на предприятии.

На автобусных перевозках снижение себестоимости достигается вследствие повышения эксплуатационной скорости, коэффициентов использования пробега и вместимости автобусов, увеличения продолжительности рабочего дня водителей.

При больших расстояниях перевозок удельный вес переменных затрат больше, чем постоянных. В этой связи на указанных расстояниях нужно стремиться к экономии переменных затрат, разрабатывать для этого соответствующие мероприятия.

Из всех технико-эксплуатационных показателей наибольшее влияние на себестоимость автомобильных перевозок оказывают: коэффициенты использования пробега и грузоподъёмности.

Значение всех технико-эксплуатационных показателей зависит от уровня организации труда, состояния материально-технического снабжения, применяемых систем заработной платы.

Снижение себестоимости от сокращения затрат на ТО и ремонты может быть достигнуто за счёт совершенствования организации ТО, механизации работ и т.д. Снижение расхода на автошины (износ и ремонт) можно получить за счёт правильной технической эксплуатации – регулировкой ходовой части автомобиля, умелым вождением, поддержанием нормального давления и т.д. Величина накладных расходов (административно-управленческих и общепроизводственных) зависит в основном от режима работы и пробега подвижного состава, а также от мощности ЛТП, структуры парка, площади застройки, штатного расписания и т.д. Основным способом сокращения накладных расходов является сокращение административно-управленческого аппарата, достигаемое за счёт механизации и автоматизации управленческого труда, внедрения компьютерных технологий и т.д.

Снижение себестоимости перевозок может быть достигнуто за счёт улучшения организации труда работников и системы заработной платы. Одной из особенностей автомобильного транспорта являются большие затраты труда водителей, ремонтных рабочих и административно-технического персонала на выполнение транспортной работы, ТО и ТР подвижного состава. В соответствии с этим в структуре себестоимости перевозок большой удельный вес занимает заработная плата.

Производительность труда водителей может быть увеличена в результате снижения потерь рабочего времени по различным причинам. Водители в первую очередь ответственны за повышение производительности автомобиля путём увеличения коэффициентов использования пробега и грузоподъёмности.

Реализация всех перечисленных обязательств уменьшает расходы на содержание автомобильного парка по всем статьям и обеспечивает значительное снижение себестоимости перевозок.

Куручкин В.Н., д.т.н.

профессор

кафедра учетно-статистических дисциплин

Баркова Е.В.

студент 4 курса

Ростовский институт-филиал

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Россия, г. Ростов-на-Дону

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В ПЕРИОД САНКЦИЙ

Устойчивость финансового состояния коммерческой организации (предприятия) предполагает в структуре имущества предприятия определенные пропорции между основными элементами активов и пассивов. Одной из важнейших характеристик финансового состояния предприятия является стабильность его деятельности в свете долгосрочной перспективы. Она связана с общей финансовой структурой предприятия, степени ее зависимости от кредиторов и инвесторов.

Финансовая устойчивость в долгосрочном плане характеризуется соотношением собственных и заемных средств. Однако этот показатель дает лишь общую оценку финансовой устойчивости, поэтому в мировой и российской учетно-аналитической практике разработана система показателей.

Коэффициент автономии собственных средств: является одним из важнейших показателей, он определяет степень независимости предприятия от внешних источников финансирования и характеризует долю собственных средств в структуре баланса. Его нормативное значение от 0,4 – 0,6. Для данной фирмы видна тенденция увеличения данного показателя за анализируемый период на 0,34 пунктов, что свидетельствует о повышении финансовой устойчивости предприятия, так на 01.01.2014 год он составил 0,344, что приближается к нормативному значению, но у предприятия наблюдается зависимость от внешних источников финансирования. а весь анализируемый период данный показатель снижается, в 2013 году он составил 1,91, что является положительной тенденцией и говорит о повышении финансовой устойчивости предприятия. Тем не менее уровень устойчивости ниже оптимального.

Коэффициент инвестирования: отражает, в какой степени внеоборотные активы предприятия финансируются собственным капиталом. Данный коэффициент увеличился на 1,5 пунктов, и на 01.01.2014 - составил 1,5 – это положительная тенденция, характеризующая повышение

финансовой устойчивости предприятия.

При рассмотрении показателей финансовой устойчивости можно сделать вывод о том, что предприятие за весь анализируемый период с 2010 г. по 2013 г. увеличилось финансовую устойчивость. Но на начало 2014 года еще имеется большая зависимость от внешних источников финансирования.

Следующим элементом анализа является деловая активность, характеризующая скорость оборота средств.

В целом финансовое состояние организации и ее платежеспособность зависят от скорости оборота, поскольку она определяет и размер годового оборота, и относительную величину условно-постоянных расходов, и срок, за который в хозяйственную деятельность организации возвращаются вложенные в производственно-коммерческие операции денежные средства.

При общем анализе деловой активности можно сделать вывод об увеличении срока оборота по всем основным статьям.

Для характеристики скорости экономического роста компании, способности наращивать оборот применяется множество методик и инструментов. Всем предпринимателям важен вопрос как рост прибыли и продаж компании влияет на рост капитализации (стоимости) его бизнеса. Для оценки устойчивости экономического роста предприятия была использована методика финансового анализа Дюпон (The DuPont System of Analysis), которая в первую очередь исследует способность предприятия эффективно генерировать прибыль, реинвестировать ее, наращивать обороты.

Для характеристики скорости экономического роста компании, способности наращивать оборот применяется показатель достижимого уровня роста SGR, равный отношению приращения выручки (оборота) за период к величине выручки за предыдущий период. Суть показателя экономического роста компании (SG) отражается в количестве прибыли, которую реинвестирует предприятие в течение одного календарного года как процент к собственному капиталу, который был у предприятия на начало года.

Экономический рост компании - это показатель того максимума роста в продажах, которого может достичь компания при сохранении пропорций своего финансового состояния. Важное условие экономического роста – это тот фундамент, изменяя который способен поменять потенциал роста и наиболее эффективно развивать деятельность. Коэффициент устойчивости экономического роста показывает, какими темпами в среднем увеличивается экономический потенциал предприятия.

Модель отражает воздействие как производственной (второй и третий факторы), так и финансовой (первый и четвертый факторы) деятельности предприятия на коэффициент устойчивости экономического роста. При этом, как следует из модели, предприятие имеет возможность использовать определенные экономические рычаги воздействия на рост этого

коэффициента: снижение доли выплачиваемых дивидендов, повышение ресурсоотдачи, повышение рентабельности продукции, изыскание возможности получения оправданных кредитов и займов (табл.).

Таблица - Расчет влияния факторов на показатель устойчивости экономического роста

№ п/п	Показатель	Условное обозначение	2012 г.	2013 г.	Изменение (+,-)
1.	Прибыль чистая, тыс.руб.	$P_{\text{ч}}$	9899,00	27671,00	17772,00
2.	Выплаты учредителям, тыс. руб.	D	5071,00	10445,00	5374,00
3.	Капитализированная (реинвестированная) часть чистой прибыли, тыс. руб.	$P_{\text{кап}}$	4828,00	17226,00	12398,00
4.	Среднегодовая балансовая величина собственного капитала, тыс. руб.	\overline{CK}	2479,00	13506,00	11027,00
5.	Показатель устойчивости экономического роста, %	k_g	194,76%	127,54%	-67,2%
6.	Среднегодовая балансовая величина активов, тыс. руб.	\overline{A}	36409,00	52937,00	16528,00
7.	Среднегодовая балансовая величина заемного капитала, тыс. руб.	$\overline{ЗК}$	33921,00	39422,00	5501,00
8.	Выручка от продажи, тыс. руб.	N	85885,00	113992,00	28107,00
9.	Доля капитализированной чистой прибыли, коэффициент	$d_{\text{кап}}$	0,49	0,62	0,13
10.	Рентабельность продаж, %	ρ_N	11,5%	24,2%	12,7%
11.	Коэффициент оборачиваемости всего капитала (совокупных активов)	λ^A	2,36	2,15	-0,21
12.	Коэффициент финансового рычага	$K_{\text{фр}}$	13,68	2,92	-10,76
13.	Влияние факторов на изменение показателей устойчивости экономического роста, %, - всего				-67,2%

Как известно, увеличение объемов деятельности предприятия (выпуска и продаж продукции) зависит от роста его имущества, т. е. активов. Для этого требуются дополнительные финансовые ресурсы. В связи с этим темпы экономического развития предприятия в первую очередь определяются темпами увеличения реинвестированных собственных средств. Они зависят от многих факторов, отражающих эффективность текущей (рентабельность реализованной продукции, оборачиваемость собственных средств) и финансовой (дивидендная политика, финансовая стратегия, выбор структуры капитала) деятельности.

Взяв показатели финансовой отчетности проведем факторный анализ устойчивости экономического роста методом цепных подстановок (табл.). Расчет влияния факторов на изменение устойчивости экономического роста в 2010 г.: 1) влияние доли капитализированной чистой прибыли 53,82%; 2) влияние рентабельности продаж: 274,89%. 3) влияние коэффициента оборачиваемости активов 45,61%.; 4) влияние коэффициента финансового рычага 350,28%. Общая сумма влияния факторов на результативный показатель: $53,82 + 274,89 - 45,61 - 350,28 = - 67,2$, что соответствует общему абсолютному приросту результативного показателя устойчивости экономического роста. Анализируя результаты расчетов получаем общее уменьшение показателя устойчивости экономического роста на 67,2%. Это стало следствием отрицательного воздействия части факторов. Такое, как замедление оборачиваемости капитала привело к снижению показателя на 45,61%, ослаблении финансового рычага на 10,76% привело к снижению показателя устойчивости.

Улучшение влияния на динамику показателя устойчивости экономического роста на 53,82% оказало наращивание доли капитализированной прибыли на 0,13%, также экономический рост на 274,89% обусловлен повышением рентабельности продаж на 12,7%. Но позитивные тенденции не позволили в полной мере покрыть отрицательное воздействие вышеперечисленных факторов. Для увеличения экономического роста компании необходимо улучшить такие показатели как коэффициент оборачиваемости активов и соотношение собственного и заемного капитала, в качестве основных мероприятий по повышению устойчивости деятельности предприятия были выбраны меры по ускорению оборачиваемости активов и оптимизации структуры капитала.

Использованные источники:

1. Курочкин В.Н. Финансовый менеджмент в отрасли образования. – Москва-Берлин: Директ-Медиа, 2015. – 468 с.

*Курочкин В.Н., д.т.н.
профессор*

кафедра учетно-статистических дисциплин

Баркова Е.В.

студент 4 курса

Ростовский институт-филиал

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Россия, г. Ростов-на-Дону

ОЦЕНКА СТРУКТУРЫ ИМУЩЕСТВА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Финансовая устойчивость коммерческих организаций в настоящее время, в условиях кризисных явлений, становится неотъемлемой частью разработки и реализации эффективной стратегии управления,. Рассмотрена

оценка структуры имущества коммерческой организации [2, с. 6-12] на примере ПАО «Общество N», уставными целями которого является оптовая торговля офисными машинами и оборудованием, полиграфическая деятельность, техническое обслуживание и ремонт офисной техники, прочая деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий и результативность которой зависит от структуры имущества [1].

Агрегированный аналитический баланс рассмотренного общества представляет собой укрупненную характеристику активов предприятия и источников их формирования [5]. Валюта баланса данного общества на последнюю отчетную дату по состоянию на 01.01.2015 г. возросла в течение анализируемого периода с 18774,0 тыс. руб. до 64407,0 тыс. руб., или на 243 %. Это свидетельствует о наращении предприятием хозяйственного оборота [6]. Структура имущества предприятия за анализируемый период претерпела значительные изменения, почти втрое сократилась доля внеоборотных активов (с 62 % в 2010 г. до 23 % в 2014 г.), соответственно возросла доля оборотных средств в структуре предприятия.

Основную часть внеоборотных активов занимают основные средства предприятия - около 98% от всей их стоимости. Оборотные активы в структуре активов предприятия занимают 77 % или 49 658 тыс. руб. Оборотные активы за исследуемый период увеличились на 45 633 тыс. руб. или 39 %. Стоимость запасов, состоящая из сырья и материалов и готовой продукции, на конец 2014 года составило 14 473 тыс. руб., увеличились на 9 607 тыс. руб., и темп прироста составил 197 %. В общей структуре активов они составляют около 22 %. Основное увеличение связано с увеличением сырья и материалов на 2 532 тыс. руб. и готовой продукции на 6 194 тыс. руб. – это говорит о затаривании производства и замораживании оборотных средств в запасах.

Дебиторская задолженность представлена в активах предприятия краткосрочной задолженностью, на конец 2014 года она составила 31 557 тыс. руб. (или 49% в структуре активов баланса). Наблюдается увеличение относительно начала исследуемого периода на 30443 тыс. руб. (или в 27 раз). Произошло увеличение дебиторской задолженности относительно 2012 года на 30443 тыс. руб. (или в 27 раз). Эта тенденция была охарактеризована как опасная, поскольку, во-первых, она может перерасти в долгосрочную, или даже просроченную, во-вторых, большой объем денежных средств заморожен в дебиторской задолженности и не используются предприятием, в-третьих, это тенденция говорит о возможном начавшемся кризисе неплатежей [8, 9]. В составе имущества на начало анализируемого периода оборотные (мобильные) средства составляли 7224,0 тыс. руб. За анализируемый период они увеличились на 42434,0 тыс. руб. по сравнению с 2014 годом, (связано с увеличением уровня дебиторской задолженности), и составили на конец 2015 г. 49658,0 тыс. рублей. Их удельный вес в

стоимости активов предприятия увеличился на 39 пункта и составил на конец анализируемого периода 77 %.

Следует отметить, что стоимость иммобилизованных средств уменьшилась на 3199 тыс. рублей по сравнению с 2014 годом, а их удельный вес снизился на 39 пункта и составил на конец анализируемого периода 23 % имущества предприятия. Собственный капитал предприятия в анализируемом периоде увеличился на 22095 тыс. рублей по сравнению с началом 2014 года, в том числе за 2012 год увеличился на 41 тыс. руб., за 2013 г. увеличился на 4828 тыс. руб., за 2014 г. увеличился на 17226 тыс. руб., и по состоянию на 01.01.2014 г. составил 22128 тыс. руб., а их удельный вес увеличился на 33 пунктов по сравнению с началом 2014 года и составил на конец анализируемого периода 34%. Долгосрочные обязательства на протяжении всего анализируемого периода у предприятия имеются и имеют тенденцию как к увеличению, так и сокращению в течении анализируемого периода, но в общем за весь анализируемый период они сократились в структуре пассивов с 24% в 2010 году до 11 % в 2014 году – это положительная тенденция. Краткосрочные обязательства за анализируемый период увеличились в абсолютной величине на 20964 тыс. руб. по сравнению с началом 2015 года, хотя их удельный вес уменьшился на 21 пункт по сравнению с началом 2015 года и составил на конец анализируемого периода 55%, что является положительной тенденцией и увеличивает финансовую устойчивость. Величина стоимости чистых активов была рассчитана по данным бухгалтерской отчетности по методике, утвержденной Приказом Минфина № 10н и Федеральной Комиссией по рынку ценных бумаг № 03-6/пз от 29.01.2003г. «Об утверждении порядка оценки стоимости чистых активов акционерных обществ». Анализ чистых активов показал следующее. Размер чистых активов является показателем стоимости имущества предприятия, свободного от обязательств перед кредиторами [7]. На основании, показателей баланса величина стоимости чистых активов ООО «Общество N» составляет на 01.01.2012г. – 33,0 тыс. руб., на 01.01.2013г. – 74,0 тыс. руб., на 01.01.2014г. – 4902 тыс. руб., на 01.01.2015г. – 22128 тыс. руб. согласно расчету (табл.1).

Таблица 1 – Чистые активы ПАО «Общество N», тыс. руб.

Показатель/ период	2011	2012	2013	2014
Чистые активы, тыс. руб.	33	74	4902	22128
В процентах к совокупным активам	0,18%	0,24%	11,82%	34,36%

Представленный расчет показывает, что чистые активы увеличиваются в течение всего анализируемого периода, при чем самый большой скачек был в 2014 году, когда чистые активы увеличились по сравнению с 2013 годом на 17226 тыс. руб., при этом их удельный вес в совокупных активах предприятия вырос на 34,18 пункта. Увеличение чистых активов является

благоприятной тенденцией финансового состояния предприятия, и может являться индикатором улучшения финансового состояния коммерческой организации и укрепления его устойчивости [3].

Структура собственного капитала является типичной для большинства предприятий [4]. Наибольшую часть собственного капитала составляет нераспределенная прибыль предприятия, которая увеличилась к концу анализируемого периода на 22095 тыс. руб. или в 669 раз, и в структуре пассивов предприятия составляет 34%, что является положительным фактом и говорит об укреплении финансового состояния предприятия и увеличения платежеспособности [10]. Краткосрочные обязательства состоят из краткосрочных займов и кредитов, а также кредиторской задолженности. Она увеличилась на 20 964 тыс. руб. и в структуре пассивов составляет 55 %. Наиболее опасная тенденция касается увеличения задолженности перед персоналом организации. В период кризиса в коммерческих организациях проявились следующие проблемы: рост запасов и дебиторской задолженности; снижение ликвидности баланса и увеличение зависимости от внешних источников финансирования, снижение деловой активности.

Использованные источники:

1. Курочкин В.Н. Анализ результативности хозяйственной деятельности торговой фирмы // Курочкин В. Н., Украинцева И.В., Пономаренко Т.В. – Экономика и социум, 2014, №4. – с. 834-844.
2. Бондаренко А.М., Курочкин В.Н. Эффективность функционирования хозяйственных обществ и их объединений в АПК. – зерноград: АЧГАА, 2009.- 268 с.
3. Курочкин В.Н. Финансовый менеджмент в отрасли образования. – Москва-Берлин: Директ-Медиа, 2015. – 468 с.
4. Курочкин В.Н. Экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций. – Ростов-на-Дону: Дониздат, 2014. – 170 с.
5. Курочкин В.Н. Анализ и оценка финансового положения коммерческой организации по данным бухгалтерской отчетности. – Экономика и социум. – 2014. – № 5 (11). – С. 1262– 1273.
6. Курочкин В.Н., Филимонова Е.В. Совершенствование методики анализа и оценки финансового положения коммерческой организации.– Экономика и социум. – 2014. – № 4– 6 (13). С. 824– 834.
7. К методике анализа финансового состояния коммерческой организации // В.Н. Курочкин, Н.Н. Волохов и Е.В. Мохирев.– Экономика и социум. – 2015. – № 3 (16). – С. 395-402.
8. Курочкин В.Н., Шарифов А.М. Управление финансовыми результатами деятельности предприятия технического сервиса на базе IT-технологий. – Экономика и социум, 2015, №4.
9. Курочкин В.Н. Анализ и оценка ликвидности бухгалтерского баланса коммерческой организации. – Экономика и социум. – 2014. – № 4. – С. 744 – 750.

10. Курочкин В.Н. Управление показателями рентабельности коммерческой организации. – Экономика и социум. – 2013. – № 4 (9). – С. 443-450.

*Курочкин В.Н., д.т.н.
профессор
кафедра учетно-статистических дисциплин
Баркова Е.В.
студент 4 курса
Ростовский институт-филиал
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
Россия, г. Ростов-на-Дону*

КЛАССИФИКАЦИЯ МЕТОДОВ И МИССИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время анализ финансовой устойчивости предприятий становится неотъемлемой частью разработки и реализации эффективной стратегии управления. Особое значение и актуальность диагностического анализа состояния предприятия в конъюнктуре рынка обусловили тему статьи. В настоящее время большое количество методов анализа финансового состояния изучено, имеют место несколько классификаций, согласно одной из них методы разделены на два уровня: формализованные и неформализованные методы. Басовский Л, Е, предлагает классифицировать методы на эвристические и математические [2]. Эвристические методы основываются на интуиции, на субъективных началах, тогда как математические методы объективны. В комплексном анализе эти методы сочетают: тип математической модели выбирают интуитивно, а параметры модели определяют методами математической статистики. Шерemet А. Д. [6] выделяет количественные методы и предлагает разделить их на четыре класса: статистические методы экономического анализа, бухгалтерские методы, экономико-математические методы и факторного анализа.

Баканов М И. [1] предлагает разделить методы экономического анализа на две группы: традиционные и математические. К первой относятся такие способы и приемы, которые находили применение почти с момента возникновения экономического анализа. Большинство математических процедур и мероприятий вошли в круг аналитических разработок значительно позже, когда был налажен выпуск ЭВМ.

Савицкая Г.В. считает, что методы анализа финансового состояния следует представить в виде четырех классов: логические способы обработки информации, такие как сравнение, , графический, группировка, балансовый, эвристические, относительных и средних величин методы; способы детерминированного факторного анализа: индексный метод, абсолютные разницы, цепных подстановок, относительные разницы, интегральный, логарифмирование, пропорциональное деление; способы стохастического

факторного анализа: корреляционный анализ, компонентный анализ, математический многомерный факторный анализ, дисперсионный анализ, дискриминантный анализ; способы оптимизации показателей: программирование теория массового обслуживания, теория игр, исследование операций, теория нечетких множеств и т.д.

Ковалев Е.Ф. [4] методы анализа финансового состояния представил в виде трех классов: общенаучные методы; дедукция и индукция, анализ и синтез, аналогия; эвристические методы: экспертные оценки, мозговой штурм; экономико-математические методы: математическое моделирование; экстраполяция, вероятностные методы.

Практика финансового анализа уже выработала основные правила чтения (методику анализа) финансовых отчетов. Обычно выделяют основные методы: горизонтальный (временной) анализ; вертикальный (структурный) анализ; трендовый анализ; анализ относительных показателей (коэффициентов); сравнительный (пространственный) анализ; факторный анализ. Таким образом, предварительным анализом финансового состояния предприятия является анализ финансовой отчетности, который позволяет выявить его платежеспособность, финансовую устойчивость и характере использования финансовых ресурсов. Научные исследователи в анализе знакомят с разными методиками определения финансового состояния предприятия. От поставленных целей и различных факторов информационного, методического, кадрового и технического обеспечения зависит детализация процедурной стороны методики анализа финансово-хозяйственной деятельности

Проведем краткий аналитический вывод об имеющихся место правилах финансового анализа представленных в экономической литературе и в инструктивных материалах.

Выделяют следующие методики: Комитета по обобщению практики аудирования (Великобритания); ФСФО; методики Ковалева В.В., Шеремета А.Д., Г.В. Савицкой, «рейтингового числа» Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кодыкова, «кредитного скоринга» Д.Дюрана, факторные модели Э. Альтмана, показателей платежеспособности Z Конана и Гольдера, Таффлера и др. [5]

В основе данных методик определен объем показателей, некоторые из них используют обширную систему показателей, а некоторые используют менее пяти показателей [8]. Например, в соответствии с методическими указаниями Федеральной службы по финансовому оздоровлению и банкротству РФ для оценки и прогнозирования финансового состояния организаций используется следующий перечень показателей, характеризующих различные аспекты их работы.

Анализ финансового состояния предприятия как основа повышения его финансовой устойчивости: финансовое состояние предприятия представляет собой экономическую категорию, которое отражает состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта

хозяйствования к саморазвитию на определенный момент времени, т.е. возможность финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, а также платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

По мнению Баканова М.И. [1] финансовое состояние хозяйствующего субъекта – это характеристика его финансовой конкурентоспособности, использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Бочаров В. В. [4] считает, что в современных условиях повышается самостоятельность предприятий в принятии к реализации управленческих решений, их экономическая и юридическая ответственность за результаты хозяйственной деятельности. Объективно возрастает значение финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов. Все это повышает роль финансового анализа в оценке их производственной и коммерческой деятельности и прежде всего в наличии, размещении и использовании капитала и доходов. Положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами оказывает устойчивое финансовое положение [5]. Как составная часть хозяйственной деятельности финансовая деятельность направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных средств, на осуществления расчетной дисциплины и на достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования [7]. Таким образом, основная миссия анализа финансового положения и состояния заключается в своевременном выявлении и устранении недостатков финансовой деятельности и нахождении резервов улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

При этом алгоритм действий аналитика следующий: на основе изучения причинно-следственных взаимосвязей между различными показателями производственной, коммерческой и финансовой деятельности дать оценку выполнения плана по поступлению финансовых ресурсов и их использованию с позиции улучшения финансового состояния предприятия; представить прогноз возможных финансовых результатов, экономической рентабельности, исходя из реальных условий хозяйственной деятельности, наличия собственных и заемных ресурсов, разработанных моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов; разработать конкретные мероприятия, направленные на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия.

Использованные источники:

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. –

– М.: Финансы и статистика, 2011.

2. Басовский А.Л. и др. Экономический анализ (комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Басовский А.Л., Лунева А.М., Басовский А.Л. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 222 с.

3. Бочаров В.В. Комплексный экономический анализ. – СПб: Питер, 2012 – 240 с.

4. Ковалев Е.Ф. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 560 с.

5. Курочкин В.Н. Экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций. – Ростов-на-Дону: Дониздат, 2014. – 170 с.

6. Шеремет А.Д. и др. Методика финансового анализа / Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В.– М.: ИНФРА-М, 2012. – 208 с.

7. Курочкин В.Н. Финансовый менеджмент в отрасли образования. – Москва-Берлин: Директ-Медиа, 2015. – 468 с.

8. Курочкин В.Н. Анализ и оценка ликвидности бухгалтерского баланса коммерческой организации. - Экономика и социум: – 2014. – № 4 (13). – С. 744-750.

*Курочкин В.Н., д.т.н.
профессор*

*кафедра учетно-статистических дисциплин
Гриценко Т.Ю.*

студент 4 курса

Ростовский институт-филиал

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Россия, г. Ростов-на-Дону

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В ПЕРИОД САНКЦИЙ

Анализ ликвидности – наиболее распространенный способ оценки инвестиционной привлекательности коммерческой организации (фирмы).

Исследования по известной методике [1] выполнены на примере транспортно-экспедиционной фирмы. Анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств [2] по сроку погашения коммерческой организации (табл. 1) показал следующее.

Таблица 1 - Анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения фирмы за 2015 г., тыс. руб.

Активы по степени ликвидности	2015 год	Прирост 2015 г, %	Норм. соотношение	Пассивы по сроку погашения	2015 год	Прирост 2015 г. %	Излишек/недостаток платежей. средств
А1. Высоколиквидные	1 0103	+50,5раза	≥	П1. Наиболее срочные	33676	+117,5	-23573
А2. Быстрореа-	31002	+69,14	≥	П2. Среднесрочные	8718	+117,5	+22284

лизуемые							
А3. Медленно реализуемые	5025	+669,53	≥	П3. Долгосроч.	0	–	+5025
А4. Трудно-реализуемые	720	-44,79	≤	П4. Постоян. пассивы	4456	+91,66	-3736

Из четырех соотношений, характеризующих соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения, выполняется два, т.е. фирма неспособно погасить наиболее срочные обязательства [3] за счет высоколиквидных активов (денежных средств и краткосрочных финансовых вложений).

В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности не достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (краткосрочной задолженности за минусом текущей кредиторской задолженности). В данном случае краткосрочная дебиторская задолженность не полностью покрывает среднесрочные обязательства фирмы [4].

Далее приведем основные показатели, позволяющие оценить ликвидность и платежеспособность [5] фирмы. Коэффициент абсолютной ликвидности показывает отношение высоколиквидных активов к краткосрочным обязательствам (табл. 2).

Таблица 2 – Расчет коэффициентов ликвидности фирмы в период санкций

Показатель	Норма	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонения		
					2013	2014	2015
1. Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	1,06	1,07	1,09	-0,94	-0,93	-0,91
2. Коэффициент быстрой ликвидности	≥ 1	1,02	0,92	0,97	+0,02	-0,08	-0,03
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	≥ 0,2	0,01	0,14	0,24	-0,19	-0,06	+0,04

Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности) является наиболее жестким критерием ликвидности организации и показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно. В 2015 г. значение коэффициента текущей ликвидности (1,09) не соответствует норме. При этом следует отметить имевшую место положительную динамику – за весь анализируемый период коэффициент растет. Значение коэффициента быстрой ликвидности (0,97) также оказалось ниже допустимого. Это свидетельствует о недостатке ликвидных активов (т. е. наличности и других активов, которые можно легко обратить в денежные средства) для погашения краткосрочной кредиторской задолженности. Коэффициент быстрой ликвидности только в 2013 г. имел значение соответствующее нормативному. Третий из коэффициентов, характеризующий способность организации погасить всю или часть краткосрочной задолженности за счет

денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, имеет значение (0,24) выше допустимого предела (норма: 0,2). При этом следует отметить, что за весь анализируемый период коэффициент абсолютной ликвидности возрастал. Динамика коэффициентов ликвидности фирмы за исследуемый период отличается незначительной волатильностью (рис. 1).

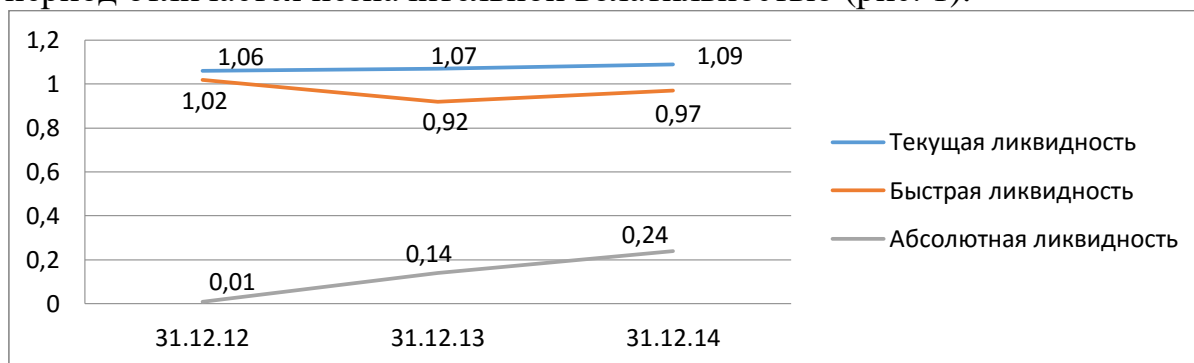
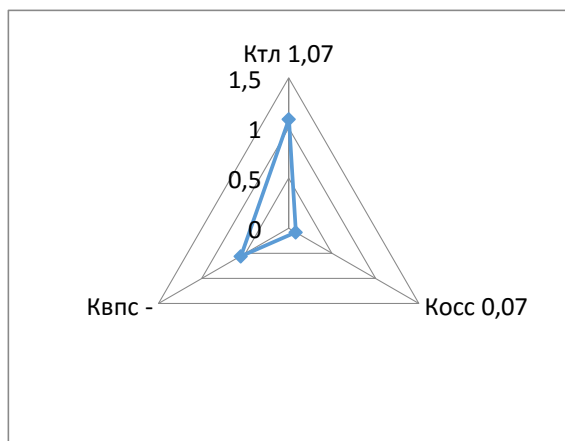


Рисунок 1 – Динамика коэффициентов ликвидности фирмы

Таким образом, анализ ликвидности показал, что рассматриваемая фирма не является абсолютно ликвидным и устойчивым предприятием, что свидетельствует о неэффективном управлении финансовым состоянием [7], которое не соответствует кризисным явлениям, вызванным санкциями. Целый ряд показателей фирмы имеет отрицательные и критические значения, в частности, ниже нормального значения коэффициенты ликвидности (то есть структура капитала не является абсолютно ликвидной, (рис. 2) а финансовая политика – эффективной) [7].

Рисунок 2 – Неудовлетворительная структура баланса в период санкций



Имеет место критическое финансовое положение по величине собственных оборотных средств, что свидетельствует о неустойчивом финансовом положении [6]. Для выявления тенденций данных исследовали вопрос - имеет ли место быть неудовлетворительная структура баланса? Были выявлены показатели неудовлетворительной структуры баланса фирмы в 2015 г. и

установили, что коэффициенты текущей ликвидности (Ктл), обеспеченности собственными средствами (Косс) и восстановления платежеспособности (Квпс) не соответствуют (ниже) нормативных значений. Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки устойчивости в дополнении к ликвидности, показаны ниже (табл. 3)

Таблица 3 – Методика установления финансовой устойчивости фирмы

Коэффициент	Расчет	Нормальное ограничение	Характеристика
Финансовой независимости (автономии)	$K_a = \text{Собственный капитал} / \text{Активы}$	$K_a \leq 0,5$	Доля источников собственных средств в общей валюте баланса
Текущей задолженности	$K_{тз} = \text{Краткосрочные обязательства} / \text{Валюта баланса}$	$K_{тз} \leq 0,3$	Доля текущих обязательств в валюте баланса
Долгосрочной финансовой независимости (устойчивого финансирования)	$K_{фн} = (\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}) / \text{Активы}$	$K_{фн} \geq 0,6$	Часть актива, финансируемая за счет устойчивых источников
Финансирования (платежеспособности)	$K_{ф} = \text{Собственный капитал} / \text{Заемный капитал}$	$K_{ф} \geq 0,7$	Часть деятельности, финансируемой за счет собственных, часть – за счет заемных источников
Финансового левериджа (финансового риска)	$K_{фин} = \text{Заемный капитал} / \text{Собственный капитал}$	$K_{фин} \leq 1,5$	Объем привлекаемых средств на 1 руб. вложенных в активы собственных средств
Маневренности собственного капитала	$K_{м} = (\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}) / \text{Собств. капитал}$	$K_{м}$ — чем выше, тем лучше	Часть собственных средств, находящихся в мобильной форме
Инвестирования	$K_{и} = \text{Собственный капитал} / \text{Внеоборотные активы}$	$K_{и} \geq 1$	Доля собственного капитала, участвующего в формировании внеоборотных активов

Согласно расчетам все перечисленные показатели не соответствуют норме (положение фирмы неустойчивое).

Значение коэффициента восстановления платежеспособности (0,55) указывает на отсутствие в ближайшее время реальной возможности восстановить нормальную платежеспособность. Приведенные данные свидетельствуют о том, что все показатели платежеспособности ниже нормативов. В результате чего можно сделать вывод, что фирма неплатежеспособна и вероятность восстановить платежеспособность в течение ближайших шести месяцев с учетом сложившихся условий низкая.

Использованные источники:

- 1 Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Под ред. д.э.н. М.А. Вахрушиной. – М.: Вузовский учебник, 2008. – 463 с.
- 2 Курочкин В.Н. Экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций. – Ростов-на-Дону: Дониздат, 2014. – 170 с.

- 3 Курочкин В.Н. Анализ и оценка финансового положения коммерческой организации по данным бухгалтерской отчетности.– Экономика и социум. – 2014. – №5 (11). – С. 1262-1273.
- 4 Курочкин В.Н. Комплексный экономический анализ в вопросах и ответах. –Ростов-на-Дону, ЗАО «Ростиздат», 2011.
- 5 Курочкин В.Н., Роот А.М. Управление финансовой устойчивостью коммерческой организации. – Экономика и социум. – 2013. – № 4. – С. 434-443.
- 6 Курочкин В.Н., Филимонова Е.В. Совершенствование методики анализа и оценки финансового положения коммерческой организации. - Экономика и социум. – 2014. – № 2. – С. 824-834.
- 7 Курочкин В.Н. Анализ и оценка ликвидности бухгалтерского баланса коммерческой организации. - Экономика и социум: – 2014. – № 4 (13). – С. 744-750.

*Курочкин В.Н., д.т.н.
профессор
кафедра учетно-статистических дисциплин
Гриценко Т.Ю.
студент 4 курса
Ростовский институт-филиал
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ТЕОРИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В ст. 50 ГК РФ указано, что извлечение прибыли является основной целью деятельности коммерческих организаций [1, с. 35], то есть для коммерческих организаций [2] основным показателем, отражающим результативность [3] их деятельности, является сумма прибыли. Обобщающая оценка финансовых результатов деятельности предприятия дается на основе таких результирующих финансовых показателей, как прибыль (убыток) - абсолютный показатель и рентабельность - относительный показатель. Вместе с тем, термин «прибыль» и его содержание вызывают множество споров и разночтений. Существующая в настоящее время возможность неоднозначной интерпретации определений видов прибыли порождает проблемные ситуации, связанные с оценкой и исследованием этой сложной экономической категории.

С целью уточнения методики анализа финансового результата и результативности деятельности предприятия исследовали данные понятия.

Было установлено, что, по мере развития экономической теории, комплекс понятий и терминов, определяющих прибыль, претерпел значительные изменения от самого простого в качестве дохода от производства и реализации до понятия, характеризующего конечные

финансовые результаты. Понятие прибыли по мере развития экономической теории постоянно усложнялось. Причем трактовки прибыли были и остаются до сих пор довольно спорными. Без сомнения, общим для всех исследователей-экономистов в области прибыли является мнение о том, что прибыль представляет собой разницу, отклонение, остаток. Исследователи единодушно рассматривают прибыль как «нечто», содержащееся в выручке от продажи. Разногласия, причем весьма существенные, возникают при попытке установить, из каких же компонентов состоит это «нечто». Например, по Дж. Ст. Миллю, прибыль подсчитывается путем вычитания из доходов компании затрат на закупку необходимых товаров и услуг (сырье, транспорт), а также выплачиваемой персоналу заработной платы. Подобная трактовка прибыли как составного дохода была оспорена Мак-Киллохом, а затем после некоторых колебаний и А. Маршаллом [4, с. 61]. По их мнению, вычитать из доходов компании следует, помимо выше названных затрат также и вознаграждение используемых в данном производстве капиталов. Следует сразу же отметить, о каких капиталах идет речь: привлеченных, собственных или о капитале в целом - неясно. Далее, основываясь на идеях Х. фон Тюнена и Л. Вальраса, Найт и Уэстон ввели понятие чистой прибыли, своего рода остатка из остатка, из которого помимо уже названных элементов изъяты вознаграждения руководству компании и премии за риск. К. Маркс указывал: «прибавочную стоимость или ту часть всей стоимости товара, в которой воплощен прибавочный - или неоплаченный - труд рабочего, я называю прибылью». Иными словами, нормальная и средняя прибыль, по Марксу, образуется в виде доли неоплаченного труда рабочих при продаже товаров по их действительной стоимости [4, с. 62]. В современной экономике прибыль рассматривают с двух позиций - микроэкономического и макроэкономического уровней. На микроэкономическом уровне ее связывают с процессом образования в действующих организациях, а на макроэкономическом - определяется место прибыли в доходе государства [4, с. 10]. Рассматривать прибыль только с позиций определения экономической категории и ее функций недостаточно. Для более полной характеристики прибыли следует представить ее и как результативный (она отражает эффективность использования имеющихся ресурсов), и как количественный (разница между ценой и стоимостью товаров, между объемом продаж и себестоимостью) показатели. Американский экономист Самуэльсон считал, что прибыль - это безусловный доход от факторов производства, это вознаграждение за предпринимательскую деятельность, технические нововведения и усовершенствования, за умение рисковать в условиях неопределенности, это монопольный доход и этическая категория [4, с. 61]. Бухгалтерская прибыль - прибыль от предпринимательской деятельности, рассчитанная по бухгалтерским документам без учета

документально не зафиксированных издержек самого предпринимателя, в том числе упущенной выгоды [5, с. 306].

Экономическая прибыль - разница между доходами и экономическими издержками, включающими наряду с общими издержками альтернативные (вмененные) издержки. Основными факторами изменения доходов являются: приращение выручки от продаж продукции, работ, услуг; изменение структуры продаж в целях повышения спроса на них; положительные курсовые и суммовые разницы и др. Основными факторами изменения расходов являются: увеличение объема продаж продукции, работ, услуг; увеличение материальных и трудовых затрат на производство продукции; необоснованный рост коммерческих и управленческих расходов и др. Финансовый результат - обобщающий показатель анализа и оценки эффективности (неэффективности) деятельности хозяйствующего субъекта на определенных стадиях (этапах) его формирования. Финансовый результат (чистая прибыль) от деятельности формируется как разность между доходами и расходами от производственной, финансовой и инвестиционной деятельности [7]. Дополнительно рассматриваются показатели ликвидности баланса фирмы [8].

Показатели рентабельности показывают эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат. Их экономический смысл - сколько получено прибыли на каждый рубль вложенных средств, эти относительные показатели не подвержены влиянию инфляции [5]. Уровень рентабельности продаж, исчисленный в целом по предприятию, зависит от трех основных факторов первого порядка: изменения структуры реализованной продукции, ее себестоимости и средних цен реализации. Факторная модель этого показателя имеет вид [6]

$$R_{pn} = \frac{\Pi_{pn} = f(VPP_{общ}, UD_i, C_i, C_i)}{BP = f(VPP_{общ}, UD_i, C_i, C_i)}, \quad (1)$$

Где Π_{pn} - прибыль от реализации продукции;

$VPP_{общ}$ - общий объем реализованной продукции;

$UD_{общ}$ - удельный вес i -го вида продукции в общем объеме;

C_i - цена реализации i -го вида продукции;

C_i - себестоимость i -го вида продукции;

BP - выручка от реализации продукции без НДС, акцизов и других аналогичных платежей.

Для выявления наиболее доходного вида продукции проводят факторный анализ рентабельности производственной деятельности (окупаемости затрат) по каждому виду продукции. Факторная модель этого показателя имеет вид [6]

$$R = \frac{П_{пр}}{С} \quad (2)$$

В данном случае уровень рентабельности зависит от двух факторов: себестоимости единицы продукции и среднереализационных цен. Комплексное влияние цен, производственных затрат, физического объема продукции, структуры ее ассортимента оценивается с помощью коэффициента валовой прибыли. Понятие «результативность» складывается из нескольких важных составляющих финансово-хозяйственной деятельности организации [5]. Наиболее общей характеристикой результативности финансово-хозяйственной деятельности организации было принято считать оборот, то есть общий объем продаж продукции (услуг) за определенный период.

Использованные источники:

1. Бабаев Ю.А. и др. Бухгалтерский учет: Учебник. - 2-е издание, переработанное и дополненное. – М.: Проспект, 2011. – 306 с.
2. Бондаренко А.М., Курочкин В.Н. Эффективность функционирования хозяйственных обществ и их объединений в АПК. – Зерноград: АЧГАА, 2009. – 268 с.
3. Курочкин В.Н. и др. Анализ результативности хозяйственной деятельности торговой фирмы / В.Н. Курочкин, И.В. Украинцева, Т.В. Пономаренко. – Экономика и социум. – 2014. – № 4 (13).
4. Жминько А.Е. Сущность и экономическое содержание прибыли / Финансовый анализ. - 2014. - №7. - С.60-64.
5. Курс экономической теории. – Киров: АСА, 2012. – 248 с.
6. Савицкая В.Г. Методика комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности. – Москва: ИНФРА-М, 2007. – 320 с.
7. Курочкин В.Н. Финансовый менеджмент в отрасли образования. – Москва-Берлин: Директ-Медиа, 2015. – 468 с.
8. Курочкин В.Н. Анализ и оценка ликвидности бухгалтерского баланса коммерческой организации. – Экономика и социум. – 2014. – № 4. – С. 744 – 750.

*Курочкин В.Н., д.т.н.
профессор
кафедра учетно-статистических дисциплин
Грициенко Т.Ю.*

*студент 4 курса
Ростовский институт-филиал*

*Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
Россия, г. Ростов-на-Дону*

МЕРОПРИЯТИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ФИРМЫ

Анализ деловой активности – это один из способов оценки инвестиционной привлекательности коммерческой организации и определения того, насколько перспективен бизнес. Исследования выполнены на примере транспортно-экспедиционной компании. Основными источниками информации при анализе финансовых результатов прибыли акладные на отгрузку продукции, данные аналитического бухгалтерского учета по счетам финансовых результатов, финансовой отчетности «Отчет о финансовых результатах», а также соответствующие таблицы бизнес-плана предприятия [1, с.151].

Деловая активность коммерческой организации предварительно может быть оценена по показателям рентабельности.

Рентабельность производственной деятельности (окупаемость затрат) исчисляется путем отношения прибыли от реализации продукции к сумме затрат по производству и сбыту продукции [2, с. 60–64]. Рентабельность продаж рассчитывается путем деления прибыли от реализации продукции на сумму полученной выручки от реализации без НДС, акцизов и других аналогичных платежей. Рентабельность активов (имущества) исчисляется отношением прибыли до налогообложения предприятия к среднегодовой стоимости имущества (валюте баланса). Рентабельность внеоборотных активов определяется отношением прибыли до налогообложения предприятия к средней стоимости внеоборотных активов. Рентабельность собственного капитала рассчитывается отношением чистой прибыли предприятия к средней величине собственного капитала. Рентабельность инвестиций отражает эффективность использования инвестированных средств [3].

Уровень рентабельности продаж, исчисленный в целом по предприятию, зависит от трех основных факторов первого порядка: изменения структуры реализованной продукции, ее себестоимости и средних цен реализации [4].

Снижение валовой прибыли означает снижение способности покрывать издержки обращения, соответственно уменьшается прибыль от продажи [5]. Коэффициенты, рассчитанные по отдельным видам товаров,

характеризуют уровень доходности в разрезе ассортиментных групп товаров [2].

Рассмотрели анализ деловой активности на примере коммерческой транспортно-экспедиционной коммерческой организации (г. Ростова-на-Дону, «перевозчик»). Общие результаты анализа финансового состояния данной конкретной коммерческой организации можно охарактеризовать следующим образом: среди показателей, характеризующих финансовое положение и результаты деятельности с положительной стороны, можно выделить такие: чистые активы превышают уставный капитал, к тому же они увеличились за анализируемый период; чистая прибыль выросла на 195 тыс. руб. по сравнению с 2014 годом; за 2015 год получена прибыль от продаж (177705 тыс. руб.), и наблюдалась ее положительная динамика по сравнению с предшествующим годом (+28584 тыс. руб.).

Чистые активы ООО «МОНОПОЛИЯ-Дон» в 2014 г. в 444,6 раза превышают уставный капитал. Это положительно характеризует финансовое положение, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. К тому же, определив текущее состояние показателя, необходимо отметить увеличение чистых активов в течение анализируемого периода. Превышение чистых активов над уставным капиталом и в то же время их увеличение за период говорит о хорошем финансовом положении организации по данному признаку.

Показатели финансового положения и результаты деятельности организации, имеющие отрицательные и критические значения следующие: ниже нормального значения коэффициенты ликвидности, т.е. структура капитала не является абсолютно ликвидной, что свидетельствует о неэффективной финансовой политике; отсутствует тенденция к наращиванию совокупного капитала, позволяющая сделать вывод о том, что организация делает упор на экономическую стратегию «выживания»: сохранение своих рыночных позиций при отсутствии инновационной активности; критическое финансовое положение по величине собственных оборотных средств, что свидетельствует о неустойчивом финансовом положении, однако по результатам анализа динамики данного показателя видно, что существует тенденция к уменьшению данного недостатка и в перспективе улучшение деловой активности [6, с. 744].

Расчет коэффициента восстановления платежеспособности (табл. 1) выполнили по формуле [2]

$$K_{ВП} = \frac{1,09 + 6 \div 12 \times (1,09 - 1,07)}{2} = 0,55 < 1,0. \quad (1)$$

Значение коэффициента восстановления платежеспособности (0,55) указывает на отсутствие в ближайшее время реальной возможности восстановить нормальную платежеспособность. Расчетные данные свидетельствуют о том, что все показатели платежеспособности ниже нормативов [8].

Таблица 1 – Показатели неудовлетворительной структуры баланса за 2015 год

Показатель	Значение показателя		Изменение	Нормативное значение	Соответствие фактического значения нормативному на конец периода
	на начало периода	на конец периода			
1. Коэффициент текущей ликвидности	1,07	1,09	+0,02	не менее 2	не соответствует
2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,07	0,08	+0,01	не менее 0,1	не соответствует
3. Коэффициент восстановления платежеспособности	-	0,55	-	не менее 1	не соответствует

В результате чего можно сделать вывод, что организация неплатежеспособна, но может восстановить платежеспособность в течение ближайших шести месяцев с учетом сложившихся условий при условии улучшения экономической ситуации. Также на фирме из сотрудников двух отделов: отдела маркетинга и отдела транспортной логистики была создана инициативная группа по повышению деловой активности, которая разработала проект программы «лояльности».

Основная цель состоит в увеличении прибыли компании, ее доходов и доли на рынке за счет удержания перевозчиков новыми способами поощрения за их постоянное сотрудничество, а также привлечением новых перевозчиков, желающих работать на таких условиях.

Основное в программе лояльности – привилегии, предполагаемые их участникам, а именно перевозчикам [5, с. 60–64]. При работе с перевозчиками выясняется, что основными затратами являются затраты на топливо, которое в каждом регионе имеет свою цену, а также затраты на оплату сотовой связи. С учетом потребности перевозчиков были созданы программы лояльности со следующими мероприятиями: «Топливные карты»; «Подарок водителю». Для существования и развития компании на рынке рентабельность от каждой сделки не должна быть меньше 10% .

Для расчета рентабельности использовался метод ценообразования по принципу обеспечения целевой рентабельности продаж.

Затраты на внедрение программы «Подарок водителю» пока являются

единовременными, сотовые телефоны и автомагнитолы будут закуплены и подарены в профессиональный день дальнбойщика, который отмечается в последнюю субботу августа (планируется делать подарок лояльному водителю один раз в год, в профессиональный день «дальнбойщика»). Новизна полученных результатов заключается в применении абсолютно нового способа разработки программ лояльности в транспортной отрасли для привлечения и удержания перевозчиков

Использованные источники:

- 1 Бабаев Ю.А. [и др.] Бухгалтерский учет: Учебник. – 2-е издание, переработанное и дополненное. – Москва: Проспект, 2011. – 306 с.
- 2 Жминько А.Е. Сущность и экономическое содержание прибыли. // Финансовый анализ. – 2015. – №7. – С.60–64.
- 3 Курочкин В.Н. Управление показателями рентабельности коммерческой организации. – Экономика и социум. – 2013. – № 4. – С. 443-450.
- 4 Курочкин В.Н. Факторный анализ прибыли коммерческой организации сервиса /В.Н. Курочкин, Н.Н. Волохов, Е.В. Мохирев. – Экономика и социум. – 2015. – № 3 (16). – С. 1019-1025.
- 5 Курочкин В.Н. Экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций. – Ростов-на-Дону: Дониздат, 2014. – 170 с.
- 6 Курочкин В.Н. Анализ и оценка ликвидности бухгалтерского баланса коммерческой организации. – Экономика и социум. – 2014. – № 4. – С. 744 – 750.

*Курочкин В.Н., д.т.н.
профессор*

кафедра учетно-статистических дисциплин

Баркова Е.В.

студент 4 курса

Ростовский институт

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Россия, г. Ростов-на-Дону

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ
ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ
ОРГАНИЗАЦИЙ**

Результатом анализа финансовой устойчивости коммерческих организаций является разработка на его основе рекомендаций по обеспечению устойчивого развития фирмы в период кризиса. Различным

аспектам анализа и прогнозирования финансового состояния организации посвящены работы академика М.И.Баканова [1], профессоров Е.В. Негашева, Ковалева В.В., Шеремета А.Д., Савицкой Г.Н., и т.д. [2,3] Цель исследования – выявление эффективности мероприятий по повышению финансовой устойчивости.

Как известно, на экономический рост коммерческой организации влияет замедление оборачиваемости активов. Например, проведя диагностический анализ выявили, что в 2014 году основную долю активов организации занимает оборотные активы – 77%, оборачиваемость всех активов замедлилась на 15 дней, а оборотных – на 25 дней. Следовательно, необходимо повысить эффективность управления оборотными активами. Если при анализе будет выявлено замедление оборота денежных средств, то необходимо ускорить данный актив, т. к. при ускорении высвободятся часть денежных средств [3]. На основе анализа финансовой устойчивости коммерческой организации в период кризиса могут быть сформулированы следующие рекомендации [5]: увеличение собственного оборотного капитала за счет внутренних и внешних источников; мобильность оборачиваемости капитала в текущих активах; обоснованного уменьшения запасов и затрат; установление равновесия между статьями актива и пассива баланса, а именно кредиторской и дебиторской задолженностью.

Уравновешенность активов и пассивов по срокам использования и по циклам обеспечит сбалансированность притока и оттока денежных средств, а, следовательно, повышение платежеспособности организации и повышения его финансовой устойчивости [2]. Построим финансовый прогноз, используя метод финансового прогнозирования - «метод процента от продаж» [4]. Суть метода заключается в том, что каждый элемент плановых документов рассчитывается как определенное процентное соотношение от установленной величины продаж. Применив данный метод прогнозирования – построим планируемую структуру оборотных средств. При том, что увеличение выручки планируется на 10%, а по предварительным оценкам специалистов, используя комплекс мероприятий по управлению оборотными средствами, оборачиваемость дебиторской задолженности можно увеличить на 50%, оборачиваемость запасов - на 40%, а оборот денежной наличности - на 50% (табл. 1). Рассчитав по методике [4] в соответствии с планируемой структурой оборотных средств продолжительность оборота оборотных средств организации, установили: показатель продолжительности оборачиваемости оборотных средств уменьшился на 2,9 дня (см. табл. 1), в 2014 году коэффициент оборачиваемости составляет – 124,9 дней. Этот факт положительно характеризует проведенные мероприятия. В связи с ускорением оборачиваемости оборотных средств высвободится 1010,1 тыс. руб., что может быть использовано в направлении увеличения ликвидности и покрытия кредиторской задолженности. Далее рассчитаем, как увеличение

оборачиваемости оборотных средств повлияет на изменение прибыли.

Таблица 1 - Планируемая структура оборотных средств организации

Показатель	Отчетный период	Индекс изменения	Прогнозный период (2016 год)
общая сумма оборотного капитала	49658,0		35372,03
В том числе:			
Запасы, в том числе	14473,0		12626,6
сырье, материалы, незавершенка и др.	4741,0	$I_{CM} = \frac{I_{vp}}{I_{KобCM}} = \frac{1,1}{1,2} = 0,92$	4345,9
Готовая продукция и товары отгруженные	10539,0	$I_{TO} = \frac{I_{vp}}{I_{KобTO}} = \frac{1,1}{1,4} = 0,78$	8280,6
Дебиторская задолженность	31557,0	$I_{ДЗ} = \frac{I_{vp}}{I_{KобДЗ}} = \frac{1,1}{1,7} = 0,65$	20419,23
Денежные средства	3628,0	$I_{дс} = \frac{I_{vp}}{I_{Kобдс}} = \frac{1,1}{1,5} = 0,73$	2660,5
Выручка (без НДС)	113992,0	$I_{vp} = 1,1$	125391,0

Изменение суммы прибыли за счет коэффициента оборачиваемости капитала можно определить умножением прироста последнего на базовый уровень коэффициента рентабельности продаж и на среднегодовую сумму оборонного капитала отчетного периода [2]: из-за ускорения оборачиваемости оборотных средств (запасов, дебиторской задолженности, денежных средств), которые должны произойти после осуществления мероприятий, прибыль организации увеличится в планируемом периоде на 7142,5 тыс. руб. Составим прогнозный баланс на 2016 год и оценим платежеспособность и ликвидность по прогнозному балансу [3]. Оценку произведем с помощью относительных показателей (табл.2). Анализ коэффициентов отражает тенденцию их снижения. При этом коэффициент ликвидности при мобилизации средств значительно меньше нормального ограничения [5].. В то же время коэффициент абсолютной ликвидности значительно ниже нормальных значений. Прогноз снижения выручки при росте кредиторской задолженности характеризуют финансовое положение организации с отрицательной стороны.

Таблица 2 - Анализ показателей платежеспособности и ликвидности на 2016 г.

Показатели	Нормативн. ограничения	2014	2015	Отклонение (+, -)
Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)	1,2 – 2,5	1,410	0,983	-0,427
Коэффициент ликвидности при мобилизации средств (Клмс)	0,5 – 0,7	0,442	0,351	-0,091
Коэффициент быстрой ликвидности (Кбл)	0,7 – 1,0	0,999	0,567	-0,432
Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал)	0,2 – 0,25	0,103	0,074	-0,029
Коэффициент маневренности собственного капитала (Км)	0,2-0,5	0,652	0,684	+0,032
Коэффициент общей платежеспособности(автономии) (Коп)	> 0,5	0,344	0,588	+0,244
Коэффициент обеспеченности собственными средствами (Ко)	>= 0,1	0,291	0,992	+0,701

Анализ данных прогнозного баланса показывает возможность ухудшения финансового состояния коммерческих организаций во время кризиса в связи со снижением суммы выручки, товарных запасов, дальнейшего снижения наличных денежных средств, а также ростом кредиторской задолженности.

Использованные источники:

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. — М.: Финансы и статистика, 2011.
2. Курочкин В.Н. Экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций. — Ростов-на-Дону: Дониздат, 2014. — 170 с.
3. Савельева Н.А., Бринк И.Ю. Бизнес-план предприятия. Теория и практика. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2014. С. 259.
4. Курочкин В.Н. Финансовый менеджмент в отрасли образования. — Москва-Берлин: Директ-Медиа, 2015. — 468 с.
5. Курочкин В.Н. Анализ и оценка ликвидности бухгалтерского баланса коммерческой организации. — Экономика и социум. — 2014. — № 4. — С. 744 — 750.

*Курочкин В.Н., д.т.н.
профессор
кафедра учетно-статистических дисциплин
Грициенко Т.Ю.
студент 4 курса
Ростовский институт-филиал
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ДИНАМИКА СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ИМУЩЕСТВА И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ФИРМ В ПЕРИОД САНКЦИЙ

Ключевые слова. Финансовый анализ. Состав, структура имущества. Обязательства коммерческой организации. Баланс. Активы. Пассивы.

Вопросы состава и структуры имущества и обязательств коммерческой организации [2, с. 6] являются достаточно актуальными в период санкций, когда изменяются обязательства и состава имущества под влиянием внешних факторов [1, с. 834-844].

Была поставлена задача финансового анализа состава и структуры имущества и обязательств коммерческой организации в организационно-правовой форме «общество с ограниченной ответственностью» в период санкций. Использована известная методика анализа [3, 4].

Выполнили анализ состава и структуры имущества и обязательств ООО «Фирма» за 2013-2015 годы по данным бухгалтерского баланса [5, с. 1262– 1273], который следует начинать с общей характеристики состава и структуры актива (имущества) и пассива (обязательств) баланса [6, с. 824–834].

Структура активов организации ООО «Фирма» в 2015 г. характеризуется значительной долей (98,46%) текущих активов и малым процентом внеоборотных средств (табл.1).

Таблица 1 – Состав, структура имущества и источников формирования

Показатель	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Темпы роста, %	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
Внеоборотные активы, всего	1304	6,36	1039	2,91	720	1,54	79,68	69,3
в т.ч. основные средства	1304	6,36	1039	2,91	720	1,54	79,68	69,3
Оборотные активы, всего	19182	93,64	34679	97,09	46,130	98,46	180,79	133,02
в т.ч. запасы	275	1,34	329	0,92	358	0,76	119,64	108,81
дебиторская задолженность	18329	89,47	25281	70,78	31002	66,17	137,93	122,63
Финансовые вложения	200	0,98	4378	12,26	9326	19,9	2189	213,02
денежные средства и денежные эквиваленты	---	---	24	0,07	777	1,66	---	3237,5
Прочие оборотные активы	378	1,85	4667	13,06	4667	9,97	1234,66	100
Капитал и резервы, всего	2325	11,35	3319	9,29	4456	9,51	142,75	134,26

в т.ч. уставный капитал	10	0,05	10	0,03	10	0,02	---	---
резервный капитал	---	---	---	---	---	---	---	---
нераспределенная прибыль	2315	11,3	3309	9,26	4446	9,49	142,94	134,36
Долгосрочные обязательства	---	---	---	---	---	---	---	---
Краткосрочные обязательства, всего	18161	88,65	32399	90,71	42394	90,49	178,4	130,85
в т.ч. заемные средства	2678	13,07	11054	30,95	8718	18,61	412,77	78,87
кредиторская задолженность	15483	75,58	21345	59,76	33676	71,88	137,86	157,77
Валюта баланса	20486	100	35718	100	46850	100	174,35	131,17

Активы ООО «Фирма» в течение анализируемого периода увеличились на 11451 тыс. руб. (на 1,37%) по сравнению с 2014 г. Увеличение величины активов ООО «Фирма» связано с возрастанием следующих позиций актива бухгалтерского баланса: денежные средства 753 тыс. руб. (1,59%), финансовые вложения – 4948 тыс. руб. (7,64%). В тоже время произошло снижение по следующим статьям актива баланса: дебиторская задолженность – 5721 тыс. руб. (4,61%), прочие оборотные активы – (3,9%) (рис.1).

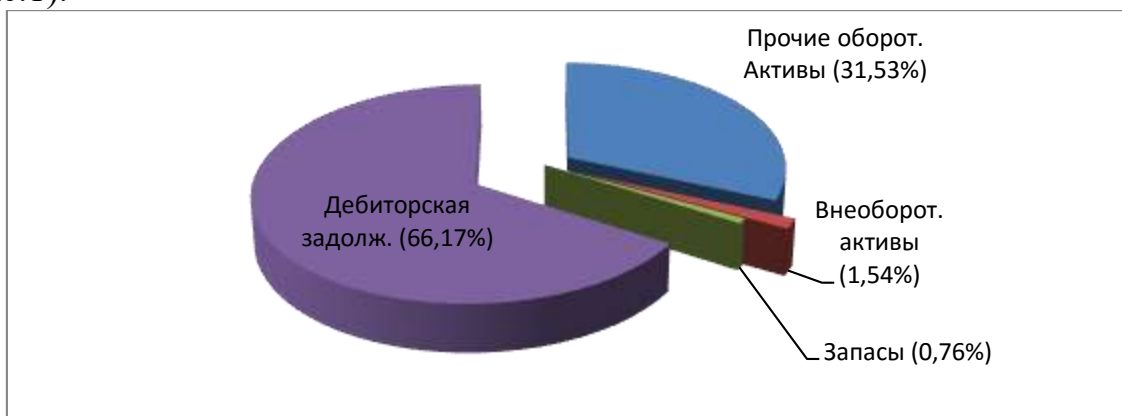


Рисунок 1 – Структура активов ООО «Фирма» за 2015 год

В пассиве баланса ООО «Фирма» увеличение произошло по строке «кредиторская задолженность» (12331 тыс. руб., или 12,12%). Собственный капитал в 2015 г. увеличился на 1137 тыс. руб. или на 0,22%, что, в целом, свидетельствует о отрицательной динамике имущественного положения организации [5] (рис.2).



Рисунок 2 – Структура пассивов ООО «Фирма» за 2015 год

Согласно представленной диаграмме ООО «Фирма», мы видим, что «львиную» долю (90,49%), по сравнению с собственным капиталом, занимают краткосрочные обязательства, тем самым, не благоприятно влияя на деятельность предприятия [6]. Отмечу, что сложно малому бизнесу вести деятельность без дополнительных средств (кредитов). Этой причине управление финансовыми результатами [8] включает использование финансового рычага и оптимизацию обязательств [7, 10, с. 434-443].

Чистые активы ООО «Фирма» в 2015 г. в 444,6 раза превышают уставный капитал (табл.2). Это положительно характеризует финансовое положение, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации [9, с. 744 – 750]. К тому же, определив текущее состояние показателя, необходимо отметить увеличение чистых активов в течение анализируемого периода.

Превышение чистых активов над уставным капиталом и в то же время их увеличение за период говорит о хорошем финансовом положении организации по данному признаку.

Таблица 2 - Оценка стоимости чистых активов

Показатель	2012 г.		2013 г.		2014 г.		Отклонения				Темпы роста, %	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2013 г. к 2012 г.		2014 г. к 2013 г.		2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.
							тыс. руб.	%	тыс. руб.	%		
Чистые активы	2325	11,35	3319	9,29	4456	9,51	994	- 2,06	11137	0,22	142,75	134,26
Уставный капитал	10	0,05	10	0,03	10	0,02	---	- 0,02	---	- 0,01	---	---
Превышение чистых активов над уставным капиталом	2315	11,3	3309	9,26	4446	9,49	994	- 2,08	1137	0,21	142,75	134,26

Выводы. Структура активов организации ООО «Фирма» в 2015 г. характеризуется значительной долей (98,46%) текущих активов и малым процентом внеоборотных средств, что характерно для торговых предприятий малого бизнеса, в этом плане фирма является типичным представителем своего класса предприятий. В пассиве баланса произошло увеличение по строке «кредиторская задолженность» (12331 тыс. руб., или 12,12%). Собственный капитал в 2015 г. увеличился на 1137 тыс. руб. или на 0,22%, что, в целом, свидетельствует о отрицательной динамике имущественного положения организации. Высокий ссудный процент не позволяет расширять деятельность с помощью финансового рычага, что также отрицательно.

Использованные источники:

1. Анализ результативности хозяйственной деятельности торговой фирмы // Курочкин В. Н., Украинцева И.В., Пономаренко Т.В. – Экономика и социум,

2014, №4. – с. 834-844.

2. Бондаренко А.М., Курочкин В.Н. Эффективность функционирования хозяйственных обществ и их объединений в АПК. – зерноград: АЧГАА, 2009.- 268 с.

3. Курочкин В.Н. Финансовый менеджмент в отрасли образования. – Москва-Берлин: Директ-Медиа, 2015. – 468 с.

4. Курочкин В.Н. Экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций. – Ростов-на-Дону: Дониздат, 2014. – 170 с.

5. Курочкин В.Н. Анализ и оценка финансового положения коммерческой организации по данным бухгалтерской отчетности. – Экономика и социум. – 2014. – № 5 (11). – С. 1262– 1273.

6. Курочкин В.Н., Филимонова Е.В. Совершенствование методики анализа и оценки финансового положения коммерческой организации.– Экономика и социум. – 2014. – № 4– 6 (13). С. 824– 834.

7. К методике анализа финансового состояния коммерческой организации // В.Н. Курочкин, Н.Н. Волохов и Е.В. Мохирев.– Экономика и социум. – 2015. – № 3 (16). – с. 395-402.

8. Курочкин В.Н., Шарифов А.М. Управление финансовыми результатами деятельности предприятия технического сервиса на базе ИТ-технологий. – Экономика и социум, 2015, №4.

9. Курочкин В.Н. Анализ и оценка ликвидности бухгалтерского баланса коммерческой организации. – Экономика и социум. – 2014. – № 4. – С. 744 – 750.

10. Курочкин В.Н., Роот А.М. Управление финансовой устойчивостью коммерческой организации. – 2013. – № 4. – С. 434-443.

*Курочкин В.Н., д.т.н.
профессор*

кафедра учетно-статистических дисциплин

Головкова Ю.П.

студент 4 курса

Ростовский институт-филиал

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Россия, г. Ростов-на-Дону

АНАЛИЗ РЕЗЕРВОВ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ РАБОТ И УСЛУГ СТРОИТЕЛЬНОЙ ФИРМЫ

Анализ себестоимости работ и услуг имеет существенное значение: экономия в процессе производства работ и услуг строительной фирмы потребления материальных ресурсов равнозначна увеличению их выпуска. Важнейшим инструментом изыскания внутрипроизводственных резервов экономики и рационального использования материальных ресурсов является экономический [1] и финансовый [7] анализ. С целью выявления резервов снижения себестоимости работ и услуг строительной фирмы изучили

элементы, составляющие объём и реализацию её продукции. Особенностью работы является определение резервов снижения себестоимости продукции и увеличения прибыли и рентабельности в исследуемой организации [2, с. 835].

Объект исследования – хозяйственная деятельность коммерческой организации – строительной фирмы.

Предмет исследования – форирирование себестоимости работ и услуг. Методологической основой послужили методы экономического анализа [3, с. 824]. В теоретической части исследования использованы труды специалистов в области анализа объёма, ассортимента и качества продукции, таких как: Савицкая В.Г.[10], Бердникова Т.Б., Лысенко Д.В., Чуев И.Н. и др.

Определение резервов снижения себестоимости продукции является заключительным этапом анализа затрат на производство и реализацию продукции [4, с. 402].

Состав себестоимости работ и услуг строительной фирмы являются основными показателями, характеризующими деятельность организации. Анализ данных показателей имеет большое значение для оценки его деятельности как на этапе планирования производства и продаж, так и выполнения планов. Темпы роста объемов производства и реализации продукции, повышение качества непосредственно влияют на величину издержек, прибыль [5, с. 1020], рентабельность [6, с. 444].

Особую значимость это направление приобретает сейчас, когда к товару со стороны потребителя предъявляются повышенные требования по качеству и ассортименту. От эффективности работы с производимыми услугами зависят все экономические показатели организации и занимаемая ей рыночная доля.

Проведя сравнительную характеристику различных методик анализа объемов производства и продаж продукции, было выявлено, что на сегодняшний день существует множество различных подходов к анализу [8, 9]. На наш взгляд наиболее полно характеризует анализ себестоимости методика Г.В. Савицкой [10].

В экономической литературе наблюдается тождество в области методики анализа объема производства и объема продаж продукции. Большинство авторов сходятся во мнении о том, что анализ начинают с изучения динамики объемов производства и продаж продукции (рассчитывают абсолютные изменения показателей, темпы роста и прироста) и степени выполнения плана. В процессе анализа также были рассмотрены договорные обязательства, причины повлекшие невыполнение плана по договорам и риск невостребованной продукции.

Величина резервов определяется по формуле [10]

$$P \downarrow c/c = c/c_b - c/c_\phi = \frac{3\phi - P \downarrow 3 + ДЗ}{ВВП\phi + P \uparrow ВП} - \frac{3\phi}{ВВП\phi}, \quad (1)$$

где: $P \downarrow c/c$ – резерв снижения себестоимости продукции;
 $c/c_{в}$, $c/c_{ф}$ – соответственно возможный и фактический
уровень себестоимости изделия;

$Z_{ф}$ – фактическая сумма затрат;

$V_{Пф}$ – выпуск продукции фактический;

$P \downarrow Z$ – сокращение затрат на производство продукции (за счет
повышения уровня производительности труда, экономного
использования сырья, материалов, электроэнергии, топлива,
оборудования, сокращения брака и т.д.);

$P \uparrow V_{П}$ – резерв увеличения объема производства продукции (при этом
возрастают только переменные затраты, а сумма постоянных затрат, как
правило, не изменяется, в результате снижается себестоимость изделий);

$D_{З}$ – дополнительные затраты, необходимые для освоения резервов
увеличения выпуска продукции

$$2014 \text{ г. } P \downarrow c/c = \frac{50421 - 8337 + 792}{60257 + 2920} - \frac{50421}{60257} = -0,15 \text{ руб.}$$

$$2015 \text{ г. } P \downarrow c/c = \frac{100855 - 10125 + 841}{112569 + 3656} - \frac{100855}{112569} = -0,10 \text{ руб.}$$

Общая величина резервов снижения себестоимости была определена
расчётным путем использования информации, полученной в финансовом
отделе предприятия. Основными источниками увеличения прибыли
являются: увеличение объема реализации
продукции, снижение себестоимости продукции, повышение цен.

Основными источниками резервов повышения уровня рентабельности
производственной деятельности являются увеличение суммы прибыли
и снижение себестоимости продукции [10]

$$R \uparrow R = R_{в} - R_{ф} = \frac{П_{ф} + P \uparrow П}{\sum (V_{РПв_i} * c/c_{в_i})} * 100 - \frac{П_{ф}}{Z_{ф}} * 100, \quad (2)$$

где: $R_{в}$, $R_{ф}$ – соответственно возможный и фактический уровень
рентабельности;

$П_{ф}$ – фактическая сумма прибыли;

$P \uparrow П$ – резерв роста прибыли;

$V_{РПв_i}$ – возможный объём реализации продукции с учётом
выявленных резервов;

$Z_{ф}$ – фактический уровень затрат по реализованной продукции;

$c/c_{в_i}$ – возможный уровень себестоимости i – х видов продукции с
учётом выявленных резервов снижения.

$$R \uparrow R \text{ 2014 г. } = 8797 + 256 / (15430 * 3,45) * 100 - (8797 / 50421) * 100 = -0,44$$

$$R \uparrow R \text{ 2015 г. } = 9781 + 104 / (25780 * 4,12) * 100 - (9781 / 100855) = -0,39$$

Таким образом, после проведённых расчетов отметим, что
за счет снижения себестоимости изделий на строительной фирме (при
расчёте принималась средняя величина) и за счет увеличения объемов

производства рентабельность повышается в 2014 г. на 0,44 процента, в 2015 г. на 0,39 процента.

По результатам исследования были сделаны следующие выводы.

С каждым годом выпуск работ и услуг строительных фирм увеличивается, что можно объяснить увеличением объемов строительных и ремонтных работ. Резервы снижения себестоимости работ и услуг строительной фирмы составили 4,4% и 3,9% в 2014 и 2015 гг. соответственно.

За счёт снижения себестоимости работ и услуг и соответственного увеличения увеличения объемов производства резерв роста рентабельности составляет от 0,39% до 0,44 %.

Использованные источники:

1. Курочкин В.Н. Экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций. – Ростов-на-Дону: Дониздат, 2014. – 170 с.
2. Курочкин В.Н. и др. Анализ результативности хозяйственной деятельности торговой фирмы / В.Н. Курочкин, И.В. Украинцева, Т.В. Пономаренко. – Экономика и социум: Современные технологии управления. – 2014. – № 4 (13). – с. 834-844.
3. Курочкин В.Н. Совершенствование методики анализа и оценки финансового положения коммерческой организации. – Экономика и социум. – 2014. – № 4 (13). – с. 824-834.
4. Курочкин В.Н. Анализ финансового состояния сервисной фирмы / В.Н. Курочкин, Н.Н. Волохов, Е.В. Мохирев. – Экономика и социум. – 2015. – № 4. – с. 395-402.
5. Курочкин В.Н. Анализ и оценка ликвидности бухгалтерского баланса коммерческой организации. – Экономика и социум. – 2014. – № 4. – С. 744 – 750.
6. Курочкин В.Н. Управление показателями рентабельности коммерческой организации. – Экономика и социум. – 2013. – № 4 (9). – С. 443-450.
7. Курочкин В.Н. Финансовый менеджмент в отрасли образования. – Москва-Берлин: Директ-Медиа, 2015. – 468 с.
8. Курочкин В.Н. и др. К методике анализа финансового состояния коммерческой организации / В.Н. Курочкин, Н.Н. Волохов, Е.В. Мохирев. – Экономика и социум. – 2015. – № 3 (16). С. 395-402.
9. Курочкин В.Н. и др. Анализ и оценка финансового положения коммерческой организации по данным бухгалтерской отчетности / В.Н. Курочкин, Е.В. Филимонова. – Экономика и социум. – 2014. – № 2. С. 824-834.
10. Савицкая В.Г. Методика комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности: – М.: ИНФРА-М, 2007. – 320 с.

*Курочкин В.Н., д.т.н.
профессор
кафедра учетно-статистических дисциплин*

*Головкова Ю.П.
студент 4 курса*

Ростовский институт-филиал

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Россия, г. Ростов-на-Дону

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОБЪЕМА РЕАЛИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Успех или неуспех хозяйствующего субъекта зависит от того, насколько тщательно изучены и определены уровень, характер, структура спроса и тенденции его изменения. Результаты исследования рынка кладутся в основу разработки хозяйственной стратегии и товарного ассортимента.

Успех или неуспех хозяйствующего субъекта зависит от того, насколько тщательно изучены и определены уровень, характер, структура спроса и тенденции его изменения [1]. Коммерческие организации производить только те товары и в таком ассортименте, которые оно может реально реализовать [2].

Цель статьи - изучить методику изучения ассортимента и структуры продукции.

В теоретической части исследования использованы труды специалистов в области анализа объёма, ассортимента и качества продукции: Савицкая В.Г., Алексеева А.И., Бердникова Т.Б., Лысенко Д.В., Чуев И.Н. и многих других.

Целью анализа ассортимента продукции является оценка объёма производства и реализации продукции и выявление внутрихозяйственных резервов увеличения объёма производства и реализации продукции [3].

В связи с этим, по мнению Н.П. Любушина, можно выделить следующие задачи анализа [4, стр.183]: оценка динамики по основным показателям объёма структуры и качества продукции; выявление степени количественного влияния факторов на изменение величины объёма производства и реализации продукции; выявление внутрихозяйственных и разработка мероприятий по использованию внутрихозяйственных резервов для повышения темпов роста продукции, улучшения ассортимента и качества.

Объектами данного направления анализа, по мнению Савицкой Г.В., являются: [5, стр. 103]: объём производства и реализации продукции; ассортимент и структура продукции; качество продукции; ритмичность продукции.

Анализ в данном направлении исходит из того, что результаты финансово-хозяйственной деятельности во многом определяются

ассортиментом и структурой производства и реализации продукции [6]. В составе товарной и реализованной продукции могут быть изделия с низким уровнем рентабельности либо невостребованные изделия. Чтобы избежать последствий, необходимо изучать факторы, воздействующие на спрос данных видов продукции, с целью поиска путей недопущения или минимизации потерь. Отсюда следует, что хозяйствующий субъект должен постоянно вести работу по формированию товарного ассортимента. Согласно точке зрения И.Н.Чуева, ассортимент - это перечень наименований изделий с указанием количества по каждому из них. [7,стр. 97]. Номенклатура - это систематизированный перечень наименований изделий с указанием кодов по общесоюзному классификатору промышленной продукции (ОКПП), а также шифров изделий (номенклатурных номеров). [7,стр.97]

Формирование ассортимента – проблема конкретных товаров, их отдельных серий, определения соотношения между «старыми» и «новыми» товарами, товарами массового, серийного и единичного производства, «наукоемкими» и «обычными». Основная цель ассортиментной концепции заключается в том, чтобы сориентировать предприятие на выпуск товаров, которые по своей структуре, потребительским свойствам и качеству наиболее полно соответствуют потребностям покупателей. Товаропроизводитель занят не просто созданием и производством товаров, но и формированием клиентуры. Формирование ассортимента и структуры выпуска продукции должно учитывать и эффективное использование трудовых, материальных и финансовых ресурсов, имеющихся в его распоряжении.

В процессе анализа необходимо выяснить, как хозяйствующий субъект выполняет план по ассортименту в натуральном и стоимостном выражении, какова динамика выпуска отдельных видов изделий.

В процессе анализа необходимо установить выполнение плана и динамику по производству сертифицированной продукции. Дать оценку выполнения задания по сертифицированной продукции.

Особое внимание необходимо уделить изучению выполнения плана по выпуску новых видов изделий, которые могут выступать как дополнение к существовавшему в прошлом периоде ассортименту, либо как замена выпускаемой продукции. По результатам проведенного анализа сделать выводы. Следует изучить выполнение плана по изделиям, которые являются объектом кооперированных поставок согласно заключенным договорам. Выполнить задание по ассортименту означает выпустить изделия по заданной номенклатуре. Оценка выполнения плана по всему ассортименту предусматриваемой предприятием продукции исчисляется с помощью среднего процента выполнения задания по ассортименту (A_c %).

Оценка выполнения задания по ассортименту предполагает выявление

причин недовыполнения плана по ассортименту и определение мероприятий по обеспечению его выполнения. Вся совокупность причин, влияющих на данный показатель, можно разделить на две группы: внешние и внутренние [8].

Увеличение объема производства (реализации) по одним видам продукции приводит к изменению ее структуры, т.е. соотношения отдельных изделий в общем их выпуске [9]. Выполнить план по структуре означает сохранение в фактическом выпуске продукции запланированного соотношения отдельных ее видов.

Изменение структуры выпуска и реализации изменяет все показатели работы: объем выпуска и реализации, материалоёмкость, себестоимость, прибыль, рентабельность, финансовую устойчивость [10]. При увеличении удельного веса дорогостоящей продукции увеличивается объем выпуска в стоимостном выражении, и наоборот. Возрастание удельного веса высокорентабельной продукции приводит к увеличению прибыли, и наоборот.

Определить влияние изменения структуры на изменение выпуска продукции можно и способом процентных разностей, по формуле [5]

$$\pm V_{\text{ВП.СТР.}} = (K_{\text{ВП.СТ.}} - K_{\text{ВП.Н.}}) * V_{\text{ВП.ПЛ}}$$

где: $\pm V_{\text{ВП.СТР.}}$ – изменение объема выпуска продукции за счет изменения структуры;

$K_{\text{ВП.СТ.}}$, $K_{\text{ВП.Н.}}$ – соответственно, коэффициенты выполнения плана по производству продукции, рассчитанные на основании стоимостных и условно-натуральных показателей;

$V_{\text{ВП.ПЛ}}$ – запланированный выпуск в стоимостном выражении.

По результатам проведенных расчетов делаются определённые выводы. Вопрос ассортимента – это вопрос экономии материальных, трудовых и финансовых ресурсов. В условиях рынка обеспечение конкурентоспособности, получение наиболее выгодных контрактов возможны для тех предприятий, у которых ассортимент соответствует требованиям внутреннего и внешнего рынков. Поэтому его анализ является важнейшей составляющей экономического анализа.

Использованные источники:

1. Курочкин В.Н. Экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций. – Ростов-на-Дону: Дониздат, 2014. – 170 с.
2. Курочкин В.Н., Филимонова Е.В. Совершенствование методики анализа и оценки финансового положения коммерческой организации. – Экономика и социум. – 2014. – № 4– 6 (13). С. 824– 834.
3. Курочкин В.Н. Финансовый менеджмент в отрасли образования. – Москва-Берлин: Директ-Медиа, 2015. – 468 с.
4. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 478 с.

5. Савицкая В.Г. Экономический анализ: учеб. – 12-е изд., испр. и доп. М.: Новое издание, 2011. – 697 с.
6. Маркарьян Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие. – М.: КноРус, 2012. – 552 с.
7. Чуев И.Н., Чуева Л.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: «Дашков и К°», 2007 – 368 с.
8. Курочкин В.Н. Комплексный экономический анализ в вопросах и ответах. – Ростов-на-Дону, ЗАО «Ростиздат», 2011.
9. К методике анализа финансового состояния коммерческой организации / В.Н. Курочкин, Н.Н. Волохов и Е.В. Мохирев. – Экономика и социум. – 2015. – № 3 (16).
10. Курочкин В.Н. Управление показателями рентабельности коммерческой организации. – Экономика и социум. – 2013. – № 4 (9). – С. 443-450.

*Лапина Е.Н., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансовый менеджмент и банковское дело»
Ставропольский государственный аграрный университет*

*Казакова С.В.
студент 2 курса
факультет «Экономика»
Россия, г. Ставрополь*

НАЛИЧНО-ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ И ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ

Аннотация: в статье дана краткая характеристика денежному обращению и налично-денежному обороту, рассмотрена структура налично-денежной массы в обращении.

Ключевые слова: денежное обращение, налично-денежный оборот, денежный оборот.

Annotation: the article gives a brief characteristic of monetary circulation and cash turnover, the structure of cash money supply in circulation.

Keywords: monetary circulation, cash circulation, currency circulation.

Современная экономика любого государства представляет собой миллионную разветвлённую сеть сложных взаимоотношений миллионов входящих в неё хозяйствующих субъектов между собой, а также с внешними агентами из других стран. Основой этих взаимосвязей служат расчеты и платежи, в ходе которых удовлетворяются взаимные требования и обязательства. Современный денежный оборот осуществляется с помощью денежных единиц (в налично-денежном и безналичном оборотах), которые не обладают стоимостью, и равны их номиналу.

Значительной составной частью денежного оборота выступает денежное обращение, которое включает в себя оборот наличных денег. Под обращением денежных знаков предусматривается их постоянный и непрерывный процесс перехода от одних физических лиц к другим

юридическим лицам.

Обращению подлежат только наличные деньги. Отражение движения денежных знаков в безналичном обороте возможно в виде записей по счетам в банке. В подобных ситуациях происходит замещения движения наличных денег кредитными операциями, выполнение которых возможно при участии банка, по счетам соответствующих участников операций.

Таким образом, понятие «денежное обращение» следует относить не только к части денежного оборота, а именно к налично-денежному обороту.

Деньги, находящиеся в обороте выполняют три функции: платежа, обращения и накопления. Функцию накопления деньги выполняют в связи с тем, что их движение невозможно без остановок. Именно во время их временного прекращения своего движения, они и выполняют функцию накопления.

Деньги, которые находятся в денежном обороте, функцию меры стоимости не выполняют, ее они выполняли до вхождения в денежный оборот, устанавливая цены на товары.

Благодаря потоку денег как в наличной, так и в безналичной формах денежного оборота как общего значения всех платежей, которые опосредуют движение стоимости в денежной форме между различными агентами (финансовыми и нефинансовыми) во внутреннем и внешнем обороте страны за какой-то определенный промежуток времени – обеспечивается реализация валового продукта, а также источники использования национального дохода, и все последующие пере распределительные процессы в экономике.

Главными составляющими денежного оборота выступают: налично-денежный и безналичный обороты. Рассмотрим более подробно налично-денежный оборот.

Налично-денежный оборот – движение наличных денег в сфере обращения и выполнение ими двух функций (средства платежа и средства обращения).

Налично-денежный оборот включает движение всей налично-денежной массы за определенный период времени между:

- физическими лицами;
- юридическими лицами;
- населением и юридическими лицами;
- населением и государственными органами;
- юридическими лицами и государственными органами.

Налично-денежное движение осуществляется с помощью различных видов денег: металлических монет, банкнот, других кредитных инструментов (векселей, банковских векселей, чеков, кредитных карточек).

В развитых странах соотношение между наличным и безналичным оборотом очень неравномерное, около 80% приходится на безналичный денежный оборот и всего 20% на наличное денежное обращение, а в некоторых странах это соотношение еще больше. В России это соотношение

составляет около 60 и 40%.

Налично-денежный оборот начинается в расчетно-кассовых центрах Центрального банка РФ. Наличные деньги переводятся из их резервных фондов в оборотные кассы, тем самым они поступают в обращение. Из оборотных касс РКЦ наличные деньги направляются в операционные кассы коммерческих банков.

Часть денег банки могут передавать друг другу на платной основе, но большая часть наличных денег выдается клиентам – юридическим и физическим лицам (либо в кассы предприятий и организаций, либо непосредственно населению).

Часть наличных денег, находящихся в кассах предприятий и организаций, используется для расчетов между ними, но большая часть передается населению в виде различных видов денежных доходов (заработной платы, пенсий и пособий, стипендий, страховых возмещений, выплаты дивидендов, поступлений от продажи ценных бумаг и т.д.).

Население использует наличные деньги для взаиморасчетов, но большая их часть расходуется на выплату налогов, сборов, страховых платежей, квартплаты и коммунальных платежей, погашение ссуд, покупку товаров и оплату различных платных услуг и т.д.

Таким образом, поступление денег осуществляется либо непосредственно в операционные кассы коммерческих банков, либо в кассы предприятий и организаций.

В таблице представлена структура наличной денежной массы в обращении 2010 по 2012 гг. По данным таблицы видно, что с каждым годом все больше увеличивается как сумма налично-денежной массы в обращении разменных монет, так и бумажных денег – банкнот.

Таблица 1 - Структура наличной денежной массы в обращении с 2010 по 2012г.

Показатели	2013	2014	2015	2015 к 2013(%)
Разменные монеты	59,2	68,4	77,7	131,3
Банкноты	7616,2	8246,6	8779,5	115,3

На территории Российской Федерации организацию денежного оборота осуществляет государство в лице центрального банка. Именно на него возложена функция организации наличного денежного обращения и безналичных расчетов. Он устанавливает право вые стандарты и нормы ведения безналичных расчетов, а также регулирует, координирует и

лицензирует расчетные системы. С данной целью Центральный банк периодически издает документ, который называется «Порядок ведения кассовых операций в народном хозяйстве». Последний раз этот документ в России издавался в сентябре 1993 года.

В современном мире деньги являются обязательным элементом хозяйственной жизни. В условиях рыночной экономики деньги осуществляют постоянное движение в сфере обращения, и это связано, прежде всего, с исполнением деньгами функций средства платежа и средства обращения.

Использованные источники:

1. Актуальные проблемы финансового менеджмента в современных условиях экономики Амирхонян А.Н., Арустамян Л.Г., Мовсесян Г.Г., Градинарова Д.Е., Гурнович Т.Г., Калошин А.А., Латышева Л.А., Канавалова И.Н., Лапина Е.Н., Кулешева Л.В., Тесля А.А., Недвижай С.В., Близнякова В.Е., Остапенко Е.А., Паксадзе Т.В., Склярова Ю.М., Скляров И.Ю., Воронин М.А., Воронин А.М., Скрипцова Т.В. и др. Ставрополь, 2012.
2. Ипотечное кредитование как способ решения жилищной проблемы в России Кулешова Л.В., Лапина Е.Н. Политематический сетевой электронный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2012. № 79. С. 540-549
3. Производственный менеджмент в АПК Айдинова А.Т., Банникова Н.В., Белкина Е.Н., Воронин М.А., Германова В.С., Гурнович Т.Г., Ермакова Н. Ю., Казарова А.Я., Криулина Е.Н., Куренная В.В., КУсакина О.Н., Лапина Е.Н., Латышева Л.А., Остапенко Е.А., Сахнюк Т. И., Скляров И.Ю., Склярова Ю.Н., Скрепцова Т.В., Токарева Г.В., Целовальников И.К. и др. Деловые имитационные игры / Ставрополь, 2013.
4. Современные тенденции развития российской банковской системы Васильев М.Г., Лапина Е.Н., в сборнике: Финансово-экономические проблемы региональной экономики Сборник трудов Международной научно-практической конференции «Взаимодействие финансового и реального секторов экономики» по материалам научного семинара преподавателей и магистрантов. 2013. С. 86-93.
5. Официальный сайт Центрального банка, [Электронный ресурс] // Режим доступа:<http://www.cbr.ru/>

*Лапина Е.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансовый менеджмент и банковское дело»
Ставропольский государственный аграрный университет
Босякова Д.И.
студент 2 курса
факультет «Экономика»
Россия, г. Ставрополь*

ВАЛЮТНЫЙ КУРС И ВЛИЯНИЕ ЕГО ДИНАМИКИ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

В статье рассмотрена проблема влияния валютных курсов на экономику страны, дана краткая характеристика валютного курса проанализированы курсы американского доллара и евро по отношению к рублю.

Ключевые слова: валютный рынок, валютный курс, валюта, операции на валютном рынке.

The article considers the problem of the effect of exchange rates on the economy, summarizes the exchange rate of the US dollar are analyzed and the euro against the ruble.

Keywords: foreign exchange market, the exchange rate, the currency, the operations on the currency market.

Глобализация страны в мировое сообщество не может не затронуть финансовый сектор её экономики. Структурные преобразования на валютном рынке, прежде всего, зависят от изменений, происходящих на международной арене. Мировой валютный рынок является одним из самых важнейших рынков мира, с помощью которого ежегодно обмениваются национальные валюты различных государств. Данный рынок не имеет единого средства платежа, поскольку на нём функционируют различные валюты стран мира. Валютный курс – стоимостное соотношение 2-х валют при их обмене или цена денежной единицы, выраженная в денежной единице другой страны. Поэтому валютный курс необходим для оценки иностранных денег и установления валютных соотношений, а также для осуществления операций и расчетов на валютно-финансовом рынке. Валютный курс во многом зависит от ряда факторов, влияющих на него:

1. Темпы инфляции. Как правило, повышение темпа инфляции в стране ведет к понижению курса ее валюты при прочих равных условиях. Данная тенденция приводит к падению покупательной способности денежной единицы и ее обесценению. Темп инфляции в большей степени оказывает влияние на экономику стран, которые широко участвуют в обмене товарами, услугами и капиталами на мировом рынке.

2. Состояние платежного баланса. Прямое влияние на размер валютного курса оказывает платежный баланс. Активный платежный баланс страны обычно свидетельствует о повышении курса национальной валюты в

результате увеличения спроса на нее из-за рубежа. А пассивный платежный баланс говорит о снижении курса национальной валюты на мировом рынке, происходящем из-за уменьшения спроса на неё из-за рубежа. Поэтому от того, насколько интенсивно страна функционирует на мировом рынке, зависит степень воздействия платежного баланса на динамику валютного курса.

3. Национальный доход. Влияние национального дохода на колебание курса национальной валюты, прежде всего, характеризуется изменением спроса на товары и услуги. Так, увеличение предложения товаров и услуг повышает курс валюты, а увеличение внутреннего потребления понижает ее курс.

4. Реальные процентные ставки и доходность ценных бумаг. От динамики величины процентных ставок, прежде всего, зависит международное движение капиталов из одной страны в другую. Также величина процентных ставок во многом определяет деятельность валютных рынков и рынков ссудных капиталов. Поэтому для банков важна разница процентных ставок на национальном и мировом рынках, которая напрямую влияет на величину извлекаемой прибыли.

5. Деятельность валютных рынков и спекулятивные валютные операции. Если происходит падение валютного курса какой-либо страны, то страны стремятся обменивать ее на более стабильную валюту. Данная ситуация способна негативно сказываться на величине национальной валюты, потому что спекулянты стремятся извлечь максимальную выгоду из разницы курса валют.

6. Степень доверия к валюте на национальном и мировом рынках. В зависимости от степени влияния государства на международной арене, от существующей обстановки в стране, от состояния экономики, доверие иностранных государств к национальной валюте страны может быть различным.

7. Использование валюты на мировых рынках и при международных расчетах. Чем экономика страны более развита и стабильна, тем больше степень доверия иностранных государств к ней, а следовательно, это способствует увеличению количества операций на международных рынках, осуществляющихся в ее национальной валюте, что, безусловно, оказывает влияние на спрос и предложение данной валюты.

8. Валютная политика. Степень вмешательства государства в экономику во многом влияет на изменение динамики валютного курса. Значительные колебания происходят тогда, когда валютный курс формируется в результате рыночного механизма. В этой ситуации складывается реальный валютный курс, который отражает состояние макроэкономических показателей и степень доверия к валюте. Чтобы повысить или понизить валютный курс, применяется государственная политика.

На протяжении длительного времени одно из важнейших мест во внешнеторговых валютных операциях занимает американский доллар, который с 1922 г. получил статус резервной валюты. Для России курс доллара США, прежде всего, оказывает влияние на стоимость нефти за рубежом и уровень цен иностранных товаров. Если происходит рост доллара США по отношению к рублю, то цены на нефть на международном рынке падают, а стоимость зарубежных товаров возрастает. Так как Россия является одним из главных сырьевых экспортеров на мировом рынке, то любое изменение цены на нефть отражается на экономическом положении страны: изменения в платежном балансе, в бюджетных поступлениях оказывают влияние на формирование устойчивости национальной валюты и темпы инфляции.

Зависимость РФ от курсов валют также сказывается на эмиссии национальной денежной единицы. Для того чтобы выпустить в обращение новые рубли, государство должно обладать достаточным количеством международных резервов, которые в большей степени выражены иностранными активами. Так в конце 2015 г. сумма международных резервов России была равна 364 708 млн. долл. США, из которых около 85% составляет иностранная валюта, представленная государственными ценными бумагами.

Что касается зависимости курса рубля по отношению к евро, то его влияние на изменение стоимости экспортируемого сырья незначительно, так как цена поставляемых Россией сырьевых товаров выражена в долларах США.

Таблица 1 – Динамика изменения курса доллара США и евро по отношению к российскому рублю

Дата	Доллар США	Евро
на 31.12.2013	32,73	44,97
на 31.12.2014	56,26	68,34
на 31.12.2015	72,88	79,69
2015 в % к 2013	227,7	177,2

Анализируя данные таблицы 1, становится видно, что стоимость евро, выраженная в рублях, всегда дороже, доллара США. На протяжении с 2013 г. по 2015 г. замечены достаточно большие колебания валютных котировок, повлекшие за собой высокий рост валют. Так за 2 года курс доллара по отношению к рублю вырос больше, чем в 2 раза. Необходимо отметить, что прирост евро происходит значительно медленнее, чем доллара США. Такое резкое изменение курса иностранных валют по отношению к российскому рублю вызвано рядом факторов. Во-первых, к ним относят мировой финансовый кризис, который оказал влияние на экономику почти всех стран. Во-вторых, на валютный курс оказывает влияние политическая ситуация в

стране, а также установления различных санкций. В-третьих, достаточно сильное воздействие оказывает постоянное изменение цены на нефть на мировом рынке.

Таким образом, валютный курс имеет огромное влияние на развитие экономики страны, поскольку изменения в платежном балансе страны, а также размер государственного бюджета напрямую связаны с динамикой курса национальной валюты. Одной из важнейших проблем в настоящее время для экономики страны является формирование устойчивости национальной валюты и достижение минимального колебания валютного курса России. Поэтому в сложившейся ситуации необходимым направлением валютной политики РФ выступает разработка мероприятий, направленных на приспособления государства к существующим экономическим и политическим противоречиям на мировой арене, и ориентируемых на повышения устойчивости и независимости страны от влияния других государств.

Использованные источники:

1. Актуальные проблемы финансового менеджмента в современных условиях экономики Амирхонян А.Н., Арустамян Л.Г., Мовсесян Г.Г., Градинарова Д.Е., Гурнович Т.Г., Калошин А.А., Латышева Л.А., Канавалова И.Н., Лапина Е.Н., Кулешева Л.В., Тесля А.А., Недвижай С.В., Близнякова В.Е., Остапенко Е.А., Паксадзе Т.В., Склярова Ю.М., Скляров И.Ю., Воронин М.А., Воронин А.М., Скрипцова Т.В. и др. Ставрополь, 2012.
2. Ипотечное кредитование как способ решения жилищной проблемы в России Кулешова Л.В., Лапина Е.Н. Политематический сетевой электронный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2012. № 79. С. 540-549
3. Производственный менеджмент в АПК Айдинова А.Т., Банникова Н.В., Белкина Е.Н., Воронин М.А., Германова В.С., Гурнович Т.Г., Ермакова Н. Ю., Казарова А.Я., Криулина Е.Н., Куренная В.В., КУсакина О.Н., Лапина Е.Н., Латышева Л.А., Остапенко Е.А., Сахнюк Т. И., Скляров И.Ю., Склярова Ю.Н., Скрепцова Т.В., Токарева Г.В., Целовальников И.К. и др. Деловые имитационные игры / Ставрополь, 2013.
4. Современные тенденции развития российской банковской системы Васильев М.Г., Лапина Е.Н., в сборнике: Финансово-экономические проблемы региональной экономики Сборник трудов Международной научно-практической конференции «Взаимодействие финансового и реального секторов экономики» по материалам научного семинара преподавателей и магистрантов. 2013. С. 86-93.
5. Официальный сайт Центрального банка, [Электронный ресурс] // Режим доступа:<http://www.cbr.ru/>

*Лапишов М.С.
студент 3 курса
экономический факультет
Навасардяна А.А.
доцент
кафедра «Бухгалтерский учет»
Хамзина О.И.
доцент
кафедра «Бухгалтерский учет»
ФГБОУ ВО Ульяновская ГСХА
Россия, г. Ульяновск*

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АУДИТ: ПРОБЛЕМЫ, ВОПРОСЫ, РЕШЕНИЯ

Статья посвящена изучению экологического аудита, необходимость которого проявляется особенно в последнее время ввиду широкого распространения факторов загрязнения окружающей среды.

Ключевые слова: экологический аудит, экологическая безопасность, рациональное природопользование, Государственный контроль, предприятия.

*M. S. Lapshov, 3rd year student of economic
faculty of the Ulyanovsk state agricultural Academy.
Navasardyan A.A., associate Professor of Department "Accounting"
Ulyanovsk state agricultural Academy.
Khamzina O.I. associate Professor of Department "Accounting"
Ulyanovsk state agricultural Academy.
Ulyanovsk, Russia .*

ENVIRONMENTAL AUDIT: CHALLENGES, ISSUES, SOLUTIONS.

The article is devoted to the study of the environmental audit, the need for which is evident especially in recent years because of the widespread factors of environmental pollution.

Key words: environmental audit, environmental safety, environmental management, State control of the enterprise.

Из всего многообразия направлений государственной стратегии развития России стоит выделить относительно недавно сформировавшееся, но от того не менее важное – применение экологического аудита. Экоаудит столь важен, потому что направлен на сохранение благоприятного состояния окружающей среды, что в свою очередь приносит не только эстетическое удовольствие гражданам, но и прибыль стране, ведь если природные ресурсы использовать правильно, то и хватит их на более долгий срок. Столь большое внимание именно к экологическому аудиту связано с необходимостью введения в России системы норм международной экологической безопасности, ведь проблема окружающей среды стала актуальна особенно сейчас.

Если изучить мировой опыт применения экоаудита по всему миру, то

можно увидеть устойчивую тенденцию применения государствами экологических аудиторских проверок для оценки предприятий и хозяйственных субъектов с точки зрения их воздействия на природу, а также для принятия своевременных мер на различных уровнях управления.

Экологический аудит зародился на рубеже 1970-80-х годов. В частности в ЕЭС директива об экологическом аудировании была принята в 1982 году, в 1984 году национальное агентство по охране окружающей среды США разработало концепцию экологического аудирования федеральных агентств. В России же экологический аудит применяется с 1993 года. В 1998 году был принят ряд правовых актов Госкомэкологии в области экологического аудита.

Рассмотрим нормативно-правовые основы, регулирующие экологический аудит в России на федеральном уровне:

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» №307-ФЗ от 30.12.2008 г. (в редакции от 01.12.2014г.)

2. Федеральный закон от 10.01.2002 №7-ФЗ «Об охране окружающей среды» (в редакции от 28.11.2015г.)

3. Федеральный закон от 04.05.1999 №96-ФЗ «Об охране атмосферного воздуха» (в редакции от 13.07.2015г.)

4. Указ Президента РФ № 511 от 15.03.2000 г. «О классификаторе правовых актов» (предусматривает экоаудит как вид деятельности.)

5. Госстандартом России приняты стандарты серии ГОСТ Р ИСО 14000 по формированию системы экологического аудита.

Федеральный закон от 10.01.2002 № 7-ФЗ (ред. от 28.11.2015) "Об охране окружающей среды" определяет экологический аудит как независимую, комплексную, документированную оценку соблюдения субъектом хозяйственной и иной деятельности требований, в том числе нормативов и нормативных документов, в области охраны окружающей среды, требований международных стандартов и подготовку рекомендаций по улучшению такой деятельности. Однако содержание экологического аудита не сводится лишь к проверке отчетности и нормативных актов, оно шире.

Какие же задачи ставит перед собой экологический аудит?

1) Получение достоверной информации о деятельности предприятий и иных хозяйственных субъектов в области использования природных ресурсов и охраны окружающей среды, повышение их конкурентоспособности и эффективности за счет внедрения экологически чистых передовых технологий и экологической маркировки.

2) Содействие предприятиям в регулировании своей экологической политики путем формирования приоритетных задач, которые следует реализовать в первую очередь.

3) Снижение финансового риска хозяйственных субъектов и предприятий.

4) Применение и контроль за соблюдением международных экологических норм, принципов и правил.

5) Подготовка и привлечение специалистов по экологическому аудиту.

6) Укрепление доверия общественности, правительства и акционеров к предприятиям. Таким образом, самоконтроль главенствует над государственным контролем, что способствует распространению экологического аудита.

Чтобы выявить содержание и место экологического аудита в сфере экологического права, необходимо понять, применительно к какой экологически значимой деятельности он проводится.

Ниже выделим основные направления экологического аудита:

1) Определение соответствия предприятия или хозяйственного субъекта природоохранным нормам.

2) Исследование экологической безопасности используемого на производстве сырья, технологий и оборудования.

3) Изучение и оценка масштабов загрязнения окружающей среды, а также экономический ущерб, который понесет государство.

4) Оценка соответствия отходов нормам загрязнения.

5) Изучение рациональности использования природных ресурсов на определенной территории.

6) Оценка экологического риска в результате аварий на производстве и стихийных природных бедствий.

7) Выявление экологических проблем в регионах и в целом по стране, а также разработка мероприятий по их решению.

8) Проверка принимаемых нормативно-правовых актов на предмет соответствия экологическим нормам.

Содержание экологического аудита:



Аудиторская проверка может быть обязательной или инициативной.

Обязательный экологический аудит проводится в следующих случаях:

- 1) Исполнение международных обязательств по охране окружающей среды.
- 2) Поручение государственных органов.
- 3) Изучение возможного экологического воздействия при приватизации государственных и муниципальных предприятий.
- 4) Реализация процедуры банкротства предприятия или хозяйственного субъекта.
- 5) Обоснование инвестиционных проектов, если это предусмотрено в условиях инвестирования и т.д.

Добровольный экологический аудит может проводиться по инициативе собственника предприятия, оказывающего воздействие на окружающую среду в следующих случаях:

- 1) Изменение собственника объекта.
- 2) Передача объекта в аренду, в залог.
- 3) Необходимость модернизации производственного или технологического процесса и т.д.

В процедуре экологического аудита можно выделить три этапа:



1) Проведение подготовительных мероприятий: определение объектов, которые стоит рассмотреть в первую очередь на основе оценок экологических рисков; разработка графиков проведения аудита; составление плана мероприятий по экологическому аудиту.

2) Непосредственное проведение аудита, опрос руководства и сотрудников, работа с документами, визуальное и инструментальное

исследование объекта, лабораторный анализ.

3) Подготовка отчета по экологическому аудиту. Выявление соответствия (несоответствия) экологических характеристик объекта национальным стандартам и международным нормам. В заключительной части отчета даются рекомендации предприятию по исправлению имеющихся нарушений и улучшению экологических характеристик. Реализация результатов экологического аудита: доведение результатов аудита до руководства предприятия, сотрудников, государственных органов, акционеров и общественности.

Таким образом, одним из организационно-правовых механизмов, позволяющих осуществлять требуемую оценку деятельности предприятия, является экологический аудит. Но пока в настоящее время экологическое аудирование и экологическая сертификация, активно реализуемые в развитых странах, в Российской Федерации находятся на начальных этапах своего развития. Хотя, как видим, экологический аудит – новое и перспективное направление в экологической деятельности и потребность в нем очевидна.

Использованные источники:

1. Богданова Е.В. Проблемы применения международных стандартов аудита в российской экономике / Е.В. Богданова, А.А. Навасардян // Бухгалтерский учет, анализ, аудит и налогообложение: проблемы и перспективы. II Всероссийская научно-практическая конференция. Пенза, 2014. – С. 9-12.
2. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности.»
3. www.jurkom74.ru
4. www.ecology-education.ru

*Ларионова К.А.
студент 4 курса*

кредитно – экономический факультет

Шепелин Г.И.

научный руководитель

Финансовый Университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

УСЛОВИЯ И ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ, РАЗМЕЩЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СТРАХОВЫХ РЕЗЕРВОВ

Аннотация: Каждый знает, что страхование сегодня является неотъемлемой частью современной экономики. Смело можно заявить, что оно решает ряд социальных и финансовых проблем. Страхование жизни, как одно из развивающихся направлений страхования становится достаточно актуальным, а проявляется это в преодолении недостаточности системы государственного социального обеспечения, с другой стороны находит проявление в увеличении личных доходов. Еще одним преимуществом можно обозначить - предоставление гарантий на

осуществление кредитных и финансовых операций. С целью возможности выполнения страховщиком обязательств, должны создаваться резервы. Таким образом, экономической основой страховые резервы являются гарантией финансовой устойчивости страховщика.

Ключевые слова: страховые резервы, страховщики, договор страхования жизни, стабильность.

Если с понятием “страхование” как механизмом защиты экономических интересов людей, – механизм защиты от повреждения имущества в результате различных обстоятельств, которые несут риск, характера чрезвычайной ситуации скорее знакомы все, то с понятием “страховые резервы” и их формированием и использованием ситуация складывается сложнее.

Деятельность страховой компании основана на создании денежных средств источником являются средства страхователей, поступившие в форме страховых премий, но движение средств страховой компании не ограничивается осуществлением операций по страхованию, усложняется и ее участие в инвестиционном процессе. Состав и структура элементов фонда определяются отраслью и направлением страховой компании, то есть, зависят от видов страховой деятельности, которой она занимается.

Раскрывая экономический смысл страховых резервов становится понятно, что это вовсе не средства страховщиков, а страхователей (застрахованных лиц), и предназначены для осуществления страховых выплат согласно обязательствам по неисполненным или неоконченным на дату договорам страхования.

Основная функция страховых компаний – это выполнение своих обязательств по страховым выплатам. Данная функция коммерческих страховых компаний осуществляется за счет специальных страховых резервов. Из чего и как формируются страховые резервы, зависит от финансовой устойчивости страховщиков. Таким образом, страховые резервы призваны обеспечивать финансовую стабильность страховщиков, гарантируют выплаты и компенсации. Страховые резервы бывают двух видов: страхования жизни и других видов страхования. С помощью нормативных актов устанавливаются и определяются обязательные условия резервирования по страхованию жизни, а также устанавливает обязательные разновидности резервов. Страховые компании также могут применять свои собственные методы расчета резервов, если они не противоречат правилам, определяемым нормативными актами. Формирование резервов по страхованию жизни производится отдельно для каждого договора страхования, при учете данных как от страхователя, так и статистические данные. Важно комплексно и соответствующего резерва по страхованию жизни, что позволит всем участникам договора получить желаемый результат.

Факторы, которые влияют на состав и структура страховых резервов:

структура страхового портфеля, инфляции, развитие перестрахования, инвестиционная деятельность.

структура страховой компании.

Страховые резервы показывают обязательства страховой компании на определенную дату, которая находится в базе для расчета страховых резервов оценки страховщика отложенных дел. Размер страховых резервов может увеличиваться только в той степени, в которой происходит увеличение ответственности страховщика в рамках контрактов.

Как часть механизма страхования, страховые резервы-это инструмент раскладки ущерба. Следовательно, специальные положения страховой компании в формировании страховой системы в качестве отправной точки может быть фактором для состава портфеля видов страхования с различными типами распределения риска во времени. В этом случае, страхование резервов является системой страховых фондов, метод формирования и использования которых определяет вид риска.

Страховые резервы страховщика обеспечивают стабильность страхования, гарантию выплат и возмещений. Характер движения финансовых ресурсов в страховании ведет к тому, что в распоряжении страховщика в течение некоторого времени появляются временно свободные деньги, которые могут быть инвестированы для получения дополнительного дохода. Инвестиции страховой компании в качестве временно свободных денежных средств должно достаточно жестко регулироваться государством, поскольку страхователи объективно лишены возможности контролировать, насколько умело страховая компания распорядится этими средствами и не ставит ли она под угрозу выполнение обязательств по договорам страхования.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (часть вторая), где дается характеристика страховых резервов, создаваемых страховыми организациями, регламентируется порядок ведения ими учета и составления отчетности;
2. Кутуков В.Б. Страховые резервы – реальность и воздушные замки // Страховое дело. – 2012. - № 4. – С. 3-6.
3. Правила формирования страховых резервов по страхованию иному, чем страхование жизни (утв. Приказом Минфина РФ от 11 июня 2002 г. № 51н (в ред. Приказов Минфина РФ от 23.06.2003 № 54н, от 14.01.2005 № 2н)).
4. Янгин А.А. Оптимизация размещения страховых резервов и собственных средств страховой компании // Страховое дело. – 2010. - № 3. – С. 41-46.
5. http://www.rgs.ru/media/about/official_record/information/OOO/year_report/OOO%20RGS%20year%20report%202014.pdf

Левская И.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Бухгалтерский учет и финансы»

Камчатский государственный технический университет

Россия, г. Петропавловск-Камчатский

КРЕДИТОВАНИЕ И АМОТИЗАЦИЯ – РАЗНЫЕ ИСТОЧНИКИ ОДНОЙ ИНВЕСТИЦИИ

В статье обосновывается предложение об изменении порядка формирования затрат при использовании кредитных ресурсов на приобретение основных средств и внесения изменений в соответствующие нормативные акты.

Ключевые слова: инвестиции в основной капитал, амортизация, банковский кредит

Levskaya I.V., candidate of economic sciences,

docent of department "bookkeeping calculation and finances"

Kamchatka state technical university

Russia, g.Petropavlovsk- Kamchatsky

CREDITING AND AMORTIZATION – THE DIFFERENT SOURCES OF ONE INVESTMENT

In the article the proposal about a change in the order of the formation of the expenditures with the use of credit resources for the acquisition of basic means and introduction of changes in the appropriate normative reports is based.

Key words: fixed asset formation, amortization, the bank credit

Банковское кредитование является одной из важнейших и часто используемых форм финансирования инвестиций в обновление основного капитала в большинстве стран. Банковский кредит в соответствии с прогнозом социально-экономического развития должен стать действенным инструментом повышения инвестиционной активности и для российских предприятий. Однако в структуре источников инвестиций в основной капитал отечественных предприятий доля банковского кредита составляет не более 10% в общей стоимости привлеченных источников, начиная с 2000 года, и по сей день [1].

Высокий банковский процент является основным фактором, ограничивающим использование банковского кредита как источника инвестиций. А в условиях повышения ключевой ставки Банка России для некоторых предприятий этот источник становится вовсе недоступным.

Государство содействует решению этой проблемы, используя различные финансовые механизмы: государственные гарантии, субсидирование процентных ставок, фондирование и другие способы. Но вопрос о доступности этих механизмов для отдельных хозяйствующих субъектов, особенно в отдаленных регионах, является открытым.

Реально вопрос повышения доступности кредита и снижения его

стоимости при инвестировании обновления технической базы производителей государство могло бы решить, внося коррективы в отдельные нормативные акты. Речь идет о методике бухгалтерского и налогового учета затрат, связанных с приобретением основных средств за счет заемных источников.

Для предприятия кредит представляет собой затраты, связанные с приобретением основных средств и необходимых для выпуска продукции. Поэтому платежи по кредиту должны включаться в состав затрат.

Действующим законодательством кредит не рассматривается как затраты. В соответствии с Налоговым кодексом РФ и положением по бухгалтерскому учету в себестоимость продукции включаются только проценты за пользование кредитом, а основная сумма долга в состав затрат не включается. Так, п. 23 ПБУ 15/01 предусмотрено, что затраты по полученным займам и кредитам, непосредственно относящиеся к приобретению и (или) строительству инвестиционного актива, должны включаться в стоимость этого актива и погашаться посредством начисления амортизации. Амортизация при этом начисляется в общем порядке [2]. То есть происходит следующее: реально основная сумма долга выплачивается из чистой прибыли, но при этом и амортизация начисляется, которая как бы компенсирует затраченные средства.

В целях налогового учета проценты за пользование кредитом включаются в состав затрат и исключаются из налогооблагаемой прибыли. Существенным шагом в налоговом учете является то, что предельная величина процентов, включаемых в состав затрат, привязаны к ключевой ставке, а не к ставке рефинансирования Банка России, как это было до 2015 года [3]. Теперь у предприятий, инвестирующих средства в основной капитал, есть возможность полностью включить проценты в состав расходов. Это можно рассматривать как реальную инвестиционную льготу.

В практике банковского кредитования основного капитала, как правило, срок кредитования меньше срока службы основного средства. Предположим, в ситуации, когда срок полезного использования составляет 5 лет, а срок кредитования 3 года, происходит следующее: кредит погашается за 3 года использования основных средств, то есть возврат инвестиций уже осуществлен. Но амортизация продолжает начисляться еще в течение двух лет, дублируя возврат инвестиций. Получается, что одни и те же инвестиции в разные сроки возвращаются на разные уровни формирования источников этих инвестиций. Автор уже затрагивал этот вопрос в предыдущих статьях. Такая методика формирования затрат нерациональна. По своей сути кредит для предприятия - это воспроизведенные затраты, которые нужно возмещать, включая в себестоимость, аналогично включению амортизации в состав затрат. [4]

В целом, действующий порядок учета затрат по кредитам на приобретение основных средств можно назвать абсурдным. Во-первых, одна

и та же сумма инвестиций финансируется за счет двух источников одновременно – за счет кредита и за счет амортизации. Во-вторых, амортизационные отчисления, включаемые в состав затрат, выступают источником погашения основной суммы долга по кредиту, и вовсе не формируют амортизационный фонд, предназначенный для обновления основных средств. Таким образом, теряется экономическое назначение амортизационных отчислений, то есть направленность на восстановление стоимости основных фондов.

Рассмотрим пример. Оборудование стоимостью 100 млн.руб. и сроком полезного использования 5 лет приобретено за счет банковского кредита сроком 3 года. Схема погашения основного долга и равномерного начисления амортизации представлена в таблице.

Таблица 1 – Погашение основного долга по кредиту (без учета процентов) и начисление амортизации линейным методом

год	Погашение основного долга по кредиту	Общая сумма погашенного долга	Годовая сумма амортизационных отчислений	Накопленный амортизационный фонд
1	33,33	33,33	20	20
2	33,33	66,66	20	40
3	33,33	100	20	60
4	-	-	20	80
5	-	-	20	100

Как видно из данных таблицы, к концу третьего года 100 млн.руб. уже возвращены банку, тогда как возмещенные в виде амортизации затраты на покупку оборудования составили лишь 60 млн.руб. Оставшиеся 40 млн.руб. будут возмещаться еще два года.

Теперь сопоставим платежи по кредиту и суммы начисленной амортизации при использовании нелинейного метода. Оборудование сроком полезного использования 5 лет попадает в третью амортизационную группу, поэтому основной норме амортизации будет применяться коэффициент 5,6. Такой повышающий коэффициент позволит значительно ускорить возмещение стоимости основных средств за счет амортизации (табл.2)

Таблица 2 – Погашение основного долга по кредиту (без учета процентов) и начисление амортизации нелинейным методом

год	Погашение основного долга по кредиту	Общая сумма погашенного долга	Годовая сумма амортизационных отчислений	Накопленный амортизационный фонд
1	33,33	33,33	65965	65965
2	33,33	66,66	23532	89497
3	33,33	100	7262	96759
4	-	-	2241	99000
5	-	-	1000	100000

Из таблицы видно, что к концу третьего года амортизационный фонд

почти соответствует общей сумме погашенного основного долга по кредиту. Если бы платежи по кредиту полностью включались в состав затрат, то это соответствовало бы процессу ускоренной амортизации. При этом амортизация уже не нужна.

Предлагаемый способ учета затрат при использовании кредита на приобретение основных средств позволил бы:

- во-первых, дать возможность предприятиям возмещать затраты по кредиту в соответствии с графиком кредитных платежей;

- во-вторых, упростить бухгалтерский и налоговый учет - нужно будет отражать в учете только операции по погашению кредитных платежей;

- в-третьих, процесс формирования затрат будет соответствовать реальным денежным потокам.

Отсюда следует, что для предприятия, выплачивающего долгосрочные кредиты на воспроизводство основных фондов, не требуется начислять амортизацию, как того требует действующий порядок включения расходов в состав затрат. Ведь кредиты фактически формируют реальные издержки предприятия по воспроизводству основных фондов по аналогии с ускоренной амортизацией. [4]

Такая методика учета затрат на воспроизводство основного капитала является более эффективной, чем действующая в настоящее время. И чем больше разница между сроком кредитования и сроком службы основного средства, тем более ощутимы преимущества предложенной методики, поскольку в случае несовпадения срока погашения кредита и срока полезного использования актива схема начисления амортизации не меняется.

Целевое использование кредитных средств в случае вопросов со стороны налоговых органов подтвердить достаточно просто: необходимо наличие кредитного договора, справки банка, подтверждающей выплаты основного долга и процентов по кредиту, и расчетно-платежных документов, подтверждающих приобретение (строительство) объектов основных средств.

Также предлагается дать возможность предприятиям полностью включать проценты по кредиту в состав расходов.

Вряд ли бюджетная система оскудеет, если государство даст возможность предприятиям полностью возместить инвестиционные затраты, включая всю сумму процентов по кредиту в состав расходов. Скорее наоборот, это будет способствовать расширению объемов кредитования и росту инвестиций. А это в свою очередь должно привести к росту налоговых поступлений как с банковской прибыли, так и с прибыли производителей.

Можно рассматривать это как инвестиционную льготу, которая действительно нужна. Ведь именно сейчас, в условиях политики импортозамещения, рост внутреннего производства невозможен без обновления и развития собственной производственной базы.

Использованные источники:

1. www.gks.ru – Официальный сайт Федеральной службы статистики
2. ПБУ Положение по бухгалтерскому учету 15/01 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» от 02.08.2001 г. №60н
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть вторая) N 117-ФЗ от 05.08.2000г., гл. 25
4. Шаина, И.В. Формирование механизма управления воспроизводством основных фондов / И.В. Шаина // Российское предпринимательство. – 2008. – № 6. – С. 113–117

*Левченко В. Ф.
студент 3 курса
кафедра «Финансы и кредит»
экономический факультет
ФГАУО ВО «Южный федеральный университет»
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ.

Аннотация

В статье рассматриваются особенности корпоративного управления, сложившиеся в России за последние годы, выявляются проблемы, существующие в большинстве российских компаний, связанные с низким качеством корпоративного управления и анализируются положительные тенденции в данной сфере.

Ключевые слова:

Корпоративное управление, Совет Директоров, топ-менеджмент, миноритарные акционеры, практика дивидендных выплат, модель корпоративного управления, независимые директора.

Сегодня российские компании находятся на таком этапе развития, что недостаточное внимание к вопросам формирования и развития корпоративного управления может обернуться резким ослаблением их позиций на рынке, снижением стоимости компании, ослаблением курса акций и т.д.

С каждым годом количество инвесторов, которые готовы платить больше за акции хорошо управляемых компаний, придерживающихся стандартов наилучшей практики в организации Совета Директоров, прозрачности отчетности и уважающих права инвесторов, увеличивается. Поэтому проблема повышения качества корпоративного управления чрезвычайно актуально сегодня.

Как известно, существует четыре модели корпоративного управления: Англо-американская, Германская, Японская и Семейная. Однако российская модель корпоративного управления не соответствует ни одной из указанных и находится на стадии формирования.

К основным особенностям российской модели корпоративного управления относится:

- *Высокий уровень концентрации собственности и контроля.*

По данным, представленным Национальной Ассоциацией Участников Фондового Рынка (НАУФОР), подавляющее большинство Акционерных обществ принадлежит одному собственнику или небольшой группе консолидированных собственников. Кроме того, эти группы контролируют более чем 75% акций, принадлежащих им компаниям, т.е. фактически собственник может управлять практически всеми процессами, которые происходят в компании;

- «Лидирующая роль в управлении компаниями у мажоритарных акционеров, к числу которых нередко принадлежит само государство»⁵⁷.

- *Повышение роли независимых директоров*, особенно в компаниях с государственным участием. Эта тенденция говорит о том, что изменяется модель корпоративного управления, которую использует государство в отношении подконтрольных компаний.

К основным проблемам корпоративного управления в российских компаниях относится:

- *Несовершенство российского корпоративного законодательства.*

В 2002 году был разработан и принят «Кодекс корпоративного поведения». Однако, несмотря на его внедрение в ряде российских предприятий (ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», ОАО «Сибирьнефть» и др.), ожидаемого результата данный Кодекс не принес, поскольку его положения носили рекомендательный характер, и как следствие, содержание разработанного документа фактически отражало Устав общества, т.е. российские компании ориентировали «Кодекс корпоративного поведения» на собственные нужды.

Однако за последние пять лет изменились представления о роли корпоративного управления для бизнеса. Доказательством этому служит принятие Центральным Банком России в феврале 2014 года «Кодекса корпоративного управления».

Принятие данного Кодекса означает повышение прозрачности бизнеса и, как следствие, возрастание доверия друг к другу у крупнейших потенциальных партнеров как российских, так и международных.

- *Нехватка квалифицированного топ-менеджмента.*

В последние годы в России наблюдается острая нехватка грамотного топ-менеджмента, которая вынуждает российские компании прибегать к услугам иностранных управленцев. Пример - возвращение грузового гиганта ГАЗ с приходом в 2009 году шведского управляющего Бу

⁵⁷ Экспертно-аналитический доклад «Практики корпоративного управления в России: определение границ национальной модели», 2011 год.

URL: <https://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents> (дата обращения 15.11.2015)

Андерссона.

- *Низкая эффективность деятельности Совета Директоров.*

До недавнего времени Совет Директоров рассматривался не как орган решения вопросов стратегии и тактики, а как некоторое неформальное собрание, эффективность которого была чрезвычайно низкая.

Сегодня представления о Совете Директоров кардинально изменились. Для повышения эффективности работы Совета Директоров, в «Кодексе корпоративного управления» закреплено, что независимые директора должны составлять 1/3 от общего Совета Директоров.

Таким образом, независимый директор выступает неким инструментом повышения доверия к компании и является квалифицированным консультантом для топ - менеджеров корпорации.

- *Непрозрачность бизнеса российских компаний.*

Как показывает практика, повышать прозрачность бизнеса невыгодно в нашей стране в связи с высоким уровнем преступности.

В России существуют прецеденты лишения права собственности акционеров компании на принадлежащие им акции при участии коррумпированных судов, чиновник и т.д. Пример - судебное разбирательство между Российским химическим холдингом «ФосАгро» и его бывшим сотрудником, который обратился в суд с иском о незаконном лишении возможности владения и права собственности в отношении акций данной компании.

- *Ущемление прав миноритарных акционеров.*

Во-первых, ущемление касается распределения прибыли по «внедивидендным каналам», в результате чего прибыль получают доминирующие собственники, ущемляя интересы миноритарных акционеров. Во-вторых, ущемление отражается в отказе компаний предоставлять информацию, запрашиваемую миноритариями.

Примерами ущемления прав могут служить:

- Судебный процесс между ОАО «АК Транснефть» и представителем её миноритарных акционеров.

- Предложение Центрального Банка России о лишении права миноритарных акционеров запрашивать дополнительную информацию у эмитента.

Существует также положительные примеры взаимодействия крупных корпораций с миноритарными акционерами.

- ПАО «ВТБ» разработало приложение на базе IOS и Android, ориентированное на частных инвесторов, в котором будут освещаться новости, связанные с деятельностью компании.

- *Практика дивидендных выплат.*

Известно, что эффективно разработанная дивидендная политика - важнейший атрибут успешной деятельности компании, гарант устойчивости системы корпоративного управления как важной части финансового

менеджмента.

Однако в практике компаний России наблюдается тенденция низкой дивидендной доходности по сравнению с зарубежными компаниями.

Подводя итоги, можно сказать, что, несмотря на наличие проблем, в современной практике корпоративного управления наблюдаются положительные сдвиги как в совершенствовании законодательной базы, повышении роли независимых директоров, защите прав миноритарных акционеров, так и в разработке многих теоретических и практических работ, связанных с развитием корпоративного управления в России.

Использованные источники:

1. Письмо Банка России от 10 апреля 2014 г. N 06-52/2463 "О Кодексе корпоративного управления" <http://www.consultant.ru/>
2. Е. Завьялова «Корпоративное управление на российском материале»// Международные процессы. – 2012. № 28 с. 117-122
3. Л. Тихонович «Лидеры корпоративной благотворительности: стабильность и прогресс, ноябрь 2011 год <http://philanthropy.ru/news/2014/11/24/18999/#.VlnWS3bhD>
4. «Исследование практики корпоративного управления в госкомпаниях: сравнительный анализ по итогам 2008 – 2013 гг». <http://rid.ru/wp-content/uploads/2015/11>

Леницына Ю.В.

студент

факультет «Учет и аудит»

Поленова С.Н., д.э.н.

*научный руководитель, доцент
кафедры «Бухгалтерский учет»*

*ФГОБУВО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»*

Финуниверситет, Financial University

Россия, г. Москва

АУТСОРСИНГ В БУХГАЛТЕРСКОМ ДЕЛЕ

Аннотация

В условиях обостренной конкуренции организации вынуждены максимально повышать эффективность бизнеса. Достигается это с помощью грамотной организации бизнес-процессов - как «ядра» хозяйствования и его функциональной составляющей – бухгалтерского учета. Руководители организаций сталкиваются с выбором: нанять специалистов-бухгалтеров в штат или заключить договор с аутсорсинговой компанией, оказывающей услуги по ведению бухгалтерского учета).

Ключевые слова: *бизнес-процесс, бухгалтерский учет, аутсорсинг бухгалтерских услуг.*

Дилемма организации собственной бухгалтерской службы или

пользование аутсорсингом в бухгалтерском учете зиждется на нескольких факторах, основные из которых – аргументированная необходимость и финансовая возможность компании.

Спрос на рынке бухгалтерских услуг на условиях аутсорсинга обеспечивают как компании-стартапы, так и развитые компании. Рассматривая бизнес в призме стартапа можно отметить, что, как правило, руководители не знакомы с тонкостями бухгалтерского дела, им трудно в сжатые сроки организовать и оптимизировать систему ведения бухгалтерского учета. Поэтому многие задумываются о заключении договора с аутсорсинговой компанией.

В случае, когда уже утвердившаяся на рынке организация сталкивается с необходимостью приема на работу нового бухгалтера или дополнительного специалиста, вопрос о получении бухгалтерских услуг от аутсорсинговой компании также актуален. Это объяснимо в виду того, что компании стремятся максимизировать полезность от процедуры найма высококвалифицированных специалистов, что означает минимизацию затраченных ресурсов.

Однако за всеми плюсами аутсорсинга бухгалтерского учета кроется его дороговизна. И прежде чем принять решение, руководство должно определиться – будет ли это выгодно для компании.

В отечественной практике процесс оказания услуг аутсорсинга регламентируется теми нормами ГК РФ, которым соответствует фактическое содержание взаимоотношений между заказчиком и исполнителем. Во многих случаях оказание услуг аутсорсинга регулируется нормами главы 39 «Возмездное оказание услуг» ГК РФ. По договору возмездного оказания услуг исполнитель обязуется по заданию заказчика оказать услуги или осуществлять определенную деятельность, а заказчик обязуется оплатить эти услуги. В некоторых случаях могут быть заключены договоры о техническом или абонентском обслуживании заказчика.

Бухгалтерский аутсорсинг, как правило, включает услуги от полного ведения бухгалтерского учета в организациях по российским или зарубежным стандартам до информационно-консультационной поддержки деятельности бухгалтерских служб и тестирования специалистов.

Несмотря на широкий перечень предоставления услуг, которые могут облегчить ведение учета в организации, существуют и недостатки этого варианта. Во-первых, существует риск утечки информации, составляющей коммерческую тайну. Поэтому руководители многих компаний с недоверием относятся к аутсорсинговым организациям. Однако данная проблема решается тщательным подбором предприятия, оказывающего соответствующие услуги, на основе сложившейся репутации, а также, детальной проработкой договора на оказание услуг с указанием прав и обязанностей сторон.

Во-вторых, существует проблема, связанная с сохранностью

документов при обмене и транспортировке.

Третья проблема состоит в необходимости проведения аудиторских проверок для оценки качества ведения бухгалтерского учета с использованием аутсорсинга.

Кроме того, выделяется и такая проблема, как банкротство компании, которая оказывает аутсорсинг бухгалтерского дела. Результатом этого может стать потеря части документов, работа по поиску нового партнера или организации бухгалтерии внутреннего как структурного подразделения.

В период экономической нестабильности аутсорсинг, как инструмент управления достаточно актуален для многих организаций. Этот инструмент позволяет руководству сконцентрировать усилия на развитии своего бизнеса, больше внимания уделять поиску новых решений, доверив рутинную работу по ведению бухгалтерского учета специализированной организации.

Аутсорсинг бухгалтерских услуг обладает также рядом преимуществ: экономия на штате сотрудников, их оплате труда, содержании специально оборудованных рабочих мест; перенесение финансовой ответственности на аутсорсера; оперативное реагирование и минимальное время выполнения поставленных задач; независимость, объективность и прозрачность деятельности компании-аутсорсера.

Помимо этого, направление ресурсов на основные виды деятельности позволяет постоянные затраты в персонал, аренду и организацию рабочих мест перевести в переменные затраты на потребляемые услуги, что создает условия для усиления контроля за их рациональным использованием и потреблением.

Таким образом, бухгалтерский аутсорсинг представляется эффективным способом организации деятельности фирмы и, в то же время, является взаимовыгодным соглашением, в результате которого компания-аутсорсер получает прибыль, а заказчик - качественные услуги.

Развитие аутсорсинга в России, как один из эффективных инструментов ведения бизнеса имеет очень хорошие перспективы. Рынок аутсорсинга в мировой экономике оценивается десятками миллиардов долларов ежегодно.

Оценивая два варианта ведения бухгалтерского учета: силами собственной бухгалтерии или использования аутсорсинга, можно сделать вывод, что аутсорсинг имеет ряд существенных преимуществ, описанных выше.

Однако следует учесть, что существуют факторы, которые в некоторых случаях имеют большее значение, чем выгода от сокращения расходов на содержание собственной бухгалтерии. К ним можно отнести индивидуальные особенности деятельности организаций, их отраслевая специфика, которая не позволяет эффективно использовать аутсорсинг бухгалтерского учета и получение оперативной учетной информации для принятия управленческих решений, так как некоторые проблемы решаются

при личном участии главного бухгалтера.

Тем не менее, правильный учет, доверие и чистота хозяйственных отношений, по-прежнему остаются принципиальными условиями эффективного развития экономики. При этом чрезмерное упрощение бухгалтерского учета, нарастание напряженности на фоне злоупотреблений в сфере бухгалтерских услуг приводят к снижению качества учетной информации, тормозят развитие хозяйственных связей, рост экономики. Выбор между качеством, конфиденциальностью учетных данных и простотой учета, экономией на оплате бухгалтерских услуг, остаются в виде альтернатив перед руководителями экономических субъектов.

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. Васильев А. С., Миргородская Т.В. Проблемы и перспективы аутсорсинга бухгалтерского учета в России // МНИЖ . 2015. №1-2 (32). С.19-21.
3. Миславская Н.А., Поленова С.Н. Бухгалтерский учет: учебник. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. 592 с.
4. Панков В. В. Аутсорсинг в бухгалтерском учете / В.В. Панков, С.А. Наумова // Аудит и финансовый анализ. 2009. № 1. С. 5-22.
5. Поленова С.Н. Теория бухгалтерского учета: учебник. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. 464 с.
6. Поленова С.Н. Организация учетно-информационного обеспечения бизнеса: монография. М.: «РУСАЙНС», 2015. 202 с.
7. Севастьянова Е.В. Практические аспекты аутсорсинга бухгалтерского чета // Вестник Томского государственного университета. 2010. №331. С.151-152.

Лунченкова Н.В.

студент

Свинарёва Ю.А.

студент

Институт сферы обслуживания и предпринимательства

(филиал) ДГТУ

Россия, г. Шахты

ЭКОНОМИКА ВПЕЧАТЛЕНИЙ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ СПОСОБ РАСШИРЕНИЯ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ

Аннотация

В статье рассмотрены основные способы расширения клиентской базы при помощи принципиально нового направления «экономика впечатлений». Рассмотрены основные вопросы проблем массового производства.

Ключевые слова

Экономика впечатлений, клиент, обслуживание.

Для любой компании главной задачей является привлечение клиентов.

В этом вопросе важную роль играет качественное обслуживание. В настоящее время в нашей стране качественное обслуживание имеет свои недостатки. А ведь именно по этой части, клиент даёт субъективную оценку фирме и решает для себя будет ли он обращаться в эту компанию ещё раз или нет.

Касаясь вопросов грамотного обслуживания, стоит заметить, что, как правило, ожидания не всегда сходятся с реальностью. Стоит заметить, что не только положительные отзывы посетителей отражаются на репутации, но отрицательные. К сожалению, мы стали забывать о постоянном и надёжном обслуживании на протяжении долгого времени и помним лишь негативные моменты. Компании, которые не отличаются хорошим предоставлением услуг, обычно идут путём наименьшего сопротивления. Для них самый простой способ превратить услугу во впечатление – обслужить клиента настолько скверно, чтобы оно запомнилось ему надолго [1].

Но противоположный принцип тоже верный: предоставление услуги в соответствии с индивидуальными желаниями клиента – это правильный способ формирования благоприятного впечатления. Соответственно, этим все не ограничивается. Скорее, компании нацелены на то, чтобы создать неповторимое для каждого посетителя преимущество, своего рода путь, через который впечатления достигнут покупателя. Предложение представляет именно то, чего хочет потребитель, когда оно:

- особенное, то есть для каждого отдельного потребителя исполнено в особую минуту;

- исключительное по своим параметрам, то есть, воплощена в жизнь в соответствии с предпочтениями каждого отдельного клиента (в случае совпадения у одних и тех же клиентов потребностей возникает желание приобрести одинаковое экономическое предложение);

- единственное в своем роде – именно то, что хочет клиент.

Когда производитель принимает такое важное решение, он делает огромный шаг навстречу клиенту и формирует у него незабываемое впечатление о компании, которые отличается от привычной рутины в процессе купли-продажи, навязываемом потребителю массовыми производителями. Это утверждение с легкостью можно доказать на примере одного недавно открывшегося в Шанхае ресторана Ultraviolet.

С первых шагов основатели Ultraviolet идут против устоявшихся канонов развития ресторана. Клиент не выбирает блюда в меню, клиент не знает точного адреса, клиент вносит задаток перед посещением ресторана, клиент должен заранее согласовать время посещения, клиент не может выбирать тех, кто сидит с ним за одним столом. Нельзя сказать, что множество ресторанов имеют успех, начиная с такой вводной.

Ultraviolet - это удивительный высокотехнологичный шанхайский ресторан-театр на десять мест, в котором свет, звуки и запахи создают уникальное чувственное обрамление для меню из 20 блюд. Прием пищи

превращается здесь в сенсорную симфонию: запах распространяется по технологии французской компании Scentsys на то короткое время, что нужно для обоняния, звук - K-Array-Sennheizer, в котором имеется 56 динамиков и две саунд-системы, проекторы и стробоскопы издают свет и звук, перемены блюд предваряются прикосновениями ветра, тепла, холода. Участвуют в одном ужине десять человек, место за столом стоит от 300 долларов США. Ultraviolet - это незабываемый опыт, цель которого удивить, развлечь, сломать стереотип или просто усилить восприятие вкуса при помощи специально созданной атмосферы. Это пример зарубежных идей рестораторов, который в гонке за клиентами придумывают самые необычные способы привлечения посетителей.

Таким образом, если товар в полной мере удовлетворяет клиента, он преобразуется в услугу. В данной ситуации и товары, и услуги автоматически возрастают по шкале экономических ценностей [2].

В конечном счёте, компания формирует такие предложения, которые большей степени удовлетворяют желания и потребности каждого покупателя, следовательно, становятся самым оптимальным для них, что позволяет и просить за них больше. Компания, которая хочет противостоять уценке товаров и услуг в эпоху становления экономики впечатлений, должны, прежде всего, привести их в соответствие с потребностями покупателей.

Использованные источники:

1. Звездичев Г.Ю. Инновации как фактор повышения конкурентоспособности Российской экономики//Электронный научный журнал «Известия РЭУ им. Плеханова» №1 (19), 2015 [электронный ресурс], URL: http://www.rea.ru/ru/org/managements/izdcentr/Pages/iz_vipusk19.aspx/ (дата обращения 07.11.15).
2. Б. Джозеф Пайн II, Джеймс Х. Гилмор «Экономика впечатлений. Работа – это театр, а каждый бизнес – сцена»: Издательство «Вильямс»; М.; 2005. [электронный ресурс], URL: <http://bookre.org/reader?file=740182> (дата обращения 07.11.15).

Лутфрахманова Д.У.

магистр

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ИСКУССТВО НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы, посвященные искусству владения невербальными средствами общения. Невербальная коммуникация представляется несколькими системами. Знание невербального языка позволяет лучше понять собеседника, предвидеть, как он выскажется, почувствовать необходимость изменений для достижения желаемого результата.

Ключевые слова: невербальное общение, язык, коммуникация, система,

Общение – одна из составляющих нашей жизни. Человек постоянно общается с друзьями, коллегами, членами семьи, любимыми. Главным в общении является не заучивание правил, а владение культурой взаимоотношений, культурой речи, чтобы кратко и точно, выразительно и доходчиво передать собеседнику свою мысль.

Альберт Мейерабиан установил, что передача информации происходит за счёт вербальных средств на 7 %, за счёт интонации на 38 %, и за счёт мимики и жестов – на 55%. Профессор Бердсвилл, проведя аналогичные исследования, также выявил, что в среднем человек говорит словами только в течение 10–11 минут в день, и каждое предложение в среднем звучит не более 2,5 секунд. Таким образом, словесное общение в беседе занимает менее 35 %, а более 65 % информации передаётся с помощью невербальных средств общения. Следовательно, значительная часть «коммуникативного айсберга» лежит под водой, в области невербального общения [1, с.72].

Поэтому для создания целостного представления о процессе общения важно учитывать невербальные способы взаимодействия партнеров, поскольку две трети информации о собеседнике мы получаем, наблюдая за его поведением. Это обусловлено тем, что невербальное общение включает более семисот тысяч *мимических и жестовых движений рук и тела*, что многократно превышает количество слов в нашем родном языке. Более того, «богатейший алфавит» неречевых «слов» говорит об истинном состоянии человека, т.к. имеет рефлекторную природу [2, с.96].

Невербальная коммуникация обычно представляется следующими системами: визуальная, акустическая, тактильная, ольфакторная.

Визуальная система общения включает в себя: жесты, мимику, позы, кожные реакции (покраснение, побледнение), пространственно-временную организацию общения, контакт глазами (визуальный контакт). Эта общая моторика различных частей тела отражает эмоциональные реакции человека, благодаря чему общение приобретает новые нюансы.

Акустическая подразделяется на следующие аспекты: паралингвистическая система (система вокализации, то есть темп голоса, его диапазон, тональность); экстралингвистическая система (включение в речь пауз, а также других средств, как: покашливание, смех, плач).

Тактильная система – прикосновения, пожатие рук, объятия, поцелуи. Ольфакторная система – приятные и неприятные запахи окружающей среды, естественные и искусственные запахи человека [4, с.169].

Знание невербального языка позволяет не только лучше понимать собеседника, но и предвидеть, какую реакцию вызвало услышанное еще до того, как собеседник выскажется, почувствовать необходимость изменений для достижения желаемого результата. Невербальная коммуникация

позволяет показать, что вы понимаете посылаемые другими сигналы и ответы на них; проверять собственные предположения о сигналах, подаваемых другими; подавать сигналы обратной связи.

Пользуясь ежедневно десятками жестов, мы почти не задумываемся об их смысле. Известно, что основные коммуникационные жесты во всем мире не отличаются друг от друга: когда люди счастливы, они улыбаются, когда печальны – хмурятся, когда не знают или не понимают, о чем идет речь – пожимают плечами. Однако нередко одно и то же выразительное движение у разных народов способно иметь и различное значение, и легкомысленное обращение с обычными для нас жестами может привести к неожиданным последствиям [3, с. 54].

Вывод. Учиться понимать язык невербального общения важно по нескольким причинам. Во-первых, словами можно передать только фактические знания, но чтобы выразить чувства, одних слов часто бывает недостаточно. Они передаются на языке невербального общения. Во-вторых, знание этого языка показывает, насколько мы умеем владеть собой. Невербальный язык скажет о том, что люди думают о нас в действительности. Невербальное общение ценно особенно тем, что оно спонтанно и проявляется бессознательно. Поэтому, несмотря на то, что люди взвешивают свои слова и контролируют мимику, часто возможна утечка скрываемых чувств через жесты, интонацию и окраску голоса. То есть, невербальные каналы общения редко поставляют недостоверную информацию, так как они поддаются контролю в меньшей степени, чем словесное общение.

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Язык жестов в деловом общении. /Актуальные вопросы профессиональной коммуникации в государственном и муниципальном управлении. Сборник научных статей научно-практической конференции. – Уфа: БАГСУ, 2010. – С.72 – 76.
2. Игебаева Ф.А. Деловые коммуникации в формировании коммуникативной компетентности современного специалиста агроуниверситета. // Репликация культуры общества в контексте профессионального образования. Книга 2. Коллективная монография. – Георгиевск: Георгиевский технический институт, 2013. – С.78 –113.
3. Кибанов, А. Я. Этика деловых отношений [Текст]: учебник / А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров, В. Г. Коновалова. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 368 с.
4. Кузнецов, И. Н. Деловое общение. Деловой этикет [Текст]: учебное пособие для студентов вузов / И. Н. Кузнецов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.- 431 с.

ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ ДИСКУССИЙ

Аннотация: статья посвящена вопросам организации и ведению деловых дискуссий. В любой дискуссии велика роль ведущего. Исходя из этого, рассмотрены и обоснованы основные этапы их проведения. Также в данной статье приведены принципы, по которым должны проходить дискуссии.

Ключевые слова: дискуссия, общение, культура, организация, оппонент.

Общение – одна из составляющих нашей жизни. Человек постоянно общается с друзьями, коллегами, членами семьи, любимыми. Главным в общении является не заучивание правил, а владение культурой взаимоотношений, культурой речи, чтобы кратко и точно, выразительно и доходчиво передать собеседнику свою мысль. Культура проявляется в том, чтобы жить в согласии с другими людьми, вести беседу, и организовывать совещания, писать личные и деловые письма, слушать и слышать человека, организовывать свою деятельность и отдых [1, с. 5].

Под дискуссией следует понимать обсуждение какого-либо спорного вопроса, исследование проблемы, в котором каждая сторона, оппонируя мнение собеседника, аргументирует свою позицию и претендует на достижение цели [2, с. 154].

Чтобы деловая дискуссия была плодотворной и не превратилась в балаган, председательствующий должен владеть некоторыми знаниями о технике организации и ведения деловых дискуссий. Их организация, несомненно, требует определенных усилий со стороны устроителей и самого председательствующего.

Специалисты выделяют несколько видов дискуссии. Вид дискуссии зависит от цели, которая определяет способы его достижения. Если цель собеседника – поиск истины, то он ведет аподиктическую, то есть достоверную, основанную на формальных законах мышления и правилах вывода дискуссии. Если цель оппонента убедить, склонить собеседника к своему мнению, то он ведет эристическую, то есть основанную на законах диалектики дискуссии. Если цель – победить соперника любым путем, то такую дискуссию называют софистической, то есть основанной на словесных ухищрениях, вводящих собеседника в заблуждение дискуссией [2, с. 154].

Основными этапами дискуссий являются: вступление в контакт; постановка проблемы (что обсуждается, зачем, в какой степени нужно решить проблему, какова цель дискуссии); уточнение предмета общения и

предметных позиций участников; выдвижение альтернативных вариантов; конфронтация участников; обсуждение и оценка альтернатив, поиск элементов сходства; установления согласия через выбор наиболее приемлемого или оптимального решения [3, с. 80].

Для деловой дискуссии очень важен предмет общения и отношения участников к нему. Способность понимать предметные позиции партнеров и свою собственную предметную позицию – необходимое условие успеха делового общения. В дискуссии велика роль ведущего.

Ведущий должен: сформулировать цель и тему дискуссии; установить время дискуссии; заинтересовать участников дискуссии – изложить проблему в виде некоторого противоречия; добиться однозначного понимания проблемы всеми участниками; организовать обмен мнениями; активизировать пассивных участников; собрать максимум предложений по решению обсуждаемой проблемы; не допускать отклонений от темы – тактично останавливать, напоминать о цели дискуссии; уточнять неясные положения; помогать группе прийти к согласованному мнению; четко подвести итог и в конце сформулировать выводы, представить спектр решений, сопоставить цель с полученными результатами [3, с 81].

Также деловому характеру дискуссии способствует использование принципов, которые должны быть положены в основу ее проведения. Принцип децентрической направленности в дискуссии говорит о необходимости анализировать ситуацию или проблему с точки зрения другого человека и интересов дела, а, не исходя только из личных целей. Принцип равной безопасности гласит: не причиняйте психологического ущерба ни одному из участников дискуссии. Принцип адекватности того, что воспринято, тому, что сказано, гласит: не причиняйте ущерба мысли вашего собеседника намеренным или ненамеренным искажением сказанного [2, с. 155].

Вывод. Овладение основными элементами культуры дискуссии позволит быстрее и надежнее добиваться успеха в ходе беседы, при этом, не нарушая этических норм взаимодействия с деловыми партнерами. Необходимо тщательно подготовиться к предстоящему обсуждению, сформировать свое мнение, составить список вопросов, которые вы хотите задать другим и которые могут задать вам, и настроиться на открытое восприятие чужих идей и мыслей. И тогда проблема, из-за которой и началась дискуссия, обязательно будет решена мирным способом.

Использованные источники:

1. Игебаева Ф. А. Межличностное общение и коммуникации [Текст]: практикум / Ф. А. Игебаева. – Уфа: Башкирский ГАУ, 2013. – 144 с.
2. Кибанов А. Я. Этика деловых отношений [Текст]: учебник / А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров, В. Г. Коновалова. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 368 с.
3. Кузнецов И. Н. Деловое общение. Деловой этикет [Текст]: учебное пособие для студентов вузов / И. Н. Кузнецов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. –

*Ляховецкий А. М., к.э.н.
профессор
Генералова К. С.
магистрант
Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар
A.M. Lyakhovetsky es. Sciences Ph.D., professor,
K.S. Generalova, undergraduate .
Kuban State Agrarian University
Russia, Krasnodar*

**ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В
АПК
FACTORS OF INCREASE OF LABOR PRODUCTIVITY IN
AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX.**

В статье рассматриваются: взаимосвязь между уровнем фондовооруженности и уровнем производительности труда работников сельхозорганизаций Северной зоны Краснодарского края, влияние энерговооруженности работников на производительность, а так же понятие интенсификации сельского хозяйства, как фактора повышения энергоэффективности сельскохозяйственного производства и роста производительности труда.

Ключевые слова: фондовооруженность, производительность, энерговооруженность, трудообеспеченность, интенсификация, фактор, производство.

This article discusses: the relationship between the level of assets-and the level of labor productivity of agricultural enterprises of the northern zone of Krasnodar region, the impact on the performance of installed power of workers, as well as the concept of intensification of agriculture as a factor to increase energy efficiency in agricultural production and productivity growth.

Keywords: a capital-labor ratio, performance, installed power, productive work, intensification, factor, production.

Повышение производительности труда имеет важное значение для развития экономики России. Рост производительности труда зависит от ряда факторов к которым относятся обеспеченность основными средствами производства, что создает предпосылки для более эффективного применения рабочей силы и повышения производительности труда.

Решающими факторами роста эффективности труда является внедрение инновационных технологий, обеспечивающих производство конкурентных товаров при минимальных издержках средств и труда на единицу продукции.

В настоящее время в российской практике имеет место недооценка роли производительности труда, по всей экономике и в сельском хозяйстве, в частности. Однако, чтобы добиться роста прибыли и рентабельности а АПК необходимо улучшить использование трудовых ресурсов, повысить производительность на основе интенсификации производства.

Рыночные отношения ставят производительность аграрного труда в зависимость от комплекса факторов имеющих внутренний и внешний характер. Внутренние факторы формируются самим предприятием-это обеспеченность основными средствами, внедрение инноваций, уровень интенсивности производства. К внешним факторам можно отнести конъюнктуру рынка, цены на товары, конкурентоспособность и другие. При прочих равных условиях, чем более мощными являются внутренние факторы, тем выше и стабильнее производительность труда и тем меньшая зависимость от внешних факторов [1].

Одним из факторов производительности труда является обеспеченность основными средствами производства каждого работника основного производства - фондовооруженность работников [2].

Группировка сельхозорганизаций Северной зоны Краснодарского края по уровню фондовооруженности работников показала положительную взаимосвязь между группированным признаком и уровнем производительности труда (таблица 1).

Таблица 1- Группировка сельхозорганизаций по уровню фондовооруженности работников (Северная зона, Краснодарский край, 2014 г)

Группы по уровню фондовооруженности работника, тыс.руб.	Число хозяйств в группе	В среднем по группе фондовооруженность работника, тыс. руб.	Валовая продукция в текущих ценах на 1 работника, тыс.руб.	Валовая прибыль на 1 работника тыс. руб.
До 1000	37	455	1942	37,0
1000-2000	34	1381	2117	48,3
2000-3000	27	2338	2480	58,9
3000-4000	21	3336	2592	52,0
Свыше 4000	17	6820	3060	82,4
В среднем	136	1762	2239	49,2

Так, в первой группе, при средней фондовооруженности 455 тыс. руб., производство валовой продукции на работника составило 1942 тыс. руб.

Повышение фондовооруженности до 1381 тыс. руб., как во второй группе, способствовало росту производительности труда на 9 % относительно первой группы, а валовая прибыль увеличилась на 30,5 %.

Такая же зависимость проявляется в последующих группах при

повышении фондовооруженности рабочей силы. Следует отметить, что более 52 % хозяйств имеют фондовооруженность ниже, чем в среднем по всей совокупности обследуемых хозяйств, что показывает на возможность расширения этого фактора.

Таким образом, процесс обновления основными средствами на более высокопроизводительную систему машин осуществляется непрерывно, но уровень фондовооруженности и его качества различны.

Простое наполнение сельскохозяйственной техникой организации не обеспечит соответствующий рост производительности труда, если эта техника будет более высокопроизводительной, универсальной и трудосберегающей, то в конечном счете это обеспечит рост производительности труда [3].

Другим важным фактом роста производительности труда является насыщение производства энергомощной техникой и оборудованием-энерговооруженность.

Группировка хозяйств по энерговооруженности работников позволила выявить, что с ростом энерговооруженности производительность труда возрастает (таблица 2).

В первой группе энерговооруженность составляет 23 л.с., что в 3,8 раза ниже, чем по всей совокупности анализируемых хозяйств. При анализе второй группы, где энерговооруженность от 70 л.с. до 90 л.с. видно, что производительность труда повышается по сравнению с первой группой на 26,5 %. При росте группировочного признака эта тенденция сохраняется.

Таблица 2- Группировка сельхозорганизаций по уровню энерговооруженности работников. (Северная зона, Краснодарский край, 2014 г.)

Группы по уровню энерговооруженности работников, л.с.	Число хозяйств в группе	В среднем по группе энерговооруженность работника, л.с.	Валовая продукция в текущих ценах на работника, тыс.руб.	Валовая прибыль на работника, тыс.руб.
До 70	13	23	1693	23,6
70-90	30	79	2142	50,1
90-120	14	102	2466	52,4
120-140	10	125	2263	35,7
Свыше 140	69	137	2393	55,7
В среднем	136	88	2239	49,2

В пятой группе энерговооруженность выше на 55,7 %, чем в среднем по всей группировке. Производительность труда в этой группе на 6,9 % выше относительно общей средней, а валовая прибыль на одного работника превышает общую среднюю на 13,1 %. На долю группы хозяйств с самой

высокой энерговооруженностью приходится 50,7 % от общей численности хозяйств в группировке, что свидетельствует о имеющихся резервах увеличения энергообеспеченности организации.

Таким образом имеются широкие резервы повышения производительности труда на основе обновления машинно-тракторного парка, технологического и энергетического оборудования на более энергонасыщенное, универсальное и высокопроизводительное.

Важнейшим фактором повышения энергоэффективности сельскохозяйственного производства и роста производительности труда является его всесторонняя интенсификация. Под интенсификацией сельского хозяйства понимается возрастающее применение труда и средств производства на одну и ту же единицу земельной площади с целью повышения ее продуктивности. Интенсификация-это непрерывный процесс освоения новых технических средств, инновационных технологий, высокоурожайных сортов, прогрессивных форм управления и организации производства [1].

Уровень интенсивности характеризуется степенью концентрации средств производства и труда на единицу земельной площади. К основным показателям уровня интенсивности относится сумма текущих производственных затрат сельского хозяйства в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий.

Оценка влияния уровня интенсивности производства на производительность труда показала положительную их взаимосвязь (таблица 3). Различия в уровне интенсивности производства в анализируемых пятой и первой группах хозяйств составляют 2,9 раза. При этом повышение производительности труда наблюдается только в пятой группе, где обеспечивается рост на 13,6 %, по сравнению с первой группой, валовая прибыль возрастает на 7,9 %.

Таблица 3- Группировка сельхозорганизаций по уровню производственных затрат на 1 га сельхозугодий, тыс. руб.

Группы по уровню затрат на 1 га сельхозугодий, тыс. руб.	Число хозяйств в группе	В среднем по группе затраты на 1 га сельхозугодий, тыс. руб.	Валовая продукция в текущих ценах, тыс. руб.		Валовая прибыль, тыс. руб.		Число работников на 100 га сельхозугодий, чел.
			на работника	на 1 га сельхозугодий	на работника	на 1 га сельхозугодий	
До 25	29	22,9	2259	30,2	54,5	7,3	1,3
25-35	53	32,9	2194	40,7	42,4	7,9	1,9
35-45	29	41,1	2099	51,9	43,8	10,8	2,5
45-55	13	51,4	2200	69,4	57,4	17,9	3,1
Свыше 55	12	67,3	2567	87,3	58,8	20,0	3,4

В среднем	136	39,4	2239	50,5	49,2	11,1	2,3
-----------	-----	------	------	------	------	------	-----

Причиной отсутствия роста производительности труда от второй до четвертой группы является более высокие темпы трудообеспеченности. По сравнению с приростом результативных показателей, при анализе результатов на 1 га сельхозугодий выясняется, что повышение уровня интенсивности способствует увеличению производства валовой продукции и прибыли на единицу земельной площади.

Так, рост вложений средств на единицу площади на 43,7 % во второй группе, обеспечивает прирост валовой продукции на 1 га сельхозугодий на 34,8 %. В третьей группе по сравнению со второй увеличение затрат на 24,9 % сопровождалось приростом валовой продукции на 27,5 %. Такая же взаимосвязь проявляется в последующих группах. Рост валовой прибыли на единицу площади также обусловлен повышением интенсивности производства. Таким образом, темпы роста трудообеспеченности при переходе от группы к группе опережают темпы роста валовой продукции на единицу площади, что объясняет замедление производительности труда со второй до четвертой групп. В этих группах хозяйств необходимы меры по оптимизации потребности в рабочей силе.

Следовательно, при стратегическом планировании и формировании инвестиций необходимо учитывать, что повышение фондовооруженности и энерговооруженности рабочей силы, повышение интенсификации производства обеспечивает увеличение производства продукции, рост прибыли и производительности труда.

Использованные источники:

1. Статистика : учебное пособие / А. М. Ляховецкий, Е. В. Кремьянская, Н. В. Климова / под ред. В. И. Нечаева. – М. : КНОРУС, 2016. – 362 с. – (Бакалавриат) .
2. Модели и методы прикладных системных исследований (практикум): учеб. пособие / Под ред. А. И. Трубилина, И. А. Кацко. – Краснодар: КубГАУ, 2014. – 449 с., илл. (Серия: Вероятность, статистика и прикладные исследования в аграрном университете)
3. Практикум по эконометрике: учеб. - практ. Пособие для бакалавров / под ред. П. С. Бондаренко, И. А. Кацко, В. И. Перцухов, А. Е. Сенникова, А. Е. Жминько, Т. В. Соловьева, Е. Д. Стеганцова, Т. Ю. Чернобыльская. – Краснодар: Кубанский ГАУ, 2013. – 164 с., илл. (Серия: Вероятность, статистика и прикладные исследования в аграрном университете)

Used sources:

1. Statistics: the manual / A. M. Lyakhovetsky, E. V. Kremyanskaya, N. V. Klimova / under the editorship of V. I. Nechayev. – M.: KNORUS, 2016. – 362 pages – (Bachelor degree).
2. Models and methods of applied system researches (practical work): studies. a grant / Under the editorship of A. I. Trubilin, I. A. Katsko. – Krasnodar: Kuban

GAU, 2014. – 449 pages, silt. (Series: Probability, statistics and applied researches in agricultural university)

3. Workshop on econometrics: studies. - prakt. A grant for bachelors / under the editorship of P. S. Bondarenko, I. A. Katsko, V. I. Pertsukhov, A. E. Sennikova, A. E. Zhminko, T. V. Solovyova, E. D. Stegantsova, T. Yu. Chernobylskaya. – Krasnodar: Kuban GAU, 2013. – 164 pages, silt. (Series: Probability, statistics and applied researches in agricultural university)

*Макиева З. Г.
магистрант*

СКГМИ (ГТУ) «Северо - Кавказский горно-металлургический институт (государственный технологический университет)»

Россия, г. Владикавказ

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье проведен анализ существующих подходов к оценке инновационного потенциала предприятий. Предложено использовать эволюционную теорию факторов производства для уточнения способа оценки инновационного потенциала

Ключевые слова: *инновации, инновационный потенциал, оценка инновационного потенциала*

Современная рыночная экономика характеризуется обострением конкуренции, в котором важным фактором успеха становится степень инновационной активности предприятий, вовлеченных в конкурентную борьбу за потребителя.

В связи с этим все более важную роль приобретают вопросы выявления таких возможностей организации, которые позволили бы обеспечить использование новых производственных технологий, и производство инновационной продукции, что в конечном счете позволит увеличить конкурентоспособность продукции в рыночной среде.

В настоящее время в отечественной литературе нет единого определения инновационного потенциала предприятия и отработанных на практике комплексных методик его оценки.

Так, например, Ю. А. Анисимов, И. В. Пешков и Е. В. Солнцев [1, с 50] в качестве элементов структуры инновационного потенциала выделяют следующее:

- 1) Финансово – экономические возможности предприятия;
- 2) Научно – технические возможности;
- 3) Состояние организационных возможностей предприятия;
- 4) Кадровые возможности

В рамках исследуемого подхода оценки инновационного потенциала (вместе с оценкой инновационной активности) рассматривается как часть оценки инновационной деятельности предприятия.

В. И. Зинченко, Е. А. Монастырный, Е. П. Губин и Г. И. Тюльков придерживаются иной точки зрения. Они включают понятие инновационной активности в состав понятия инновационного потенциала [4].

Инновационный потенциал, по их мнению, это совокупность продуктов, находящихся на разных стадиях разработки, освоения или расширения производства; возможностей создать, производить и совершенствовать продукцию; умение организовать разработку, производство и продажу товаров лучших, чем у конкурентов, наиболее полно соответствующих требованиям покупателей [4, с 59].

При таком различии подходов нельзя не отметить. Что большинство исследователей все же рассматривают инновационный потенциал как совокупность возможностей, выраженных в наборе определенных ресурсов (финансовых, материальных, информационных и др.) известно. Что ресурс, вовлеченный в процесс производства некоторого продукта, становится фактором этого производства. Факторный подход к определению инновационного потенциала организации позволяет учитывать не только всю совокупность привлеченных ресурсов, но и всю совокупность возможностей использования производительной силы ресурсов.

Создать единую методологическую основу изучения инновационного потенциала предприятия помогает разработанная О.В. Иншаковым эволюционная теория факторов производства, в которой производственная функция обозначена следующим образом [2, с. 13]:

$$Q = f(A, T, M, Ins, O, Inf),$$

где Q - произведенный продукт (в том числе инновационный);

A - человеческий;

T - технико-технологический;

M - материальный;

Ins - институциональный;

O - организационный;

Inf - информационный факторы его создания.

В настоящей работе предлагается, в соответствии с эволюцией теорией факторов производства, рассматривать инновационный потенциал предприятия как совокупность человеческого, материального, технико – технологического, институционального, организационного и информационного факторов производства инноваций. При этом инновационная деятельность предприятия трактуется как деятельность по реализации этого инновационного потенциала, результатом которой является производство инновационного продукта.

Для успешного управления инновационной деятельностью предприятия необходимо оценивать эффективность использования каждого фактора производства в каждой из функциональных сфер деятельности предприятия.

Научно-техническая деятельность является одной из ключевых

направлений для предприятий, которые проявляют высокую степень инновационной активности.

Эффективность этой деятельности можно оценить с помощью показателей использования факторов производства в данной сфере.

К показателям использования человеческого фактора производства (А) в научно-технической деятельности можно отнести уровень квалификации сотрудников исследовательского и конструкторского отделов.

Использование материального (М) фактора производства в научно-технической деятельности можно определить уровнем материально-ресурсного обеспечения научно-исследовательских и опытно – конструкторских работ.

Показателем использования технико-технологического фактора (Т) производства является наличие технического и технологического обеспечения НИОКР, и наличие современного оборудования.

Регламент проведения НИР и ОКР, а также правила планирования и проведения физического эксперимента определяют эффективность использования институционального фактора (Ins) в научно-технической деятельности предприятия.

Об использовании организационного фактора (О) можно судить по организационно-управленческим решениям организации проведения НИОКР, а также по степени их выполнения

Обеспеченность информацией, необходимой для патентного поиска, обзора литературы и анализа современного состояния исследуемой проблемы или вопроса, является показателем использования информационного фактора (Inf) в научно-технической деятельности.

Производственная деятельность направлена на создание инновационного продукта, что позволяет относить его к одному из ключевых на предприятии.

Эффективность использования человеческого фактора (А) в производственной деятельности определяется уровнем квалификации работников, непосредственно производящих инновационный продукт.

Материально-ресурсная обеспеченность процесса производства влияет на качество производимой продукции и ритмичность производственного процесса, что определяет эффективность использования природно-ресурсного фактора (М).

Оснащенность современным оборудованием и технологиями, уровень автоматизации производства, удельный вес морально и физически устаревшего оборудования, уровень использования установленного парка оборудования - по этим показателям можно судить об эффективности использования технико-технологического фактора (Т) в производственной деятельности.

Технические и технологические регламенты, определяющие ведение процесса производства, правила техники безопасности и охраны труда,

экологические, санитарные правила и нормы позволяют судить об использовании институционального фактора (Ins) в производственной деятельности.

Эффективность структуры организации процесса производства (характер связей руководства и подчинения, взаимодействия между производственными подразделениями) определяется использованием организационного фактора (O) в производственной деятельности.

Информационное обеспечение производственного процесса (наличие производственных, технологических, технических данных, а также сведений и знаний, необходимых для осуществления производственной деятельности) отражает использование информационного фактора (Inf) в производственной деятельности предприятия.

Кадровая деятельность предприятия также является одной из ключевых. Основой проведения производимых изменений в продукте, технологии или процессе является персонал фирмы.

Показателями использования человеческого фактора (A) в кадровой сфере является уровень квалификации сотрудников кадровой службы.

Материально-ресурсное и материально-техническое обеспечение кадровой службы определяет степень использования материально-ресурсного (M) и технико-технологического (T) факторов.

Законодательные и корпоративные правила отбора, найма, обучения и развития персонала отражают использование институционального (Ins) фактора в кадровой сфере.

Управленческие решения, касающиеся организации работ по кадровому обеспечению процесса создания инновации, влияют на эффективность использования организационного фактора (O) производства в кадровой сфере.

Информация о рынке труда и структурированная информация о контингенте сотрудников, занятых в реализации инновационного потенциала в рамках конкретного проекта, являются информационным фактором кадровой деятельности предприятия.

В рамках концепции «маркетинг менеджмента», или управления, ориентированного на рынок, все большее значение приобретает *маркетинговая деятельность*, особое внимание к которой со стороны управленцев-практиков обусловлено высокой степенью динамичности условий внешней среды предприятия.

Уровень квалификации сотрудников отдела маркетинга, говорит об эффективности использования человеческого фактора производства (A).

Эффективность использования материально-ресурсного (M) и технико-технологического (T) факторов производства в маркетинговой деятельности определяется уровнем ресурсного и технического обеспечения работы маркетинговой службы предприятия.

Целесообразность норм и правил проведения социологических и

маркетинговых исследований, обеспечивающих репрезентативность полученных данных, а также степень разработанности конкретных методик продвижения инноваций являются показателями использования институционального фактора (Ins) в маркетинговой деятельности предприятия.

Характер взаимодействия маркетинговой службы с другими подразделениями предприятия говорят о степени эффективности использования организационного фактора (O) маркетинговой деятельности.

Для успешного использования маркетингового инструментария, необходима система маркетинговой информации, эффективность функционирования которой обуславливается степенью использования информационного фактора (Inf) в маркетинговой деятельности.

В процессе *организационно-управленческой* деятельности определяется общий порядок функционирования предприятия. В рамках именно этого направления деятельности обеспечивается единство предприятия как целостного хозяйственного комплекса.

Использование человеческого фактора производства (A) в управленческой деятельности определяется уровнем квалификации и компетенции менеджеров различных уровней.

Ресурсное и организационно-коммуникационное обеспечение управленческого процесса зависит от степени использования материального (M) и технико-технологического (T) факторов в управленческой деятельности.

К институциональным факторам (Ins), обеспечивающим эффективность управленческого процесса, можно отнести наличие четких должностных инструкций управленческого персонала, не допускающих наличие дублирующих функций и размытых зон ответственности, а также нормы, регулирующие управление процессом выпуска инноваций.

. Организационный фактор (O) определяет степень и характер взаимодействия различных подразделений при создании инноваций.

Применение научных и научно-практических данных и знаний об оптимальной организации управления и организационное обеспечение коммуникационного обмена среди участников инновационного проекта может свидетельствовать об эффективности использования информационного фактора (Inf) в организационно-управленческой деятельности.

Следует отметить, что система предложенных показателей не претендует на всеобъемлющую полноту. Дальнейшая разработка количественных и качественных показателей, применяемых при оценке инновационного потенциала предприятий, является перспективным направлением последующих исследований. Тем не менее, предложенные направления оценки инновационного потенциала позволяют охватить как все основные направления деятельности предприятия, так и все базовые

факторы производства инновационного продукта.

Таким образом, можно отметить, что эволюционная теория факторов производства [2] позволяет преодолеть отсутствие единой методологической базы при оценке инновационного потенциала предприятия. В контексте данной теории в настоящей статье было охарактеризовано измерение показателей использования шести факторов производства (А, М, Т, Ins, О, Inf) в рамках основных направлений деятельности предприятия (НИОКР, производство, кадры, маркетинг, управление) в процессе реализации инновационного потенциала предприятия, что позволяет повысить эффективность использования инновационного потенциала.

Использованные источники:

1. Анисимов, Ю. П. Методика оценки инновационной деятельности предприятия / Ю. П. Анисимов, И. В. Пешкова, Е. В. Солнцева // Инновации. - 2006. - №> 11. - С. 49-55.
2. Иншаков, О. В. Экономическая генетика как основа эволюционной экономики / О. В. Ин-шаков // Вестник ВолГУ. Сер. 3, Экон. Экол. -2006.- №> 10. - С. 6-16.
3. Методы измерения инновационного потенциала малых и средних предприятий: отчет консалтинговой фирмы «Эккона».
4. Принципы разработки и применения методики комплексной оценки инновационного потенциала промышленного предприятия / В. И. Зинченко [и др.] // Российский журнал менеджмента. -2003. - №> 5. - С. 58-63.

Максютова Л.А.

магистр

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КАРЬЕРА ЖЕНЩИН И СЕМЬЯ

Карьера - чудесная вещь, но она никого не может согреть в холодную ночь.

Мэрилин Монро

***Аннотация:** В статье рассматриваются особенности профессиональной самореализации женщин, конкурентные качества женщин в процессе становления карьеры. По-мнению автора, семья и карьера не просто несовместимы, но это совмещение очень полезно.*

***Ключевые слова:** профессиональная деятельность, карьера, семья, самореализация, дискриминация женщин.*

Профессиональная деятельность – это одна из сфер самореализации личности, когда человек имеет возможность раскрыть и проявить свои способности, личностные и профессиональные качества, добиться признания своей неповторимости, значимости для других людей и для общества в

целом [1, с.118].

В настоящее время вопрос о профессиональной карьере женщин в семье очень актуален, так как перед многими современными девушками и женщинами стоит выбор: семья или карьера? В России все больше становится видимой и значимой разница между работающими женщинами и женщинами, занимающимися только домашним хозяйством. Хотя, сейчас достаточно тяжело встретить женщину, которая занимается только созданием домашнего уюта.

Семья или карьера? Этот вопрос является краеугольным для большинства людей. Кого-то этот выбор мучает всю жизнь, лишая психологического комфорта и семейного счастья, а некоторым все же удается прийти к гармонии. По наблюдениям социологов, неженатых и незамужних карьеристов в два раза больше, чем семейных. Причем, среди деловых людей, лишенных семейного счастья, почти 70% женщин.

Современные реалии складываются таким образом, что женщина в обществе нередко стоит перед выбором: семья или карьера. Часто женщины работают потому, что им нужны деньги. Однако, как показывают социологические исследования, многие женщины, работающие из-за экономической необходимости, не бросили бы ее, даже если вдруг перестали бы нуждаться в деньгах. Как пишет Дойл, «деньги имеют не только материальную ценность, они дают их владельцу вес в обществе и чувство собственного достоинства». Женщины открыли истину, которую мужчины знают уже давно: наше общество оценивает человека и его дела по тому, сколько он зарабатывает» (Doyle, 1983). Другими словами, многие женщины хотят работать (или можно сказать, что им это нужно). К тому же статистические данные свидетельствуют о том, что в нашей стране женщин с высшим и средним специальным образованием гораздо больше, чем мужчин, а это значит, что, жены в среднем образованнее своих мужей. И, конечно, женщина получает высшее образование вовсе не для того, чтобы в последствие стать дипломированной домохозяйкой, она должна работать, дабы реализовать свои способности и возможности [2, с. 98-99].

Рассматривая карьеру в жизни женщины, мы должны отметить сложность и многогранность данной проблемы. Прежде всего это касается того значения, которое имеет карьера женщины.

Говоря о карьере как о достижении определенного социального статуса личности, мы можем обнаружить, что высокий социальный статус для женщины в любой стране мира, а не только в России, мало или вообще недоступен. А это значит, что женщина не является полноценным и полноправным членом общества. Чаще всего женщине отказывают или препятствуют в реализации выбора сферы профессиональной деятельности и профессиональной карьеры как главной жизненной стратегии. Высокие ступени карьеры не для неё.

В России женщины, составляющие 55% всего числа работников, как

правило, дискомфортно чувствуют себя в профессиональной сфере из-за сильной конкуренции мужчин, стремящихся занять наиболее выгодные рабочие места. Так, составляя 28% от общего числа кандидатов наук, 13% докторов наук, 60% специалистов с высшим и средним специальным образованием, только 7% женщин занимают руководящие, как правило, низовые, должности. Преобладающими сферами профессиональной деятельности женщин являются экономика, здравоохранение, образование, которые обычно малооплачиваемы. Дискриминация женщин при приёме на работу и их продвижении по ступеням карьеры, отсутствие у них необходимых для конкурентной борьбы с мужчинами, в профессиональной деятельности качеств – индивидуализма, состязательности, владения стратегией и маневром карьеры – неизменно воспроизводят неравенство полов в общественном разделении труда [3, с. 59].

В последние годы наблюдается изменение отношения к карьерному росту женщины. Несмотря на то, что женщинам всё так же сложно соперничать с мужчинами в продвижении по карьерной лестнице, однако всё больше женщин стремятся сочетать роль жены, матери и домашней хозяйки с ролью деловой женщины. Как и мужчина, женщина вправе делать самостоятельный выбор, чему посвятить жизнь, заводить ли семью или же стать успешной бизнесвумен.

Это золотая середина – наиболее благоприятное и гармоничное состояние. Заниматься собственным развитием, расти как профессионал и хорошо зарабатывать, являясь при этом заботливой мамой и любящей женой – вот, то положение, которое позволяет женщине состояться во всех сферах.

Семья помогает женщине рассудительно смотреть на многие вещи, спокойно принимать нужное решение и делать верный выбор в делах. А карьера помогает женщине ощутить личностный и профессиональный рост, стабильность и целостность. Так что, семья и карьера не просто несовместимы, но это совмещение очень полезно! [4, с.114].

А уже, по какому принципу устраивать семейную жизнь – решать индивидуально каждой женщине! Не оглядывайтесь на общественное мнение.

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Ролевые модели поведения в современных управленческих технологиях // Перспективы развития современной России (экономический, социальный, философский, правовой аспекты) Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции. – Саратов: Изд-во «КУБиК», 2011. С. 98 – 100.
2. Игебаева Ф.А. Проблема моббинга и профессиональная карьера // Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития. Материалы Международной научно-практической конференции, ТОМ 1, в 2-х томах. Курск, 2011. С.118 – 119.

3. Чирикова А.Е. Женщина и мужчина как топ-менеджеры российских компаний//Социс, 2003, №1 – С.56 – 60.

4. Бутовская М.Л. Гендер в современном мире: реалии и перспективы женщин в сфере гендерного равенства // Личность. Культура. Общество. – 2008. – Т.10, №2 (41). – С. 220 – 221.

*Малышева О.О.
магистрант
экономический факультет
ФГБОУВПО «Мордовский государственный
университет им. Н.П. Огарёва»
Россия, г. Саранск*

О СТРУКТУРЕ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ В 2010-2014 ГГ.

***Аннотация.** В статье обоснована важность мониторинга денежных доходов для повышения уровня жизни населения и решения важнейших социальных задач. Достоверная и своевременная информация о факторах, оказывающих влияние на уровень жизни населения, позволяет не только повысить благосостояние людей, но и является важнейшей предпосылкой интенсивного экономического роста территории. Автором проведен статистический анализ денежных доходов населения Республики Мордовия в 2010-2014 гг., источников их формирования и структуры, в соответствии с данными годовых балансов денежных доходов и расходов населения.*

***Ключевые слова:** уровень жизни, социальная сфера, денежные доходы, структурные коэффициенты, дифференциация доходов.*

*Oksana O. Malysheva,
2nd course master of the Faculty of Economics
N.P. Ogarev Mordovia state university,
Russia, Saransk*

ON THE STRUCTURE OF MONEY INCOMES OF MORDOVIA REPUBLIC'S POPULATION IN 2010-2014

***Annotation.** The article substantiates the importance of money incomes' monitoring to improve living standards and decide some critical social problems. Reliable and timely information about the factors that are influence on the population's standards of living can improve the well-being of people and is an important precondition for the intensive economic growth of the territory. The author carried out a statistical analysis of the money incomes of the Republic of Mordovia population in 2010-2014, the sources of its formation and its structure, in accordance with the data of the annual balance of population's money incomes and expenditures.*

***Key words:** living standards, social sphere, money incomes, structural factors, incomes differentiation.*

Достоверная и своевременная информация о факторах, оказывающих существенное влияние на уровень жизни, позволит не только повысить благосостояние людей, но и использовать полученные данные в целях развития экономики и повышения ее конкурентоспособности. Общеизвестно, что показатели экономического роста не могут быть использованы для оценки уровня жизни населения, поэтому для всесторонней оценки общественного прогресса используют разнообразные показатели [5], которые позволяют проанализировать как направленность изменений в экономике и социальной сфере, так и их последствия для различных групп населения.

Важнейшими индикаторами, характеризующими уровень жизни, являются показатели доходов населения, которые формируются в основном за счет оплаты труда наемных работников и социальных выплат, посредством которых государство обеспечивает достойный уровень жизни для незащищенных социальных групп, таких как инвалиды, пенсионеры, студенты, одинокие матери и др.

Баланс денежных доходов и расходов, составляемый органами Федеральной службы государственной статистики на основании собственных официальных статистических данных, информации, предоставляемой банками, учебными заведениями, органами социальной защиты, позволяет проанализировать динамику совокупных и среднедушевых денежных доходов, основные источники их формирования; используя полученную информацию, отслеживать изменение покупательной способности.

Учитывая территориальную дифференциацию уровня жизни населения, проживающего в России, целесообразно дифференцированное изучение основных тенденций изменения денежных доходов населения каждого региона [2]. Рассмотрим ситуацию с денежными доходами в Республике Мордовия в 2010-2014 гг.

Номинальные денежные доходы населения Республики Мордовия в 2014 году составили 156920,0 млн. рублей и возросли по сравнению с предыдущим годом на 11,1%, в реальном выражении (с корректировкой на индекс потребительских цен) увеличились на 3,0%. Реальные располагаемые денежные доходы (за минусом обязательных платежей и взносов, скорректированные на индекс потребительских цен) в 2014 году по сравнению с 2013 годом также увеличились на 3,0%, что связано с превышающими индекс потребительских цен темпами роста номинальных денежных доходов населения (таблица 1).

Таблица 1 – Денежные доходы населения и индекс потребительских цен, в процентах к предыдущему году

Показатель	Годы				
	2010	2011	2012	2013	2014
Номинальные денежные доходы	117,8	104,9	108,5	109,4	111,1
Реальные денежные доходы	110,0	96,7	103,5	103,0	103,0
Реальные располагаемые денежные доходы	111,3	96,0	102,1	101,8	103,0
Индекс потребительских цен	107,1	108,5	104,7	106,2	107,9

В последние пять лет наблюдался ежегодный рост совокупного объема денежных доходов населения Республики Мордовия. Так, в 2014 году он составил 156920,0 млн. рублей, увеличившись на 11,1% по сравнению с 2013 годом, а по сравнению с 2010 годом – на 38,5%.

В среднем на душу населения в месяц денежные доходы в 2014 году достигли отметки в 16133,6 рублей, что выше уровня 2013 года на 11,8%, 2010 года – на 42,8%, что наглядно видно по рисунку 1.

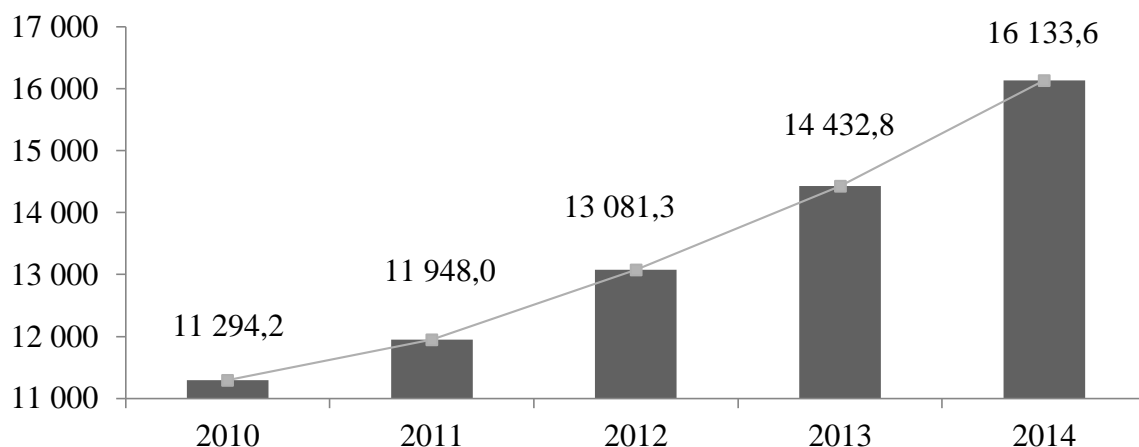


Рисунок 1 – Денежные доходы (в среднем на душу населения в месяц), рублей

В 2010-2014 гг. структура формирования денежных доходов населения республики характеризовалась ростом доли доходов от собственности, продажи иностранной валюты и других доходов при снижении доходов от предпринимательской деятельности, оплаты труда, социальных выплат, что прослеживается по таблице 2.

Таблица 2 – Денежные доходы населения, млн. рублей

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014
Денежные доходы – всего	113333,3	118910,2	129035,1	141215,0	156920,0
в том числе:					
доходы от предпринимательской деятельности	9088,9	10603,3	11743,7	13094,3	13140,8
оплата труда наемных работников	40191,9	43654,9	50683,5	59607,7	64675,7

Продолжение таблицы 2

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014
доходы наемных работников от предприятий и организаций, кроме оплаты труда	1408,6	1447,5	1538,3	1412,1	1327,3
социальные выплаты	28806,2	33175,9	37380,3	40792,5	41246,8
доходы от собственности	7099,4	2449,2	3307,1	4488,5	5788,1
доходы от продажи иностранной валюты	804,6	703,470	702,994	720,977	1247,762
деньги, полученные по переводам	430,7	499,0	514,3	330,3	25,6
другие доходы	25502,8	26376,9	23165,0	20768,6	29467,9

С целью анализа структуры денежных доходов населения были вычислены коэффициенты Гатева, индекс структурных сдвигов Салаи и индексы Рябцева. Наиболее точными из них являются индексы Рябцева, которые не завышают структурные изменения, а также не зависят от числа градаций структуры совокупности. Результаты расчетов показали, что в рассматриваемом периоде в основном наблюдается весьма низкий уровень различий. Наиболее существенными различиями структур отчетного и текущего периода можно охарактеризовать 2013-2014 гг., что отражено в таблице 3.

Таблица 3 – Показатели структуры денежных доходов населения Республики Мордовия в 2010-2014 гг.

Наименования показателей	2011	2012	2013	2014
Коэффициенты Гатева	0,074	0,101	0,108	0,117
Индексы Рябцева	0,063	0,069	0,069	0,064
Индексы структурных сдвигов Салаи	0,181	0,072	0,105	0,327

Главной статьей формирования денежных доходов населения являлась оплата труда наемных работников, занимавшая в 2014 году 41,2% в общем объеме денежных доходов (рисунок 2). В 2010-2014 гг. ее доля колебалась от 35,5% до 42,2%. В 2014 году доходы от оплаты труда работающего населения Республики Мордовия составили 64675,7 млн. рублей, что выше уровня 2013 года на 8,5% и уровня 2010 года – на 60,9%.

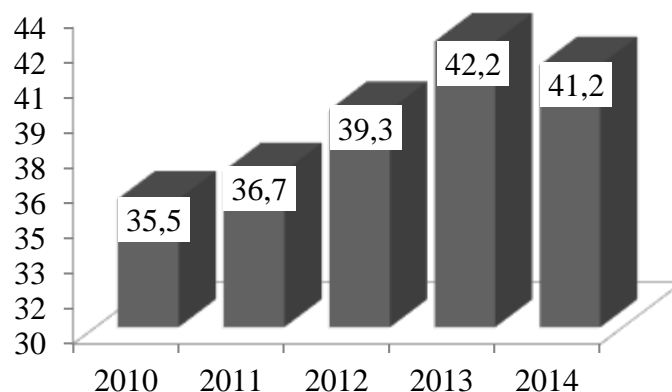


Рисунок 2 – Удельный вес оплаты труда наемных работников в денежных доходах населения, в процентах

Следующая значимая составляющая денежных доходов населения республики – социальные выплаты населению (25,4%-29,0% к объему денежных доходов). В 2014 году их совокупная величина достигала 41246,8 млн. рублей (101,1% к предыдущему году). В соответствии с таблицей 4, в структуре социальных выплат в 2014 году 74,4% составляли пенсии, 22,2% – пособия и социальная помощь [3].

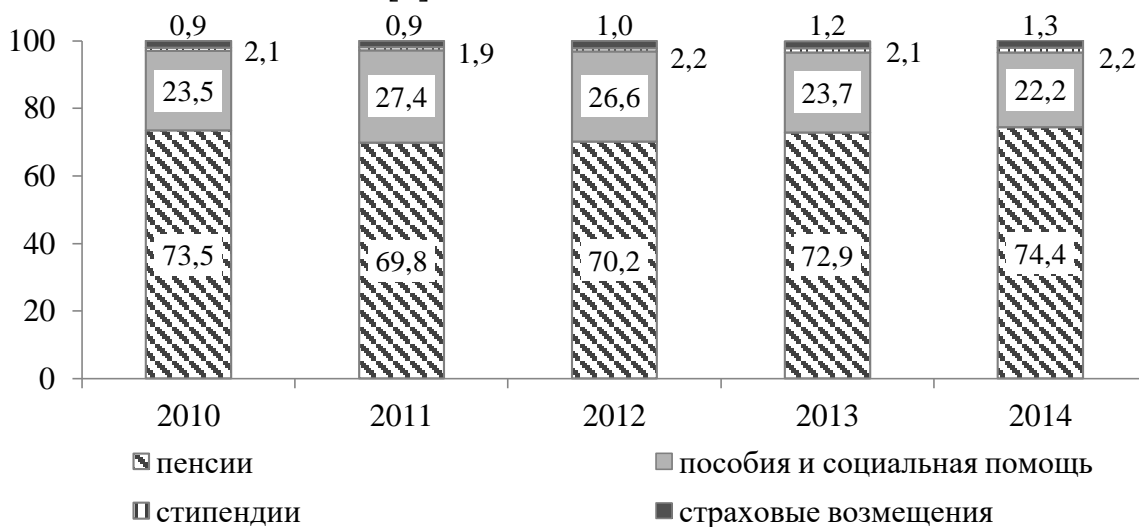


Рисунок 3 – Социальные выплаты населению, тысяч рублей

На выплату пенсий в 2014 году было направлено 30698,5 млн. рублей, что на 3,2% больше, чем в 2013 году, и на 44,9% – чем в 2010 году.

Объем пособий и социальной помощи населению республики за 2014 год уменьшился на 5,6% и составил 9137,0 млн. рублей. По сравнению с 2010 годом отмечен его рост на 35,3%. В структуре общего объема социальных выплат за 2010-2014 годы возросла доля пенсий (на 0,8 п.п.), снизилась доля пособий и социальной помощи населению (на 1,3 п.п.).

Объем стипендий, выплаченных в 2014 году студентам республики, возрос на 2,9% по сравнению с 2013 годом и в 2,1 раза – по сравнению с 2010 годом, составив 519,6 млн. рублей. В структуре социальных выплат

населению в 2014 году стипендии занимали 1,3%.

Объем страховых возмещений в 2014 году составил 890,6 млн. рублей, что на 3,1% больше, чем в 2013 году, и на 46,7% – чем в 2010 году. В структуре социальных выплат в 2014 году на страховые возмещения приходилось 2,2%.

Незначительную долю в объеме социальных выплат занимали выигрыши по лотереям и другим операциям игорного бизнеса (менее 1%).

Удельный вес доходов от предпринимательской деятельности в структуре денежных доходов населения в 2011-2013 годах постепенно возрастал, а в 2014 году снизился на 0,9 п.п. по сравнению с предыдущим годом, составив 8,4% (рисунок 4).

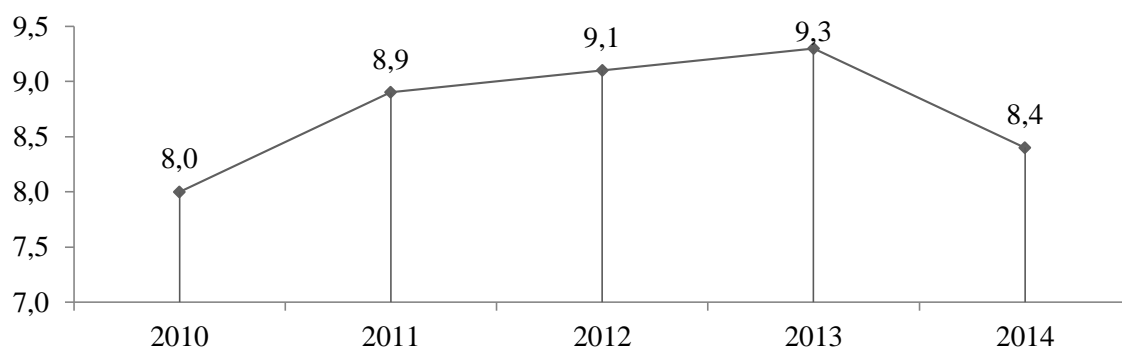


Рисунок 4 – Удельный вес доходов от предпринимательской деятельности в денежных доходах населения в 2010-2014 гг., в процентах

В 2014 году в Республике Мордовия совокупный объем доходов от предпринимательской деятельности населения составил 13140,8 млн. рублей, увеличившись на 0,4% по сравнению с 2013 годом и на 44,6% – по сравнению с 2010 годом.

Доходы населения от собственности включают в себя выплаты дивидендов, процентов по депозитам, доходов по государственным и другим ценным бумагам, предварительную компенсацию по вкладам граждан и другие [4]. В 2014 году населением республики было получено 5788,1 млн. рублей доходов от собственности, что на 29,0% больше, чем в 2013 году, и на 18,5% меньше, чем в 2010 году. В структуре денежных доходов населения от собственности в 2014 году наибольший удельный вес занимали проценты по депозитам (34,7%) и дивиденды (33,9%), что отражено на рисунке 5.

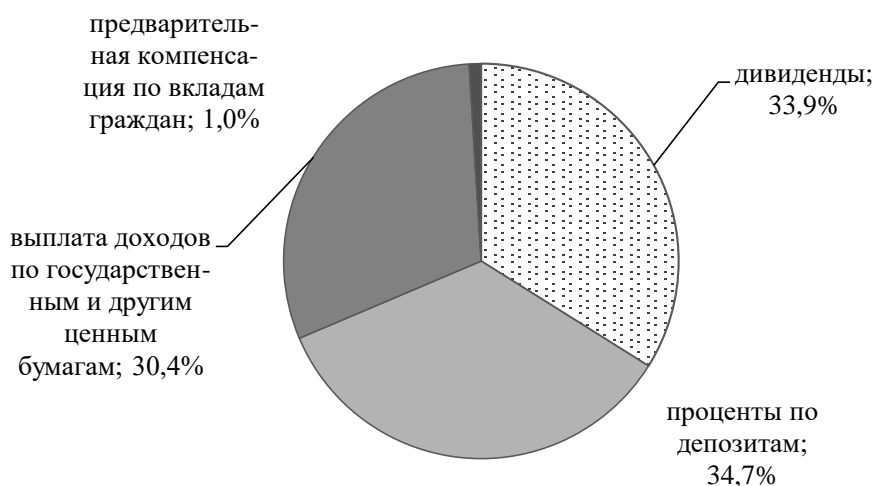


Рисунок 5 – Структура доходов населения Республики Мордовия от собственности в 2014 году

По сравнению с предыдущим годом объем дивидендов возрос на 35,9%, процентов по депозитам – на 1,8%. Если же сравнивать, с 2010 годом, в 11,5 раза увеличились объемы выплат доходов по государственным и другим ценным бумагам, в 17,1 раза уменьшились суммы предварительных компенсаций по вкладам граждан.

Доходы от продажи иностранной валюты в республике в 2014 году составили 1247,8 млн. рублей и увеличились по сравнению с 2013 годом на 73,1%, а по сравнению с 2010 годом – на 55,1%.

Таким образом, в структуре денежных доходов населения региона в 2010-2014 гг. прослеживаются тенденции к возрастанию доли доходов от оплаты труда наемных работников, значительную роль по-прежнему играют разного рода социальные выплаты, которые представлены в основном пенсиями и пособиями. Увеличение доходов от собственности обеспечивается приростом дивидендов и процентов, полученных населением по денежным средствам на банковских счетах, депозитам и прочим привлеченным средствам от кредитных организаций. Однако совокупный денежный доход распределяется неравномерно, в связи с чем требуются меры по выравниванию существующих различий, снижению дифференциации населения по доходам [2].

Использованные источники:

- 1 Бабосов Е. М. Динамика доходов населения – важнейший индикатор развития социальной сферы / Е. М. Бабосов / Социологический альманах. Выпуск 4. – Мн., 2013. – С. 13-22.
- 2 Виничук М. В. Денежные доходы населения как инструмент регулирования социальной безопасности и социально-экономического развития страны / М. В. Виничук // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 6-1. С. 222-225.
- 3 Единая межведомственная информационно-статистическая система [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<https://www.fedstat.ru/indicators/start.do>

4 Регионы России. Социально-экономические показатели. Стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 1266 с.

5 Суворов А. В. Проблемы анализа дифференциации доходов и построения дифференцированного баланса денежных доходов и расходов населения / А. В. Суворов // Проблемы прогнозирования. – Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. – 2001. – № 1. – С. 16-19.

Манастырная Е.С.

4 курс

Скребцова Т.В., к.э.н.

научный руководитель, старший преподаватель

Ставропольский государственный аграрный университет

Россия, г. Ставрополь

ФОРМИРОВАНИЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО КЛИМАТА ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Актуальность привлечения иностранных инвестиций для развития российской экономики на сегодняшний день обусловлена переходными экономическими процессами, происходящими в РФ и необходимостью финансовой поддержки таких процессов.

Мировая практика и отечественный опыт хозяйствования показывают, что в современных условиях невозможно осуществить реформирование экономики и её структурирование без внешних источников финансирования, т.е. иностранных инвестиций.

В новой среднесрочной программе экономического развития России на ближайшую перспективу, несмотря на активное использования внутреннего экономического потенциала, большое внимание уделяется созданию благоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций в различных формах. При этом особое значение придается привлечению прямых иностранных инвестиций [1].

Важнейшим источником средств на капитальные вложения является прямое финансирование из государственного бюджета или предоставление льготных инвестиционных кредитов государственным финансовым институтам. Для привлечения инвесторов создаются льготные условия кредитования, особые условия уплаты налогов, выделение государственных земельных участков и др.

При формировании инвестиционной стратегии возрастает необходимость учета факторов, влияющих на улучшение инвестиционного климата. Влияние оказывают такие факторы природно-климатические условия, географическое положение, состояние окружающей среды, наличие энергетических мощностей, экономическое положение, научный потенциал, законодательная и нормативная база, наличие трудовых ресурсов, степень развития социальной инфраструктуры [2].

Привлечению иностранного капитала призваны способствовать: государственная гарантия собственности в России, стабильность развития экономики, развитие системы поощрения инвестиционной активности в стране, а так же формирование и осуществление инвестиционного законодательства.

В настоящее время прослеживается развитие привлечения иностранных инвестиций в страну и для того, чтобы это не имело дальнейшего развития, необходимо во – первых приостановить процесс «оттока» капитала из страны. Политику государства в этой области целесообразно сформировать так, чтобы инвестиции носили дополняющий характер по отношению к внутренним инвестициям. Тогда именно российский капитал будет играть преобладающую роль в определении условий и темпов прихода иностранного капитала. Соответственно, эффективное использование собственного государственного и частного инвестиционного потенциала - главное условие процесса привлечения иностранных инвестиций.

На основе проводимых исследований Агентством стратегических инициатив, по поручению Председателя Правительства Российской Федерации В.В.Путина, разработало «Стандарт деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата» [3].

Для создания благоприятного инвестиционного климата в России следует:

- Создать экономические предпосылки, такие как предоставление льгот по налогообложению прибыли, собственности и объектов инфраструктуры, для увеличения потока инвестиций в экономику Российской Федерации;

- Обеспечить одинаковый для всех инвесторов правовой режим для иностранных вкладчиков;;

- Обеспечить прозрачность российских субъектов хозяйствования.

- Каждый год выделять перечни приоритетных отраслей промышленности, которые требуют инвестирования на государственном и федеральном уровнях;

- Установить приоритетные направления потока иностранных инвестиций в предприятия тех отраслей, в которых импортер обладает абсолютными преимуществами;

- Создать понятную и функционирующую структуру фондового рынка, а так же установить жесткие правила для его участников. [4].

Как известно, приток иностранных инвестиций представляет собой поступление денежных средств в экономику страны от иностранных источников. И его обеспечение порождает следующие проблемы:

- проблема долевого участия в иностранных вложениях;

- проблема целевой направленности прямых инвестиций.

При анализе различных источников литературы, мы можем предложить следующие пути решения:

-заинтересовать иностранных инвесторов в увеличении объема капитальных вложений путем введения дополнительных преимуществ (можно придумать);

-разработать глобальные инвестиционные проекты, связанные с возобновлением и преумножением основных фондов.

В связи с тем, что Россия – сокровищница природных ресурсов мира, основная доля инвестиций ориентирована на доступ инвесторов к сырьевым ресурсам, при этом, инвестиции, привлекаемые технологическими преимуществами или хотя бы низкими издержками производства в России, занимали незначительную часть. Получили также развитие инвестиции, направленные на обеспечение доступа инвесторов к внутренним рынкам, однако в этом случае зачастую речь идет о создании «отверточных» производств, позволяющих зарубежным компаниям преодолевать таможенные барьеры. Это происходит в силу неготовности иностранных инвесторов к локализации на отечественном рынке других, высокотехнологичных звеньев производственной цепочки, размещению в России исследовательских и управляющих подразделений компаний и т.д.

Инвестиции такого рода влияют только на повышение эффективности рынка полезных ископаемых, в частности углеводородного сырья, что в долгосрочной перспективе может привести экспортнозависимую экономику России к полному застою.

Для недопущения вышеназванных прогнозов можно предпринять следующие меры:

-Скорейший переход от экономики экспорта ресурсов(сырьевого придатка) к экономике конкурентоспособных товаров и услуг.

-Стимулирование научной и инновационной сферы. Принятие необходимых законодательных актов, инвестиции в инфраструктуру данной отрасли.

- Стимулирование иностранных капитальных вложений ради повышения эффективности предприятий.

Таким образом, для того, чтобы зарубежные инвестиции способствовали увеличению темпов экономического роста России, требуется решение следующих задач:

- Привлечение зарубежных инвесторов и создание благоприятного инвестиционного климата.

- Эффективное использование собственных инвестиций наряду с иностранными.

- Создание инфраструктуры, необходимой для научного и инновационного прогресса ради повышения конкурентоспособности российских товаров на международном рынке.

Таким образом, осуществление иностранных инвестиций необходимый

этап экономической деятельности страны для стимулирования финансово – экономической сферы государства и конечно же для этого необходимо предпринять все вышеназванные меры для формирования благоприятного инвестиционного климата.

Использованные источники:

1. Акаев А. Россия на пути управления экономическим ростом. Экономическая аналитика, 2014, с 151.
2. Скребцова Т.В , Левченко Р.А. Идентификация региональных проблем экономического развития субъектов северо-кавказского федерального округа, Экономика и предпринимательство. 2012. № 6 (29). С. 146-149.
3. Цыганов С.И., Привлечение глобальных инвестиций в российскую экономику; Бизнес Менеджмент Право, 2014, с 28-30.

*Маринова Н.В.
магистрант 2 курса
Рязанский государственный
радиотехнический университет
Россия, г. Рязань*

КОГНИТИВНЫЙ ДИССОНАНС И ИГРА НА ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ

Рассматривается вопрос влияния когнитивного диссонанса на мысли и восприятие человека в процессе игры на валютном рынке. Изучается понятие «когнитивный диссонанс». Перечисляются иллюзии, которые могут возникнуть у игроков на валютном рынке, а также описывается процесс возникновения когнитивного диссонанса. Уделяется внимание проблемам, которые могут возникнуть из-за состояния когнитивного диссонанса, описываются методы борьбы с ними.

Когнитивный диссонанс, противоречивость убеждений, ложное убеждение, трейдер, валютный рынок, игра на валютном рынке, торговля на валютном рынке.

Термин «когнитивный диссонанс» используется для обозначения состояния дискомфорта, которое чувствует человек в момент присутствия противоречивых убеждений [1].

Исходя из теории когнитивного диссонанса, человек старается избегать состояния дискомфорта (когнитивного диссонанса). Ему важно сохранять свои убеждения и опыт в состоянии равновесия. Поэтому когда человек испытывает дискомфорт от противоречивости убеждений, его мысли устремляются на восстановление равновесия, изменяя при этом его убеждения и взгляды в результате оправдания своих действий [2].

В повседневной жизни человек часто испытывает когнитивный диссонанс. Его влияние может быть как безобидным, так и повлечь за собой убытки или проблемы. Если говорить об игре на валютном рынке, то для трейдеров влияние когнитивного дискомфорта может оказаться

катастрофическим, поскольку они рискуют потерять большие суммы денег. Поэтому данная тема является актуальной при принятии финансовых решений на валютном рынке.

Рассмотрим некоторые аспекты, на которые следует обратить внимание, чтобы избежать когнитивного диссонанса и впоследствии потери денежных средств.

Убеждения многих трейдеров не соответствуют реальности, игроки подходят с нереальными ожиданиями к своей профессии. Ниже перечислены некоторые иллюзии, возникающие у игроков на валютном рынке:

- Торговать на валютном рынке можно без предварительного обучения или обучиться торговле достаточно быстро;
- В случае проигрыша можно быстро вернуть потерянные средства;
- Можно быстро разбогатеть;
- Игра на рынке — это стабильный заработок, поэтому можно бросить свою основную работу и заниматься только торговлей на валютном рынке [3].

Успешный трейдер на собственном опыте понимает, что все перечисленные выше утверждения не верны. Когда человек начинает торговать на валютном рынке, он попадает в состояние когнитивного диссонанса. Возникает конфликт между тем, во что человек верил и тем, что испытал. Его мысли пытаются восстановить гармонию, стерев дискомфорт. Самым разумным и логичным в данной ситуации будет понять, что исходные убеждения были не верны и адаптироваться к новым условиям.

Но, к сожалению, человеку очень сложно принимать свои ошибки, никто не любит осознавать, что не прав, гораздо проще обосновать и оправдать свои исходные убеждения, что не рационально и разрушительно для трейдеров [4].

Человеку свойственно искать виноватого в своих неудачах. Например, рассмотрим убеждения, что торговлю можно быстро освоить и она ежедневно будет приносить стабильный заработок. При возникновении противоречия реальности с ожиданием трейдер начинает оправдывать себя, придумывать обоснования. Главным аргументом может служить то, система торговли оказалась несовершенной или был выбран плохой брокер.

В данной ситуации лучшим решением было бы понять свои ошибки и принять меры для согласования своего поведения с реальностью. Это позволило бы трейдеру в конечном счете прийти к успеху. Однако многие трейдеры ищут оправдание своим убеждениям и постоянно переходят от одной системы торговли к другой, от одного брокера к другому.

Опасность данной ситуации заключается в том, что в результате когнитивного диссонанса изначальное ложное убеждение фактически еще больше усиливается и возникает полная противоположность тому, что было бы наиболее выгодным [5].

В стремлении быстро получить большую отдачу, трейдеры могут

отбросить выигрышную стратегию, посчитав ее недостаточно прибыльной, и продолжить поиски. Они добавляют различные индикаторы, новые правила, меняют тайм фреймы, тестируют различные методы, изучают различные теории, торгуют на различных инструментах, меняют свою систему управления капиталом, меняют профили риска, покупают различный софт, тратя на это большие усилия и деньги, при этом не получая требуемой высокой отдачи. Нередко трейдеры соглашаются на более рискованные стратегии, стремясь получить более высокую прибыль, в результате проигрывая.

Вместо того чтобы признать свою неправоту, что вызвало бы еще больший когнитивный диссонанс, они находят оправдания: например, стратегия плохая, плохо работает терминал или нестабильный рынок. Тем самым они снова находят гармонию с собой, убедив себя, что были правы и им просто не везет, продолжают поиски дальше [6].

Из вышесказанного можно сделать вывод, что все люди, в том числе и трейдеры, постоянно сталкиваются с дискомфортом когнитивного диссонанса, когда их убеждения не соответствуют реальности. И есть два пути решения данной проблемы: либо восстановить душевную гармонию, игнорируя доказательства реальности, при этом проиграть, потерять деньги, либо принять, что убеждения были ложными, а затем изменить свои действия и поведение, чтобы работать параллельно с реальностью на пути к успеху.

Использованные источники:

1. Андриенко Е.В., Сластенин В.А. Социальная психология: Учебник. – Ярославль: Академия, 2000. – 264 с.
2. Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса. – СПб.: Ювента, 1999.
3. Элдер А. Трейдинг с доктором Элдером: Энциклопедия биржевой игры. – М.: Альпина Паблишер, 2011. – 484 с.
4. Степнов И.М. Когнитивный менеджмент в промышленности как решение системных противоречий производственного и финансового менеджмента // Экономика и управление в машиностроении, 2014, №6, с. 9-13.
5. Талеб Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости. – М.: КоЛибри, 2009. – 528 с.
6. Куликов А.А. Форекс для начинающих. – СПб.: Питер, 2003. – 369 с.

*Мартынчук Н.И., к.э.н.
доцент ВАК
Страдаева С.С.
преподаватель*

*Кемеровский профессионально-технический техникум
Россия, г. Кемерово*

ГЕНЕЗИС АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация. Статья посвящена истории, предпосылкам и причинам возникновения анализа финансовой отчетности.

Ключевые слова: экономический анализ, финансовый анализ, управленческий учет, коэффициентный анализ, кредитный анализ, управленческий анализ, economic analysis, financial analysis, managerial bookkeeping, ratio analysis, credit analysis, managerial analysis.

Мировая промышленная революция, начавшаяся с середины XVIII века, спровоцировала появление новых компаний. Многие из них, для развития они брали банковские займы. *«В результате, балансы этого периода разрабатывались, прежде всего, чтобы предоставить информацию банкирам о способности компании преобразовать средства в наличные деньги.»* [1, 8]. Банкиры были первыми кто «изобрели» анализ финансового состояния по данным баланса, исходя из собственных внутренних потребностей ведения бизнеса. Кроме анализа ликвидности активов и баланса в целом, они оценивали изменение и структуру имущества и прибылей. На основе проведенного анализа, давалась рекомендация по выдаче суммы кредита, сроков и процентной ставки. В этой связи вспоминаются выводы Алана Сенгстера [2, 21], который доказывал, что именно банкиры изобрели учет, а предприниматели его усовершенствовали. История повторяет свое развитие, но уже с финансовым анализом. Но финансовый анализ не имел широкой популярности, поскольку профессионально интересовал лишь банкиров.

Далее, в период начала XIX столетия в наиболее развитых странах наблюдается массовое создание акционерных обществ, которые во многих случаях сопровождались скандалами и аферами. Во второй половине XIX века многочисленные кредиторы и вкладчики потребовали защиты на уровне правительства. В этот период большинство стран Европы принимают соответствующие законы об обязательности бухгалтерской отчетности (бухгалтерского баланса, а затем отчета о прибылях и убытках), которую надлежало проверить независимым аудитором, а затем опубликовать. Это положение было закреплено в немецком Торговом кодексе, Коммерческом кодексе Франции, Гражданских кодексах Италии и Испании, Законе о Великобритании, а также указах глав других стран Европы.

В США американская судебная власть из-за прецедента Дартмутского колледжа 1819 года подтвердив, что корпоративные уставы были контрактами, защищенными в соответствии с пунктом конституции, придала

повышенный юридический статус акционерным обществам. В результате доверие к акционерным компаниям возросло, корпорации могли копить капитал для более крупных деловых сделок. С этого периода публикация финансовой отчетности стало способом привлечения средств и отчета перед текущими акционерами. Одной из первых корпораций, опубликовавших собственный баланс стала компания E.I. du Pont de Nemours and Company (более известная как du Pont), развившую систему учета и предоставлявшая «информацию о финансовом положении фирмы собственным акционерам, кредиторам, финансово заинтересованным в предприятии.» [1, 106-107]. Позже публиковать отчетность стали и другие компании. Одновременно, частные коммерческие колледжи стали предлагать обучение по бухгалтерскому учету (англ. *bookkeeping*) и бухгалтерской отчетности (англ. *accounting*) [1, 107]. До этого момента в центре бухгалтерского образования был управленческий бухгалтерский учет (англ. *managerial bookkeeping*), результаты которого сводились к составлению балансу. Однако, исследователи подчеркивали, что «система финансовой отчетности» (*accounting system*) лучше всего подходит для развивающейся промышленной и индустриальной экономики. Поэтому, с 1850-х в США постепенно публиковались отчеты, содержащие не только баланс, но отчеты о прибылях и убытках, и о поступлении денежных средств и расходах.

В настоящее время из-за неточности переводов на русский язык английских текстов возникло недопонимание сущности управленческого учета. В первоначальной своей природе бухгалтерия (от нем. Buchhalten, англ. Bookkeeping, что дословно означает «Держащий книгу») была управленческой – поскольку бухгалтерское дело не регламентировалось государством, то каждое предприятие само решало как вести учет (сколько и какие должны быть счета и регистры и т.д.), чтобы они были максимально понятны владельцу (управляющему) предприятия. На основании бухгалтерии владелец принимал различные решения, в т.ч. и по изменению (развертыванию, детализации, составлению отчетов) ведения бухгалтерского дела на предприятии. Особенно это касалось вопросов калькулирования продукции, нормирования затрат и ценообразования. В дальнейшем, когда бухгалтерское дело стало регламентироваться государством, Managerial bookkeeping (управленческий учет/бухгалтерский управленческий учет/бухгалтерский учет для целей управления/) превратился в Financial Statemenst Accountig (бухгалтерский финансовый учет/бухгалтерский учет для целей составления публичных отчетов). Смысл управленческого учета был потерян, поскольку невозможно стало вмешиваться в регламентируемый государством процесс.

С появлением массовых публикаций корпоративной отчетности у людей возникла потребность понимать ее. В этот период финансовый анализ получил второе «дыхание» в своем развитии, выйдя за пределы профессиональной деятельности банкиров. «Среди ранних подвижников

развития искусства финансового анализа (*financial analysis*) были Питер Эрлин (*Peter Earling*), Том Вудлок (*Thomas Woodlock*) и Джон Муди (*John Moody*). Позднее, Дж. Муди создаст финансово-аналитическую фирму. Другой исследователь того периода банкир Генри Клеус (*Henry Clews*) подчеркивал необходимость публикации корпоративной отчетности. Г.Клеус демонстрировал проницательность и провидческие мысли, указывая, что достоверность (*credibility*) публикуемой информации следует быть повышенной, если компании, занимающиеся составлением квалифицированной бухгалтерской отчетности, ручаются за представленную информацию. ...Инвесторы искали способы оценки акций, исходя из дивидендности. Этот оценочный подход был похож на методику оценки облигаций тем, что оценивание стоимости активов основывалось на периодических денежных выплатах, предоставляемых владельцу. Кроме того, аналитики начинают рассматривать (по мере возможности имеющейся информации) рентабельность (*earning power*), показатели доходности (*income measures*) меры по получению дохода и прибыль на инвестированный капитал/рентабельность инвестиций (*return on investment*) [1, 108-109].

Кроме баланса исследователи изучали и отчет о прибылях и убытках. В период с 1903 года можно встретить труды (Hess, 1903) and (Mann, 1903-07) по исследованию функциональной взаимосвязи COST (затраты) – VOLUME (объем) – PROFIT (прибыль), известную как CVP-модель [3].

Использованные источники:

1. A global history of accounting, financial reporting and public policy : Americas. Published Bingley, UK : Emerald, 2011. P. 108.
2. Alan Sangster. The Genesis of Double Entry Bookkeeping. P 21. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://prpg.usp.br/dcms/uploads/arquivos/PPGCC/TEXT0_ALAN%20SANGSTER.pdf
3. D.Stefan, A.Stefan, L.Savu, R.Sumandea, C.A.Comes. A COST - VOLUME - PROFIT MODEL FOR A MULTIPRODUCT SITUATION WITH VARIABLE PRODUCTION STRUCTURE. International Conference 20th EURO Mini Conference “Continuous Optimization and Knowledge-Based Technologies” (EurOPT-2008). May 20–23, 2008, Neringa, LITHUANIA. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.researchgate.net/publication/228437141_A_COST-VOLUME-PROFIT_MODEL_FOR_A_MULTIPRODUCT_SITUATION_WITH_VARIABLE_PRODUCTION_STRUCTURE

*Меджидова М.Б.
студент 3 курса
Институт управления
направление подготовки «Менеджмент организации»
Прядко С.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Менеджмент организации»
ФГАОУ ВПО "Белгородский государственный национальный
исследовательский университет"
Россия, г. Белгород*

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ОТКРЫТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В ПРИМОРСКОМ КРАЕ НА ПРИМЕРЕ АВТОСЕРВИСА

В данной статье автор поднимает актуальную проблему открытия малого бизнеса в Приморском крае. Приведен перечень необходимых документов для регистрации юридического лица. Предоставлены адреса государственных служб в Приморском крае.

Ключевые слова: *малый бизнес, стратегия, регистрация, автосервис.*

In this article, the author raises the urgent problem of opening a small business in the Primorye Territory. Provided the list of required documents for registration of legal entities . Provided addresses public service in the Primorye Territory.

Keywords: *small business, strategy , registration , auto repair .*

Автосервис – предприятие, оказывающее услуги по техническому обслуживанию автотранспорта, ремонту, улучшению его внешнего вида (тюнингу), и других услуг, относящихся к автомобильной сфере. Основные клиенты предприятия – частные владельцы автотранспорта, водители служебных автомашин, автотранспортные организации.

Для открытия любого собственного бизнеса необходимо создать юридическое лицо или зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя. Перечень необходимых документов для регистрации юридического лица представлен в таблице 1. [1, 2].

Таблица 1. Перечень необходимых документов для регистрации юридического лица.

Для регистрации ИП в налоговый орган по месту прописки необходимо предоставить:	Для регистрации юридического лица в налоговый орган по месту нахождения необходимо предоставить:
<p>1) заявление о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя;</p> <p>2) копию паспорта (10 листов прошить, пронумеровать, подписать);</p> <p>3) копию свидетельства о постановке на учет в налоговом органе физического лица по месту жительства на территории РФ (ИНН);</p> <p>4) квитанцию об уплате госпошлины за государственную регистрацию ИП в размере 800 руб.</p>	<p>1) заявление о государственной регистрации юридического лица при создании с заверенной нотариально подписью заявителя;</p> <p>2) устав (2 экземпляра);</p> <p>3) решение единственного учредителя о создании организации или протокол общего собрания учредителей;</p> <p>4) документы, подтверждающие оплату уставного капитала (размер уставного капитала не менее 10 000 руб);</p> <p>5) документы на юридический адрес (гарантийное письмо или свидетельство о праве собственности);</p> <p>6) квитанцию об уплате госпошлины за государственную регистрацию юридического лица в размере 4000 руб.</p>

Государственная регистрация бизнеса на территории Приморского края осуществляется Управлением Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Приморскому краю, Посьетская ул., 48, Владивосток, Приморский край, 690091, телефон: 8 (423) 241-34-13. Процесс регистрации юридического лица занимает от 5 до 7 рабочих дней. Помощь в подготовке и подаче документов на регистрацию в налоговый орган Вам окажут специалисты Центра Развития Предпринимательства. г. Владивосток, ул. Запорожская, 77а (бизнес-центр CITYHALL), 8 этаж, каб. 813 Тел.: 8 (423) 2606-803.

После регистрации необходимо выбрать подходящее помещение под автосервис. Оптимальный вариант расположения автосервиса — рядом с автомагистралями, АЗС, гаражными комплексами. Для постройки собственного помещения необходимо приобрести земельный участок. Подходящее помещение можно снять в аренду и оснастить необходимым оборудованием или купить готовый автосервис. Выбранное помещение должно иметь централизованную подводку воды и канализацию.

Определившись с подходящим помещением следует приступить к выбору видов сервиса и нанять персонал. В современных условиях именно возможность привлечь в компанию квалифицированных специалистов того или иного профиля определяет выбор работ, которые будет производить автосервис. Наиболее востребованными услугами являются шиномонтаж и кузовной ремонт. Каждый из основных видов работ автосервиса требует

сертификации. К ним относят такие работы, как: смазочно-заправочные, контрольно-диагностические, электротехнические, ремонт рулевого управления, ремонт тормозной системы, регулировка топливной аппаратуры, проверка и регулировка тормозов, монтажно-демонтажные работы, ремонт двигателей, малярные работы, шиномонтажные и балансировочные, ремонт и зарядка аккумуляторов, жестяно-сварочные. Многопрофильность значительно расширяет круг потенциальных клиентов, но требует большее количество оборудования, расширение помещений. Спецификой автосервисов является то, что один работник может иметь сразу несколько квалификаций по видам работ.

Следующим этапом является приобретение оборудования. Оборудование подбирается исходя из конкретных предоставляемых услуг. В обязательном порядке на сервисе должны быть подъемники, комплексы для диагностики различных систем автомобиля, для кузовных сервисов – покрасочно-сушильное, сварочное оборудование, слесарные инструменты и компрессоры.

До фактического начала деятельности необходимо обратиться в Центр гигиены и эпидемиологии в Приморском крае, Стрельникова ул., 3, Владивосток, Приморский край, 690065, 8 (423) 249-67-06. Проконсультироваться о возможности размещения объектов на выбранных территориях и площадях и соответствии имеющихся условий требованиям санитарных норм и правил. Основные нормативные документы, устанавливающие санитарные нормы и правила автосервиса - СанПиН 2.2.1/2.1.1.1200-03 "Санитарно-защитные зоны и санитарная классификация предприятий, сооружений и иных объектов" и СП 2.2.2.1327-03 «Гигиенические требования к организации технологических процессов, производственному оборудованию, рабочему инструменту» [3].

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 08.08.2001 N 129-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" / Справочная информация: "Государственная регистрация юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" // Правовой сайт КонсультантПлюс. [Электронный ресурс] режим доступа - https://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_54968/
2. Приказ ФНС России от 25.01.2012 N ММВ-7-6/25@ "Об утверждении форм и требований к оформлению документов, представляемых в регистрирующий орган при государственной регистрации юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств"/ Справочная информация: "Государственная регистрация юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" // Правовой сайт КонсультантПлюс. [Электронный ресурс] режим доступа - https://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_54968/
3. Постановление Главного государственного санитарного врача Российской

Федерации от 25 сентября 2007 г. N 74 г. Москва / Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы СанПиН 2.2.1 // Российская газета. – 2008. - Федеральный выпуск №4585 (14). [Электронный ресурс] режим доступа - <http://www.rg.ru/2008/02/09/sanitar-dok.html>

*Микрюкова О.В., к.э.н.
доцент*

*Челябинский институт путей сообщения – филиал ФГБОУ ВО
«Уральский государственный университет путей сообщения»
Россия, г. Челябинск*

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РЕГИОНА, ОТКРЫТОСТЬ ЕГО ЭКОНОМИКИ И БЕЗОПАСНОСТЬ

Экономическое развитие региона – долговременное, закономерное, четко направленное во времени и в пространстве количественное и качественное изменение в экономических, социальных, институциональных, политических структурах, способствующее повышению качества жизни населения. Оно находится под влиянием множества факторов – экономических, социальных и институциональных.

К факторам экономического развития региона относятся экономические внутренние факторы (темпы экономического роста; темпы инфляции; уровень безработицы; степень государственного регулирования экономики и пр.), экономические внешние факторы (уровень развития внешней торговли; тенденции глобализации экономики; состояние мировой экономики и экономики основных торговых партнеров и пр.), социальные (демографическая ситуация; мобильность трудовых ресурсов и пр.) и институциональные факторы (развитость законодательной базы; уровень развития кредитных институтов; уровень развития системы образования и здравоохранения; использование свободного времени и пр.).

В условиях современного мира невозможно абстрагироваться от внешних факторов экономического развития. Они играют большую роль в ускорении экономического развития. Среди этих факторов особую роль занимает внешняя торговля, посредством которой осуществляется поток инъекций в экономический кругооборот товаров и продуктов либо изъятий из региональной экономики, что служит, соответственно, катализатором или ограничителем экономического роста в регионе. Поступления денежных средств от экспорта представляют собой инъекции, которые повышают региональный спрос на территории региона, обеспечивая реализацию созданного валового регионального продукта, следовательно, улучшают экономическое развитие региона: стимулируют производство, сокращают безработицу, способствуют экономическому росту и повышению доходов населения. Импорт является изъятием части регионального дохода из экономики региона, поскольку средства резидентов расходуются на приобретение товаров, произведенных за рубежом. Утечки снижают

региональный спрос на территории региона, ухудшают экономическое развитие региона: снижают объемы производства, уменьшают занятость, способствуют экономическому спаду и сокращению доходов населения. Экспорт и импорт действуют с мультипликационным эффектом. Так, экспорт оказывает множительное (мультиплицированное) воздействие на региональный доход. Первоначальные экспортные заказы непосредственно увеличивают выпуск продукции и заработную плату в отраслях, выполняющих данный заказ. Это порождает цепную реакцию увеличения вторичных потребительских расходов, которая уменьшаясь с каждым последующим циклом, дает эффект многократного возрастания регионального дохода. Таким образом, в экономике экспорт является катализатором роста регионального дохода, а импорт его ограничителем.

Вместе с тем, внешняя торговля обеспечивает совокупность условий, которые способствуют экономической безопасности или же, напротив, создают угрозу устойчивому развитию региональной экономики.

В современных условиях исследование проблем экономически безопасного воздействия внешней торговли приобретает особое значение, так существует значительная дифференциация внешней торговли по территории страны, что связано с особенностями специализации разных регионов. Это означает, что, во-первых, разные факторы инициируют влияние внешней торговли на экономическое развитие. Во-вторых, специализация и особенности внешней торговли региона приводят к разной адаптации к угрозам его экономическому развитию: внешние угрозы могут быть незначительными или дестабилизировать экономическое развитие. В-третьих, в каждом регионе присутствует свой, специфический набор критериев безопасности внешней торговли. В-четвертых, каналы влияния внешней торговли или трансмиссионный механизм ее воздействия на экономическое развитие будут иметь особенности для каждого территориального образования. В-пятых, специфические факторы специализации каждого региона и уникальное влияние их на регион требуют дифференцированных мер государственного регулирования внешней торговли с целью обеспечения экономически безопасного развития в транзитивный период.

Внешняя торговля влияет на характер экономического развития (безопасный или имеющий «угрозы» развитию) посредством изменения добавленной стоимости в составе ВРП, которая, в свою очередь, зависит от величины следующих компонентов: притока и оттока регионального дохода, таможенных платежей, налоговых платежей экспортоориентированных и совместных с иностранным капиталом предприятий, иностранных инвестиций и инвестиций отечественных производителей.

Изменение добавленной стоимости вызывает соответствующее изменение количественных и качественных показателей экономического развития, устойчивый и неустойчивый характер экономического развития,

что в итоге отражает характер воздействия внешней торговли на развитие региональной экономики (экономически безопасный или имеющий «угрозы»).

Экономически безопасное влияние внешней торговли на экономическое развитие проявляется в следующем:

- 1) повышается уровень рыночной конкуренции;
- 2) расширяется потребительский выбор, в результате чего значительно возрастает качество жизни населения;
- 3) появляются новые продукты и внедряются новые технологии, что ускоряет модернизацию производства и способствует улучшению качества продукции;
- 4) внедряется современная культура бизнеса;
- 5) расширяются экспортные возможности.

Вместе с тем, внешняя торговля создает угрозы для экономического развития в тех случаях, когда:

1. Ухудшается отраслевая структура.
2. Подавляются импульсы развития в отстающих отраслях.
3. Ослабляются экономические связи и происходит анклавизация экономики.
4. Имеет место отток капитала.
5. Сырьевой характер экспорта является серьезной угрозой для стабильного экономического развития страны и регионов в связи с высокой уязвимостью экономики, связанной с постоянными изменениями внешнеэкономической конъюнктуры и колебаниями цен на мировом рынке нефти.

Указанные отрицательные последствия создают угрозу безопасного развития, что закономерно ставит проблему количественной оценки критических значений внешней торговли, отклонение от которых свидетельствует о возможности нарастания неустойчивости в экономическом развитии региона и позволяет своевременно блокировать неблагоприятные тенденции.

Минибаев М.Р.

магистр

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

СОВРЕМЕННЫЕ ПРИНЦИПЫ ДЕЛОВОЙ ЭТИКИ И ЭТИКЕТА

Аннотация. В данной статье рассмотрены принципы делового этикета. В современном деловом мире, с новым образом мыслей и действий, каждый, кто имеет отношение к офисной работе и бизнесу в целом, должны знать и соблюдать правила делового этикета.

Ключевые слова: деловая этика, деловой этикет, правило поведения и правило общения.

Общеизвестно, что движущей силой экономики являются потребности общества и производства, конкуренция. Эти факторы обуславливают непрерывную перестройку национальных экономик и мировой экономики в целом, сопровождающуюся исчезновением отдельных фирм и даже отраслей и возникновением других. При этом судьба отдельного работника в таких сложных условиях зависит не только от фатальности рока и воли начальства, но и от соответствия его качеств и потенций стоящим перед фирмой задачам. Мало быть способным к выполнению своей миссии – надо уметь сыграть эту роль перед другими, чтобы и они в вас поверили. Другими словами, вы должны быть в состоянии вести себя так, чтобы у нужных людей сложилось о вас благоприятное мнение.

Умение вести себя должным образом, т.е. соблюдение этикета, является сейчас одним из важнейших условий и способов вырваться вперед и сохранить лидерство в бизнесе. Необходимо твердо усвоить, что соблюдение делового этикета – один из элементов вашей профессиональной стратегии. Мало просто быть вежливым и воспитанным человеком. Нужны конкретные знания тонкостей этой области человеческих взаимоотношений. А их великое множество: как и когда, сказать нужное слово или промолчать, сделать соответствующий событию подарок, как составить полезный для дела круг общения и т.д., и т.п. – и все для того, чтобы эти контакты и поступки благоприятно отражались на делах фирмы и ваших собственных.

Деловой этикет является внешней формой отражающей внутренние нормы и принципы деловой этики. Иными словами, основные принципы делового этикета – это некий регулятор любых форм делового общения, включающего даже самые незначительные детали.

В основе правил делового этикета лежат общие предпосылки и основные принципы. Первые представляют собой следующие постулаты:

- к любому человеку, с которым имеешь дело в бизнесе, следует относиться с одинаковой учтивостью и уважением;
- правила этикетного поведения одинаковы для мужчин и для женщин.

Следующими составными частями рассматриваемой сферы являются три основных правила:

- золотое правило: относитесь к другим, ко всем без исключения, так, как вы бы хотели, чтобы относились к вам;
- пять волшебных слов: пожалуйста, благодарю Вас, отлично сделано;
- не смешивайте спиртное и наркотики с бизнесом. Но просто быть вежливым, доброжелательным недостаточно [1, с.310].

В деловом этикете общие принципы правильного поведения приобретают специфическую окраску, что выражается в следующих его основных принципах:

- Делай все вовремя.
- Не болтай лишнего.
- Думай не только о себе, но и о других.
- Одевайся, как положено.
- Говори и пиши хорошим языком.

Значительное место в профессиональной этике занимает разработка нормативных документов нравственного характера. Нравственные взаимоотношения как никакие другие, требуют тонкости в обращении, умения чувствовать и сочувствовать, щадить самолюбие людей. В деликатности воплощается вежливость общения, которая, по словам немецкого философа А.Шопенгауэра, для человека то же, что тепло для воска [2, с.93].

Овладение деликатной манерой общения требует специальных знаний по этикету вообще и управленческому – конкретно. Но главное состоит в практическом умении быть деликатным. Возрастание нравственного фактора в бизнесе и управлении – закономерность цивилизованной экономики, о чем убедительно свидетельствует опыт развитых стран мирового сообщества.

Формируя себя как делового человека, мы должны ясно осознавать, что такие черты как вежливость, тактичность, деликатность абсолютно необходимы не только для «умения вести себя в обществе», но и для обыкновенного житейского бытия. Нельзя забывать о культуре общения, доброжелательности, нужно полностью управлять своими эмоциями, иметь свой, но непременно цивилизованный стиль поведения, свой, но непременно благородный образ. Тот самый имидж делового человека, который гарантирует нам не только половину успеха, но и постоянное удовлетворение от деятельности [3, с.36].

Использованные источники:

1. Бороздина Г.В. Психология и этика делового общения: Учебник для бакалавров. М.: Издательство Юрайт, 2012. – 463с.
2. Игебаева Ф.А. Культура делового общения и особенности ее проявления в деятельности менеджера //Проблемы и перспективы социально-экономического развития современной России. Сборник статей II Всероссийской научно-практической конференции. – Саратов: Изд-во «КУБиК», 2010. – С. 92 – 95.
3. Игебаева Ф.А. Значение нравственного фактора в управлении и бизнесе // Инновационные процессы в управлении предприятиями и организациями. Сборник статей IX Международной научно-практической конференции. – Пенза: Приволжский дом знаний, 2010. С. 34 – 36.

*Митина И.А., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО «Донской государственный
технический университет» (ДГТУ)
Россия, г. Ростов – на - Дону*

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ РЕШЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Аннотация. В статье характеризуются имеющие место проблемы в инвестиционной сфере такого региона Российской Федерации как Ростовская область и оцениваются возможности решения данных проблем на уровне региональной экономики.

Ключевые слова: инвестиции; инвестиционная сфера; инвестиционная привлекательность; инвестиционный климат; инвестиционный потенциал региона.

Инвестиции, представляющие собой вложения как в реальный, так и в денежный капитал являются одним из ведущих предметов экономической теории и выступают важнейшим элементом хозяйственной жизни.

Раскрытие экономического содержания инвестиций требует разграничения процессов принятия экономических решений на микро-, мезо- и макроуровнях. К инвестициям макроэкономического уровня относятся вложения, обеспечивающие как создание нового капитала, так и расширение действующего. Такие инвестиции трактуются как часть валового национального продукта, предназначенная для использования в будущем, вложения же индивидуальных инвесторов, направленные на приобретение или перераспределение уже имеющихся активов, инвестициями на макроэкономическом уровне не являются.

Следует отметить, что инвестиции выступают также в качестве инструмента, позволяющего не только осуществлять структурную перестройку экономики (как на макро – так и на мезоуровне), обновлять и модернизировать производство, но и инструмента, повышающего уровень занятости населения посредством увеличения количества рабочих мест. В результате реализации этого процесса в конечном счете возникает возможность расширения производства и повышения конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей.

Анализ динамики уровня инвестиций в экономику Ростовской области свидетельствует о наличии проблем в данной сфере. К ключевым проблемам инвестиционной сферы данного региона относятся следующие:

- во - первых, низкий потенциал инвестиционного спроса;
- во - вторых, наличие административных барьеров и длительных процедур, связанных с подбором и оформлением договоров на использование земельных участков;

- в - третьих, высокий уровень внутриобластной дифференциации инвестиционного развития;
- в - четвертых, неподготовленность инженерной и транспортной инфраструктур для реализации инвестиционных проектов;
- в - пятых, дефицит профессиональных кадров в системе управления инвестициями;
- в - шестых, ограниченное предложение денежных средств, используемых на реализацию инвестиционных проектов;
- в - седьмых, неразвитость институтов привлечения инвестиций.

Несмотря на выше перечисленные отрицательные факторы, имеются и положительные моменты, обусловленные совокупностью конкурентных преимуществ региона, формирующих его инвестиционную привлекательность. К таким преимуществам Ростовской области следует отнести:

- энергоизбыточность и ресурсобеспеченность региона;
- удачное геополитическое и выгодное геоэкономическое положение;
- благоприятные климатические и природные условия;
- наличие развитой транспортной инфраструктуры;
- весомый научный потенциал региона;
- наличие в регионе высокотехнологичных производств.

Известно, что инвестиционный климат представляет собой среду, в которой протекают инвестиционные процессы. По оценкам рейтингового агентства «Эксперт РА» Ростовская область по рейтингу инвестиционного климата среди других регионов Российской Федерации занимает позицию «Средний потенциал – минимальный риск», а по оценкам международного рейтингового агентства «FitchRatings» прогноз по инвестиционному рейтингу региона определен как – «Стабильный». Данные рейтинги поддерживаются также низким уровнем долговой нагрузки региона и его хорошей кредитной историей.

Развитие системы привлечения инвестиций в данный регион имеет своей стратегической целью повышение конкурентоспособности региональной экономики и реализацию ее инвестиционного потенциала.

Достижение данной стратегической цели подразумевает решение целого комплекса взаимосвязанных экономических задач, среди которых необходимо отметить такие, как:

- стимулирование инвестиционной активности внутренних и внешних инвесторов;
- обеспечение посредством осуществления государственно - частного партнерства взаимовыгодного взаимодействия органов государственной власти, местного самоуправления и бизнеса;
- повышение на предприятиях региона качества управления реальными инвестициями.

Для решения данных задач необходимо на практике на мезоуровне

реализовать следующие мероприятия, а именно:

- развивать институты привлечения инвестиций (агентства, фонды, банки);

- расширять экономические инструменты стимулирования инвестиций: привлекательные тарифные условия, льготное налогообложение, финансовую поддержку;

- способствовать созданию на территории области благоприятных административных условий для привлечения инвестиций;

- обеспечивать инфраструктурную поддержку инвестиционной деятельности;

- осуществлять информационную поддержку привлечения инвестиций;

- содействовать реализации на территории Ростовской области крупных инвестиционных проектов.

Как следствие, осуществление на практике данных мероприятий на основе грамотного и продуманного использования инвестиционной привлекательности Ростовской области может значительно увеличить приток в регион внешних финансовых ресурсов, посредством которых будут решаться проблемы, стоящие перед его экономикой.

Использованные источники:

1. Митина И.А. Инвестиционный климат региона и возможности его формирования (на примере Ростовской области) / В книге: Актуальные проблемы и перспективы развития финансово – кредитной системы Российской Федерации / Исаев А.К. и др. коллективная монография. Ростов - на - Дону, 2015. С. 151 – 173.

2. Национальная экономика. Система потенциалов. Тяглов С.Г., Молчанова Н.П., Житников В.Г., Молчанов И.Н., Митина И.А., Кузнецов Н.Г. Учебное пособие / Москва, 2012.

3. Просандеев В.А., Скарнь Н.К., Иванов Г.И. Модель инвестиционной привлекательности // Экономика и социум. – 2015, №2(15). С.431 – 434.

4. Интернет – сайт: www.donland.ru.

Мишина М.Ю.

магистрант 3 курса

направление «Менеджмент»

Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Россия, г. Саранск

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БАНКА

Статья посвящена разработке стратегии банка, которая занимает одно из центральных мест в управлении системы банка. Наличие четкой и продуманной стратегии дает возможность банку минимизировать риски его деятельности, добиться роста стоимости учреждения, а так же достичь устойчивого конкурентного преимущества на выбранных целевых рынках. Само банковское сообщество оценивает то или другое банковское

учреждение исходя из имеющейся у него стратегии развития.

Ключевые слова: стратегия, коммерческий банк, менеджмент, разработка.

Существует большое количество мнений экономистов, экспертов и представителей банковской отрасли, касающихся стратегии развития банковского учреждения. При этом практически каждый из них указывает на важность и необходимость ее разработки. Из мнений банковских аналитиков и экспертов можно особенно выделить высказывания президента банка Хоум Кредит энд Финанс - Евгения Бернштама. С точки зрения эксперта, в ситуации предъявления претензий к банкам по делам о законности комиссий и штрафов, назначаемых банкам, становится более выгодно не увеличивать проценты, делая тем самым банковские продукты и услуги менее востребованными, а ужесточить контроль над уровнем рисков. Укрепление системы риск-менеджмента всегда ведет к росту рентабельности банковского продукта/услуги. Получается, что банк устраняя для себя недобросовестных заемщиков, делает при этом более регулируемые денежные потоки, что уже позволяет ему отрегулировать баланс активов и пассивов.

Другое мнение о формировании стратегии развития банка имеет Дмитрий Юрцвайг, являющийся директором маркетинговой службы Русь-банка. Банки, осуществляя разработку стратегии развития, ставят перед собой самые различные цели. Конечно, четкое видение будущего имеется и у акционеров и у топ-менеджеров любого коммерческого банка. Но отличие простого видения от стратегии развития заключается в том, что видение является только пожеланием. Стратегия развития банка представляет собой четкий документ, перечисляющий определенные действия, которые необходимы для достижения конкретно поставленных целей. Для разработки стратегии развития банка необходимо иметь в виду четкий конечный результат, который топ-менеджеры и акционеры могли бы достичь за конкретный временной период. Значимой частью стратегии выступает финансовый план, и как следствие в этом документе показаны ключевые показатели. Что же касается непосредственно самой разработки стратегии развития, то Дмитрий Юрцвайг, считал, что команда банка была достаточно компетентна для самостоятельной её планирования и разработки.

При формировании стратегии развития перед любым банком возникает большое количество вопросов. Нужно ли кредитным учреждениям отдавать разработку стратегии на аутсорсинг, окупаются ли при этом затраченные банком средства, смогут ли банки предоставлять свою конфиденциальную информацию. Интересно мнение по этим вопросам представителей наиболее известных российских и международных консалтинговых организаций. Одним из таких представителей является Штефан Дертниг, являющийся старшим вице-президентом The Boston Consulting Group. Данный эксперт

считает, что иметь четкую стратегию развития – это то же самое, что иметь план действий. Есть например, люди, которые, даже не имея никакого плана, становятся достаточно успешными, хотя вероятность успеха тех, кто имеет ясное и четкое представление о том, чего он хочет и какими средствами это можно достичь, гораздо больше. В более широком понимании банковское сообщество оценивает то или другое банковское учреждение исходя из имеющейся у него стратегии развития. По мнению эксперта Штефана Дертнига, чем больше руководители банка привлекают сторонних консультантов, тем более продуктивным становится сотрудничество и более эффективным становятся результаты от этого сотрудничества. Руководители банков понимают, как наилучшим образом использовать возможности сторонних консультантов, к решению каких именно задач к ним стоит обращаться, что конкретно от них ожидать и как наилучшим образом выстраивать четкий процесс взаимосоотрудничества. Данные условия необходимо понимать изначально, чтобы на первом этапе разработки стратегии развития уже была мотивированная команда, которая знает как, в каком направлении и для чего она направляется.

Одним из вариантов возможной стратегии банка может быть стратегия развития розничного направления. Конечно, от выбора стратегии развития розничного вектора развития, во многом будет зависеть успех финансового учреждения. Для примера, можно рассмотреть финансовую структуру – это банк «Русский Стандарт». Как стало известно, данное банковское учреждение первым пришло на рынок оказания кредитования потребителей в торговых сетях и отдельных предприятиях. При этом оценка платежеспособности лица, берущего займ, осуществлялась по упрощенной системе, для получения кредита необходимо было предоставить лишь паспорт гражданина РФ и соответствовать определенным возрастным требованиям. Спрос при этом на подобные услуги стал значительно превышать предложение, и ПАО «Русский Стандарт» успешно это использовал. Такие кредиты выдавались значимому количеству граждан, в том числе, из-за несовершенства скоринговых моделей оценки платежеспособности, мошенникам и заемщикам, которые были не способны в дальнейшем погасить полученный кредит. Тем не менее, именно быстрое развитие кредитования в торговых точках позволило банку выйти на новые для него рынки кредитных карт и автокредитования. В том случае, если бы на этапе начала осуществления потребительского кредитования, ПАО «Русский Стандарт» ввел бы более жесткую систему оценки платежеспособности заемщиков, успех не был настолько очевидным. Рассматривая мнения различных экспертов в области разработки стратегий развития банковских учреждений, можно заметить, что консалтинговые организации, где они работают, имеют большой опыт в ведении подобной деятельности, как в странах зарубежья, так и в Российской Федерации. Банковская стратегия является совокупностью взаимосвязанных

целенаправленных действий, которые нацелены на обеспечение роста стоимости банковского учреждения и достижение устойчивого конкурентного преимущества на выбранных банком целевых рынках.

Анализ имеющихся стратегий различных банков показал, что можно выделить следующие функциональные составляющие стратегии:

1. Финансовая стратегия – стратегия, направленная на увеличение рыночной стоимости банка.

2. Маркетинговая стратегия – стратегия, которая направлена на прирост клиентской базы, увеличение потребительской лояльности и тому прочее.

3. Стратегия управления персоналом – это стратегия, направленная на построение системы мотивации и оценки сотрудников, обучение кадров.

4. Информационная стратегия – стратегия, которая ориентирована на создание единой информационной базы данных, содержащей информацию обо всех областях деятельности банковского учреждения.

Разработка стратегии развития банка является сложным и длительным процессом, который осуществляется в несколько этапов.

Этап 1. Стратегическая диагностика банка и его окружающей внешней среды: определяются сильные и слабые стороны кредитного учреждения организации по каждому направлению его деятельности; прогнозируются общие тенденции развития банковского сектора страны; определяются главные рыночные сегменты и дается их характеристика; проводится анализ положения банка к его основным конкурентам.

Этап 2. Разработка общей концепции стратегического развития банка: определяется видение бизнеса; актуализируется миссия банка; предлагается сразу несколько альтернативных вариантов стратегии развития; определяется направление стратегического развития; определяются конкретные стратегические цели.

Этап 3. Детальная разработка планов стратегического развития банка: определяются основные ключевые направления развития; определяется состав банковских продуктов для группы целевых клиентских и каналы осуществления продаж; формируются цели по основным направлениям; разрабатываются планы развития банка по выбранным направлениям.

Этап 4. Создание внутренней инфраструктуры: подготавливаются решения в отношении выбора эффективных методов мотивации сотрудников банка, происходит оптимизации бизнес-процессов.

Этап 5. Разработка операционных планов и внедрение стратегии в деятельность банка: разрабатываются операционные планы по всем основным видам деятельности банковского учреждения; подготавливаются решения по связи процессов операционного и стратегического планирования, а также мониторингу процесса реализации подготовленных стратегических планов банка.

Одним из важнейших элементов, при разработке стратегии банка,

является анализ конкурентной среды. Таким образом, необходимо уделить внимание подробному изучению всех конкурентов банка. При этом нужно четко определить и сегментировать основных конкурентов, узнать их значимые отличия, на какой сегмент рассчитаны их банковские услуги. Также необходимо создать совершенную систему получения внешней информации о деятельности наиболее значимых конкурентов, знать основные положения используемых ими стратегий и методы которыми они добиваются поставленных целей. При формировании стратегии развития банка необходимо учитывать всю полученную информацию, планы развития кредитной организации должны строиться с учетом полученных ранее данных. Немаловажно при этом уметь прогнозировать ответные действия банков-конкурентов. Можно рассмотреть особенности стратегии развития кредитной организации розничного направления на примере АО «Банк Русский Стандарт», которая специализируется исключительно на розничном сегменте рынка. АО «Банк Русский Стандарт» создан на базе АКБ «Агрооптторгбанк» по инициативе отечественных финансистов и учредителей, которые имеют большой практический опыт в сфере бизнеса. Главным акционером банка является АО «Компания Русский Стандарт». В марте 2000 года начинается выполнение проекта кредитования физических лиц. АО «Русский Стандарт» становится первым банком в России, начавший внедрять потребительские кредиты как массовый банковский товар. Проект потребительского кредитования Банка Русский Стандарт ориентирован на сегмент, который практически не охвачен на тот момент такого рода услугами, низко и среднеобеспеченный сегмент рынка. Впервые на Российском банковском рынке кредитование населения получает столь массовый характер.

Изучая основные направления развития банка, необходимо особо обратить внимание на развитие розничного бизнеса. В этом случае стратегия банка может включать в себя развитие розничного бизнеса в следующих важнейших направлениях:

1. *Предоставление потребительских кредитов в торговых сетях.* Именно с этого направления начался выход банка на рынок банковских услуг России. Практически каждый розничный банк имеет представительства в крупных торговых сетях. Доля банка на рынке кредитования в торговых сетях на начало 2015 г. составляла около 40 %. Объем предоставленных ссуд – 56,5 млрд рублей. Количество клиентов – более 8 тыс. чел.

2. *Кредитные карты.* Развитие данного направления началось в 2004 году. Учитывая факт, что в банке была сформирована крупная база кредитных историй заемщиков, было принято решение производить рассылку кредитных карт по почте заемщикам, которые добросовестно выполняли свои обязательства по оформленным потребительским кредитам. В 2007 г., в условиях необходимости раскрытия эффективной процентной

ставки, Банк Русский Стандарт одним из первых в России кардинально меняет продуктовую линейку кредитных карт. Банк эмитирует кредитные карты платежных систем MasterCard International, Visa International, имеет эксклюзивные договоры по выпуску и обслуживанию карт платежной системы American Express. а также выпускает карты собственной платежной системы.

Таким образом, разработка стратегии занимает одно из центральных мест в управлении системы банка. Наличие четкой и продуманной стратегии дает возможность банку минимизировать риски его деятельности, добиться роста стоимости учреждения, а так же достичь устойчивого конкурентного преимущества на выбранных целевых рынках. Само банковское сообщество оценивает то или другое банковское учреждение исходя из имеющейся у него стратегии развития.

Использованные источники:

1. Смирнова О.О. Стратегическое государственное планирование в России. – М.: Издательство МНЭПУ, 2010. – 142 с.
2. Клейнер Г. Б. Стратегия предприятия / Г.Б. Клейнер. - М.: Дело, 2012. - 568 с.
3. Харченко К.В. Муниципальное стратегическое планирование: от теории к технологии. – Белгород: Обл. типография, 2009. – 304 с.
4. Поделинская И.А., Бянкин М.В. Стратегическое планирование Учебное пособие. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2005. - 55 с.
5. Федосеев В.Н. Методологические основы оценки результатов труда менеджеров в двухуровневой системе стратегического управления компанией / В.Н. Федосеев, А.Ю. Шаповалов // Менеджмент в России и за рубежом. 2013. - №3. - С. 102–109.
6. Фляйшер К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / К. Фляйшер, Б. Бенсуссан. - М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2011. - 541 с.

*Мишина М.Ю.
магистрант 3 курса
направление «Менеджмент»
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК
Россия, г. Саранск*

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассмотрена необходимость формирования стратегии развития коммерческих предприятий, уделено внимание тенденциям в изменении управления организациями. Описаны причины, препятствующие разработке эффективной стратегии коммерческих предприятий. Сгруппированы рекомендации по применению методов оценки эффективности стратегического управления.

Ключевые слова: стратегия, формирование стратегии, эффективность деятельности, ключевые показатели эффективности, коммерческие предприятия.

За последние два десятилетия среда, в которой функционируют коммерческие российские предприятия, радикально изменилась. Чрезвычайно быстрые изменения деловой среды российских компаний, связанные с развитием конкуренции, повсеместным распространением информационных технологий, глобализацией бизнеса и многими другими факторами, обуславливают возрастание важности стратегического менеджмента.

Парадоксально, но фактически те же предпосылки породили и принципиально противоположную точку зрения на вопрос необходимости разработки и реализации стратегии. Для чего коммерческие компании разрабатывать стратегию, если ситуация меняется достаточно быстро? Как спрогнозировать будущее, если на деятельность компании влияет огромное количество факторов, действие которых вероятно? В обоснование справедливости подобного взгляда на стратегию приводится статистика банкротств, согласно которой факт финансовой несостоятельности компании никак не зависит от того, разрабатывала компания стратегию или нет.

Несмотря на то, что теория стратегического управления проработана достаточно неплохо, все указанные выше сомнения определяют дискуссионность проблематики формирования стратегии коммерческих организаций.

Стратегический менеджмент как концепция управления позволяет взглянуть на организацию как на единое целое, объяснить с общесистемных позиций, почему отдельные коммерческие компании процветают, в то время как другие переживают стагнацию, т.е. почему происходит постоянное перераспределение ролей основных участников рынка.

В хозяйственной практике России механизм стратегического менеджмента находится в стадии становления. При этом отечественные и международные аналитики считают, что российский рынок вступил в ту стадию, когда отсутствие разработанной стратегии мешает организациям на каждом шагу.

Автор настоящей статьи разделяет точку зрения, согласно которой формированию и разработке стратегии коммерческой организации является необходимым элементом системы управления предприятием и важность этого элемента существенно повышается с ростом рыночной нестабильности.

Сегодня интерес представляют современные концепции управления, содержащие инструментальный анализа и оценки эффективности (схемы сравнительной и стоимостной оценки, причем как компаний и бизнес-

единиц, так и бизнес-процессов). По проблемам эффективности формирования стратегии имеется множество опубликованных трудов. Однако до сих пор остро стоит вопрос необходимости анализа и управления эффективностью деятельности коммерческих предприятий с учетом специфики их деятельности, выбранных стратегических ориентиров.

Несмотря на происходящее в последние годы оживление российской экономики, ее общее состояние определяется последствиями предшествующего продолжительного и резкого падения производства и инвестиций. О низкой эффективности деятельности коммерческих организаций в Российской Федерации свидетельствуют:

- низкая рентабельность активов (как правило, ниже уровня инфляции);
- низкая производительность труда;
- медленная оборачиваемость оборотных средств;
- низкий уровень использования производственных мощностей;
- значительная доля убыточных предприятий.

Поэтому при формировании эффективной стратегии целесообразно следовать определенным правилам. При этом одним из наиболее важных является то, как предполагаемая стратегия соотносится со стратегическими факторами, полученными в результате SWOT-анализа. Если стратегическая альтернатива не использует внешние возможности и ключевые, сильные стороны предприятия, а, кроме того, не учитывает внешние угрозы и слабые стороны предприятия, то она, скорее всего, обречена на неудачу. Оценка эффективности стратегии предполагает установление того, насколько точно выбраны стратегические ориентиры. Это устанавливается, в свою очередь, сопоставлением достигнутых стратегических параметров с параметрами утвержденной стратегии на каждом промежуточном этапе её реализации. Эффективность российских коммерческих организаций можно охарактеризовать с точки зрения:

- 1) конечных финансовых результатов бизнеса;
- 2) основных категорий активов в соответствии с их различной ролью в обеспечении финансового и инвестиционного циклов;
- 3) основных источников финансирования хозяйственной деятельности;
- 4) критериев финансовой устойчивости в текущем и долгосрочном аспектах;
- 5) целевой функции бизнеса, включающей основные задачи по обеспечению долгосрочного устойчивого развития компании.

Целевая функция бизнеса коммерческого предприятия постулируется исходя из генеральной задачи максимизации конечных финансовых результатов при поддержании на приемлемом уровне текущей и долгосрочной финансовой устойчивости бизнеса. По некоторым показателям финансовой устойчивости существуют абсолютные нормативные значения,

справедливые для любого предприятия (например, минимально допустимое значение коэффициента текущей ликвидности, равное 1), но большинство финансовых нормативов устанавливается самим менеджментом компании исходя из индивидуальных особенностей бизнеса (специфики кругооборота капитала, структуры активов, степени финансового риска в реализуемой стратегии развития и др.).

Результаты обследований аналитиков показывают отношение менеджмента предприятий разных групп к формированию собственной стратегии, направленной на комплексное развитие предприятий (таблица). Информация в таблице 1 однозначно свидетельствует о тесной взаимосвязи экономического благополучия предприятия с наличием у его менеджмента осознанной политики, направленной на достижение стратегических целей.

Таблица 1 - Отношение предприятий к разработке комплексной стратегии, %

Экономическое положение предприятий	Предприятия		
	Считают разработку стратегии ненужной	Ведут разработку стратегии	Планируют начать разработку стратегии
Тяжелое	21,9	34,4	43,8
Нестабильное	9,7	62,5	25,0
Устойчивое	10,9	58,7	26,1
На подъеме	0,0	75,0	25,0
В среднем по выборке	12,0	56,3	29,1

Зачастую стратегии оказываются нереализуемыми из-за недостатка эффективных методик практического применения. Распространенным недостатком остается высокая степень абстрактности стратегических ориентиров. Большая степень обобщенности, присущая многим стратегиям, делает их практически неприменимыми. Причины этого определил Фляйшер К. Это, во-первых, появление неконтролируемых факторов (делает деловую стратегию в большей степени похожей на искусство, нежели на науку); во-вторых, недостаточное ориентирование стратегии на будущее; в-третьих, отсутствие критериев приоритетности целевых установок; в-четвертых, несовершенство организационной структуры.

В настоящее время на отечественных предприятиях остро ощущается потребность в сбалансированной модели, ориентированной на факторы успеха и демонстрирующей причинно-следственные связи между стратегическими целями и показателями эффективности. Первые прототипы

моделей измерения и оценки результатов эффективности деятельности предприятий появились в 1920-х годах и впоследствии распространились практически во всех странах с рыночной экономикой. Эти модели были довольно простыми для расчёта и строились исключительно из финансовых показателей (например, мультипликативная модель Дюпона или показатель ROI). Существенный недостаток их заключался в использовании данных отчетности прошлых периодов. Впоследствии возникла необходимость учитывать дифференциацию рассчитанных показателей для собственников, инвесторов, менеджмента компании. С целью устранения недостатков прошлых моделей и решения ряда актуальных проблем современного финансового анализа стали появляться новые методы оценки эффективности бизнеса. Среди большого количества концепций наиболее популярными в последние годы являются сбалансированная система показателей и экономическая добавленная стоимость. Для целей повышения эффективности управления бизнесом оценка деятельности фирмы должна стать частью процесса управления во всех уровнях: для обоснования инвестиционного решения, при мониторинге и контроле текущей деятельности, в случае реструктуризации предприятия (ликвидация, слияние, поглощение, выделение и т.д.). Следовательно, важно знать основные методы оценки эффективности бизнеса, принципы их применения, а так же их преимущества и недостатки.

Методы оценки эффективности бизнеса постепенно эволюционировали в сторону управленческого мышления. Необходимость гармонизации интересов собственников и менеджеров привела к появлению моделей, учитывающих интересы как одной, так и другой стороны. Стали внедряться стоимостные методы оценки эффективности, смысл которых заключается в измерении стоимости компании. Однако пока эта концепция стоимости (VBM-подход - Value Based Management) не часто встречается в российской практике. Каждая из названных концепций имеет свои преимущества, но не лишена и недостатков. В связи с этим первоочередная задача заключается в определении цели оценки.

Рекомендации аналитиков по наращиванию данных показателей часто основываются на нефинансовых критериях, принимая во внимание качество менеджмента, его способность реализовывать выбранную стратегию. Указанные особенности, наряду с финансовыми показателями, позволяют учесть в большей степени приближенный к управленческому мышлению метод сбалансированной системы показателей BSC (Balanced Scorecard)

В последнее время менеджеры стали больше внимания уделять индикаторам состояния ключевых операционных и проектных сегментов, состоянию факторов формирования стоимости и конкурентоспособности стратегических ориентиров. Перед многими руководителями организаций встала серьезная проблема диагностики достижения поставленных перед компанией стратегических целей в рамках многоуровневых систем оценки

эффективности деятельности. «Многоуровневые системы оценки эффективности деятельности организации предназначены для отражения состояния и динамики наиболее значимых для непрерывности бизнеса сфер деятельности, в которых компания стремится достигнуть конкретных результатов».

На сегодняшний день одной из наиболее востребованных в России концепций управления на основе показателей эффективности является сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard - BSC), разработанная Р. Капланом и Д. Нортон. Концепция BSC позволяет скоординировать деятельность всех подразделений; связать стратегические цели организации с ежедневной работой ее сотрудников; выявить возможности улучшения уже существующих бизнес-процессов; оценить деятельность компании в рамках выбранных показателей; реализовать стратегические цели с наименьшими затратами и в максимально сжатые сроки.

BSC - это инструмент последовательного доведения до персонала стратегических целей компании и контроль их достижения через ключевые показатели эффективности (Key Performance Indicator's - KPI). KPI отражают степень достижения целей, характеризуют эффективность бизнес-процессов и действия каждого отдельного сотрудника. KPI используются менеджментом компании для отслеживания и диагностики результатов деятельности и принятия на их основе управленческих решений.

Разработка системы KPI и постоянное использование ее на практике позволяет контролировать выполнение стратегических целей. Положительный эффект от внедрения системы KPI обусловлен повышением общей эффективности деятельности коммерческой организации, поскольку каждый сотрудник осознает связь между своими конкретными обязанностями и стратегическими целями компании. Руководители, обладая механизмом поддержки принятого решения, имеют возможность измерить эффективность работы каждого подразделения и могут влиять на процесс реализации стратегии компании. Управление организацией на основе системы ключевых показателей эффективности позволяет смотреть на текущую ситуацию в стратегической перспективе.

Использованные источники:

1. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса // С.Ю. Глазьев. - М.: Экономика, 2014. - 255 с.
2. Клейнер Г. Б. Стратегия предприятия / Г.Б. Клейнер. - М.: Дело, 2012. - 568 с.
3. Маленков Ю.А. Стратегический менеджмент: учебник / Ю.М. Маленков. - М.: Проспект, 2011. - 224 с.
4. Федосеев В.Н. Методологические основы оценки результатов труда менеджеров в двухуровневой системе стратегического управления компанией / В.Н. Федосеев, А.Ю. Шаповалов // Менеджмент в России и за

рубежом. 2013. - №3. - С. 102-109.

5. Фляйшер К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / К. Фляйшер, Б. Бенсуссан. - М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2011. - 541 с.

*Мишина М.Ю.
магистрант 3 курса
направление «Менеджмент»
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК
Россия, г. Саранск*

РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ЭФФЕКТИВНОЙ СТРАТЕГИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассмотрен важный аспект планирования стратегической деятельности организации, разработка рациональной организационной структуры системы стратегического управления. Процесс выработки стратегии для каждой организации индивидуален.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое планирование, коммерческая организация, эффективность, стратегическое управление.

Современная ситуация в экономике, связанная с переходом к рыночным условиям ведения хозяйства, свободной конкуренции, требует привлечения и рационального использования финансовых, материальных, интеллектуальных и трудовых ресурсов на национальном, локальном и региональном уровнях. Актуальнее становятся задания нахождения и отбор тех движущих сил, которые бы активно влияли на эффективность и ускорение производства, обмен материальных благ и радикальную перестройку системы управления на макро- и микроуровнях.

Ключевым аспектом планирования стратегической деятельности организации является разработка рациональной организационной структуры системы стратегического управления. В связи с этим представляется актуальным исследование особенностей применения системного подхода к стратегическому планированию деятельности организации.

Каждая организация, с точки зрения системного подхода к стратегическому управлению, обладает присущими ей особенностями реализации стратегических программ, обусловленными различиями в реакции на различные методы управления и факторы внешней среды. Системный подход к управлению предполагает, что подсистемы организации находятся в тесной взаимосвязи между собой, а также формируют социально-экономические связи с внешней средой. Таким образом, организация рассматривается как иерархически выстроенный комплекс взаимосвязанных элементов, объединенных в относительно автономные подсистемы.

Важным аспектом планирования стратегической деятельности организации является разработка рациональной организационной структуры системы стратегического управления. В связи с этим, применение системного подхода в процессе исследования и совершенствования структуры управления обусловлено возможностью ранжирования целей организации по уровням управления. Каждая из основных целей развития организации реализуется через решение совокупности управленческих задач в рамках функциональных подсистем и интегрированных структурных подразделений аппарата управления.

В стратегическом управлении и планировании важное место отводится анализу перспектив организации, задачей которого является выяснение тех тенденций, опасностей, возможностей, а также отдельных чрезвычайных ситуаций, которые способны изменить сложившиеся тенденции. Этот анализ дополняется анализом позиций в конкурентной борьбе.

Планирование вызывает все больший интерес у развивающихся коммерческих организаций, которые сталкиваются с трудностями в осуществлении принципиально новых стратегий.

Сначала обратимся к рассмотрению организационного поведения коммерческих организации. Это необходимо потому, что имеется тесная связь между стилями организационного поведения и видами управления.

Коммерческие организации демонстрируют большое разнообразие поведенческих стилей, но все они являются производными от двух типичных противоположных стилей – приростного (инкременталистического) и предпринимательского.

Приростный стиль поведения организации, как показывает само название, характеризуется постановкой целей "от достигнутого", направлен на минимизацию отклонений от традиционного поведения как внутри организации, так и в ее взаимоотношениях с окружающей средой. Организации, придерживающиеся этого стиля поведения, стремятся избежать изменений ограничить их и минимизировать. При приростном поведении действия предпринимаются в том случае, если необходимость изменений стала настоятельной. Поиск альтернативных решений ведется последовательно и принимается первое удовлетворительное решение. Такое поведение исповедует большинство успешно работающих длительное время коммерческих организаций. Многие коммерческие организации, придерживающиеся приростного стиля, одновременно стремятся к эффективности своей деятельности, к обеспечению рационального использования ресурсов, в то время как некоммерческие организации склонны к бюрократизации, к сохранению определенного статус-кво.

Предпринимательский стиль поведения характеризуется стремлением к изменениям, к предвосхищению будущих опасностей и новых возможностей. Ведется широкий поиск управленческих решений, когда разрабатываются многочисленные альтернативы и из них выбирается

оптимальная. Предпринимательская организация стремится к непрерывной цепи изменений, поскольку в них она видит свою будущую эффективность и успех.

Коммерческие организации гораздо реже прибегают к предпринимательскому стилю поведения, чем к приростному. Некоммерческие организации используют предпринимательский стиль только на ранних стадиях своего развития, когда они определяют круг своих задач, формируют организационную структуру, т.е. в тот период, когда они формируют свою социальную значимость. На следующем этапе они, как правило, переходят к приростному поведению. Предпринимательского поведения чаще придерживаются частные коммерческие организации, эффективность деятельности которых прямо связана с рыночными испытаниями. Частные коммерческие организации постоянно ведут предпринимательский поиск возможностей роста за счет изменений.

Организации, придерживающиеся разных стилей поведения, существенно отличаются по своим характеристикам. Например, коммерческая организация, придерживающаяся приростного стиля поведения, видит свою цель в оптимизации прибыльности, ее организационная структура сравнительно стабильна, работа ведется в соответствии с ходом технологического процесса переработки ресурсов, экономия на масштабах производства считается главным фактором эффективной деятельности, а сами ее виды слабо увязаны между собой, управленческие решения представляют собой реакцию организации на возникшие проблемы с запаздыванием по отношению к моменту их появления. Те же характеристики у организации, придерживающейся предпринимательского стиля поведения, выглядят по-другому: цель - оптимизация потенциала прибыльности, организационная структура гибкая, изменяющаяся адекватно условиям среды управленческие решения принимаются через активный поиск возможностей путем предвидения проблем. Существенные отличия имеют и другие организационные характеристики.

Опыт реорганизации систем управления коммерческими организациями показывает, что переход от одного стиля поведения к другому связан с глубокими изменениями, требует много времени и средств, психологически чрезвычайно труден для людей, так как требует перераспределения власти. В свою очередь, перераспределение власти в организации связано с необходимостью перестройки ее организационной структуры, изменением должностных функций, перераспределением прав и ответственности принимать решения между разными уровнями управленческой иерархии. Попытки соединить оба стиля поведения в одной организации ведет к возникновению напряженности внутри нее и к конфликтным ситуациям. Очевидно, что в каждом конкретном случае необходимо решать задачу, какому типу поведения следует отдать

предпочтение.

Стратегическое планирование является системным подходом к предпринимательскому поведению, и современное толкование его представляет приростное поведение как консервативное, а предпринимательское как агрессивное, ориентированное на рост. Вместе с тем, приростный стиль поведения является более органичным и естественным для крупных организаций. Например, если крупная многоотраслевая организация, придерживающаяся приростного поведения, успешно функционировала на протяжении ряда лет, то с большой степенью вероятности можно предположить, что и на будущее ее руководство предпочтет тот же стиль организационного поведения. На изменения руководители могут пойти лишь в том случае, если организация столкнется с непреодолимыми проблемами в окружающей среде, и эти проблемы вынудят их искать новые возможности поддержания эффективности коммерческой организации.

Потенциал организации и стратегические возможности определяются ее архитектурой и качеством персонала.

Например, архитектуру организации могут составлять:

1. технология, производственное оборудование, сооружения, их мощности и возможности;
2. оборудование, его возможности и мощности по переработке и передаче информации;
3. структура власти, распределение должностных функций и полномочий принимать решения;
4. организационные задачи отдельных групп и лиц;
5. внутренние системы и процедуры;
6. организационная культура, нормы и ценности, которые лежат в основе организационного поведения.

Качество персонала определяется:

1. отношением к изменениям;
2. профессиональной квалификацией и мастерством в проектировании, анализе рынка и т.п.;
3. умением решать проблемы, относящиеся к стратегической деятельности;
4. умением решать вопросы, относящиеся к проведению организационных изменений;
5. мотивацией участия в стратегической деятельности.

Не обладая достаточно полной информацией о качестве персонала, руководство не может сделать верного выбора стратегии коммерческой организации.

Таким образом, деятельность по стратегическому управлению направлена на обеспечение стратегической позиции, которая обеспечит длительную жизнеспособность организации в изменяющихся условиях. В

коммерческой организации руководитель, занимающийся стратегическими проблемами, обеспечивает постоянный потенциал прибыльности. Его задачи состоят в том, чтобы выявить необходимость и провести стратегические изменения организации; создать организационную структуру, способствующую стратегическим изменениям.

Система управления коммерческой организацией включает два взаимодополняющих вида управленческой деятельности - стратегическое управление, связанное с развитием будущего потенциала организации, и оперативное управление, реализующее существующий потенциал в прибыль. Стратегическое управление требует предпринимательского организационного поведения, а оперативное управление функционирует на базе приростного поведения. В последнее время организации в большей степени испытывают нужду в одновременном использовании обоих типов поведения, для чего им необходимо создавать такую структуру своей архитектоники, которая бы позволила успешно развивать и предпринимательский и приростный типы организационного поведения.

Система стратегического управления состоит из двух взаимодополняющих подсистем: анализа и планирования стратегии организации, а также управления стратегическими проблемами в реальном масштабе времени. Управление стратегическими возможностями организации, при всей ее актуальности, следует рассматривать как переходную форму стратегического управления.

Процесс выработки стратегии для каждой организации свой, так как зависит от позиции организации на рынке, динамики ее развития, ее потенциала, поведения конкурентов, характеристик производимого ею товара или оказываемых услуг, состояния экономики, культурной среды и т.д.

Использованные источники:

1. Смирнова О.О. Стратегическое государственное планирование в России. – М.: Издательство МНЭПУ, 2010. – 142 с.
2. Клейнер Г. Б. Стратегия предприятия / Г.Б. Клейнер. - М.: Дело, 2012. - 568 с.
3. Харченко К.В. Муниципальное стратегическое планирование: от теории к технологии. – Белгород: Обл. типография, 2009. – 304 с.
4. Поделинская И.А., Бянкин М.В. Стратегическое планирование Учебное пособие. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2005. - 55 с.

*Молтоева И.М.
магистрант
Институт заочного и открытого образования
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
Россия, г. Москва*

**ОЦЕНКА И АНАЛИЗ
ПРИВЛЕЧЕННЫХ РЕСУРСОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ
В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ**

В статье оценивается современная ситуация с формированием ресурсной базы коммерческих банков, выявляются проблемы, с которыми сталкиваются российские коммерческие банки в процессе привлечения ресурсов, анализируются структура и динамика привлеченных ресурсов, выявляются основные направления совершенствования процесса привлечения ресурсов.

***Аннотация:** Статья посвящена актуальной проблеме оценки и анализа привлеченных ресурсов коммерческих банков в кризисных условиях. Теоретические, методические и прикладные вопросы оценки привлеченных ресурсов рассматриваются применительно к российским коммерческим банкам, которые третий год привлекают средства в сложной макроэкономической ситуации и напряженной политической обстановке. Делается вывод, в частности, о том, что наряду с попытками создать новые источники долгосрочных ресурсов (безотзывные вклады и пр.), необходимо особое внимание по-прежнему уделять традиционным, прежде всего депозитным, источникам.*

***Ключевые слова:** привлеченные ресурсы, управление, вклады населения, депозиты, депозитный портфель, структура и динамика привлеченных ресурсов, привлеченный капитал, риски привлечения.*

***Abstract.** The article is devoted to the urgent problem of assessment and analysis of the involved resources of commercial banks in the crisis. Theoretical, methodological and practical issues of assessment borrowed resources are considered in relation to Russia's someone to commercial banks, which attract funds for the third year in a complex-term macroeconomic situation and tense political about-Settings. The conclusion, in particular, that, along with an attempt to create a new E-long-term sources of funds, Special attention should still be paid to traditions of primarily deposit, sources.*

***Keywords:** attracted resources management, public deposits, deposits, deposit portfolio, structure and dynamics, raise capital, attract risks.*

Глобальная нестабильность, политические кризисы, формирующийся новый технологический уклад, утрата лидерства в доходности и прибыльности, технологическая зависимость от IT-сектора – эти и другие жизненно важные для банков процессы активно изучаются экономистами и

весьма существенно влияют на все реалии банковского дела во всех странах мира, в том числе и в России [См. подробнее: 1; 2; 3; 10; 13; 14].

Несмотря на тот факт, что сегодня на традиционном банковском поле играют не только банки, но и другие участники, не имевшие своей клиентской базы еще несколько лет назад, именно коммерческие банки остаются основой денежно-кредитных систем и по-прежнему отвечают за трансформацию сбережений населения и бизнеса в кредитные ресурсы.

Целый ряд факторов осложняет процесс привлечения ресурсов коммерческими банками. Между тем, эффективность работы банка, его ликвидность и платежеспособность как и раньше зависит от стоимости, структуры и динамики привлекаемых ресурсов. От того, как, на каких условиях и какие средства банк привлечет, зависят, в значительной степени, результаты деятельности. Оценка и анализ привлеченных ресурсов банка позволяют заключить, сможет ли банк работать устойчиво прибыльно, сможет ли выполнять свои обязательства перед клиентами, получают ли дивиденды акционеры и т.д.

Таким образом, работа, связанная с привлечением ресурсов, оценкой и анализом их стоимости, динамики и структуры, их дальнейшим использованием, сопряженными с ними рисками, управлением этими рисками занимает одно из центральных мест в финансовом управлении коммерческим банком [4; 10; 12].

В настоящее время в отечественной банковской практике и теории банковского дела встречаются различные подходы к определению структуры, оценке и анализу привлеченных ресурсов коммерческих банков [5, с. 290; 6; 7; 8; 9; 10; 13; 15].

Ряд авторов в качестве привлеченных ресурсов рассматривает все не принадлежащие банку средства, привлеченные им во временное пользование (Р.Г. Ольхова, В.М. Усоскин, И.В. Пещанская, А.А. Максютков, А.М. Тавасиев, Н.Д. Эриашвили, Г.Г. Коробова.). В соответствии с другой позицией, находящиеся во временном пользовании банка средства физических и юридических лиц подразделяются на две группы: привлеченные и заемные ресурсы и включает в привлеченные средства депозиты, банковские сертификаты и векселя и не включает межбанковские кредиты и облигации (Г.Г. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая, О.А. Богданкевич) [6, с. 25; 7; 8]. К.Р. Тагирбеков к привлеченным средствам относит депозиты, средства на счетах (текущие, расчетные и др.), а собственные долговые обязательства и межбанковские кредиты выделяет в группу заемные средства [7, с. 131].

Коммерческие банки за счет привлеченных (заемных) ресурсов по разным оценкам удовлетворяют более 70% - 80% своих потребностей в денежных средствах для осуществления своих активных операций.

«Заемные ресурсы (обязательства) включают три группы: депозиты (вклады); кредиты других банков; средства, полученные от реализации

долговых ценных бумаг, выпущенных банком.

Основная часть заемных ресурсов большинства банков — это депозиты (вклады). Термин «депозит» имеет несколько значений. В банковской практике под депозитом чаще всего понимают, во-первых, денежные средства, внесенные в банк физическими и юридическими лицами в форме вкладов на определенных условиях, закрепленных в договоре банковского вклада, и, во-вторых, записи в банковских книгах, подтверждающие денежные требования владельцев депозита к банку» [8, с. 314].

Основную часть привлеченных ресурсов коммерческих банков составляют депозиты – денежные средства, внесенные в банк клиентами – физическими и юридическими лицами и используемые ими в соответствии с режимом счета и банковским законодательством.

К группе депозитных операций коммерческих банков относятся:

- депозиты до востребования;
- срочные депозиты;
- условные депозиты;
- сберегательный (депозитный) сертификат;
- облигации;
- банковский вексель.

Недепозитные привлеченные средства банк получает в виде займов или путем продажи собственных долговых обязательств на денежном рынке. Недепозитные источники банковских ресурсов отличаются от депозитных тем, что они имеют, во-первых, не ассоциируются с конкретным клиентом банка, а приобретаются на рынке на конкретной основе; во-вторых, инициатива привлечения этих средств принадлежит самому банку.

Основными недепозитными источниками привлечения ресурсов являются: займы на финансовом и межбанковском рынках; кредиты Банка России.

Ссылаясь на данные Банка России «Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2014 году», можно отметить в 2014 году. Объем средств на счетах клиентов в 2014 году вырос на 25,4%, что больше, чем в 2013 году (16,0%), до 43,8 трлн. руб. [11, с. 18].

Вклады физических лиц и сберегательные сертификаты номинально выросли за 2014 год на 9,4% (за предыдущий год – на 19,0%), до 18,6 трлн. руб. Вместе с тем, темп роста весьма значительно замедлился. А если принять во внимание валютную переоценку, то можно утверждать, что имело место их сокращение на 2,5%. Доля вкладов в иностранной валюте за год увеличилась с 17,4 до 26,1% (с исключением влияния курсового фактора их удельный вес снизился бы до 17,1%). На вклады приходилось 23,9% пассивов банковского сектора на 01.01.2015 (на начало 2014 года – 29,5%) [11, с. 18].



Рисунок 1. Структура пассивов банковского сектора, % [11, с. 18]

**Таблица № 1.
 Распределение вкладов физических лиц, депозитов и прочих привлеченных средств юридических лиц (кроме кредитных организаций) по группам банков [11, с. 19]**

Группа банков	Доля вкладов физических лиц				Доля депозитов и прочих привлеченных средств юридических лиц (кроме кредитных организаций)			
	в их общем объеме по банковскому сектору, %		в пассивах соответствующей группы банков, %		в их общем объеме по банковскому сектору, %		в пассивах соответствующей группы банков, %	
	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2014	01.01.2015
Банки, контролируемые государством ²	60,8	60,4	30,9	24,7	58,6	62,2	19,1	23,3
Банки с участием иностранного капитала ²	6,7	6,6	18,9	16,0	10,9	9,2	19,7	20,4
Крупные частные банки ⁴	27,0	28,2	29,8	23,8	27,9	27,3	19,7	21,2
Средние и малые банки Московского региона ⁵	2,4	2,3	30,4	33,3	1,4	0,8	11,4	10,0
Региональные малые и средние банки ⁵	3,1	2,5	42,2	42,9	1,2	0,6	10,1	9,3

Процентные ставки по рублевым вкладам физических лиц на срок свыше 1 года увеличились с 7,3% годовых в январе 2014 года до 11,7% годовых в декабре.

Объем средств, привлеченных от нефинансовых организаций, за 2014 год вырос на 40,6% (за 2013 год – на 13,7%) и достиг 25,0 трлн. руб.; Активный рост указанных средств обусловлен в первую очередь беспрецедентным – на 56,9% (за 2013 год – всего на 12,7%) – приростом депозитов и прочих привлеченных средств юридических лиц (кроме кредитных организаций), объем которых увеличился до 17,0 трлн руб.; с исключением валютной переоценки прирост данного источника

фондирования составил 24,0%. Темп прироста средств, привлеченных от организаций в рублях, составил 17,6%, в иностранной валюте – 10,2% (в долларовом эквиваленте) Средства организаций на расчетных и прочих счетах выросли за год на 14,1%; без учета переоценки – на 2,0%. На рисунке 2 можно увидеть номинальный объем средств на расчётных и прочих счетах по состоянию на 01.01.2015 (7,4 трлн. руб.) [11, с. 19].

В течении 2014 года динамика ставок по рублевым депозитам, привлеченным кредитными организациями от нефинансовых организаций на срок свыше 1 года, была неравномерной. Экстремумы пришлись на март (был достигнут минимум – 7,7% годовых) и декабрь (процентные ставки повысились до 13,5% годовых). Продолжался рост депозитов юридических лиц со сроками привлечения свыше 1 года, объем которых за год вырос на 57,6% (за 2013 год – на 20,8%), а удельный вес в общем объеме депозитов юридических лиц повысился с 52,9 до 53,1%. Объем ресурсов, привлеченных кредитными организациями посредством выпуска облигаций, увеличился за 2014 год на 11,9%, до 1,4 трлн. руб., однако доля данного источника в пассивах банковского сектора сократилась с 2,1 до 1,7%. Объем выпущенных кредитными организациями векселей и банковских акцептов за отчетный год, напротив, сократился на 13,6%, а их доля в пассивах банковского сектора уменьшилась с 1,7 до 1,1% [11, с. 21].



Рисунок 2. Кредиты, депозиты и прочие средства, привлеченные на межбанковских рынках, по срокам погашения (доля в общей сумме), % [11, с. 21]

Невозможность привлекать средства из-за рубежа, неустойчивость на рынке вкладов привели к изменению спроса на заимствования у Банка России. Так, за год они увеличились более чем вдвое и достигли 9,3 трлн. руб.; в шесть раз выросли депозиты, размещенные в банках Федеральным казначейством (до 0,6 трлн руб.). В итоге доля в пассивах банков средств, привлеченных от Банка России, увеличилась за год с 7,7 до 12,0%, а средств, привлеченных от Федерального Казначейства, – с 0,2 до 0,7%. Объем

привлеченных межбанковских кредитов за 2014 год увеличился на 37,2% (тогда как за 2013 год лишь на 1,4%). При этом задолженность по кредитам, привлеченным от банков-нерезидентов, возросла на 14,6% (за 2013 год – на 0,5%) [11, с. 22]. Предварительные статистические данные по итогам 2015 года подтверждают эту тревожную тенденцию.

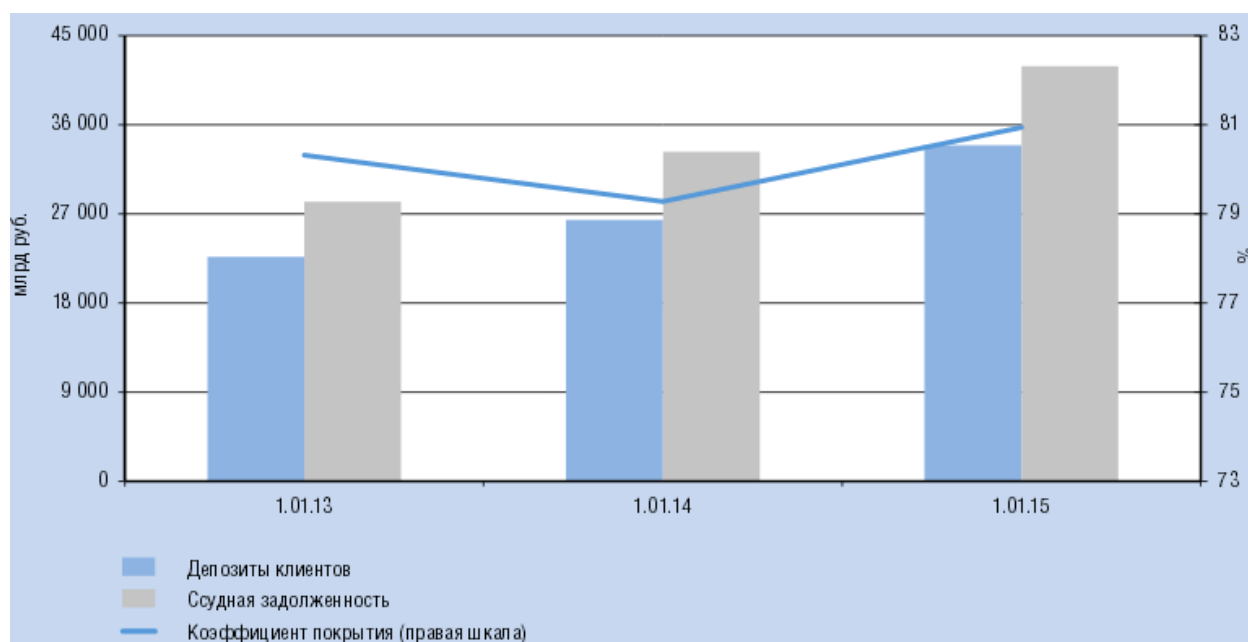


Рисунок 3. Соотношение кредитной задолженности и привлеченных средств банковского сектора [11, с. 45]

Основной объем заимствований российских кредитных организаций у банков-нерезидентов приходился на срок свыше 1 года, а у банков-резидентов – на срок до 1 года.

В 2014 году уменьшилось количество кредитных организаций, у которых коэффициент покрытия значительно ниже, чем по банковскому сектору в целом. По состоянию на 01.01.2015 значение коэффициента покрытия вдвое ниже среднего по банковскому сектору было у 149 кредитных организаций, на их долю в совокупных активах банковского сектора пришлось 2,8 %. Для сравнения: на 01.01.2014 значение коэффициента покрытия вдвое ниже среднего по банковскому сектору было у 178 кредитных организаций с долей в совокупных активах 3,0%. Значения коэффициента покрытия в 4 раза ниже, чем в целом по банковскому сектору, на 01.01.2015 были у 90 кредитных организаций с долей в совокупных активах 1,9% (против 104 кредитных организаций с долей 1,4% на 01.01.2014) [11, с. 45].

На данном этапе можно сделать вывод, что в РФ пока нет альтернатив недепозитным источникам формирования банковских пассивов. Сравнивая объем привлеченных депозитов и вкладов с величиной выпущенных депозитных и сберегательных сертификатов, а также облигаций, можно отметить, что последние никогда не поднимались выше порогового значения

2-3% при ярко выраженной тенденции к сокращению их удельного веса в общей структуре пассивов всех российских кредитных организаций.

Активность банков по мобилизации временно свободных средств населения в виде вкладов приобретает все большее значение, поскольку от объема привлеченных ими средств зависят их возможности по кредитованию клиентов и величина прибыли банка.

С целью создания ресурсной основы для расширения активных операций, инвестиций в реальный сектор экономики и снижения собственных процентных рисков в качестве основных приоритетов, направлений совершенствования политики формирования ресурсной базы банка следует, на наш взгляд, выделить: активизацию работы по привлечению денежных средств физических лиц, широкое внедрение новых форм и видов вкладов, повышение качественного уровня обслуживания населения; увеличение срочных ресурсов с длительными сроками привлечения; оказание принципиально новых услуг, отличных от существующих; внедрение услуг с использованием интернет банкинг, мобильной связи, информационных киосков; повышение уровня информационно справочного и консультационного обслуживания населения; ведение конкурентной борьбы за привлечение средств, используя методы рекламы и опыт других государств; обеспечение вложений привлеченных ресурсов в высокоэффективные и окупаемые проекты в целях обеспечения их своевременного возврата.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015).
2. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 29.12.2015).
3. Амосова Н.А. Банковское дело России: адаптация к новым условиям или смена парадигмы развития? / Банковские услуги. 2015. № 3. С. 2-6.
4. Амосова Н.А. Гаранина Е.Н. Превентивное управление рисками коммерческих банков как основа стабильности банковской системы России // Управление экономическими системами: электронный журнал. -2013г. - №10(58).
Режим http://uecs.ru/index.php?id=2464&option=com_flexicontent&view=ite
5. Банковское дело: учебник/ О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева [и др.]; под ред. О. И. Лаврушина.-10-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2013.-800с.
6. Банковское дело: учебник / 2 е изд., перераб. и доп. Под ред. Коробовой Г.Г. — М.: Магистр, ИНФРА М, 2012. — 592 с.
7. Банковское дело: Финансы и статистика, учебник/ Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л.П. - М.: 2011. — 422с.
8. Богданкевич, О.А. Организация деятельности коммерческих банков : учеб. пособие / О.А.Богданкевич. - Минск : Тетра Системс, 2014. - 128 с.
9. Деньги, кредит, банки : учебник / коллектив авторов ; под ред. О.И.

Лаврушина. — 12-е изд., стер. — М. : КНОРУС, 2014. — 448с.

10. Основные направления укрепления банковской системы России. Коллективная монография. Под ред. Соколинской Н.Э. – Рига. - 2015. – 193с.

11. Отчет о развитии банковского сектора в 2014 году // http://www.cbr.ru/publ/archive/root_get_blob.aspx?doc_id=9878, 120 с.

12. Поморина М.А. Концепция стратегического финансового менеджмента банка. Система адаптивного управления банком / М.А. Поморина – Palmarium Academic Publishing. 2014. - 534 с.

13. Руководящие принципы по выявлению слабых банков и принятию мер в их отношении. Базельский комитет банковского надзора. Банк международных расчетов. Июль 2015г. / www.biz.org.

14. Эскиндаров М.А. Финансовая система России: условия и риски устойчивости. Научные труды Вольного экономического общества России. 2015. Т. 190. № 1. С. 166-173.

15. IADI Core Principles for Effective Deposit Insurance Systems / International Association of Deposit Insurers (IADI). November 2014 (Основополагающие принципы МАСД для эффективных систем страхования депозитов. Ноябрь 2014 года) <http://www.iadi.org/docs/cprevised2014nov.pdf>.

*Москаленко М.Р., к.истн.
доцент*

*Российский государственный
профессионально-педагогический университет
Россия, г. Екатеринбург*

*Moskalenko M.R., Ph.D. History, docent,
Russian State Professional Pedagogical University
Russia, Ekaterinburg*

ВОПРОСЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВЕННО- ПОЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ: ОСОБЕННОСТИ ОБЪЯСНЕНИЯ УЧАЩИМСЯ

Аннотация. В работе рассматриваются вопросы устойчивого развития общественно-политических систем и факторы, влияющие на их стабильность. Выявляются особенности объяснения данного материала учащимся в курсах учебных дисциплин гуманитарного профиля

Ключевые слова: общественно-политическая стабильность, педагогика

ISSUES OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT SOCIAL AND POLITICAL SYSTEMS: FEATURES EXPLANATION OF STUDENTS

Abstract. The work deals with the issues of sustainable development of the social and political systems and the factors influencing their stability. The author reveals the peculiarities of the material explanation of the students in the disciplines humanities courses

Keywords: social and political stability, education

Проблема устойчивого развития общественно-политических систем является одной из самых интересных в таких курсах, как «Правоведение», «Политология», «История России» и ряде других дисциплин гуманитарного профиля. Это связано с несколькими факторами.

Во-первых, в современном мире достаточно распространены технологии пропагандистского влияния на общественное сознание для создания напряженной обстановки и политической нестабильности. Данное влияние может играть важную роль в общественно-политических событиях (вспомним хотя бы так называемые «бархатные» и «оранжевые» революции). Учащимся совершенно необходимо знать специфику данных технологий воздействия, чтобы не быть подверженными влиянию различных экстремистских и радикальных идей.

Во-вторых, развитие правовой и гражданской культуры подразумевает, что студент имеет представление об особенностях различных общественно-политических систем и знает факторы, влияющие на их устойчивость и способность к развитию в направлении гражданского общества и правового государства как общезначимых социальных идеалов.

Проблемы обеспечения устойчивого развития социально-экономических и политических систем существовали практически всегда в истории человечества, но особенно обострились с развитием индустриальной цивилизации. Когда с середины XVII в. экономика становится всемирной (с включением в экономическую орбиту западной цивилизации Америки, Индии а затем и других регионов), начали проследиваться мировые экономические циклы. Если приглядеться, то экономические и политические циклы существовали и в эпоху античности. Индустриализм породил ускорение научно-технического прогресса и социального времени, и данные циклы стали восприниматься острее. Перед правительствами во весь рост встала проблема устойчивого развития общества, которая очень ярко проявилась во времена кризиса 1929-1933 гг. С конца 1940-х и до 1970-х гг. во многом благодаря государственному вмешательству в экономику развитие западных стран было достаточно стабильным, что породило технократический оптимизм.

Само устойчивое развитие стало в западной мысли восприниматься в двух аспектах:

а) социально-политическая стабильность, которая должна была обеспечиваться развитием институтов парламентаризма, демократии, гражданского общества;

б) экономический рост, основанный на все возрастающем потреблении, увеличивающихся потребительских запросах «среднего класса», и, соответственно, непрерывно возрастающем производстве.

Все это должно было вести к постоянному улучшению качества жизни людей.

Но в 1970-е гг. осознание глобальных проблем современности (знаменитый доклад Римскому клубу «Пределы роста», 1972 г.) привело к более осторожной, а иногда и откровенно скептической оценке возможностей устойчивого развития человечества. Так, неомальтузианцы говорили, что для этого необходимо резкое снижение численности населения и потребления. В случае реализации данного сценария планета вернулась бы к феодальным временам. Это стало сюжетом многочисленных антиутопий, когда после глобальной катастрофы для обеспечения выживания человеческого общества в нем возникает жесткая авторитарно-полицейская структура власти наподобие восточных деспотий или средневековых феодальных княжеств.

В 1990-е гг., когда целые регионы планеты благодаря усилившейся международной конкуренции и технологиям «холодной войны» были втянуты в экономическую депрессию и жестокие междоусобные войны (прежде всего, потерпевший поражение в холодной войне «Восточный блок»), концепция устойчивого развития применительно к постсоветскому пространству стала означать прекращение дальнейшего экономического спада, определенный рост экономики и восстановление уровня жизни хотя бы до стандартов позднего СССР. Основой этого должна была стать политическая стабильность, основанная на демократических институтах власти.

Отметим, что во времена СССР в советской историографии вопросы устойчивого развития общественно-политических систем рассматривались, прежде всего, через призму «пятичленки»: одна общественно-экономическая формация сменяет другую, смена сопровождается хаосом революций и войн, и ряд государств, так же, как и СССР, движутся по пути к социализму, который затем переходит в коммунизм (причем априори предполагалось, что капиталистические общества гораздо менее устойчивы из-за серьезных классовых противоречий внутри них). Эта была советская трансформация идеологии Прогрессизма, возникшего в эпоху Просвещения. Критерии перехода к коммунизму были расплывчатые, основываясь на романтических идеалах революции, обновления, научно-технического прогресса, а также древнейших, архаических идеалах соборности и общества всеобщей солидарности. И.В. Сталин, будучи практиком, переход к коммунизму связывал с достижением определенных количественных экономических показателей индустриального развития. В 1960-е гг. идеал достижения коммунизма сменился концепцией совершенствования социалистической системы, построения «развитого» социализма, устойчивое развитие подразумевало дальнейший рост индустрии при однопартийной квазидемократической политической системе и господстве государственного сектора экономики. До 2-й пол. 1980-х гг. такая система считалась устойчивой и экономически прогрессивной.

В самом деле, достижения советской системы впечатляли. Когда

большевики пришли к власти и победили в гражданской войне, им досталась разрушенная страна, промышленное производство в которой в начале 1920-х гг. сократилось по сравнению с 1913 г. в 7 раз. Потери российской армии в Первую мировую войну были 2,3 млн. убитыми, а в Гражданскую войну погибло, по различным данным, до 10 млн. человек. Еще большая экономическая и демографическая катастрофы постигли страну в годы Великой Отечественной: уничтожена 1/3 национального богатства, людские потери, по разным данным, от 28 до 44 млн. человек. Несмотря на это, СССР в послевоенный период стал развитой индустриальной страной, ряд отраслей экономики мог успешно конкурировать с США, которые в XX в. не знали подобных потрясений.

Достаточно быстрый крах СССР, который не смогли предвидеть большинство отечественных и зарубежных аналитиков, по-новому заставил взглянуть на проблему устойчивого развития. Могли ли быть альтернативные, более благоприятные сценарии развития отечественной социально-экономической системы? Каковы критерии устойчивости данных систем? Как прогнозы и проекты будущего становятся реальностью? Какие причины этому способствуют? Как данный исторический опыт применим к современности? [1] Возможно ли прогнозирование потенциальных угроз и адекватные ответы общества и власти?

Любопытно, что до конца 1980-х гг. практически никто из западных теоретиков не сомневался в жизнеспособности социалистической системы.

Генри Ровен и Чарльз Вольф в книге «Будущее Советской Империи» полагали, что «...при подобном курсе к 2000 г. не произойдет фундаментальных изменений в системе, у которой будет очень медленный (возможно, отрицательный) экономический рост и не будет изменений в самой структуре державы. Будут продолжать работать советские институты и стереотипы, сохранятся характеристики поведения населения» [2, р. 293].

Дж. Гэлбрейт в разговоре с советским экономистом С. Меньшиковым согласился с его утверждением, что «за последние 70 лет социализм проявил себя растущей и жизнеспособной системой», и отметил, что «...был бы сюрприз, если бы вы вдруг заявили, что он находится в состоянии упадка либо застыл на месте...» [3, с. 25].

В это же время, в конце 1980-х гг., в западной футуристике выделяли три возможных сценария развития событий:

1. Либеральный (ему будет противиться номенклатура);
2. Сталинский аскетизм, автаркия. Но советские лидеры вряд ли станут решать сталинскими методами будущие системные проблемы;
3. Переход «сквозь нестабильность» – возможность выбора советского курса [2, р. 274].

Интересное исключение представляет прогноз Р. Коллинза, который в 1980 г. сопоставил конкретные данные для оценки геополитического положения США и СССР на конец 1970-х гг. и установил, что по всем

показателям США имеют ресурсное и окраинное преимущество, в то время как СССР проигрывает в ресурсах и ряде ключевых сфер геополитического положения. На этом основании американский исследователь сделал прогноз о распаде Советской империи в течение 30-50 лет [4, с. 20-21]. Любопытно, что данный прогноз во многом перекликается с рассуждениями советского экономиста Ю.В. Яременко, который еще в начале 1980-х гг. говорил: «Наше общество все более приобретает черты вырождающейся цивилизации. Необходима смена экономического курса» [5, с. 12]. Главный фактор деградации, по мнению Ю.В. Яременко, – поддержание военного паритета с экономически более сильным соперником в гонке вооружений, на что уходила преобладающая часть ресурсов. Главным пунктом программы экономической реформы Ю.В. Яременко была конверсия оборонной промышленности и на основе этого – подъем общего технического уровня российской экономики, а решение этой задачи должно было осуществляться плановым, централизованным путем [5].

В современном российском обществе существует ряд факторов, которые могут отрицательно влиять на его устойчивость и поступательное развитие:

1. Высокая степень социального расслоения и недоверия друг к другу различных социальных групп;

2. Достаточно нездоровая духовно-нравственная атмосфера в обществе (агрессивная информационно-психологическая среда, обилие информации негативного плана, разрушающе действующей на психику; психологическая напряженность, множество конфликтных ситуаций в быту, на работе и часто в семьях; низкая бытовая культура населения и т.д.) [6, с. 44];

3. Серьезная зависимость экономики страны от мировых цен на энергоносители и мировых экономических кризисов, а также слабое развитие отечественных высокотехнологичных, наукоемких отраслей промышленности.

4. Люмпенизация и маргинализация значительной части населения, что может вести к социальной апатии;

Естественно, что для преодоления данных деструктивных тенденций и дальнейшего поступательного развития страны в направлении реализации идеалов гражданского общества и правового государства необходима комплексная работа всех уровней власти и представителей общества.

В свете вышеизложенного, в процессе преподавательской и воспитательной работы с учащимися представляется целесообразным:

1. Повышать уровень знаний учащихся об особенностях социально-политических систем, знакомить с различными сценариями их развития (как это показано на примере СССР 1980-х гг.). Это будет способствовать повышению эрудиции учащихся, развитию их гражданской и правовой культуры;

2. Знакомить учащихся с местом и ролью в истории таких методов

воздействия на массовое сознание, как культурная агрессия (внедрение в массовое сознание населения противника деструктивных стереотипов мировосприятия), информационно-пропагандистская агрессия (создание негативного имиджа страны-противника) [7] и др. Показывать негативную роль данных пропагандистских технологий в распаде СССР и других событиях, обучение методам анализа и противодействия данным методам манипуляции общественным сознанием;

3. Формирование патриотизма и уважительного отношения к отечественной культурно-исторической традиции как важнейшему фактору интеграции общества. Необходимо более подробно знакомить учащихся с патриотическими идеалами в России в различные эпохи; так, например, представляют интерес нравственные и эстетические идеалы российского дворянства [8], которое давало массу примеров патриотизма и служения Отечеству.

Подводя итоги, следует подчеркнуть важность комплексного объяснения системы факторов, влияющих на устойчивость общественно-политических систем в различные эпохи, а также формирования патриотического мировоззрения учащихся, уважения к культурному и историческому прошлому Отечества.

Использованные источники:

1. Москаленко М.Р. Проекты государственного устройства России во второй половине XVIII – начале XXI вв.: исторический опыт социально-политического прогнозирования. Автореф. дисс....канд. истор. наук. Екатеринбург, 2007. 24 с.
2. The Future of the Soviet Empire. Edited by Henry S.Rowen and Charles Wolf, Jr. – The Macmillan Press LTD. 1988. – 368 p.
3. Гэлбрейт Дж. К., Меньшиков С. Капитализм, социализм, сосуществование : пер. с англ. М. : Прогресс, 1988. 200 с.
4. Разработка и апробация метода теоретической истории (Теоретическая история и макроистория; Вып. 1.) / под ред. Н. С. Розова. Новосибирск : Наука, 2001. 503 с.
5. Яременко Ю.В. Экономические беседы / Запись С.А. Белановского. М.: Центр исследований и статистики науки, 1999. 344 с.
6. Москаленко М.Р., Кропанева Е.М. Особенности человеческого капитала и развитие российской Арктики // Арктика и Север. 2013. № 13. С. 40-44.
7. Москаленко М.Р., Суровцева Н.Г., Ларионова М.Б. Стратегические вызовы для России и проблема адаптации мигрантов // Экономика и социум. 2014. № 3-2(12). С. 578-580.
8. Ларионова М.Б. Дворяне Пермской губернии в XVIII-начале XX века: численность, состав, земельная собственность // Вестник Пермского университета. Серия: История. 2013. № 2. С. 18-34.

*Москаленко М.Р., к.истн.
доцент
Российский государственный
профессионально-педагогический университет
Россия, г. Екатеринбург
Moskalenko M.R., Ph.D. History, docent,
Russian State Professional Pedagogical University,
Russia, Ekaterinburg*

ОСОБЕННОСТИ ОБЪЯСНЕНИЯ УЧАЩИМСЯ ВОПРОСОВ СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

Аннотация. В данной работе рассказывается об особенностях объяснения учащимся вопросов социально-политического прогнозирования при преподавании учебных дисциплин гуманитарного профиля. Анализируются особенности социально-политических прогнозов.

Ключевые слова: социально-политическое прогнозирование, педагогика

Features of EXPLANATION OF STUDENTS issues of social and political forecasting

Abstract. In this paper we describe the features of explaining to students the issues of social and political forecasting in the teaching of disciplines in the humanities. Features of the socio-political forecasts are analyzed.

Keywords: social and political forecasting, education

Вопросы социально-политического прогнозирования будущего всегда пользовались повышенным интересом любой аудитории, в том числе и студенческой. Ознакомление учащихся с навыками прогнозирования повышает их научную и политическую культуру, учит проводить анализ и сопоставлять прогнозы в самых различных сферах бытия. Кроме того, ознакомление с методами социально-политического прогнозирования развивает их навыки планирования в сфере собственной профессиональной деятельности.

Объяснение вопросов социально-политического прогнозирования возможно в рамках таких курсов, как «Политология», «История политико-правовых учений», «История России» и ряде других.

При объяснении студентам вопросов социально-политического прогнозирования нужно подчеркнуть, что размышления о будущем издревле были присущи человеческой мысли. Традиционно существовали три основных направления прогнозирования: религиозное, социально-утопическое и научное. Религиозное исходит из божественного провидения, определяющего ход событий. Утопическое направление рисует желаемую картину будущего, в котором общество, как правило, лишено противоречий и предельно гармонично. Исторический опыт показывает, что это идеальное,

но недостижимое состояние. Научное направление исходит из рационального подхода: выявления тенденций и закономерностей, их анализа и, на его основе, построение сценариев развития.

Если же классифицировать социальные прогнозы и программы развития большинства государств по политико-идеологическим критериям, то следует выделить три направления:

1. Консервативно-охранительное;
2. Радикально-революционное, ориентированное на резкие изменения существующей социально-политической системы;
3. Реформаторское, эволюционное, ориентированное на развитие общественно-политической системы в сторону демократии, гражданского общества и правового государства; в западных сообществах эволюционное развитие связано с адаптацией данных западных культурно-политических моделей к национальной традиции в результате процессов модернизации и вестернизации.

Учащимся следует знать следующие особенности социально-политического прогнозирования:

1. Любой прогноз содержит элементы политической мифологии. Дело в том, что одна из задач мифа – спрогнозировать предпочтительную (с точки зрения того или иного слоя общества) модель будущего нации, выстраивая общий сюжет, по которому развиваются исторические события и связывая воедино прошлое, настоящее и будущее [1, с. 68].

2. В прогнозировании достаточно часто присутствует так называемый «эффект Эдипа», который выражается в самоосуществлении социальных предсказаний в результате обратного влияния информации о будущем на деятельность тех или иных субъектов в настоящем. Отметим, что еще К. Ясперс писал: «Прогноз никогда не бывает нейтральным. Правильен он или неправилен, прогнозирующий анализ неизбежно вызывает побуждение к действию. То, что человек считает возможным, определяет его внутреннее отношение к происходящему и его поведение» [2, с. 163].

3. Главная задача прогноза – определить границу области реальных, достижимых целей в различных условиях будущего развития системы. Цели общественной системы многозначны, противоречивы и изменчивы.

4. Эпистемологическая ситуация современности характеризуется отходом от классической научной парадигмы, для которой характерна ориентация на универсальные, объективные законы, детерминистическое и монистическое видение мира. В настоящее время популярен подход к прогнозированию социально-политических изменений с использованием синергетики [3], который основан на следующих положениях:

– Общественно-политические процессы имеют свойства сложных нелинейных неравновесных систем, а слабые воздействия могут давать непропорционально сильные эффекты;

– Одни и те же проекты в разных, даже весьма мало отличающихся

средах могут давать разительно непохожие, неожиданные результаты. Так, внедрение западной демократической модели политического устройства в одних обществах привел к сравнительно устойчивой демократии (например, Япония), в других послужил лишь прикрытием авторитаризма (например, в ряде африканских государств).

– Описание начальных условий или причин для вывода о будущих следствиях, является принципиально неполным, множество процессов дополняют друг друга, а малые величины и события способны порождать непропорционально мощные эффекты.

В этом плане серьезную угрозу для государства могут представлять деструктивные тенденции и тренды в политической, культурной и социально-экономической сфере, порой малозаметные на первый взгляд, которые назревают десятилетиями, и, пересекаясь в «критической точке», могут приводить к социальным потрясениям [4].

Кроме того, в различных социально-политических ситуациях многое зависит от такого быстро меняющегося фактора, как общественное мнение, на которое большое влияние могут оказывать всевозможные пропагандистские технологии. Классический пример – так называемые «оранжевые» революции, когда радикализация массового сознания умело нагнеталась с помощью различных пропагандистских приемов. В этом плане нужно отметить, что серьезное негативное влияние может оказывать такой фактор, как падение научной культуры общества в современной России, распространение веры в сверхъестественное и всевозможные околонучные представления [5, с. 29]. Это создает благоприятную почву для распространения всевозможных ненаучных политических мифов и иррациональных представлений, в том числе и националистического характера.

5. Одна из особенностей познания общества – это неполная наблюдаемость процессов его функционирования. Многие процессы вообще не поддаются прямому наблюдению, и о них можно судить только косвенно.

6. Для реализации какого-либо сценария развития общества следует различать реальную и формальную возможности. Реальная возможность – это та, для реализации которой имеются необходимые и достаточные условия, а формальная – находятся вне существующих тенденций и может произойти лишь в результате случайного стечения обстоятельств. Определить, где реальная возможность, а где формальная, крайне сложно, во многом это зависит от субъективного мнения исследователя и его политических позиций. Так, до сих пор ведутся дискуссии, возможно ли было развитие России в начале XX в. по буржуазно-демократической модели, были ли альтернативы сохранения Советского Союза и т.д.

Определение реальных и формальных возможностей – одна из ключевых проблем в социально-политическом прогнозировании.

Так, большинство советских диссидентов-радикалов 1970-80-х гг.

полагали, что с отказом от советской идеологии, внедрением институтов и ценностей западной демократии в СССР могут восторжествовать идеалы либерализма и уважения прав человека (естественно, что упор делался на политические права). При этом данные рассуждения не учитывали социокультурной специфики российской цивилизации, которые учел, например, в своих прогнозах 1950-х гг. И.А. Ильин, утверждая, что в случае «падения коммунистической диктатуры» на территории СССР будут очаги гражданской войны и может произойти распад государства [6].

Еще более примечательны прогнозы-программы относительно победы идей коммунизма и построения коммунистического общества советских лидеров – И.В. Сталина и Н.С. Хрущева. Торжество идеологии коммунизма они связывали с достижением определенных социально-экономических показателей. Так, И.В. Сталин отмечал что: «Для того, чтобы подготовить действительный, а не декларативный переход к коммунизму», нужно три условия: непрерывный рост общественного производства; поднять колхозную собственность до уровня общенародной собственности; поднять реальную зарплату рабочих и служащих минимум вдвое [7, с. 28]. Данные условия были, по большому счету, выполнены к началу 1980-х гг. (особенно рост доходов населения по сравнению с концом 1940-х в голодной и разоренной войной стране), но практически никто (за исключением, пожалуй, В. Зиновьева в книге «Коммунизм как реальность») не считал, что живет при торжестве коммунизма.

В социально-политических прогнозах следует учитывать и достаточно многообразные формы влияния идеологии на развитие общества. При этом сама идеология хотя и определяет цели развития общества, сама является малопредсказуемым объектом. Те положения, которые сегодня кажутся незыблемыми, как физические законы, через десятилетия могут стать безнадежными анахронизмами. Например, идеологические мифы нач. XX в. о расовом превосходстве европеоидной расы, «миссии белого человека», гендерный миф об умственном превосходстве мужчины над женщиной не выдержали проверки временем, и сейчас кажутся безнадежным анахронизмом. Или, пример с советской идеологией: почти никто из западных советологов не предполагал распада СССР и отказа от марксизма-ленинизма, и вплоть до конца 1980-х гг. он фигурировал во всех прогнозах. Так, в 1988 г. Дж. Гэлбрейт отмечал, что «за последние 70 лет социализм проявил себя растущей и жизнеспособной системой», и что «...был бы сюрприз, если бы вы вдруг заявили, что он находится в состоянии упадка, либо застыл на месте» [8, с. 25].

Эта непредсказуемость во многом обусловлена синергичными эффектами в развитии культуры и общества. Очень хорошо это показал Ю.М. Лотман в работе «Культура и взрыв», отмечая непредсказуемость развития культуры: «Культура как сложное целое составляется из пластов разной скорости развития, так что любой ее синхронный срез обнаруживает

одновременное присутствие различных ее стадий. Взрывы в одних пластах могут сочетаться с постепенным развитием в других... Будущее предстает как пространство возможных состояний» [9, с. 21].

Достаточно часто возникают ситуации, когда какая-либо возможность кажется современникам вполне реальной, но затем, при ретроспективном анализе, она признается формальной.

Например, в СССР в самом начале «перестройки», 1985-1987 гг., у большинства населения были ожидания, что общество выйдет на новый уровень развития, что в самом недалеком будущем в стране будет справедливое, демократическое устройство общества на основе институтов современной демократии, уважением к достоинству личности. Большинство людей искренне верили, что скоро будут жить в новой стране, где сохранятся и упрочатся советские стандарты социального обеспечения, будет серьезно модернизирована вся система отношений между властью и обществом, введены либеральные свободы, сделан шаг вперед по созданию реальной модели правового государства и гражданского общества по западному образцу. В индустриально развитой сверхдержаве были все предпосылки для вхождения в «советский постиндустриализм», да и сам советский миф нацеливал людей на позитивное будущее, «сказку сделать былью», но... Можно согласиться с мнением исследователя В.В. Согрина, что для этого был необходим ряд жестких условий: рациональная, обладающая прочными морально-нравственными устоями, бюрократия; сильное и беспристрастное государство, уравнивающее и обслуживающее граждан по закону; развитое гражданское общество, контролирующее деятельность государства и бюрократии. Поскольку ни одного из этих условий в российском обществе не существовало, не могло быть ни демократической приватизации, ни демократического капитализма [10, с. 3-4]. Т.е. в обществе не было необходимых условий и ресурсов для перехода к оптимальному сценарию.

Таковы основные особенности социально-политических прогнозов, с которыми можно знакомить учащихся.

Использованные источники:

1. Левкиевская Е. Русская идея в контексте исторических мифологических моделей и механизмы их сакарлизации // Мифы и мифология в современной России. М.: АИРО-XX, 2000. 216с.
2. Ясперс К. Смысл и назначение истории. М.: Республика, 1994. 527с.
3. Капица С. П., Курдюмов С. П., Малинецкий Г. Г. Синергетика и прогнозы будущего. – М.: Эдиториал УРСС, 2003. – 288 с.
4. Москаленко М.Р., Суровцева Н.Г., Ларионова М.Б. Стратегические вызовы для России и проблема адаптации мигрантов // Экономика и социум. 2014. № 3-2(12). С. 578-580.
5. Дорошенко В.А., Москаленко М.Р. Дисциплина «Концепции современного естествознания» в современной системе высшего

- гуманитарного образования // Alma mater (Вестник высшей школы). 2014. № 5. С. 28-32.
6. Ильин И. А. О грядущей России. Избранные статьи. Совместное издание Св.-Троицкого Монастыря и Корпорации Телекс. – Джорданвил, Н. Й. США, 1991. – 367 с.
7. Сталин И.В. Экономические проблемы социализма в СССР. М.: Государственное Издательство Политической Литературы; 1952. С. 28. URL: http://souz.info/library/stalin/ec_probl.htm
8. Гэлбрейт Дж. К., Меньшиков С. Капитализм, социализм, сосуществование : пер. с англ. М. : Прогресс, 1988. 200 с.
9. Лотман Ю. М. Семиосфера. СПб.: Искусство, 2001. 704 с.
10. Согрин В.В. 1985-2005: три превращения современной России // Отечественная история. 2005. № 3. С. 3-24.

*Москаленко М.Р., к.ист.н.
доцент
Российский государственный
профессионально-педагогический университет
Россия, г. Екатеринбург
Moskalenko M.R., Ph.D. History, docent,
Russian State Professional Pedagogical University,
Russia, Ekaterinburg*

**К ВОПРОСУ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ПРЕПОДАВАНИИ ПРАВОВЫХ ДИСЦИПЛИН
СТУДЕНТАМ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ**

Аннотация. В данной работе рассказывается об особенностях применения образовательных технологий в процессе преподавания правовых дисциплин студентам педагогических специальностей. Проводится анализ эффективных техник и методов обучения

Ключевые слова: правовые дисциплины, образовательные технологии

**The issue of using educational technologies in the teaching of legal
disciplines for students of pedagogical specialties**

Abstract. In this paper we describe the features of the use of educational technology in the teaching of legal disciplines to students of pedagogical specialties. The author analyzes the effective techniques and training methods

Keywords: legal discipline, educational technologies

Преподавание правовых дисциплин для студентов педагогических специальностей имеет свою специфику, связанную, прежде всего, с особенностями их профессиональной подготовки для работы в общеобразовательной средней школе и учреждениях среднего профессионального образования (СПО).

С одной стороны, одна из задач образовательных программ в средней

школы и СПО – общее развитие правовой и гражданской культуры учащихся. Соответственно, это предполагает владение выпускниками вузов педагогических специальностей технологиями и методами обучения несовершеннолетних знаниям в области правоведения, обеспечения и реализации их прав. Правовая грамотность учащихся сегодня находится на приоритетных позициях во многих образовательных программах.

С другой стороны, современная общеобразовательная школа (вузы пока в меньшей степени) в России столкнулась с проблемой давления учащихся и их родителей на педагогов. Ученик, уяснив для себя определенные права, начинает требовать их соблюдения, и при этом напрочь забывает о чувстве ответственности и обязанностях. В современной педагогике пока не найдены достаточно надежные методы воспитательного воздействия, способные содействовать развитию данных качеств. Во времена СССР достаточно мощное воспитательное воздействие оказывала идеология, которая провозглашала основными чертами личности советского человека честность, чувство патриотизма и гражданственности, служение Родине. Эти лозунги, правда, не всегда совпадали с действительностью, но признавались как общезначимый социальный идеал. Отказ от советской модели привел, к сожалению, и к обесцениванию многих традиционных морально-нравственных норм. Все чаще встречаются ситуации, когда школьники начинают использовать знание правовых норм, прежде всего, для оказания давления на учителей и издевательства над ними. Они могут позволить себе любую хулиганскую выходку, но при этом требуют уважения к себе и соблюдения своих прав [1]. В этом плане можно говорить о серьезных недостатках самой концепции правового воспитания учащихся.

Духовно-нравственный кризис в российском обществе (когда в 1990-е гг. доминировала идеология социал-дарвинизма и «дикого капитализма» с идеалом наживы, прибыли и презрения к моральным нормам), культ роскоши, потребительства и гедонизма, высокое социальное расслоение, доминирование в повседневной жизни «права сильного» и принципа «друзьям – все, врагам – закон» в сочетании с широкой пропагандой среди школьников концепции прав ребенка привели к непредсказуемым результатам. Теперь у современных детей часто искажено понятие «право человека», а вернее, оно служит инструментом давления и манипуляции против взрослых [2, с. 60]. И порой школьники специально провоцируют учителей насмешкой, игнорированием, хамским поведением на резкую реакцию, а потом жалуются родителям, дело доходит до судебного разбирательства и т. д.

Естественно, что данные проблемы должны находить отражение в преподавании правовых дисциплин учащимся вузов педагогических специальностей, чтобы при подготовке выработать у них соответствующие знания, умения, владения. Рассмотрим, какие методики обучения целесообразно применять для их подготовки.

Классическая методика преподавания состоит из таких образовательных технологий, как лекции, семинары, самостоятельная работа. Следует отметить, что самостоятельная работа требует от учащихся усидчивости и самодисциплины, и во многом от нее зависит формирование умений работы с законодательной базой, нормативными документами, научной, учебно-методической литературой. Эффективны такие виды самостоятельной работы, как: подготовка сообщения; написание эссе; работа над проблемными вопросами; подготовка к учебной дискуссии; написание реферата; подготовка ролевой или деловой игре; письменные ответы на проблемные вопросы; проектирование; подбор примеров по теме; самостоятельное экспериментальное исследование (проведение опросов, изучение опыта образовательных учреждений, анкетирование); проведение сравнительного анализа; составление и решение педагогических и правовых задач.

Во время проведения занятий необходимо сочетание активных и интерактивных форм занятий с применением различных оценочных средств. Очень эффективны такие методы, как:

- ролевые и деловые игры, включающие совместную деятельность группы студентов и преподавателя по решению какой-либо задачи, создавая игровую имитацию наиболее часто встречающихся проблемных ситуаций;

- проектный метод, который предполагает, что учащиеся приобретают знания, умения и навыки в процессе планирования и выполнения постепенно усложняющихся практических заданий – проектов, разработанных совместно с преподавателем и учащимися в процессе обучения [3];

- мозговой штурм – оперативный метод творческого решения проблемы, при котором участникам обсуждения предлагают высказывать как можно большее количество вариантов решения; таким методом могут разбираться различные правовые ситуации, возникающие, прежде всего, в процессе образовательных правоотношений;

- круглый стол – высказывание обучающимися собственной точки зрения (и ее подробная аргументация) по возникающим спорным правовым ситуациям;

- коллоквиум – учебное занятие в виде собеседования преподавателя с обучающимися, которое может перетекать в дискуссию.

Эффективны также такие традиционные формы заданий, как реферат, подготовка докладов, выполнение контрольных работ, а также разработка самими студентами сценариев деловых игр (для учащихся вузов, школ и учреждений СПО), и, естественно, методические разработки уроков по праву или обществознанию.

По любой из преподаваемых правовых дисциплин необходим входной, текущий и промежуточный контроль. В качестве форм текущего контроля могут использоваться собеседование, проведение опросов – устных и письменных, тестирование и др. Как правило, обучающиеся готовят к

практическим занятиям либо доклад (сообщение), либо проект-презентацию. Доклад (сообщение) рассчитывается на 7-10 минут выступления. Затем следует обсуждение доклада, ответы на вопросы, возможно в форме дискуссии, «круглого стола» или коллоквиума. Проект-презентация предполагает работу с электронными мультимедийными средствами обучения.

В преподавании правовых дисциплин представляется целесообразным уделить внимание следующим аспектам:

1. Развитие у учащихся навыков сравнительно-правового анализа. Например, еще в средней школе учащиеся усваивают материал о бесправном положении российских крепостных крестьян. Достаточно хорошо изучено также влияние крепостничества на менталитет бывших крепостных даже после его отмены [4]. Между тем, часто игнорируется тот факт, что в это время в большинстве европейских стран еще сохранялось рабство, а положение рабочих было бедственным.

2. Признание одной из ведущих задач педагогического процесса воспитание чувства собственного достоинства учащегося как базовое для формирования правовой и гражданской культуры. Чувство собственного достоинства и самоуважения являются очень важными мировоззренческими установками в формировании личности учащегося, его гражданской культуры и моральных качеств [5, с. 276].

3. Акцентирование внимания на важности грамотной подачи правовых знаний и педагогического влияния именно в подростковом и юношеском возрасте, когда идет интенсивное формирование мировоззренческой позиции человека, переосмысление многих ценностей и становление личности.

4. Знакомство будущих педагогов с методами профилактики преступности несовершеннолетних, а также медиации при работе с несовершеннолетними правонарушителями [6, с. 40].

Для совершенствования подготовки студентов педагогических специальностей, а также молодых специалистов, работающих в средней школе и учреждениях СПО, можно также предложить следующее:

1. Проводить регулярные консультации юристов-практиков, имеющих опыт работы в сфере ювенального права, как в виде групповых занятий, так и в индивидуальном порядке;

2. Организовывать тренинги по обучению разрешения конфликтных ситуаций в отношениях работников образовательных учреждений с учащимися и их родителями;

3. Проводить семинары по обмену опытом, в которых бы принимали участие работники образовательных учреждений, специалисты по ювенальному праву, работники органов опеки и попечительства, представители администрации и т.д.

Использованные источники:

1. Ольбрехт П.С., Москаленко М.Р. Правовые аспекты взаимодействия с учащимися и их родителями как фактор профессиональной деятельности педагога // Экономика и социум. 2015. № 3-2 (16). С. 492-495.
2. Ольбрехт П.С., Першина В.М., Москаленко М.Р. Некоторые вопросы правового обеспечения взаимодействия работников образовательных учреждений с учащимися и их родителями // Актуальные проблемы развития вертикальной интеграции системы образования, науки и бизнеса: экономические, правовые и социальные аспекты: материалы III Международной научно-практической конференции. Воронеж, 29 мая 2015 г. Воронеж: АНОО ВПО «Воронежский экономико-правовой институт», 2015. С. 59-62.
3. Проектная технология. URL: <http://pedtehn.ru/content/proektnaya-tehnologiya> (дата обращения 20.02.2016)
4. Ларионова М.Б. Источники для реконструкции повседневных практик помещиков Пермской губернии (XIX в.) // Повседневность в российской провинции XIX-XX вв. Материалы Всероссийской научной конференции: В 2 частях / Е.С. Субботина (отв. за выпуск). Перм. гос. гуманитар.-пед. ун-т. Пермь, 2013. С. 328-334.
5. Кропанева Е.М., Москаленко М.Р. Правовая культура опирается на чувство собственного достоинства // Народное образование. 2013. № 4. С. 273-277.
6. Ожиганова М.В. Восстановительное правосудие как альтернативная форма уголовного судопроизводства по делам несовершеннолетних // Уголовная юстиция. 2013. № 2. С. 38-40

*Москаленко М.Р., к.ист.н.
доцент*

*Толстых О.А., к.пед.н.
доцент*

*Российский государственный
профессионально-педагогический университет*

Россия, г. Екатеринбург

*Moskalenko M.R., Ph.D. History, docent,
Russian State Professional Pedagogical University,*

Russia, Ekaterinburg

Tolstyh O.A., Ph.D. Pedagogy, docent,

*Russian State Professional Pedagogical University,
Russia, Ekaterinburg*

К ВОПРОСУ О КАЧЕСТВЕ ПРЕПОДАВАНИЯ В СИСТЕМЕ ШКОЛЬНОГО И ВУЗОВСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация. В данной работе рассматриваются вопросы качества преподавания в системе школьного и вузовского образования. Проводится анализ факторов, отрицательно влияющих на качество преподавания и

образования.

Ключевые слова: качество преподавания, педагогика

ISSUES QUALITY OF TEACHING IN THE SCHOOL SYSTEM AND HIGHER EDUCATION

Annotation. This paper discusses the issues of the quality of teaching in the school and higher education. The authors analyze the factors that negatively impact on the quality teaching and education

Keywords: quality of teaching, pedagogy

Вопрос о качестве преподавания в школах и вузах России является одним из самых актуальных в педагогике. Создаются всевозможные системы оценки качества преподавания и образования, рейтинги эффективности учебных заведений, приобретают популярность методики измерения качества обучения и т.д. Следует отметить, что большинство методик, основанных на формализованных показателях, нуждаются в совершенствовании, и могут не отражать всей полноты картины образовательного процесса. Существует ряд факторов, негативно влияющих на качество образования.

Во-первых, это достаточно высокая загруженность на производстве большинства россиян, ведущая к элементарной нехватке времени на культурный досуг и самообразование, а также повышенному утомлению. По статистике, около 80% россиян вынуждены работать сверхурочно. Это не просто обычная задержка в офисе на 5-10 минут после окончания рабочего дня – специалисты остаются в кабинетах до 3-4 часов свыше положенной нормы. Между тем, и уровень оплаты труда, и отношение руководителя чаще всего остаются неизменными, а многие люди вынуждены соглашаться на подобные условия, чтобы сохранить рабочее место [1]. Человек, эмоционально и физически уставший на производстве или в офисе, приходящий с работы глубоким вечером, часто нервный и раздражительный, и может гораздо меньше внимания и эмоциональной поддержки уделить в семье детям (и это, естественно, сказывается не лучшим образом на их успеваемости в школе). Кроме того, если работник – студент заочной формы обучения, то у него постоянная нехватка времени на освоение учебного материала. Авторы данной работы часто сталкиваются с этим в своей повседневной преподавательской деятельности.

Во-вторых, это определенные проблемы со здоровьем у большинства учащихся. Интенсификация учебного процесса в образовательных учреждениях ведет к дисгармоничному физическому развитию учащихся и снижению их работоспособности [2]. Так, по некоторым данным, лишь 14% детей практически здоровы, более 50% имеют различные функциональные отклонения, 35-40% – хронические заболевания [2].

В-третьих, образовательные учреждения в России (прежде всего,

средняя школа, вузы пока в меньшей степени) столкнулись с проблемой давления учащихся на педагогический состав под предлогом якобы имеющего место нарушения их прав: ученик, уяснив для себя определенные права, начинает требовать их соблюдения, и при этом часто забывает об ответственности и обязанностях. Нередки ситуации, когда школьники, часто при потакании родителей, начинают использовать знание правовых норм, прежде всего, для оказания давления на учителей и издевательства над ними в ответ на попытки оказывать воспитательное воздействие.

В-четвертых, следует отметить достаточно низкую повседневную бытовую культуру поведения, с которой сталкиваются школьники и студенты, множество конфликтных ситуаций в быту, на работе и часто в семьях, а также достаточно высокий уровень, по сравнению со странами Европы, молодежной преступности. По сравнению с временами СССР резко выросла криминализация подростковой среды. Так, например, если в России в 1987 г. удельная доля подростков 14-17 лет в общем числе лиц, совершивших убийство (включая покушения на убийства), составляла 2,9%, то к 2003 г. этот показатель достиг 7,9% [3]; число несовершеннолетних, избличенных в совершении убийств, составило: в 1987 г. – 246, в 1991 г. – 550, в 1997 г. – 1350, в 2001 г. – 2126 [3], и на протяжении 2000-х гг. данный высокий показатель держится, снижаясь лишь незначительно. Так, согласно данным доклада Европейского регионального бюро Всемирной организации здравоохранения «О предупреждении насилия и преступности, связанной с холодным оружием, среди подростков и молодежи» за 2011 г., Россия занимает 1-е место в Европе по числу убийств, совершаемых несовершеннолетними [4, с. 48]. Кроме того, существуют также определенные проблемы и в профилактической работе с несовершеннолетними правонарушителями, связанные, в частности, с недостаточным использованием возможностей восстановительного правосудия [5]. В целом рядом исследователей отмечается, что имеет место социокультурное влияние и давление преступного мира на общество, деформирующее ценностные ориентации молодежи [6].

В-пятых, это продолжающаяся с 1990-х гг. люмпенизация интеллигенции в целом, и преподавательского состава средней школы и вузов в частности. По сравнению с временами СССР, сильно упал престиж профессии учителя и преподавателя вуза.

В-шестых, это ценностный раскол в российском обществе и самой среде интеллигенции и преподавательского состава, который проявляется, прежде всего, в неоднозначном отношении к идеям коммунизма, либерализма, тем или иным историческим деятелям России и значимым событиям в истории нашей Родины. Приведем в пример отношение к революционным событиям 1917 г. Среди людей, даже близких по социальному положению и роду деятельности, достаточно неоднозначное отношение к фигуре Николая II, революционным событиям февраля и

октября 1917 г., политике большевиков и белогвардейцев [7, с. 43]. Или, например, достаточно противоречивое отношение к роли дворянства в российской истории: с одной стороны, духовные и эстетические идеалы русского дворянства оказывали большое влияние на культуру российского общества [8]; с другой – с привилегированным положением дворянства и его классовыми интересами связывают крепостничество, и такие вытекающие из него негативные черты поведения, как барство, холопство, чиновничество, привычка терпеть унижения и не отстаивать чувство собственного достоинства, деиндивидуализация. В педагогических коллективах можно встретить самые полярные точки зрения, и иногда возникают бурные дискуссии по тем или иным историческим проблемам. С одной стороны, это говорит о реально существующем плюрализме мнений, с другой – препятствует формированию у учащихся целостной, непротиворечивой системы духовно-нравственных ценностей.

В-седьмых, достаточно негативное влияние на качество образования и обучения оказывает такой фактор, как обвальное падение научной культуры общества, распространение веры в сверхъестественное [9, с. 30]. Так, по данным опроса ВЦИОМ 2015 г., 55% россиян верят в то, что можно предсказать будущее, и только треть опрошенных считают это невозможным, тогда как в 1990 г. предсказаниям верили всего 41% жителей России [10]. Это создает благоприятную почву для распространения всевозможных ненаучных представлений и откровенных вымыслов, и в целом ослабляет способность к критическому анализу.

В-седьмых, это серьезная перегруженность преподавательского состава учебной работой и всевозможной отчетностью, что создает повышенную усталость и нервозность, снижает возможность для чтения дополнительной литературы по специальности.

Специфика данных проблем в том, что их достаточно сложно отразить в каких-либо количественных показателях эффективности, но они оказывают крайне негативное воздействие на качество преподавания, успеваемость учащихся и образования в целом. Данные проблемы требуют комплексной системы мероприятий по их решению для повышения качества школьного и вузовского образования.

Использованные источники:

1. Сверхурочный труд: законно или нет? URL: <http://www.charla.ru/blog/career/5588.html> (дата обращения 20.01.2016)
2. Состояние здоровья школьников и основные тенденции его изменения. URL: <http://all-gigiena.ru/lit/496-sostoyanie-zdorovya-shkolnikov-i-osnovnyue-tendencii-ego-izmeneniya> (дата обращения 12.02.2016)
3. Молодежная преступность в условиях мегаполиса. URL: <http://www.newsocio.ru/nspgs-976-1.html> (дата обращения 20.01.2016)
4. Варыгин А.Н., Григорян З.М. Криминологический анализ убийств, совершаемых несовершеннолетними // Юридическая наука. 2011. № 3. С. 46-

53.

5. Ожиганова М.В. Педагогические задачи уголовного судопроизводства по делам несовершеннолетних // Молодой ученый. 2014. № 17-1-1. С. 41-44.

6. Кулешова С.Н. Криминализация молодежной среды российского общества: социокультурный аспект. Автореф. дис....канд. социол. наук. Ставрополь, 2009. 24 с.

7. Антропология деструктивности: коллективная монография. Екатеринбург: Уральский юридический институт МВД России, 2012. 214 с.

8. Ларионова М.Б. Музыка в повседневной жизни дворянского семейства (на примере семьи уральского заводчика П.Д. Соломирского) // Урал индустриальный. Бакунинские чтения: Индустриальная модернизация Урала в XVIII-XXI вв. XII Всероссийская научная конференция, посвященная 90-летию Заслуженного деятеля науки России, доктора исторических наук, профессора Александра Васильевича Бакунина. Екатеринбург, 2014. С. 206-211.

9. Дорошенко В.А., Москаленко М.Р. Дисциплина «Концепции современного естествознания» в современной системе высшего гуманитарного образования // Alma mater (Вестник высшей школы). 2014. № 5. С. 28-32.

10. ВЦИОМ: Россияне не потеряли веры в сверхъестественное <http://www.rg.ru/2015/10/30/opros-site-anons.html> (дата обращения 12.02.2016)

Муртазина И.А.

магистр

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

РАЗНОВИДНОСТИ ДЕЛОВОГО ПИСЬМА

Аннотация: *В данной статье рассмотрены основные разновидности делового письма. Богатство и разнообразие форм деятельности при ведении бизнеса неизбежно порождает соответствующее многообразие деловых писем. Деловое письмо, являясь одним из важнейших средств общения в деловом мире, помогает человеку осуществлять предпринимательскую и коммерческую деятельность.*

Ключевые слова: *деловое письмо, разновидности делового письма, признаки делового письма, деловая переписка, правила составления делового письма.*

Одним из важнейших факторов, определяющих успех делового общения, является умение вести деловую документацию, соблюдение этических норм в сборе, обработке и распространении служебной информации. Сегодня расширение многогранной деятельности любого предприятия, организации или отдельного руководителя невозможно представить без работы с документами. Подсчитано, что на составление служебных документов и работу с ними у некоторых категорий работников

аппарата управления тратится от 30 до 70% рабочего времени [1, с.80]. В данной статье мы уделим основное внимание деловым письмам и их разновидностям.

Деловая переписка – основное официальное средство общения между организациями, организациями и частными лицами. Значит, при ее составлении следует учитывать сложившиеся правила. Во-первых, это обеспечит юридическую силу документов и, во-вторых, поможет достичь цели – побудить адресата к определенным, нужным вам действиям.

Понятие «деловая переписка» объединяет разные виды документов: служебные письма, телеграммы, телефонограммы, докладные записки и т.д.

Самый распространенный вид деловой переписки – деловые (служебные) письма. Особенности их содержания во многом зависят от того, для какой цели они составляются. Однако существуют общие требования составления и оформления, которые обязательны для любого письма. Говоря о правилах составления делового письма, следует разделять их на правила, относящиеся к форме документа, т.е. правила оформления, и на требования к содержанию.

Современное деловое письмо – это, прежде всего, служебное послание в виде официального документа, а также в форме всевозможных подтверждений, предложений, просьб, запросов, напоминаний, поручений, претензий, поздравлений, соболезнований и ответов на них, т.е. всего того, что, будучи изложенным в письменном виде, обуславливает деловые отношения. Существуют определенные каноны написания таких писем, несоблюдение которых может не только отразиться на престиже вашей фирмы, но и помешать заключению выгодных контрактов.

Виды деловых писем

❖ *Коммерческие* – используются при подготовке к заключению коммерческой сделки, а также при выполнении условий договоров. К ним относятся следующие деловые письма:

➤ оферта (письмо-предложение) – заявление лица о желании заключить сделку с указанием конкретных условий сделки;

➤ письмо-запрос – обращение одной стороны к другой о желании заключить сделку, как правило, без указания условий сделки либо уточнить какой-то вопрос при осуществлении сделки;

➤ рекламация (письмо-претензия) – претензии к стороне сделки, которая нарушила принятые на себя по договору обязательства, и требование возмещение убытков.

❖ *Некоммерческие* (собственно деловые письма) – используются при решении различных организационных, правовых вопросов, экономических взаимоотношений. К ним относятся:

➤ благодарственное письмо – содержит выражение благодарности по какому-то поводу;

➤ гарантийное письмо – содержит в себе подтверждение

определенных обязательств;

➤ информационное письмо (письмо-извещение, письмо-сообщение, письмо-уведомление) – предполагает информирование о каких-то событиях либо фактах, которые составляют интерес либо могут заинтересовать адресата;

➤ письмо-напоминание – содержит напоминание о выполнении договоренностей, обязательств и меры, которые будут приняты в случае их невыполнения;

➤ письмо-подтверждение – содержит подтверждение получения какого-то товара, согласия с чем-либо, какого-то факта и т.п.;

➤ письмо-поздравление – содержит поздравление по какому-то поводу;

➤ письмо-приглашение – содержит приглашение на какое-то мероприятие;

➤ письмо-просьба – содержит просьбу совершить либо прекратить какое-то действие, побудить к действию и т.п.;

➤ письмо-соболезнование – содержит сочувствие по какому-то поводу;

➤ сопроводительное письмо – составляется для сообщения адресату о направлении каких-то сопроводительных документов, материальных ценностей.

По признаку получателя деловые письма делят на:

❖ Циркулярные письма – письма, адресованные нескольким получателям одновременно.

❖ Обычные письма – адресованные одному конкретному получателю.

По композиционному признаку деловые письма бывают:

❖ Одноаспектные – рассматривают один вопрос.

❖ Многоаспектные – затрагивают несколько вопросов одновременно.

По структуре выделяют следующие деловые письма:

❖ Регламентированные – составляются по определенному установленному образцу.

❖ Нерегламентированные – содержат авторский текст и составляются в свободной форме, не имеют установленного образца.

По форме отправления деловые письма могут быть:

❖ Конвертные – отправленные с помощью почты в конверте.

❖ Электронные – отправленные в электронном виде на e-mail.

❖ Факсовые – отправленные по факсу [2, с. 268-269].

Выход на внешний рынок связан с соблюдением определенных этических норм ведения бизнеса. В эти нормы входят и правила ведения деловой переписки, соблюдение которых поможет выгодно представить деятельность предприятия, избежать каких-либо недоразумений, наладить долгосрочные контакты и, в конечном счете, способствовать коммерческому успеху.

В заключение отметим, что написание делового письма – это своего рода искусство. Деловое письмо должно быть безукоризненным во всех отношениях: даже незначительное отступление от правил может сделать его неправомерным с юридической точки зрения. Правильно оформленное юридически, написанное хорошим языком на фирменном бланке, однозначное по смыслу деловое письмо – один из залогов успеха вашего дела [3, с. 125].

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Служебная переписка как составная часть деловой коммуникации.// Информационная среда и ее особенности на современном этапе развития мировой цивилизации. Материалы Международной научно-практической конференции. – в 2-х частях. – ч 1. – Саратов, Изд-во ЦПМ «Академия бизнеса», 2012. – С.79 – 81.
2. Басаков М.И. Делопроизводство (Документационное обеспечение управления): Учеб. пособие для студентов учреждений сред. проф. образования. Издательско-кни-готорговый центр «Маркетинг». - 2002. - 336 с.
3. Игебаева Ф.А. Деловая документация в управленческой деятельности // Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права. Материалы международной научно-практической конференции. – 12 декабря 2014. в 2-х частях, Ч.1. Саратов. Изд-во ЦПМ «Академия бизнеса», 2014. – С.124 – 125.

*Мухамбетов Д.
Саратовский государственный
аграрный университет имени Н. И. Вавилова
Россия, г. Саратов*

ИННОВАЦИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация: В статье рассмотрены инновации в информационной отрасли на примере - «Лаборатория Касперского».

Ключевые слова: инновационные технологии, Лаборатория Касперского, ИТ-безопасности.

Самая быстро развивающаяся в мире сфера - это информационные технологии. Каждый день в мире совершенствуются и разрабатываются новые детали ИТ - сферы, каждую минуты во всех уголках земного шара внедряются все новые и новые инновационные технологии, процесс совершенствования сферы информационных технологий с каждым днем набирает все большие обороты.

Сегодня на рынке наблюдается очень сложная картина, в виду его не стабильности и кризисного положения, это вызывает острую проблему эффективного вложения ресурсов и средств. Самым перспективным и рискованым направлением сейчас является инновационная сфера, в частности, информационная отрасль. Динамично развивающиеся информационные

технологии, дают возможность для модернизации труда в компании, сокращения издержек и повышения потенциала производства. Практика последних лет показывает благоприятное воздействие инновационных подходов в ИТ- сфере на жизнь общества, увеличение объемов производства на предприятиях, внедрение новых рабочих мест, создание новых услуг.

В рейтинге стран по развитию инновационных технологий Россия занимает лишь 49 позицию, но имеет довольно таки высокие изменения по сравнению с предыдущим годом[2]. Можно сказать о существенном улучшении позиций России, но имея широкие возможности (человеческий и ресурсный капитал), отечественный инновационный потенциал мог бы быть значительно выше.

Развитию инновационной деятельности в стране препятствуют ряд проблем:

- несмотря на реализуемую стратегию перехода на инновационный путь развития, зависимость от сырьевого сектора все еще остается высокой;
- недостаточное финансирование инновационной деятельности. Считается, что оптимальный расход средств на инновации – это 3% от ВВП. В России же это значение составляет на 2013 год лишь 1, 12 % и имеет тенденцию к снижению;
- зависимость от импорта технологий;
- утечка кадров за рубеж;
- административные барьеры для внедрения инноваций;
- инертность населения и руководителей предприятий в плане инновационной деятельности.

В таких условиях Российский ИТ - сектор выглядит наиболее эффективным, и может стать катализатором для развития всей экономики.

По разработкам ИТ технологий наша страна занимает третье место после США и Индии соответственно[1].

Несмотря на это, существует перспектива по расширению Российского рынка, если учесть, что из-за низкой оплаты труда специалистов Россия привлекательна для больших и долгосрочных инвестиций.

Сегодня интеллектуальный и профессиональный потенциал в области программирования компьютерных и коммуникационных систем в России огромен, несмотря на постоянную утечку специалистов за рубеж. Этим потенциалом надо срочно воспользоваться.

Информационные технологии (ИТ, также — информационно-коммуникационные технологии) — процессы, методы поиска, сбора, хранения, обработки, предоставления, распространения информации и способы осуществления таких процессов и методов[3].

Одним из успешных примеров функционирования ИТ- компании в России является Лаборатория Касперского. Сейчас эта компания - разработчик самых популярных в России систем защиты от вредоносных программ, нежелательной корреспонденции и сетевых атак, крупнейший

производитель антивирусных продуктов в Европе. Лаборатория Касперского надежно заняла место в четверке мировых лидеров - разработчиков программных продуктов для обеспечения компьютерной и сетевой безопасности.

«Лаборатория Касперского» возглавляет список российских ИТ-компаний по числу зарегистрированных патентов в области ИТ - технологий. Разумеется, большая часть ее патентов связана с антивирусным программным обеспечением.

Компания занимает второе место по темпам роста выручки в рейтинге 100 крупнейших поставщиков серийного программного обеспечения. В IDC Top 100 Worldwide Packaged Software vendors by revenue «Лаборатория Касперского» по-прежнему является единственной российской компанией[4].

Евгений Валентинович Касперский (4 октября 1965, Новороссийск, Краснодарский край)- российский программист, один из ведущих мировых специалистов в сфере информационной безопасности. Один из основателей, основной владелец и нынешний глава АО «Лаборатория Касперского» - международной компании, занимающейся разработкой решений для обеспечения ИТ- безопасности, имеющей более 30 региональных офисов и ведущей продажи в 200 странах. Лауреат Государственной премии в области науки и технологий за 2008 год. В прессе характеризуется как «гроза компьютерной преступности»[4].

История компании началась в далеком 1989 году, когда домашний компьютер все еще оставался экзотикой. Но вот компьютерные вирусы экзотикой уже не были. Правда, распространялись они тогда, в основном, посредством дискет. Компьютер никому тогда еще неизвестного программиста Евгения Касперского подхватил полиморфный вирус Cascade (у нас он был более известным под именем «Буквопад» — внезапно все символы на экране компьютера обваливались в нижнюю строку). Евгений избавился от напасти (посредством антивируса еще советской разработки), но идея создания антивирусного ПО всерьез захватила его, превратившись для начала в хобби. В дальнейшем хобби превратилось в средство заработка. Евгений начал писать книги, посвященные компьютерным вирусам, выступать с лекциями в университетах.

По словам Евгения Касперского, в основе успеха его бренда лежит в первую очередь умение предвидеть ситуацию, угадывать тенденции в вирусном мире, тенденции компьютерных угроз и быстрее прочих отреагировать на них, а также умение придумывать технологии, которые помогают ловить компьютерные вирусы лучше и быстрее. Третье — это умение собирать команду, которая способна преданно заниматься своим делом. И, конечно, просто везение.

В Касперском поддержаны последние инновации Майкрософт в области ИТ-безопасности. К тому же она подходит под новейшую

операционную систему.

В новом Касперском содержится специальный загрузчик, с помощью которого продукт очень быстро устанавливается в автоматическом режиме. К тому же, если понадобится, будет удалено все вредоносное программное обеспечение и несовместимые программы.

После установки данного антивируса вы можете быть уверены в том, что ни один злоумышленник не сможет навредить вашему оборудованию во время осуществления финансовых операций. Также вы можете спокойно приобретать что-то необходимое в интернете.

Благодаря новой технологии, в автоматическом режиме производится защита от эксплойтов. Особенность – оказывается борьба с вредоносными программами - эксплойтами. Напомним, для своей работы они применяют имеющиеся уязвимости в ПО. Так же стоит упомянуть о повышении скорости работы в новом антивирусе и при этом на Касперский продление цена остается невысокой. А, что касается оказания воздействия на работу Операционной Системы и остальных программ, то оно минимизировано. Разработчик постарался, чтобы пользоваться данным продуктом было максимально удобно.

Вы можете быть уверены в том, что никто во время общения в социальных сетях, в онлайн-играх, во время заполнения разных форм на веб-сайтах, никто не завладеет вашей личной информацией.

Все опасные и подозрительные сайты будут выявлены. При этом они будут выделены их специальными цветовыми маркерами. Получается до того момента, как вы перейдете на определенный сайт вы будете знать о его степени безопасности.

Таким образом, информационные технологии, и в первую очередь программное обеспечение, может стать для России новым ведущим сектором экономики, обеспечивающим в перспективе на много больше дохода, чем традиционный сектор экономики. Информационные технологии окажут положительное влияние на развитие наукоемких высоких технологий в других отраслях.

Использованные источники:

1. Сайт Министерства информационных технологий и связи РФ, <http://www.minsvyaz.ru>.
2. Сайт Национальная ассоциация инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ), <http://www.nair-it.ru>.
3. Информационная технология по ГОСТ 34.003-9
4. Касперский Е. В. Компьютерное зловредство. — Санкт-Петербург: Питер, 2007. — 208 с. — ISBN 978-5-91180-631-6.

ПРИНЦИПЫ ДЕЛОВОГО ЭТИКЕТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация: В статье рассматриваются основные принципы делового этикета в организациях. Деловой этикет – это установленный порядок поведения в сфере бизнеса и деловых контактов, поэтому современный деловой человек должен знать и соблюдать эти правила, в какой бы сфере профессиональной деятельности он не был занят,

Ключевые слова: деловой этикет, принципы делового этикета, деловое общение, деловая этика, культура.

Как и в любом обществе, взаимоотношения на работе регулируются правилами внутреннего распорядка, бизнес-этикета, служебных инструкций. От того, насколько хорошо служащие знают деловой этикет, правильно понимают этику корпоративного поведения и соизмеряют свои действия со служебными инструкциями, зависят не только личные достижения каждого, но и атмосфера внутри организации, способствующая успеху общего дела. В противном случае благополучие компании и профессиональный рост каждого ее работника становится невозможным, так как возникает противоречие между целями и условиями труда.

Опыт показывает, что 88% конфликтов на работе вызваны несоблюдением или нарушением этикета служебного поведения. Между тем в этих правилах нет ничего сложного. Работа в любом коллективе подразумевает наличие у сотрудников таких качеств, как уважительное отношение к коллегам, терпимость, уравновешенность, стрессоустойчивость, дружелюбие, умение правильно вести себя в конфликтной ситуации, способность к диалогу, компромиссам [1, с.146].

Безусловно, этикет – это высокие стандарты поведения, позволяющие приблизиться к классическому стилю делового общения. Для современного общества характерно появление новых требований к деловой личности, при которых уже недостаточно быть только отличным профессионалом. В условиях конкурентного рынка необходимо соответствовать внешним стандартам поведения, обладать хорошим вкусом и манерами, уметь работать в коллективе.

Разумеется, в любой профессии специалист может остаться на самой низкой ступеньке социальной иерархии, а может достичь высоты, власти, став высокообразованным и квалифицированным профессионалом. Сегодня молодым людям, стремящимся к карьере, мечтающим стать ведущим специалистом, руководителем, предпринимателем, необходимо разбираться не только во всех нюансах своего дела, но и знать правила поведения в обществе, в сфере бизнеса. Успех дела во многом будет зависеть от умения

создать собственный имидж, умения соответствующим образом вести себя в различных ситуациях, правильно излагать свои мысли. Это умение составляет основу жизнедеятельности и вашего профессионального успеха [2, с.6].

К общепринятым принципам культуры поведения относят: приоритет старшего и женщины, принцип гигиены и эстетический принцип.

Выделяют основные требования делового этикета:

- Вежливость и корректность;
- Тактичность и деликатность;
- Скромность;
- Пунктуальность и обязательность.

Грубое несоблюдение любого из этих требований обязательно приводит к серьезным проблемам в деловых отношениях.

Выделяют пять основных принципов бизнес-этикета:

➤ Принцип разумного эгоизма – выполняя свои рабочие функции, не мешай другим выполнять свои;

➤ Принцип позитивности – если нечего сказать приятного или положительного, лучше молчать. А вот другие проявления этого принципа:

- не сплетничайте и не передавайте слухи. Вы думаете, что Вы запускаете копьё, на самом же деле Вы запускаете бумеранг;

- не допускайте обсуждения физических достоинств или недостатков кого бы то ни было, а также дискриминации по полу или расовой принадлежности. Помните: то, что Петр говорит о Павле, больше говорит о Петре, чем о Павле;

- если Ваше остроумие унижает других – воздержитесь от такого остроумия.

➤ Принцип предсказуемости поведения в различных бизнес-ситуациях;

➤ На работе нет мужчин и женщин, есть только статусные различия;

➤ Принцип уместности: определенные правила в определенное время, в определенном месте, с определенными людьми.

Современная деловая этика, по мнению многих ученых, должна основываться на трех важнейших положениях:

◆ создание материальных ценностей во всем многообразии форм рассматривается как изначально важный процесс;

◆ прибыль и другие доходы рассматриваются как результат достижения различных общественно значимых целей;

◆ приоритет в разрешении проблем, возникающих в деловом мире, должен отдаваться интересам межличностных отношений, а не производству продукции.

В работе американского социолога Л. Хосмера сформулированы современные этические принципы делового поведения. Таких принципов и соответственно аксиом десять:

- Никогда не делай того, что не в твоих долгосрочных интересах или интересах твоей компании;
- Никогда не делай того, о чем нельзя было бы сказать, что это действительно честное, открытое и истинное, о котором можно было бы с гордостью объявить на всю страну в прессе и по телевидению;
- Никогда не делай того, что не есть добро, что не способствует формированию чувства локтя, так как все мы работаем на одну общую цель;
- Никогда не делай того, что нарушает закон, ибо в законе представлены минимальные моральные нормы общества;
- Никогда не делай того, что не ведет к большему благу, нежели вреду для общества, в котором ты живешь;
- Всегда поступай так, чтобы максимизировать прибыль в рамках закона, требований рынка и с полным учетом затрат;
- Никогда не делай того, что могло бы повредить слабейшим в нашем обществе;
- Никогда не делай того, что препятствовало бы праву другого человека на саморазвитие и самореализацию [3, с.188].

Указанные принципы в той или иной степени присутствуют и признаются справедливыми в различных деловых культурах. Идеальной, хотя и весьма отдаленной целью мирового делового сообщества становится тип отношений, основанный на торжестве морально-этических принципов.

Овладение деликатной манерой общения требует специальных знаний по этикету вообще и управленческому – конкретно. Но главное состоит в практическом умении быть деликатным. Возрастание нравственного фактора в бизнесе и управлении – закономерность цивилизованной экономики, о чем убедительно свидетельствует опыт развитых стран мира [4, с.35-36].

Использованные источники:

1. Кузнецов И.Н. Деловой этикет: учебное пособие/И.Н. Кузнецов. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 347 с. – (Высшее образование).
2. Игебаева Ф.А. Межличностное общение и коммуникации: практикум. – Уфа: «Башкирский ГАУ», 2013. – 144 с.
3. Аверченко Л.К. Управление общением. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 216 с.
4. Игебаева Ф.А. Значение нравственного фактора в управлении и бизнесе //Инновационные процессы в управлении предприятиями и организациями. Сборник статей IX Международной научно-практической конференции. – Пенза: Приволжский дом знаний, 2010. С. 34 – 36.

*Мухаметова Д.С.
студент 4 курса
факультет «Финансово-экономический»
Запольских Ю.А.*

*Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Уфа*

СМЕШАННАЯ МОДЕЛЬ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ. ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

В статье рассматриваются модели организации фондового рынка. В частности смешанная модель рынка ценных бумаг, ее особенность и регулирование. Показаны проблемы и тенденции развития российской модели фондового рынка.

Ключевые слова: фондовый рынок, модели рынка ценных бумаг, риск, контроль, государственное регулирование.

Сложные и противоречивые процессы построения современной рыночной экономики, происходящие в настоящее время в России, требуют от экономической науки проведения новых исследований, осуществления всестороннего анализа и выработки практических рекомендаций. Этим обуславливается актуальность выбранной темы.

Специфика фондового рынка в большей степени определяется моделью его организации. На сегодняшний день в мире существует три таких модели: Американская (рыночная или небанковская) модель, Европейская (банковская) и смешанная модели. Они отличаются друг от друга составом посредников в осуществлении оборота ценных бумаг, видами последних и спецификой инфраструктуры.

В мировой практике применяются смешанная и банковская модели рынка ценных бумаг. В нашей стране используется смешанная модель фондового рынка, особенность которой заключается в том, что на рынке ценных бумаг на равных правах могут совершать операции с ценными бумагами коммерческие банки и небанковские инвестиционные институты. При смешанной модели рынка ценных бумаг в оборот на нем вовлекаются средства клиентов банка. В силу этого рискованность финансовых операций, совершаемых на таких рынках, существенно выше, чем величина риска по операциям, совершаемым на рынках, функционирующих по банковской модели его организации. Сложившаяся в России модель фондового рынка представляет собой модель функционирования универсального европейского коммерческого банка.

От избранной модели функционирования рынка зависит система регулирования рынка ценных бумаг. Регулирование рынка ценных бумаг представляет упорядочивание деятельности всех его участников и операций между участниками рынка со стороны государства и организаций, уполномоченных обществом. Регулирование охватывает деятельность всех

участников рынка ценных бумаг: эмитентов, инвесторов, профессиональных участников рынка ценных бумаг, все виды деятельности и операции на рынке ценных бумаг (эмиссионные, посреднические, инвестиционные, залоговые, трастовые и др.).

Рынок ценных бумаг является одним из самых регламентированных в мире рынков, что объясняется высокой степенью риска и необходимостью жесткого контроля за движением финансовых потоков, сложностью протекающих на нем процессов и высокой степенью риска. Поэтому национальные интересы, интересы участников рынка ценных бумаг требуют специального государственного регулирования и контроля за деятельностью на рынке ценных бумаг. Вместе с тем, учитывая, что интересы государства, общества в целом и участников рынка в отдельности во многом совпадают, на этом сегменте рынка необходимо развивать его саморегулирование профессиональными участниками.

Установление оптимального сочетания государственного регулирования и саморегулирования напрямую связано с повышением ликвидности ценных бумаг.

В Российской Федерации, так же как и во всех странах с развитой рыночной экономикой рынок капитала наполняется, прежде всего, за счет средств населения. Но на этом пути имеется препятствие – неуверенность населения – основного инвестора, заключающееся в том, что инвестиции в ценные бумаги сопровождаются неоправданно высоким риском, связанным с недостаточными гарантиями защиты его интересов.

Поэтому сейчас принята концепция защиты инвесторов, которая будет реализована в конкретных программах защиты частной собственности на рынке ценных бумаг по основным группам инвесторов (население, коллективные инвесторы, коммерческие банки, страховые компании, государство, нерезиденты, другие категории инвесторов). Одновременно должны быть обеспечены гарантии защиты прав эмитентов. Защита интересов инвесторов и эмитентов требует дальнейшего совершенствования нормативно-правовой базы российского рынка ценных бумаг.

Использованные источники:

1. Агапеева, Е. В. Правовое регулирование рынка ценных бумаг в России и США [Электронный ресурс]: Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Юриспруденция» (021100) / Е. В. Агапеева. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, - 2012. - 159 с. - ISBN 5-238-00728-0.
2. Сребник Б. В. Финансовые рынки: профессиональная деятельность на рынке ценных бумаг: Учебное пособие / Б.В. Сребник, Т.Б. Вилкова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 366 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат). (переплет) ISBN 978-5-16-005029-4
3. Экономическая реформа: опыт и проблемы (статья) Международная научно-практическая конференция НАЭКОР «Финансовое оздоровление

предприятий АПК».-Москва, 2001.-С. 11-20.

*Нагорная М.А.
студент гр. ЭИмоз-151, 1 курс
Жернов Е.Е., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра экономики
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

НЕОБХОДИМОСТЬ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

В статье обоснована необходимость коммерциализации интеллектуальной собственности в условиях импортозамещения. Приведены основные подходы к определению понятия «коммерциализация интеллектуальной собственности». Раскрыто на макро- и микроуровнях положительное влияние коммерциализации интеллектуальной собственности на формирование в России инновационной экономики.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, коммерциализация, импортозамещение.

THE NEED FOR COMMERCIALIZATION OF INTELLECTUAL PROPERTY IN THE CONTEXT OF IMPORT SUBSTITUTION

The article substantiates the need for commercialization of intellectual property in the context of import substitution. The main approaches to the definition of intellectual property commercialization are given. Positive impact of intellectual property commercialization on the formation of innovative economy in Russia is disclosed at macro- and microlevels.

Keywords: intellectual property, commercialization, import substitution.

В связи со сложной международной ситуацией в качестве одного из основных приоритетов развития экономики России была избрана стратегия импортозамещения, фундаментом которой является сокращение либо полное прекращение импорта определенных товаров и их замена на национальные. Следовательно, ещё более остро встал вопрос формирования и совершенствования отечественного наукоемкого производства путем коммерциализации интеллектуальной собственности с целью разработки новых, конкурентоспособных товаров. Обусловленность дальнейшего инновационного развития наличием рынка интеллектуальной собственности давно признана в мире. Лидирующие позиции в сфере интеллектуальной собственности и инноваций занимают США, Китай и Япония. Производство высокотехнологичной продукции, выход с ней на мировые рынки стали для

большинства стран стратегической моделью и «локомотивом» экономического роста. Рынок интеллектуальной собственности обеспечивает баланс интересов авторов, вузов, научных центров, предприятий и инвесторов в воспроизводстве инновационных технологий и конкурентоспособной продукции на их основе [2].

Производство импортозамещающих товаров должно основываться на российской интеллектуальной собственности, следовательно, ею необходимо не только более грамотно управлять, но и коммерциализировать. При этом ответных мер, принятых на данный момент против санкций, недостаточно. Необходимо вводить запреты и ограничения на торговлю иностранными объектами интеллектуальной собственности в России: доходы, например, США от торговли авторскими и смежными правами за рубежом, превышает 130 млрд долл. ежегодно, при этом немалая часть приходится на постсоветские государства [3].

Само понятие «коммерциализация интеллектуальной собственности» не имеет юридического закрепления в нормативно-правовых документах. Но в специальной литературе можно встретить множество различных определений. Так, В.И. Мухопад трактует рассматриваемое понятие как предпринимательскую деятельность, связанную с превращением результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации в прибыль с использованием различных форм и средств торговли [1]. Ряд авторов считают, что это вовлечение в экономический оборот результатов интеллектуальной деятельности [5]. Н.А. Шаранова под коммерциализацией интеллектуальной собственности понимает распоряжение объектом интеллектуальной собственности путем передачи либо полных или частичных функций (прав) собственника в отношении объекта, либо самого объекта и соответствующих функций (прав) на него от одного экономического субъекта другому [4].

На микроэкономическом уровне имеет место парадокс, с которым сталкиваются многие фирмы: даже при решении финансовых проблем и имеющей место рыночной потребности в интеллектуальной собственности, её коммерциализация не развивается. Организации в большинстве своём придерживаются следующей последовательности: «инвестиции – производство товаров на основе уже разработанной технологии». Но если всё же говорить о развитии инновационной политики в России, то речь должна идти о коммерческом использовании интеллектуального продукта, фактически, о коммерциализации прав собственности на результаты интеллектуальной деятельности.

Между инвестиционным процессом и инновационным есть важное отличие: при инвестиционном товар – это только результат, который внедрили в производство; при инновационном – это патенты, ноу-хау, объекты авторского права и т.д. При этом интеллектуальное достижение на любом этапе инновационного проекта может быть готовым научно-

техническим продуктом. При инвестиционном проекте такой продукт появляется лишь на заключительном этапе. Не все инвесторы понимают значимость этих отличий, а, значит, и пользу, которую можно получить при правильном вовлечении интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот организации. Например, в итоге проведенных НИОКТР в фирме внедрили технологическую линию по выпуску нового товара. Конкуренты могут повторить эту линию и при более рациональном управлении завоевать рынок. Если же фирма закрепит свою интеллектуальную собственность, будет охранять и фиксировать её в составе своего имущества, то конкурентам придётся либо уходить с рынка, либо использовать её законно, покупая по лицензионному соглашению права пользования. В данной ситуации фирма, помимо дополнительного дохода, получает шанс контролировать рынок, что в свою очередь является ещё одним аргументом за коммерциализацию интеллектуальной собственности. Помимо этого, увеличивается стоимость фирмы, что важно при её оценке для вложений или при продаже, слиянии, стратегическом партнерстве и т.д. Также, ещё одним плюсом интеллектуальной собственности является сокращение налогообложения в связи с отнесением амортизационных отчислений на затраты организации [6].

В заключение отметим, что коммерциализация интеллектуальной собственности оказывает положительное влияние как на микро-, так и на макроэкономическом уровнях. Многим фирмам обладание интеллектуальной собственностью и её внедрение необходимы для производства высокотехнологичных конкурентоспособных товаров и услуг с целью максимизации прибыли. На уровне государства всё это внесет значительный вклад в решение задач импортозамещения и формирования инновационной экономики.

Использованные источники:

1. Мухопад В.И. Сущность, средства и проблемы коммерциализации интеллектуальной собственности в российской экономике // Коммерциализация объектов интеллектуальной собственности и повышение капитализации компании: материалы III Всерос. форума «Интеллектуальная собственность – XXI век». – М.: Российский институт интеллектуальной собственности, 2010. – С. 51–59.
2. Роль рынка интеллектуальной собственности для инновационного развития // Итоговый документ: рекомендации участников VII Междунар. форума «Инновационное развитие через рынок интеллектуальной собственности». – М.: РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015 – С. 3.
3. Санкции и таможенная защита // Итоговый документ: рекомендации участников VII Междунар. форума «Инновационное развитие через рынок интеллектуальной собственности». – М.: РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. – С. 8.
4. Шаранова Н.А. Коммерциализация интеллектуальной собственности в

современных условиях: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2000. – 209 с.

5. Шатраков А.Ю., Мерсиянов А.А., Алдошин В.М., Колганов С.К. Управление интеллектуальной собственностью и исключительными правами промышленных предприятий. – М.: Экономика, 2007. – 192 с.

6. Шичкина М.И. Современная практика и проблемы коммерциализации интеллектуальной собственности // Коммерциализация объектов интеллектуальной собственности и повышение капитализации компании: материалы III Всерос. форума «Интеллектуальная собственность – XXI век». – М.: Российский институт интеллектуальной собственности, 2010. – С. 92–96.

*Назаренко В.А.
студент 2 курса
направление «Экономика»*

*Бочкова Е.В., к.э.н.
старший преподаватель
Кубанский государственный университет
Россия, г. Краснодар*

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ВОЙНЫ И ИХ РОЛЬ В ЭКОНОМИКО-ПОЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССАХ

Аннотация. В предложенной статье дается определение информационной войны и раскрывается ее влияние на политические и экономические процессы, происходящие в современном мире.

Ключевые слова: сеть, информационная война, глобализация, институт, поколения войн.

Начало XXI века охарактеризовалось появлением нового вида войн – информационных, когда победа достигается не за счёт уничтожения вооруженных сил и экономики противника, а за счёт воздействий на его морально-психологическое состояние. Если придерживаться классификации войн с точки зрения смены общественных формаций, то, опираясь на интерпретацию В.И. Слипченко [5], можно представить поколения войн в следующем виде (см. табл.).

Виды поколений в истории человечества [1]

№ п/п	Вид поколения	Основная характеристика поколения
1.	Первое поколение	Войны времён античных, аграрных и кочевых обществ
2.	Второе поколение	Войны эпохи мануфактурного производства
3.	Третье поколение	Войны ранних индустриальных обществ
4.	Четвертое поколение	Войны развитых индустриальных обществ
5.	Пятое поколение	Локальные конфликты и «холодная война» ядерной эпохи

6.	Шестое поколение	Неконтактные дистанционные войны с применением высокоточных вооружений;
7.	Седьмое поколение	Информационно-сетевые войны

В настоящее время мы активно вступаем в эпоху войн седьмого поколения – информационно-сетевых войн, которые явились следствием следующих факторов:

- развития средств вычислительной техники и коммуникаций, что привело к возрастанию роли информации в жизни человеческого общества, по эффективности своего влияния превзошедшей многие материальные виды ресурсов;

- успехов психологии в области изучения поведения людей и управления их мотивациями позволили оказывать заданное воздействие на большие группы людей в нужных направлениях;

- технического прогресса в области разработки не летальных средств воздействия на людей, которые заменили традиционные виды оружия [4].

Одним из видов войн седьмого поколения являются «сетевые войны».

При рассмотрении данного вопроса, объектом послужили сетевые войны как социально-политические инновации в жизни общества, а предметом – совокупность информационных отношений и условий, способствующих применению информационных технологий в международных конфликтах.

Сеть – явление новое, и в политическую, как и военную терминологию, вошло совсем недавно, при этом представляя собой совершенно специфическую реальность. В стремительно глобализирующемся мире вся социальная, экономическая, культурная и политическая структуры пронизываются информационными каналами, они-то и составляют сущность сетей. Наиболее точное определение в своей статье дал доктор политических наук Дугин А.Г.: «Сеть – гибкая форма организации взаимодействия различных точек (людей), предполагающая постоянный обмен информацией и динамичную реструктуризацию» [2].

Появление понятия «сетевые войны» охарактеризовано с периодом холодной войны, а точнее с концепцией ядерного сдерживания, когда две сверхдержавы – СССР и США – соревновались в производстве ядерного оружия и его транспортировки на территорию вероятного противника.

Существенным отличием сетевой войны от войн предшествующего периода является то, что борьба ведётся не странами и даже не блоками, а глобальными структурами, которые могут быть как институционализированы, так и иметь подрывной террористический характер. По сути такая война носит информационный характер, а её конечная цель – установление контроля над территорией, которая не принадлежит противоборствующей стороне или сохранить контроль над зоной, которой принадлежит, от посягательств противника.

В сетевых войнах необязательно напрямую захватывать территории. Достаточно установить над ними сетевой контроль, то есть контролировать доступ к новым технологиям и разработкам, СМИ, финансовые потоки, культурную и политическую элиту, энергетические центры активности молодежи. Составляющей любой сети всегда является «активное меньшинство» – «acting minority»; ему-то и уделяется особое внимание.

Другой особенностью сетевых войн является отсутствие жесткой иерархии в сетевой структуре агрессора. Именно такое отсутствие не позволяет четко выявить существование и деятельность определенной сетевой организации. Так что же движет деятельностью таких сетевых структур? Источником энергии, можно сказать «горючим», в них является информация, которая в них циркулирует, а своеобразными «запалами» являются хозяева узловых точек данной сети. Примером этому являются сервера социальных сетей Facebook и Twitter, находящиеся под контролем американских спецслужб. Как сообщила британская газета TheGuardian, в США уже осуществляется пропагандистская работа с использованием Twitter, Facebook и других социальных сетей.

Что касается сферы информационно- сетевого противоборства, то оно охватывает следующие пространства:

- географическое – установление контроля над территорией посредством глобальных (в том числе и космических) информационных и разведывательных систем, поощрение сепаратистских движений и террористической активности в различных формах на территории противника, вовлечения противника в конфликты малой интенсивности, а также организация волнений народных масс и «цветных» революций;

- экономическое – навязывание противнику кабальных кредитов, введение эмбарго, организация экономических санкций и провокаций;

- идеологическое – использование клеветы, искажения информации, подмена понятий, внесение ментальных вирусов и мифологем в сознание населения противника;

- сетевое – организация хакерских атак и внесение компьютерных вирусов различного рода в вычислительные и коммуникационные системы и базы данных [3].

Мы все должны понимать, что сетевые войны требуют новых способов работы, новых подходов и форм организации системы безопасности страны. Поэтому для противостояния сетевых атак, можно предложить следующие методы защиты:

- осуществлять быструю реакцию и гибкость в принятии решения;
- наличие развитой эрудиции с необходимыми знаниями основ геополитики у высших чиновников;

- использовать межведомственный и междисциплинарный подход к решению проблем;

- применение новых систем подготовки для элитных подразделений

спецслужб;

– ориентация на новую «креативную» деятельность с сфере информации;

– осуществлять постоянный обмен результатами оперативной информации с руководством страны.

Использованные источники:

1. Арзуманян Р. Теория и принципы сетецентричных войн и операций // 21-й век. №2 (8). 2008.

2. Дугин А. Теоретические основы сетевых войн // Сетевые войны. Угроза нового поколения. М.: Евразийский союз молодежи, 2009.

3. Иванов О.П. Военная сила в глобальной стратегии США. М.: Восток, 2008.

4. Савин Л.В. Жасмины, финики и внешнее управление // Геополитика Вып. 7. 2011.

5. Савченко В.И. Войны шестого поколения. М., 2002

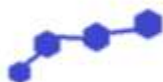
*Назаренко В.А.
студент 2 курса
направление «Экономика»
Бочкова Е.В., к.э.н.
старший преподаватель
Кубанский государственный университет
Россия, г. Краснодар*

СЕТИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Аннотация. В статье рассматривается такое популярное понятие в современной экономике и политике как сеть. Представлена классификация и структуризация сетей по уровням.

Ключевые слова: сеть, виды сетей, структура сети, сетевая война, сетевая стратегия.

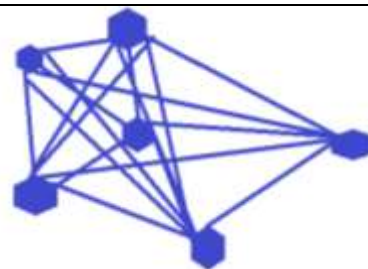
Сегодня в эпоху информатизации экономики набирает популярность такое понятие как сеть. Специалисты считают, различные сети могут принимать вид цепи, звезды или иметь единый структурный дизайн посредством гибридизации и многоуровности, который называется «всеканалный» [3].



Цепь
(Контрабанды)



Звезда
(Наркокартели)



Всеканалная сеть
(Мирные сети)

Базовые типы и уровни сетей

Сеть по типу цепи напоминает очередь, поток товаров или информации в одну линию, где контакты разделены и для того, чтобы пройти цепь от начала до конца, необходимо пройти через все взаимосвязанные узлы.

Сеть по типу звезды или колеса действует по принципу франшизы или картеля, где совокупность действующих лиц связаны с центральным (но не иерархичным) узлом или создателем (актором), и должны для координации или связи друг с другом проходить через этот узел.

Всеканальная цепь напоминает речевой интерфейс какой-то группы, где каждый актер имеет связь со всеми другими.

Структура сетей имеет четыре уровня: организационный, доктринальный, технологический и социальный.

- Организационный уровень – отвечает на вопрос: каков размер актора или их комбинации, организованной в сеть. Это стартовая точка для оценки того, что за действующее лицо предназначено для ведения сетевой войны. Особенно в вопросе, какие члены и как могут действовать автономно, есть ли и каким образом иерархическая динамика, препятствующая автономии, может быть совмещена с сетевой динамикой.

- Доктринальный уровень – почему предполагаемые члены организуются в сеть. Это происходит преднамеренно или случайно? Какие есть доктрины, идеологии, интересы и другие причины или мотивации для того, чтобы они использовали такую форму. Этот уровень анализа важен для объяснения того, что удерживает сеть от распада и позволяет ее членам действовать стратегически и тактически без центрального командования или лидера. Доктрина может отражать обязательства к сотрудничеству и нахождению в сети (но без перехода к иерархическим отношениям). Как бы ни было, согласно распространенной точке зрения, сеть может включать членов, которые отличаются друг от друга по приоритетам, специфическим целям и выбору средств.

- Технологический уровень – отвечает на вопрос какой является модель, ее способности, плотность информационных и коммуникационных потоков. Какие технологии ее поддерживают? Насколько хорошо они удовлетворяют организационной модели? Этот уровень может включать в себя смесь старых и новых, высоко- и низко технологических возможностей, но в основном это новые технологии, которые делают осуществимыми новые формы организации и доктрины. Более высокая пропускная способность, более продвинутое средства связи, восприятия, памяти и поиска означают лучшие перспективы для сетевой коммуникации и организации. Элементы структуры и возможности на этом уровне могут значительно повлиять на организационный и доктринальный уровни.

- Социальный уровень отвечает на вопрос насколько хорошо и как члены сети лично знают друг друга и связаны между собой. Это классический уровень анализа социальной сети, где сильные персональные

связи, часто на основе родства, этнической принадлежности, дружбы и совместного опыта помогают гарантировать более высокий уровень межличностного доверия, чем в других формах организаций, например, иерархических. Этот уровень остается важным в информационную эпоху.

В сетевой войне могут использоваться как готовые, так и новые сети. Наиболее подходящими к использованию являются готовые сети этнических и религиозных общин (чаще всего меньшинства и секты). В любой стране данные сообщества людей являются объектом повышенного внимания акторов и разработчиков сетевой войны, поэтому прежде чем создавать искусственные структуры, используются именно эти готовые сетевые механизмы. Инвестируя материальные средства, внимание и технические навыки в ключевые точки таких сетей, можно добиться колоссального успеха, например, конфликт в Ираке, когда на первом этапе оккупационные силы американцев опирались на шиитов и курдов [1].

Поскольку управление деятельностью сети находится не в самой сети, а в удаленном центре сетевого управления, её участники могут не обладать ни малейшим представлением на кого они работают и какую функцию выполняют. Объектом сетевой войны может быть кто угодно: руководство страны, различные слои населения, военная армия, МВД, ФСБ, элита общества, этнические и религиозные общины и т.д.

Сегодня важнейшим элементом развития сетевых стратегий является глобализация. Считается, что именно этот процесс является объективным, позитивным и прогрессивным способом, ведущим к развитию и модернизации. Однако, в большинстве случаев это не так. Присоединение к глобальной сети, конечно, может дать определенные преимущества, но вместе с этим и возрастает риск установления внешнего управления, так как поведение собственников, создавших и контролирующих глобальные сети, заведомо находятся в более выгодном положении чем те, кто только к этим сетям подключается. Примером может послужить глобализация и ее наиболее явные институты ВТО, МВФ, Мировой банк и т.д., которые являются одной из форм ведения сильными участниками глобального процесса сетевой войны против более слабых участников.

Внедрение новых технологий, методов и тактик в сетевых войнах происходит в постоянно ускоряющемся режиме. Наблюдая за происходящими конфликтами, создается впечатление, что «хвост начинает вилять собакой» и проектировщики из Вашингтона сами не знают, как им ответить на те или иные угрозы. Совсем недавно, сама разработка и предназначение сетевых войн принадлежала лишь американцам, но сегодня они столкнулись с тем, что они сами попали в свою ловушку. Достаточно вспомнить события 11 сентября 2001 г. Американские специалисты столкнулись с тем, что сетевые методы, используемые только в спецподразделениях США, взяли на вооружение экстремистские группировки. Согласно официальной версии Вашингтона, представители

одной из самых крупных ультрарадикальных международных террористических организаций под названием «Аль-Каида» провели сетевую атаку. Она была осуществлена по всем правилам сетевых войн: были использованы гражданские самолеты, заточенные на концах зубные щетки в руках смертников, захвативших лайнеры, взломанная компьютерная сеть, были переведены деньги по гуманитарным фондам, использовались мелкие религиозные секты и т.д. Заметим, что микроскопическая по сравнению с мощью США группировка с помощью полного понимания функционирования сетевой войны нанесла США такой удар, который сопоставим с потерями в реальной войне.

Именно террористы первыми усвоили уроки информационного общества: мир знает только то, о чем говорят СМИ. Поэтому, чтобы сообщить о своих взглядах, они прибегают к случаям насилия и жестокости (например, заложники, теракты и т.д.), о которых нельзя было промолчать. Таким был страшный видео ролик расправы над репортером Джеймсом Фоули, появившийся в YouTube в августе 2014 г., который террористы выложили в Сеть.

Разрабатывая меры защиты – «сетевые команды» США пока не разработали ничего нового, кроме как увеличение воздействия тоталитарных мер для противодействия сетевым вызовам на своей территории или на территории под контролем американских властей (как, например, Грузия, Украина и т.д.) А тем временем сетевые войны постепенно охватывают весь мир. Жасминовая революция в Тунисе, египетские беспорядки, названные финиковой революцией, бунты в Ливии и других арабских странах, акции протеста в странах ЕС и их последствия демонстрируют, что динамика сетевой организации в разных странах продолжает расти.

Спровоцированные на революционные выступления информационными атаками из социальных сетей Facebook и Twitter, арабские общества привели в движение революционное цунами на Ближнем Востоке. Бомбежки мирных жителей на арабских улицах еще раз доказывает, что социальные сети стали своего рода «запалом» для беспокойной атмосферы Ближнего Востока. После нескольких месяцев разбирательств было установлено, что произошедшие инциденты в этих странах были организованы при помощи рассылки сообщений о предполагаемых митингах и протестах в социальных сетях, на электронные почты и мобильные телефоны. Но не стоит забывать о том, что главные серверы таких глобальных сетей как Gmail, Facebook, Yahoo и Twitter находятся в США и полностью контролируются американскими службами, обладающими безграничным доступом ко всей находящейся в них информации. Это позволяет организовать рассылку сообщений заранее подобранной «клиентуре» – своим агентам влияния в странах арабского Востока, которые по сигналу извне собирают в нужное время и в нужном

месте критическую массу людей, используя для этого так называемое «сарафанное радио» [2].

Таким образом, сеть и её стратегии стремительно развиваются. Сегодня разработано огромное количество способов для распространения контроля при помощи сетевых войн по всему миру. Соглашаясь с мнением многих специалистов, можно сказать, что сетевая война не имеет ни начала, ни конца, она ведется постоянно и против всех. И если в какой-либо информационной системе происходит сбой или поломка, то сетевые модели с огромной скоростью пытаются занять свободное место, где бы оно ни находилось.

Использованные источники:

1. Дугин А. Теоретические основы сетевых войн // Сетевые войны. Угроза нового поколения. М.: Евразийский союз молодежи, 2009.
2. Савин Л.В. Жасмины, финики и внешнее управление // Геополитика. Вып. 7. 2011.
3. Тарасов Я.В. Анализ современного состояния ГРИД-проектов в мире // JetInfo. № 12 (175). 2007.

*Найданова Э.Б., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Экономическая теория, мировая экономика,
государственное и муниципальное управление»
Восточно-Сибирский государственный университет
технологий и управления
Россия, г. Улан-Удэ*

К ВОПРОСУ О ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ РЕГИОНА

В статье рассмотрена проблема продовольственной обеспеченности региона. Представлены показатели индекса производства сельскохозяйственной продукции в Бурятии, потребления продовольствия, показатели уровня жизни населения с целью исследования экономической доступности продовольствия населению региона.

Ключевые слова: аграрная политика, продовольственное обеспечение региона, сельское хозяйство.

*Naydanova E.B., PhD in Economic Sciences,
Associate Professor Department of «Economic theory, world economy,
state and municipal management»
East Siberia State University of Technology and Management
Russia, Ulan-Ude*

THE ISSUE OF FOOD PROVISION IN THE REGION

The article discusses the problem of food security in the region. Presents the index of agricultural production in Buryatia, food consumption, and indicators of

living standards to study the economic availability of food to the population of the region.

Key words: agricultural policy, food security in the region, agriculture.

При формировании современной региональной аграрной политики достаточно остро стоит вопрос о продовольственной обеспеченности. События последнего года показали, насколько Россия и ее регионы зависимы от импорта продовольствия [4,С.59]. В связи с этим, считаем необходимым, рассмотреть основные показатели, характеризующие уровень продовольственной обеспеченности на мезоуровне на материалах Республики Бурятия.

Оценивать продовольственную обеспеченность принято по ряду показателей, которые отражают динамику производства сельскохозяйственной продукции, ее объемы, исследуется динамика и структура цен, доступность продовольствия для населения, уровень доходов населения и др. [5].

Одним из основных показателей, характеризующих эффективность деятельности аграрного сектора региона, выступает индекс производства продукции сельского хозяйства [2,С.110].

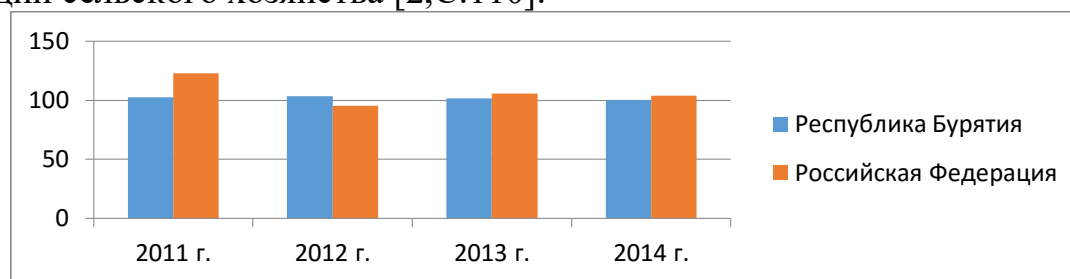


Рисунок 1. Индексы производства продукции сельского хозяйства РБ и РФ за 2011 -2014 гг.

Источник: составлено по данным Росстата [6]

На рисунке 1 отражена динамика данного показателя в Республике Бурятия и в Российской Федерации. Так, в 2014 г. индекс производства продукции сельского хозяйства по Бурятии и по России понизился по отношению к 2013 г. на 1,6% и 2,1% соответственно. В 2012 г. произошло увеличение индекса на 3,5% по отношению к 2011 г. в Бурятии. По последним статистическим данным в III квартале 2015 г. индекс производства сельхозпродукции составил 94% по сравнению с аналогичным периодом 2014 г.

По объемам сельскохозяйственной продукции за последние месяцы 2015 г. в Бурятии наблюдается неоднозначная динамика производства сельскохозяйственной продукции. Так, во II квартале 2015 г. производство мяса увеличилось на 12,7% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, а в III квартале произошло сокращение этого показателя на 0,4% по отношению к соответствующему периоду прошлого года.

Рассматривая продовольственную обеспеченность, считаем

необходимым, рассмотреть и потребление продовольствия. В таблице 1 представлены показатели коэффициента уровня потребления в соответствии с рациональными нормами продуктов питания в 2014 г.

Таблица 1 - Показатели потребления продовольствия по Республике Бурятия в 2014 г. и рациональные нормы основных продуктов питания, (в среднем на одного потребителя в год; кг.)

Показатели	Мясо	Мо- локо	Яйца, шт.	Сах- ар	Картоф- ель	Овощи	Раститель- ные масла	Хлеб- ные продукты
Фактическое потребление	68,6	213, 7	196	25,1	100	70,4	9,2	119,5
Рациональ- ные нормы потребле- ния*	70-75	320- 340	26 0	24- 28	95-100	120- 140	10-12	95-100

*Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 02.08.2010 г. № 593н

Источник: составлено по данным Росстата [6]

Из представленных данных следует, что по большинству продуктов питания фактические объемы потребления не соответствуют рекомендуемым нормам. Лишь по картофелю и хлебу фактические и рациональные объемы потребления находятся в рамках оптимального предела. По овощам наблюдается недопотребление, а по остальным продуктам уровень удовлетворения физиологических потребностей населения находится в пределах допустимой нормы.

Несомненно, экономическая доступность продуктов питания для населения в основном зависит от уровня цен на них и от реальных доходов потребителей [1,3]. Так, наиболее значительный рост уровня цен в Бурятии наблюдался в январе 2013 г. и в ноябре 2014 г. В июле и августе – снижение цен. Это, как правило, обусловлено сезонным характером сельскохозяйственной отрасли.

В регионе за рассматриваемый период наиболее высокая доля расходов на питание в структуре конечного потребления домашних хозяйств наблюдалась в 2012 г. Население тратило более 36 % от общей суммы расходов на покупку продовольствия (рис. 2). В 2013 г. это показатель снизился до 34,8 %, а в 2014 г. до 33%. Таким образом, самым максимальным показателем за анализируемый период было значение 2012 г. – 37,9%.

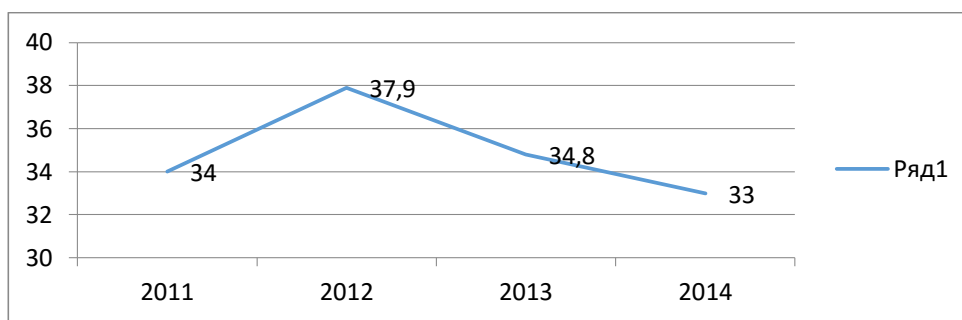


Рисунок 2. Доля расходов на питание в структуре расходов домашних хозяйств на конечное потребление в РБ за 2011-2014 гг., %

Источник: составлено по данным Росстата [6]

Таким образом, по исследуемым показателям можно сказать, что уровень продовольственной обеспеченности находится в пределах допустимых норм, граничащих с низкими значениями. В случае изменения рассматриваемых показателей в худшую сторону, республика окажется рамках низких критериев обеспечения продовольствием. На это указывает наличие некоторых проблем, к которым можно отнести достаточно высокую дифференциацию дохода населения в регионе, с одновременным ростом цен на продовольственные товары в сетях ритейла. Введение продовольственного эмбарго в 2014 г. против России в определенной степени стимулировало отечественного сельхозпроизводителя, произошли структурные сдвиги в финансировании отрасли и введена программа импортозамещения продовольствия на территории страны. Все эти мероприятия могут способствовать формированию достаточно высокого уровня продовольственной обеспеченности регионов [5].

Использованные источники:

1. Дикунов С.А. Социальные проблемы трансформации занятости в России // Вестник Поволжского института управления. 2011. № 2. С. 157-162.
2. Жахов Н.В. Концептуальный анализ современных моделей государственного регулирования национальных экономик // Молодой ученый. 2011. № 2-1. С. 109-112.
3. Жахов Н.В. Анализ состояния государственной поддержки сельскохозяйственных организаций Курской области // Социальная политика и социология. 2011. № 10 (76). С. 144-153.
4. Жахов Н.В. Почему слабый рубль не поможет аграриям // Актуальные проблемы и инновационная деятельность в агропромышленном производстве: материалы междунар. науч.-практич. конф. Курск: Изд-во КГСХА им. И.И. Иванова. 2015. С. 59. –61
5. Найданова Э.Б. Формирование и направления современной аграрной политики России: монография. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2015. – 96 с.
6. Федеральная служба государственной статистики: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru> (Дата обращения: 18.06.2015)

*Насибуллина Э.З.
студент, 3 курс
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

**АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ ООО-ПЗ «ЧИШМА»**

Аннотация: в статье проведены исследования и расчеты, используя бухгалтерские отчеты сельскохозяйственного предприятия за последние 3 года. Также проанализированы показатели рентабельности, тенденции роста или убытка чистой прибыли и прибыли от продаж. Сделаны выводы по финансовому состоянию предприятия и предложены пути по совершенствованию производственного процесса.

Ключевые слова: рентабельность, прибыль, убыток, финансовый результат, конкурентоспособность, финансовая устойчивость.

*EZ Nasibullina
Student 3 course
Bashkir State Agrarian University
Russia, Ufa*

**ANALYSIS OF THE FINANCIAL RESULTS OF OPERATIONS
LLC-PZ "Chishma"**

Abstract: In the article the research and calculations using the accounting reports of the agricultural enterprise for the last 3 years. profitability also analyzed the trend of growth or loss in net income and return on sales. The conclusions on the financial condition of the enterprise and the ways for improvement of the production process.

Keywords: profitability, profit, loss, financial performance, competitiveness, financial sustainability.

Каждое предприятие стремится к получению положительного результата от своей деятельности, поскольку благодаря величине этого показателя предприятие способно расширять свою мощность, материально заинтересовывать персонал, работающий на данном предприятии, выплачивать дивиденды акционерам и т.д. Племзавод «Чишма» тому не исключение. Финансовый результат деятельности предприятия служит своего рода показателем значимости данного предприятия в народном хозяйстве.

Финансовые результаты деятельности предприятия определяются прежде всего качественными показателями выпускаемой предприятием продукции, уровнем спроса на данную продукцию, поскольку, как правило, основную массу в составе финансовых результатов составляет прибыль (убыток) от реализации продукции. [1]

С точки зрения бухгалтерского учета конечный финансовый результат

деятельности предприятия выражается в показателе прибыли или убытка, формируемого на счете 80 «Прибыли и убытки» и отражаемого в бухгалтерской отчетности.

По данным таблицы 1 видно, что в 2014 году по сравнению с 2012 годом происходит увеличение выручки и валовой прибыли на 14% и 41% соответственно. Вместе с этим увеличилась и прибыль от продаж. Также произошло увеличение прибыли до налогообложения на 11 % и на столько же возросла чистая прибыль предприятия. Чистая прибыль является основным финансовым результатом хозяйственной деятельности предприятия, и ее рост свидетельствует об успешном развитии племзавода «Чишма».

Таблица 1 Анализ финансовых результатов ООО-ПЗ «Чишма» за 2012-2014 гг., тыс. руб.

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Рост, 2014 к 2012 г. В %
Выручка	42883	46730	49004	114
Себестоимость продаж	39744	42306	44581	112
Валовая прибыль	3139	4424	4423	141
Прибыль от продаж	3139	4424	4423	141
Проценты к уплате	1099	1260	2426	221
Прочие доходы	8585	8001	11520	134
Прочие расходы	2389	3572	4378	183
Прибыль до налогообложения	8246	7593	9139	111
Чистая прибыль	8246	7593	9139	111

Еще один показатель экономической эффективности – рентабельность. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов, а также природных богатств.

Таблица 2 Показатели рентабельности ООО-ПЗ «Чишма» за 2012-2014 гг.

Показатели, %	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Изменение
R оборотных активов	12,4	11,5	11,5	-0,9
R реализованной продукции	7,9	10,5	9,9	2,0
R собственного капитала	8,0	7,1	8,1	0,1
R продаж	19,2	16,1	18,6	-0,6

$R_{oa} = \text{ЧП}/\text{ОАср} * 100$, где ЧП- чистая прибыль, ОАср-среднегодовая стоимость оборотных активов.

$R_{p.p.} = \text{ПП}/\text{Сс} * 100$, где ПП- прибыль от продаж, Сс- себестоимость продаж.

$R_{c.k.} = \text{ЧП}/\text{СКср}$, где СКср- среднегодовая стоимость собственного капитала.

$R_{п} = \text{ЧП}/\text{В} * 100$, где В-выручка.

По данным таблицы 2 можно отметить, что уровень рентабельности

оборотных активов и рентабельность продаж выше нормативного уровня – 10%. Но в 2014 году по сравнению с 2012 годом наблюдается незначительное снижение этих показателей, что свидетельствует о снижении чистой прибыли по отношению к выручке (то есть прибыль как часть выручки снижается). Рентабельность собственного капитала ниже нормативного значения, и из года в год остается на прежнем уровне, что говорит о недостаточном использовании собственного капитала предприятия.

Проведем анализ финансового состояния предприятия за 2012-2014 гг.

Таблица 3 Анализ баланса ООО-ПЗ «Чишма» за 2012-2014 гг., тыс.руб

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г в % к 2012 г.
I. Основные средства	58042	58703	68211	117,5
Итого по разделу I	58042	58703	68211	117,5
II. Запасы	61380	58344	75172	122,5
Дебиторская задолженность	4829	7696	3750	77,7
Денежные средства	355	134	444	125,1
Итого II	66564	66174	79376	119,3
Баланс	124606	124877	147587	118,4
III. Уставный капитал	54928	54928	54928	100,0
Нераспределенная прибыль	47971	51407	58237	121,4
Итого III	102899	106335	113165	110,0
IV. Заемные средства	3700	6939	18899	510,8
Прочие обязательства	4444	2937	871	19,6
Итого IV	8144	9876	19770	242,8
V. Заемные средства	7583	4205	3308	43,6
Кредиторская задолженность	5980	4461	11344	189,7
Итого V	13563	8666	14652	108,0
Баланс	124606	124877	147587	118,4

По данным баланса организации (таблица 3) можно выделить следующие положительные аспекты за данный анализируемый период:

- увеличение остаточной стоимости основных средств на 17,5 %;
- рост остатка денежных средств на счетах в банках и в кассе на 25,1%;
- увеличение объема статей раздела III «Капитал и резервы» на 10 %;
- уменьшение общего объема дебиторской задолженности на 23 %;
- темп прироста оборотных активов (119,3%) выше, чем темп прироста внеоборотных активов (117,5%);
- валюта баланса увеличилась на 18,4 %;
- собственный капитал организации составляет 76,7%, то есть его удельный вес больше, чем заемного капитала.

К негативному моменту можно отнести увеличение кредиторской задолженности на 89 %, то есть увеличение объема краткосрочных займов и кредитов, полученных от сторонних организаций, что свидетельствует об

усилении финансовой зависимости от внешних кредиторов.

В данной статье была проведена оценка финансового состояния ООО-ПЗ «Чишма» за 2012-2014 годы. Базируясь на документах бухгалтерской отчетности, было рассмотрено финансовое состояние предприятия. Анализ имущества предприятия и источников его формирования показал, что предприятие существенно улучшило своё финансовое состояние. В качестве положительного момента можно также указать высокую долю капитала и резервов, т. е. собственных источников предприятия. Из отрицательных моментов можно отметить, что в структуре капитала предприятия преобладает заемный капитал, который представлен в виде краткосрочных обязательств и кредиторской задолженности. Предприятию необходимо сократить привлечение заемного капитала, в виде краткосрочных обязательств. Таким образом, полученные данные позволяют сделать вывод, что предприятие за отчетный период имеет большую финансовую устойчивость. Следовательно, ООО-ПЗ «Чишма» имеет выигрышное положение перед другими организациями, специализирующимися на разведении КРС, для привлечений инвестиций, в получение кредитов, в выборе поставщиков. Также предприятие имеет хорошие отношения с государством, потому что является добросовестным налогоплательщиком, выплачивает заработную плату — рабочим и служащим. [2]

Использованные источники:

1. Гладырь Е. М. Оценка финансовых результатов деятельности и деловой активности [Текст] / Е. М. Гладырь, М. С. Егорова // Молодой ученый. — 2015. — №11.4. — С. 64-67.
2. Арасланбаев И.В. Управление финансовыми ресурсами организации [Текст] / И.В. Арасланбаев, Г.Р. Галимова // Состояние и перспективы развития экономики в условиях неопределенности. – 2014. С. 47-50.
3. Зайцева Т.А. Оценка финансового состояния ГУП ППЗ «Благоварский» [Текст] / Т.А. Зайцева, И.В. Арасланбаев // Тенденции и перспективы развития статистической науки и информационных технологий. – 2013. С. 131-134.
4. Арасланбаев И.В. Анализ производительности труда на примере ГУП ППФ «Чермасан» [Текст] / И.В. Арасланбаев, А.Ф.Юнусова // Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права. – 2014. С. 21-24.
5. Арасланбаев И.В. Анализ себестоимости продукции в ПО «Кармаскалинский хлебокомбинат» [Текст] / И.В. Арасланбаев, Л.Р. Хайретдинова // Вопросы образования и науки. – 2014. С. 163-166.
6. Арасланбаев И.В. Оценка влияния качества активов на ликвидность коммерческого банка [Текст] / И.В. Арасланбаев, Л.А. Байрашева // Состояние и перспективы развития экономики в условиях неопределенности. – 2014. С. 21-24.

ПРИНЦИПЫ ДЕЛОВОГО ЭТИКЕТА

Аннотация: В данной статье рассматриваются принципы делового этикета. Деловое общение имеет свои особенности и несколько принципов этикета, без которых не обходится ни одно предприятие. Умение правильно говорить определяется уровнем культуры специалистов и влияет на формирование имиджа компании. Развитие этикета в деловом общении способствует повышению управленческой культуры в целом и объединению духовных ценностей граждан.

Ключевые слова: деловой этикет, деловое общение, принципы делового этикета, культура речи.

Понятие «этикет» – это система правил поведения в общественных местах при контактах с другими людьми. Современный этикет определяет нормы поведения в различных обстоятельствах: на улице, на работе, в гостях, на официальных приемах. Существует несколько разновидностей этикета: дипломатический, придворный, общегражданский, служебный, деловой, профессиональный. Наиболее официальными являются дипломатический и придворный этикеты.

Деловое общение – это наука и искусство, в котором существенную роль играет чувство такта и ощущение контакта с партнером. В то же время уже существуют определенные правила, рекомендуемые как доступно излагать свои мысли. Как наилучшим образом подобрать слова для выбранной темы разговора. В каких случаях стоит делать акценты на личности партнера, а в каких – на его деятельности. Общаться нам приходится письменно и устно, в личной встрече и по телефону. Для каждого вида общения существуют свои приемы и правила.

Деловой этикет – это совокупность правил, норм поведения в деловых, служебных отношениях. Он является важнейшей стороной морали профессионального поведения делового человека. В деловом этикете выделяют пять основных принципов делового общения:

➤ Принцип разумного эгоизма – выполняя свои рабочие функции, не мешай другим выполнять свои.

➤ Принцип позитивности – если нечего сказать приятного или положительного, лучше молчать.

А вот другие проявления этого принципа:

- не сплетничайте и не передавайте слухи.
- не допускайте обсуждения физических достоинств или недостатков кого бы то ни было, а также дискриминации по полу или расовой принадлежности.

➤ Принцип предсказуемости поведения в различных бизнес - ситуациях.

➤ На работе нет мужчин и женщин, есть только статусные различия.

➤ Принцип уместности: определенные правила в определенное время, в определенном месте, с определенными людьми [1, с.46].

При применении любой формы обращения следует помнить, что оно должно демонстрировать уважение к человеку, учитывать пол, возраст и конкретную обстановку. Важно точно чувствовать, к кому мы обращаемся.

Обязательным условием делового контакта является культура речи. Культурная речь – это, прежде всего, правильная, грамотная речь, точно подобранные слова, верный тон и манера общения. Чем богаче словарный запас (лексикон) человека, тем он лучше владеет языком, больше знает, легче выражает свои мысли и чувства, а также понимает себя и других, а значит, является интересным собеседником. Специалисты рекомендуют:

- следить за правильным употреблением слов, их произношением и ударением;

- не использовать обороты, содержащие лишние слова (например, «абсолютно новый», вместо «новый»);

- избавляться от слов - «паразитов» («так сказать», «такая», «ну» и т.д.);

- избегать заносчивости, категоричности и самонадеянности. Привычка говорить «спасибо», вежливость и учтивость, использование подобающего языка и умение одеваться соответствующим образом относятся к числу ценных черт, которые увеличивают шанс на успех [2, с.147].

Разумеется, в любой профессии специалист может остаться на самой низкой ступеньке социальной иерархии, а может достичь высоты, власти, став высокообразованным и квалифицированным профессионалом. Сегодня молодым людям, стремящимся к карьере, мечтающим стать ведущим специалистом, руководителем, предпринимателем, необходимо разбираться не только во всех нюансах своего дела, но и знать правила поведения в обществе, в сфере бизнеса. Успех дела во многом будет зависеть от умения создать собственный имидж, умения соответствующим образом вести себя в различных ситуациях, правильно излагать свои мысли. Это умение составляет основу жизнедеятельности и вашего профессионального успеха [3, с.6].

Овладение деликатной манерой общения требует специальных знаний по этикету вообще и управленческому – конкретно. Но главное состоит в практическом умении быть деликатным. Возрастание нравственного фактора в бизнесе и управлении – закономерность цивилизованной экономики, о чем убедительно свидетельствует опыт развитых стран мира [4, с. 35-36].

Использованные источники:

1. Аверченко Л.К. Управление общением. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 216 с.

2. Бороздина Г.В. Психология делового общения: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2001.–293с.
3. Игебаева Ф.А. Межличностное общение и коммуникации: практикум. – Уфа: «Башкирский ГАУ», 2013. – 144 с.
4. Игебаева Ф.А. Значение нравственного фактора в управлении и бизнесе //Инновационные процессы в управлении предприятиями и организациями. Сборник статей IX Международной научно-практической конференции. – Пенза: Приволжский дом знаний, 2010. С. 34 – 36.

Нефёдова И.В.
студент 4 курса
Ставропольский ГАУ
России, г. Ставрополь

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

Аннотация: В статье рассматривается проблема безработицы в Ставропольском крае, анализируется численность и уровень безработицы, проводится прогноз на дальнейшую перспективу, а также предлагаются меры по снижению уровня безработицы.

Ключевые слова: безработица, уровень безработицы, прогноз, статистика.

Проблема безработицы – одна из самых актуальных и глобальных проблем, как в нашей стране, так и во всем мире. Уровень развития каждой страны зависит от численности безработицы, ведь, как известно, она влияет на уровень жизни населения, наличие преступности в обществе, квалификацию рабочей силы. Огромный вред безработица наносит жизненным интересам людей, которым не удастся реализовать себя в любимом деле. Последствия безработицы наносят большой урон экономике страны, например, снижение доходов, потеря ВВП, потеря квалификации, повышается криминогенность, рост затрат на защиту безработных, т.е. увеличение выдачи пособия по безработице, в итоге люди которые не могут найти работу в своей стране, уезжают в другую, таким образом, происходит утечка кадров. В России сейчас остро стоит вопрос проблемы по безработице.

Для минимизирования численности безработицы, ее необходимо исследовать, искать пути решения данной проблемы, так как большое количество безработных подрывает экономику страны.

Исследованию проблем безработицы посвящены труды таких ученых, как А. Смит, Д. Рикардо, Ж. Б. Сей, К. Маркс, А. Маршал, А. Пигу, Л. Вальрас, В. Парето, Дж. Кейнс, М. Фридмен. Все эти ученые, являются основоположниками различных школ, таких как: классическая теория занятости, неоклассическая теория рынка труда, рынок труда и безработицы

по теории К. Маркса, Кейнсианская теория занятости, рынок труда в теории монетаризма, но все они единогласно утверждают, что проблему безработицы необходимо ликвидировать, предлагая различные пути ее решения.

Данная проблема присутствует в любом государстве. Принято считать, что безработица это такое социально-экономическое явление, при котором, часть экономически активного населения, хочет и может трудиться, но по каким либо причинам не может найти работу. Как известно она негативно влияет как на экономическое, так и на социальное и психологическое состояние населения.

Утрата работы для большинства означает падение уровня жизни. Основными причинами роста, либо снижения безработицы являются повышение или снижение экономической активности. Безработица делится на девять типов: фрикционная, структурная, естественная, институциональная, технологическая, застойная, скрытая, сезонная и циклическая.

При анализе безработицы используют только показатель номинального уровня безработицы. Так как безработица зависит от разного спектра причин, то она распределена среди населения по-разному, то есть одни группы населения страдают меньше, чем другие.

Для анализа численности безработицы используем статистические данные с 2000 года по 2014 год (табл. 1).

Из таблицы 1 видно, что самый большой уровень безработицы наблюдается в 2000 году и составляет 178 тысяч человек, что может быть обусловлено увеличением размеров выплат по безработице, экономическим кризисом, в связи с которым предприятиям пришлось сократить количество работников. Самый маленький уровень безработицы наблюдается в 2012 году, число безработных в этом периоде составляет 74 тыс.чел.

Таблица 1 – Усредненные статистические данные о безработице в крае

Год	Безработные, тыс.чел.	Уровень безработицы
2000	178 000	13,90
2001	120 000	9,74
2002	116000	9,67
2003	134000	10,53
2004	120000	9,41
2005	89000	6,91
2006	115000	8,77
2007	89000	6,49
2008	108000	7,91
2009	117000	8,69
2010	94000	6,89
2011	82000	5,99

2012	74000	5,37
2013	94013	5,60
2014	82304	5,30

Для того чтобы спрогнозировать ситуацию 2015 года необходимо построить таблицу показателей и график позволяющие найти необходимые данные для дальнейшего анализа.

По данным таблицы 1 построен график динамики безработицы, и линейный график позволяющий определить параметры, необходимые для прогноза безработицы в 2015 года (рис. 1).

График показывает, что уровень численности безработицы является нисходящим. Благодаря данным мы получили следующее уравнение: $Y=143853,34 - 4545,6x$.

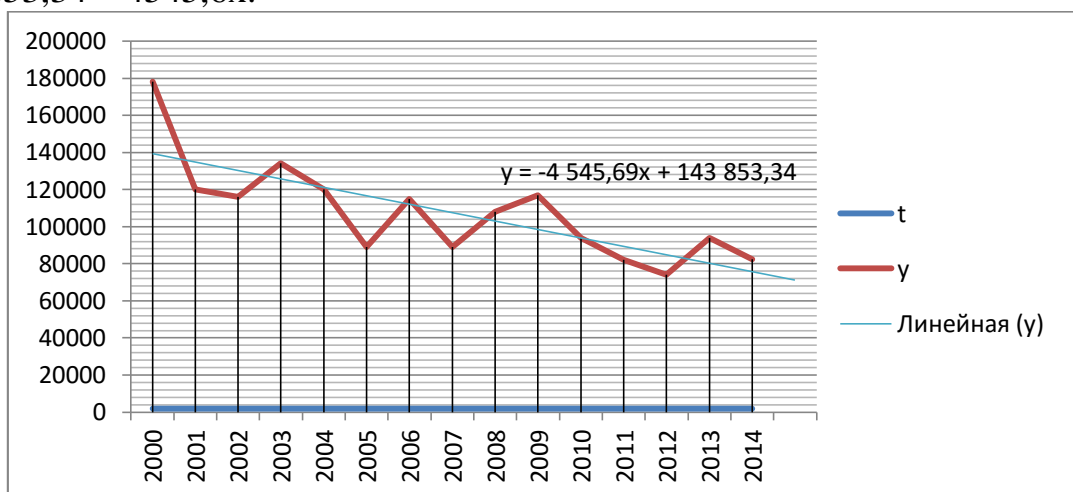


Рисунок 1 – График динамики численности безработных в Ставропольском крае 2000-2015гг, тыс. чел.

Интерпретировать экономически данное уравнение можно следующим образом: за исследуемый период количество безработных в крае составило 143,8 тыс.чел., число безработных уменьшается с каждым последующим годом на 4,5 тыс.чел. в силу определенных обстоятельств. По расчетам в 2015 г. численность безработных должна составить 77,8 тыс. чел. Такая зависимость называется – нисходящая тенденция. Следует принять во внимание, что любые внешние и внутренние факторы могут изменить модель кардинально.

Фактически в 2015 г. общая численность безработных составила 76,6 тыс. чел., т.о. отклонение прогнозных данных от фактических составляют 1,5%.

Таким образом, в Ставропольском крае наблюдается тенденция снижения численности безработных. Это значит, что государство проводит продуктивную политику, которая позволяет минимизировать количество людей, не задействованных в экономике. Для дальнейшего сокращения количества безработных в Ставропольском крае необходимо использовать Государственный фонд занятости населения максимально, при этом

повышая расходы на сохранение рабочих мест и создание дополнительных, предоставляя субсидии для организации собственного дела, увеличить расходы на покрытие затрат на профессиональное обучение и переподготовку кадров. Необходима эффективная координация как государственных, так и негосударственных организаций, которые оказывают услуги по содействию занятости населения. Кроме этого необходимо повысить уровень инвестирования отраслей экономики, что будет способствовать расширению или открытию новых производств, а значит и созданию новых рабочих мест.

Использованные источники:

1. Ермакова Н.Ю. Состояние и тенденции малого бизнеса в Ставропольском крае // В сборнике: Проблемы и перспективы развития современного предпринимательства 2011. С. 38-41.
2. Ермакова Н.Ю., Петренко А.О., Синепалова К.Н. Проблемы становления и совершенствования культуры предпринимательства // В сборнике: Актуальные проблемы развития предпринимательства 2013. С. 54-61.
3. Региональная модель развития: детерминанты экономики и маркетинга (коллективная монография) / Агаларова Е.Г., Аливанова С.В., Алтухова Л.А., Антонова И.Ю., Беликова И.П., Богданова С.В., Горлов С.М., Довгоцько Н.А., Еременко Н.В., Ермакова А.Н., Ермакова Н.Ю., Казарова А.Я., Коршикова М.В., Кочергин А.В., Косинова Е.А., Криулина Е.Н., Лазарева Н.В., Левушкина С.В., Медведева Л.И., Пономарева Е.А. и др. // Международный журнал экспериментального образования. 2015. № 8-2. С. 273-274.
4. Шаркова А., Тафинцева В. Эффективность деятельности службы занятости населения: теоретический и практический аспекты // Предпринимательство. – 2009. - № 2. – С. 178-183
5. Формирование системы мониторинга устойчивости предпринимательских структур / Ермакова Н.Ю., Костюченко Т.Н. // В сборнике: Социально-экономическое и технологическое развитие АПК: состояние, тенденции, прогноз Материалы международной научно-практической конференции. Ростовский государственный экономический университет "РИНХ", Всероссийский научно-исследовательский институт экономики и нормативов. 2008. С. 491-493.
6. <http://stavzan.regiontrud.ru/home/slygzanyat/statistika.aspx>

*Никитина Д.Ю.
магистрант 2 курса
факультет «Туризм»*

Россия, г. Санкт-Петербург

СУВЕНИРНАЯ ПРОДУКЦИЯ КАК СРЕДСТВО УКРЕПЛЕНИЯ ИМИДЖА ТУРИСТСКОЙ ДЕСТИНАЦИИ

Статья посвящена современному рынку сувенирной продукции, который имеет прямое влияние на имидж туристской дестинации. Выявлено влияние процессов глобализации на туристскую индустрию, с точки зрения туристских продуктов. Рассматриваются проблемы распространения аутентичных сувениров произведенных непосредственно на территории страны. Представлены актуальные статистические данные рынка сувенирно-рекламной продукции на территории России.

Ключевые слова: имидж, туристская дестинация, сувениры, народное творчество, национальный продукт, глобализация

The article is devoted to the contemporary market of souvenir production, which has a direct effect on the image of tourist destinations. Revealed the impact of globalization processes on the tourist industry, in terms of tourist products. Discusses the problem of the proliferation of authentic souvenirs produced directly on the territory of the country. Presents current statistics market souvenirs-promotional products data on the territory of Russia.

Keywords: image, tourism destination, souvenirs, arts and crafts, national product globalization

Туризм как форма деятельности человека является актуальной с древних времен для всех слоев населения. Турист, путешествуя по странам и городам, получает огромное количество эмоций, которые он стремится запечатлеть, а также которыми он хочет поделиться по приезду с родными и друзьями. Как часто мы видим одинаковые фотографии людей в одинаковых позах на фоне самых известных достопримечательностей? Почему сувенирная продукция городов разных стран похожа одна на другую? Как привезти то самое неповторимое впечатление?

Процесс глобализации экономики, несомненно, имеет большое количество плюсов, однако, параллельно происходит процесс унификации производства, который ведет к потере аутентичности национальных продуктов, что, несомненно, является одним из весомых минусов. С точки зрения туристской индустрии большего всего в ходе процесса глобализации пострадала сувенирная продукция, которая утратила свою индивидуальности и аутентичность, вследствие того, что большая часть сувенирной продукции производится по стандартным лекалам на фабриках в Китае для

большинства стран мира. Говоря об унификации процессов производства, можно рассмотреть такую позицию сувенирной продукции как магниты: материал, форма и цвет товара совпадает практически во всех странах, единственным отличием является лишь фасадное изображение.

Основной частью Российского рекламного рынка можно считать рынок сувенирной продукции, удельный вес которого примерно 6% по данным Русской Ассоциации Поставщиков и Производителей Сувениров (Ассоциация РАППС). Основная доля рынка сувениров приходится на Москву (порядка 75%) и Санкт-Петербург (5%), российские регионы занимают 20% от общей доли рынка. Однако следует отметить, что с развитием внутреннего и въездного туризма в России ежегодно происходит увеличение доли сувенирного рынка регионов в 1-2 раза, по данным Ассоциации РАППС. Изготовлением сувенирной продукции в России заняты примерно 2,5 тыс. компаний различного профиля и масштабов производства. Прямое отношение к производству сувенирной продукции имеют лишь 23% организаций, для остальных данный вид деятельности является второстепенным. Большую часть организаций, действующих на рынке сувенирной продукции, представляют компании-поставщики продукции зарубежных производителей по средствам каталогов, в меньшей степени распространены компании, занимающиеся непосредственным самостоятельным производством сувениров на территории Российской Федерации, а также компании, профилирующиеся на частных заказах эксклюзивных сувениров. Важным, является тот факт, что более 85% предложений на рынке сувенирной продукции относятся к товарам, производимым за пределами России, преимущественно – в азиатских странах.

С давних времен Россия славится своими мастерами в таких видах работ как: резьба по дереву, роспись по дереву, лаковая миниатюра, изделия из бересты, лозы, соломки, вышивка, аппликация, кружевоплетение, батик, костюм, авторская кукла, изделия из бисера, ювелирные изделия, художественные изделия из металла, роспись по металлу, эмали, керамика, изделия из кожи, изделия из природных материалов, живопись. Любое рукоделие из данных видов работ может выступать в качестве аутентичного сувенира, который будет отражать всю полноту русской души и мастерство народонаселения. Несмотря на обширный выбор того, что в действительности будет отражать уникальность туристской дестинации в розничных туристских магазинах России все чаще можно встретить шапку ушанку из искусственных материалов и необычно яркой расцветки, тысячи одинаковых гипсовых магнитов, отлитых по форме, штампованных матрешек из прессованного дерева и фаянсовые кружки с фотографиями города. Вся современная сувенирная продукция имеет достаточно низкое качество, широкий тираж и повсеместное распространение, не улучшая при этом имидж туристской дестинации, а, наоборот, несколько занижая его

своим однотипным предложением. В большей степени, факт повсеместного распространения продукции зарубежных производителей связан с ценовой политикой розничных магазинов: им выгоднее покупать более дешевый товар, на который можно сделать большую наценку, в то время как отечественная продукция, являясь изделиями ручной работы, имеет закупочную цену гораздо выше, чем у импортного ширпотреба.

К сожалению, интересные авторские работы, в основном, представлены лишь на специализированных выставках, которые слабо продвигаются в СМИ и в профессиональных туристских кругах как объект туристского интереса. По-нашему мнению, необходимо привлекать самобытных мастеров народного промысла к производству уникальной сувенирной продукции, представлять их работы в сувенирных магазинах вблизи точек наибольшего туристского интереса. Также следует отметить, что стимулирование местного производства сувенирной продукции ведет к укреплению местной экономики, за счет сокращения импортной сувенирной продукции, а также способствует усилению имиджа туристской дестинации как места с высококачественной и уникальной продукцией. Имидж туристской дестинации, являясь отражением образа города, также зависит от того какое впечатление увезет с собой турист, какую «частичку» города, он сможет взять с собой.

Использованные источники:

1. Портал Русской Ассоциации Поставщиков и Производителей Сувениров. <http://www.rapps.ru/main.mhtml?Part=1> (дата обращения: 06.02.2016).
2. Алексеев С. Оборот российского рынка бизнес-сувениров растет [Электронный ресурс] // Сайт института независимой оценки. URL: <http://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=003907> (дата обращения: 06.02.2016).
3. Евпалов А. Где же кружка? [Электронный ресурс] // Сайт Официальный сайт «Российская газета». URL: <http://www.rg.ru/2014/02/11/suveniri.html> (дата обращения: 06.02.2016).

*Овчинникова И.В.
старший преподаватель
кафедра «Управленческий учет и анализ»
Кузбасский государственный технический университет
Пусева А.А.
студент 3 курса
факультет «ИЭУ»
Россия, г. Кемерово*

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОСВЯЗИ НАЛОГОВОГО И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

В своей статье я рассмотрела проблему взаимосвязи бухгалтерского и налогового учета. Исходя из этого, выявила основные общие признаки и

различия. Указала поправки налогового кодекса Российской Федерации.

Бухгалтерский учет, налоговый учет, экономика.

In my article I addressed the issue of the relationship of accounting and taxation. Based on this, it identified the main common features and differences. These amendments of the Tax Code of the Russian Federation.

Accounting, tax accounting, economics.

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОСВЯЗИ НАЛОГОВОГО И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

К настоящему времени произошло окончательное разделение в отечественном экономическом законодательстве налогового и бухгалтерского учета. Эта важная проблема, о которой стоит поговорить. Еще совсем недавно данные, необходимые для исчисления и уплаты налога, действительно могли быть получены на основании бухгалтерского учета и после определенной корректировки внесены непосредственно в налоговые декларации с соответствующим расчетом налогов. Однако в настоящее время декларируется уже совершенно обособленная система налогового учета, которая может дать организации информацию, необходимую только для правильного и соответствующего действующему законодательству исчисления налогов. В бухгалтерском учете формируется информация о доходах и расходах организации, размерах дебиторской и кредиторской задолженности, величине финансовых инвестиций и доходов от них, состоянии источников финансирования и т.д., которая необходима для составления бухгалтерской отчетности. Последняя стала иметь открытый характер, и предназначена как для руководства организации, так и для внешних пользователей. Ведение бухгалтерского учета для хозяйствующего субъекта обязательно.

Налоговый учет также охватывает информацию, которая не только используется внутри организации, но и сообщается внешним пользователям для проверки достоверности формирования налоговой базы. Налоговому кодексу РФ, в связи с чем бухгалтерская прибыль и прибыль для налогообложения будут иметь существенные различия. Отметим также, что финансовое состояние предприятия не характеризуется данными налогового учета, так как его назначение ограничивается определением налоговой базы по тому или иному налогу.

Налоговый учет нужен для того, чтобы сформировать полную и достоверную информацию о налогооблагаемой базе, контролировать правильность, полноту и своевременность исчисления и уплаты в бюджет налога. Кроме того, он призван обеспечить информацией внутренних и внешних пользователей.

Проблемы взаимосвязи и перспективы развития.

Многочисленные авторы, а также разработчики главы 25 Налогового кодекса РФ видят в налоговом учете существенно отличающуюся от

бухгалтерского учета и не совместимую с последним систему учета операций налогоплательщика. К сожалению, принятый Федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса РФ и в отдельные законодательные акты РФ» закрепил налоговый учет уже не в качестве отдельной и самостоятельной от бухгалтерского учета системы учета, а как дополняющей последний.

На мой взгляд, проблема состоит в том, что бухгалтерский и налоговый учеты отличаются существенно и предприятиям приходится вести двойную бухгалтерию, что совершенно нерационально и требует дополнительных временных и материальных затрат.

Необходимо отметить некоторые общие черты финансового и налогового учета:

- 1) обязательность ведения: бухгалтерский учет определен Законом о бухгалтерском учете, налоговый – Налоговым кодексом РФ (гл.25);
- 2) используемые измерители – денежное выражение (рубли);
- 3) объект учета – организация в целом (если быть более точной, для налогового учета объектом являются хозяйственные операции, осуществленные налогоплательщиком в течение отчетного периода);
- 4) периодичность составления в предоставлении отчетности;
- 5) обязательное документальное подтверждение всех хозяйственных операций;
- 6) «исторический» характер, т.е. отражаются результаты отчетных (прошлых) периодов;
- 7) пользователи информации как внутренние, так и внешние.

Цели ведения обоих учетов приблизительно одинаковые – формирование полной и достоверной информации для внутренних и внешних пользователей. Однако методики ведения совершенно разные.

Вот с 1 января 2015 года Федеральным законом от 20.04.2014 № 81-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса РФ» были внесены поправки, которые направлены на сближение налогового учета с бухгалтерским. А именно:

1) с 2015 года в главе 25 НК РФ ликвидировалось понятие суммовых разниц, возникавших по договорам, цена которых выражена в условных единицах. Вместо формулировки «суммовая разница» теперь в НК РФ во всех соответствующих статьях используется формулировка «выражена в иностранной валюте», аналогично тому не используется понятие суммовой разницы и в главе 21 НК РФ (п. п. 2, 5 ст. 1 Закона № 81-ФЗ);

2) с января 2015 года количество методов оценки в налоговом учете сравнялось с количеством методов оценки, применяемых в бухучете. Это произошло из-за отмены метода ЛИФО. Соответствующие поправки внесены в пункт 8 статьи 254 НК РФ и в подпункт 3 пункта 1 статьи 268 НК РФ;

3) теперь организации могут использовать единый подход для

отражения неамортизируемого имущества в налоговом и бухгалтерском учете. В результате спецодежду и специнструмент в налоговом учете можно отражать так же, как и в бухгалтерском учете. А именно объекты с маленьким сроком эксплуатации списывать сразу, а остальные объекты — либо пропорционально объему выпущенной продукции, либо линейным способом.

4) с 2015 года стоимость имущества, полученного безвозмездно, определяется как сумма дохода, учтенного налогоплательщиком в порядке, предусмотренном п. 8 ч. 2 ст. 250 НК РФ (изменения внесены подп. «б» п. 7 ст. 1 Закона № 81-ФЗ). Согласно новой редакции п. 2 ст. 254 НК РФ это означает, что такая стоимость имущества оценивается как его рыночная стоимость, с которой уплачивается налог на прибыль.

5) Изменения в порядке учета убытков - хотя полного сближения правил списания убытков в налоговом и бухгалтерском учете нет, но первый шаг в этом направлении сделан. А именно — подкорректирован порядок учета убытков от переуступки права требования в налоговом учете. Согласно новой редакции пункта 2 статьи 279 НК РФ, весь такой убыток в полном объеме разрешат относить на внереализационные расходы в момент уступки права требования. Заметим, что в отношении убытков по другим операциям все остается по-прежнему.

Несмотря на изменения, направленные на сближение, были внесены лишь отдельные изменения, которые не исключили полностью из главы 25 НК РФ положений, правил по определению налоговой базы по налогу на прибыль предприятий, аналогично правилам бухгалтерского учета.

И к завершению, хочется еще раз напомнить о различии двух видов учета. Бухгалтерский учет в хозяйствующих субъектах представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе этих субъектов, обязательствах и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех операций.

Налоговый учет — это система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным НК РФ.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс РФ
2. Федеральные законы

*Оденцева А.О.
магистрант 2 курса
кафедра экономики
Гузырь В.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики
НИТПУ
Россия, г. Томск*

БИОТЕХНОЛОГИИ И ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ МИНИМАЛЬНОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ ЧЕЛОВЕКА

Исследовано современное состояние мировой и российской экономики в контексте обеспечения продовольственной безопасности и влияние использования в экономике достижений в сфере биотехнологий (генетической модификации организмов), как инструмента повышения продовольственной безопасности, на благополучие человека.

Актуальность представленного исследования определяется необходимостью всестороннего изучения безопасности использования в экономике, сельском хозяйстве результатов развития современных биотехнологий, предлагаемых мировому сообществу в качестве инструмента, способного ликвидировать проблему продовольственной безопасности в современном мире и, как следствие, обеспечить минимальный уровень благосостояния населения.

Несмотря на то, что наука стремительно развивается, происходит постоянное совершенствование технологий, продовольственная проблема остается нерешенной и с каждым днем проявляется все сильнее. В настоящее время под продовольственной безопасностью понимается обеспечение всех людей и социальных групп населения любой страны мира экономическим и физическим доступом к достаточному количеству безопасной и необходимой для полноценного существования и развития пищи. В качестве фактора благополучия, продовольственную безопасность можно рассматривать как минимально необходимый уровень, при котором человек имеет возможность обеспечить удовлетворение своих первичных физиологических потребностей, связанных с употреблением пищи.

По имеющимся оценкам экспертов в области продовольственной безопасности, количество людей, не имеющих полноценного доступа к продовольствию, постепенно сокращается, однако, проблема нехватки продовольствия остается одной из острейших в современном мире: по данным статистики в 2011-2012 годах число людей, нуждающихся в свободном доступе к продовольствию, составляло 868 млн. человек [1].

Сегодня современная экономика предлагает пути решения проблемы продовольственной безопасности за счет внедрения инновационных

технологий земледелия, из которых наиболее развитыми на настоящий момент являются технологии, связанные с генетической модификацией биологических организмов. Для оценки практической ценности и безопасности внедрения таких технологий, необходимо понять, способны ли они в действительности повлиять на решение проблемы продовольственной безопасности и положительно отразиться на социальной (обеспечить минимальное благополучие или повысить существующий уровень благополучия) и экономической сферах.

Генетически-модифицированный или трансгенный организм (ГМО) – это организм, в генетический аппарат (геном) которого искусственно вставлен ген или гены другого организма. Эти генетические изменения производятся в научных или хозяйственных целях [2].

Термин ГМО был введен для описания организмов, генетический материал которых был модифицирован таким образом, как это не может произойти в природе при естественных условиях близкородственного скрещивания или естественной рекомбинации [3].

В настоящее время трансгенная продукция активно завоевывает сельскохозяйственные и продовольственные рынки во всем мире, что вызывает определенную тревогу ученых многих стран мира. Декларируется, что ГМО позволят увеличить урожайность и снизить экономические затраты за счет:

- повышения устойчивости к температурам, различному строению и качеству почв, улучшения вкусовых характеристик, устойчивости к гербицидам и т.п.;

- экономии на средствах химической обработки почв и растений, экономии на использовании и обслуживании сельхозтехники, увеличения доли автоматизации процессов;

- включения на уровне генов в конечный продукт большего количества полезных для человеческого организма витаминов и микроэлементов и т.д.

С другой стороны благополучие человека напрямую связано с его здоровьем, на которое, безусловно, влияет качество пищевых продуктов, которые он потребляет. Другими словами, благополучие человека – это в первую очередь обеспечение его здоровой, качественной и доступной пищей. Тем не менее, в настоящее время нет практических доказательств того, что ГМО действительно является основным и безопасным решением продовольственной проблемы. Производство и использование ГМ-культур являются предметом широких дискуссий, которые сводятся в большинстве случаев к заявлениям со стороны ряда ученых об их возможной опасности для здоровья человека и заверениям лидирующих биотехнологических корпораций об абсолютной безвредности продуктов с ГМО.

Транснациональная корпорация «Монсанто» в настоящее время является мировым лидером в этой сфере. Основной продукцией компании

является генетически модифицированные семена сои, хлопка, кукурузы, а также самого распространенного гербицида «Раундап» [4]. «Монсанто» снабжает своей сельскохозяйственной продукцией фермерские хозяйства и многие компании и предприятия по всему миру [5], получая при этом колоссальные прибыли. При этом с одной стороны, фактические данные международной продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО) в 2012 – 2014 годах показывают, что от хронического недоедания страдало около 805 млн. человек, примерно каждый девятый человек в мире не имеет достаточно продуктов питания для активной здоровой жизни. Подавляющее большинство этих страдающих от недоедания людей живет в развивающихся странах, где количество хронически голодающих в 2012 – 2014 годах оценивалось в 791 млн. человек, почти каждый восьмой в этих регионах – или 13,5% общей численности населения страдает от хронического недоедания. Лидерами в этом плане являются страны Восточной Азии (161.2 млн. чел). Южной Азии (276,4 млн. чел) и Африки (214.1 млн. чел) [6].

С другой стороны, о темпах развития производства ГМ-культур свидетельствует все возрастающее количество фермеров, занятых выращиванием ГМ-культур. В 2013 г. их количество составило 18 млн. человек, что в 45 раз превышает уровень 1996 г., при этом 90% фермеров являются представителями развивающихся стран (рисунок 1).

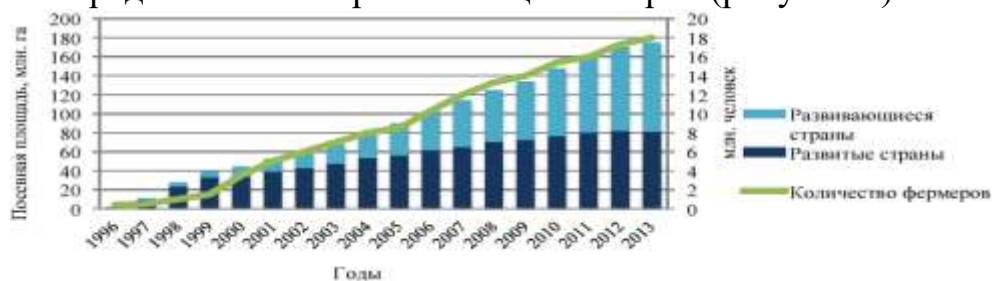


Рис. 1. Динамика посевных площадей пол генетически-модифицированными культурами и количества фермеров, занятых в их выращивании в мире [7].

Фермеры, используя в своей деятельности технологии генной инженерии, тем самым стимулируют и ускоряют развитие рынка генно-модифицированной продукции. Объем мирового рынка ГМ-продукции в 2012 г. оценивался в 160 млрд. долл., тогда как в 2004 г. он составлял всего лишь 44 млрд. долл [8].

К сожалению, указанные цифры демонстрируют только лишь экономический рост одних и экономическое и социальное отставание других и не являются взаимовлияющими друг на друга.

Специалисты и разработчики ГМО компании «Монсанто» на основании краткосрочных опытов и экспериментов утверждают, что потребление и внедрение ГМО абсолютно безопасно и позволит при

повсеместном внедрении ГМ-продуктов решить проблему голода и обеспечить достаточный уровень продовольственной безопасности, а значит, минимальный уровень благополучия людей.

Однако независимые ученые (такие как Жиль-Эрик Сералини, Арпад Пуштай, Ирина Ермакова и др.), проведя долгосрочные исследования безопасности ГМО, утверждают обратное. Ярким примером может являться исследование профессора молекулярной биологии университета Кан во Франции, президента научного совета CRIIGEN (комитет независимых исследований и информации генной инженерии) Жилия-Эрика Сералини.

Результаты этого исследования получили широкий резонанс в научных кругах, а также среди общественности. Сералини в течение двух лет кормил подопытных крыс ГМ-кукурузой и обнаружил, что существует прямая связь между приемом трансгенной пищи и вероятностью возникновения раковых опухолей. Исследование, проведенное Сералини и его коллегами, опубликованное в сентябре 2012 года, выявило, что крысы, в чей рацион входила пища из ГМ-кукурузы, умирали и страдали от рака гораздо чаще, чем подопытные животные из других групп. По словам ученого, результаты внушали тревогу. Среди самок, например, смертность была в два-три раза выше, чем в обычной группе [9].

Однако, представители «Монсанта» утверждают, что проводили собственные опыты на мышах, которых также кормили трансгенной кукурузой в течение примерно трех месяцев и результаты этих опытов не выявили отрицательного воздействия ГМ-кукурузы на организм подопытных животных [10]. Дело в том, что почти все исследования в области безопасности ГМО финансируются различными корпорациями, во главе которых стоит «Монсанта». В настоящее время на основании лишь этих исследований утверждается, что ГМ-продукты безопасны.

Традиционно выделяются следующие доводы в пользу внедрения в производство продовольствия результатов экспериментов в области генетической модификации организмов [11]:

- генетически модифицированные организмы избавят все человечество Земли от голода;
- модифицированные растения полезнее, чем натуральные;
- внедрение ГМО приведет к сокращению затрат на производство продовольствия;
- произойдет увеличение полезности и калорийности продуктов с ГМО.

Как следствие – произойдет повышение благополучия всех граждан мира. Тем не менее, еще в 1998 году согласно данным отчета Института питания РАМН 1998 г., у крыс, получавших трансгенный картофель компании «Монсанта», как через месяц, так и через полгода эксперимента наблюдались: снижение массы тела, анемия и дистрофические изменения печеночных клеток [12].

- Анализируя комплексно риски распространения ГМО и ГМ-продуктов для живой природы и человека, можно назвать следующие:
 - вероятность возникновения опасных свойств у бактерий и вирусов (вирусы растений могут стать опасными для животных);
 - возникновение аллергических реакций у человека, онкологических и других серьезных заболеваний, генетических отклонений и ослабления иммунитета;
 - угроза естественному биоразнообразию (сокращаются виды растений, животных, микроорганизмов, обитающих на полях рядом с выращиваемыми ГМО);
 - истощение и нарушение естественного плодородия почв и т.д.

Миллионы людей во всем мире каждый день употребляют продукты питания, содержащие в себе ГМО. Безопасность и качество таких продуктов до сих пор никем не гарантируется, более того, полностью не изучены риски их употребления для человека. Делает ли использование биотехнологий при производстве пищевых продуктов их более доступными и повышает ли продовольственную безопасность остается неясным. Утверждать, что использование биотехнологий (ГМО) повышает или хотя бы обеспечивает минимальный уровень благополучия человека, также невозможно. На наш взгляд необходимо провести комплекс долгосрочных, независимых от корпораций-производителей ГМО, исследований безопасности потребления трансгенных продуктов питания, последствий для здоровья человека и возможных рисках повсеместного внедрения результатов достижений в биотехнологической сфере.

Использованные источники:

1. Доклад ФАО, МФРСХ и ВПП. 2012 [Электронный ресурс] // Положение дел в связи с отсутствием продовольственной безопасности в мире в 2012 году. Экономический рост является необходимым, но не достаточным условием ускорения темпов сокращения масштабов голода и недоедания / Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (ФАО). Рим. 2015. URL: <http://www.fao.org/docrep/017/i3027r/i3027r.pdf> (дата обращения 20.10.2015)
2. Glossary of Biotechnology for Food and Agriculture [Electronic resource] // FAO Corporate document repository. FAO. 2015. URL: <http://www.fao.org/docrep/004/Y2775E/y2775e08.htm#TopOfPage> (дата обращения 20.10.2015)
3. М. Кверчи, Г. Ван ден Эде, М. Джермини Обзор, общее введение в понятие «Генетически модифицированные организмы» (ГМО), законодательство ЕС. Сессия 1 [Электронный ресурс] // Всемирная Организация Здравоохранения. Европейское региональное бюро URL: <http://gmo-crl.jrc.ec.europa.eu/capacitybuilding/manuals/manual%20RUS/UM%20Rus-S1.pdf> (дата обращения 20.10.2015)

4. Monsanto Company [Electronic resource] // The official website of «Monsanto». USA. 2002-2015. URL: <http://www.monsanto.com/global/ru/howeare/pages/default.aspx> (дата обращения 20.10.2015)
5. Жиганова Л. П. «Монсанто» – мировой лидер в сельскохозяйственной биотехнологии // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2014. – № 6. С. 93-107.
6. Доклад ФАО, МФРСХ и ВПП. Положение дел в связи с отсутствием продовольственной безопасности в мире – 2014. Улучшение благоприятной среды для продовольственной безопасности и питания [Электронный ресурс] // Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (ФАО). Рим. 2015. URL: <http://www.fao.org/3/a-i4030r.pdf> (дата обращения 20.10.2015)
7. James, C. Global Status of Commercialized Biotech [Electronic resource] // GM Crops. ISAAA, 2013. URL: <http://www.isaaa.org/resources/publications/briefs/46/executivesummary/pdf/Brief%2046%20-%20Executive%20Summary%20-%20English.pdf> (дата обращения 20.10.2015)
8. Тарасова Е. В. Организационно-экономические аспекты производства генетически-модифицированных сельскохозяйственных культур за рубежом: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Москва, 2014.
9. What were the study's findings? [Electronic resource] // The official website of Professor Seralini. France. 2013-2015. URL: <http://www.gmoseralini.org/faq-items/what-were-the-studys-findings/> (дата обращения 20.10.2015)
10. Denise G. Brake, Donald P. Evenson. A generational study of glyphosate-tolerant soybeans on mouse fetal, postnatal, pubertal and adult testicular development [Electronic resource] // Food and Chemical Toxicology. Department of Chemistry and Biochemistry, South Dakota State University. 2004. Brookings, USA. URL: http://www.gmo-compass.org/pdf/stories/brake_and_evenson_2004.pdf (дата обращения 20.10.2015)
11. Крылатых Э. Н. Обеспечение продовольственной безопасности России и мира: возможности, риски, угрозы: мини-монография [Электронный ресурс] // Федеральное государственное бюджетное научное учреждение Всероссийский институт аграрных проблем и информатики им. А.А. Никонова. М. 2011. URL: http://www.viapi.ru/publication/full/detail.php?IBLOCK_ID=45&SECTION_ID=1483&ELEMENT_ID=30557 (дата обращения 20.10.2015)
12. Отчет Института питания РАМН «Медико-биологические исследования трансгенного картофеля, устойчивого к колорадскому жуку» (по соглашению с фирмой «Монсанто»), утвержденный В. А. Тутельяном: Институт питания РАМН: Изд-во Москва, 1998. С.63

*Орехова С.С.
студент 3го курса
ФГБОУ ВПО ОГУ им. И.С. Тургенева
Россия, г. Орёл*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОМПЬЮТЕРА В УЧЕБНО- ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Персональный компьютер - универсальное обучающее средство, которое может быть с успехом использовано на самых различных по содержанию и организации учебных и внеучебных занятиях. При этом он вписывается в рамки традиционного обучения с широким использованием всего арсенала средств обучения. ПК может способствовать активному включению учащегося в учебный процесс, поддерживать интерес, способствовать пониманию и запоминанию учебного материала.

Язык программирования должен быть удобным для описания условия и анализа задачи, планирования ее решения, включая составление программы, чтобы решение задач с помощью компьютера, с одной стороны, способствовало развитию мышления, а с другой - не вызывало дополнительных трудностей. Язык должен быть удобен для общения человека с компьютером.

Если компьютер используется только как средство учебной деятельности, то его функции мало чем отличаются от тех, которые он выполняет в рамках других видов деятельности. Возможности применения значительны: от справочной системы до средства моделирования некоторых ситуаций.

Выполнение функции обучения - наиболее существенная характеристика применения компьютера в обучении.

Задачи применения компьютера в обучении:

1. обеспечение обратной связи в процессе обучения;
2. обеспечение индивидуализации учебного процесса;
3. повышение наглядности учебного процесса;
4. поиск информации из самых широких источников;
5. моделирование изучаемых процессов или явлений;
6. организация коллективной и групповой работы.

По целям и задачам обучающие компьютерные программы делятся на иллюстрирующие, консультирующие, программы-тренажеры, программы обучающего контроля, операционные среды.

Одни из них предназначены для закрепления знаний и умений, другие ориентированы на усвоение новых понятий. Есть обучающие программы, которые позволяют учащимся стать непосредственными участниками открытий, композиторами или художниками.

Большими возможностями обладают программы, которые реализуют проблемное обучение. В трудовом и профессиональном обучении особенно полезны программы, моделирующие и анализирующие конкретные

ситуации, так как они способствуют формированию умения принимать решения в различных обстоятельствах.

Игровые программы способствуют формированию мотивации учения, стимулируют инициативу и творческое мышление, развивают умение совместно действовать, подчинять свои интересы общим целям. Игра позволяет выйти за рамки определенного учебного предмета, побуждая учащихся к приобретению знаний в смежных областях и практической деятельности.

Нередко в одной программе соединяются несколько режимов (обучения, тренировки, контроля). Работая в *режиме обучения*, программа выводит на экран дисплея учебную информацию, задает вопрос на понимание предложенной информации. Если ответ неверен, машина или подсказывает, как найти правильный ответ, или дает ответ и задает новый вопрос. В *режиме тренажера* выводятся только тексты вопросов, при ошибочном ответе идет комментарий; результаты ответов не запоминаются, время их обдумывания не ограничивается. В *режиме контроля* варианты заданий подбираются компьютером, время обдумывания ограничивается, результаты ответов фиксируются, при ошибке дается правильный ответ и комментарий. По окончании выводится список тем, по которым была допущена ошибка и которые стоит повторить, ставится отметка.

Таким образом, компьютер в учебном процессе выполняет *несколько функций*: служит средством общения, создания проблемных ситуаций, партнером, инструментом, источником информации, контролирует действия ученика и предоставляет ему новые познавательные возможности.

На уроках и во внеурочное время на компьютере можно создавать игры: соревнования, приключения, головоломки, вымышленные миры, писать фантастические рассказы. В играх компьютер подсчитывает очки, следит за выполнением правил, проводит техническую подготовительную работу. Многие игры могут носить образовательный характер и использоваться на разных предметах. Занимательный материал могут разрабатывать как учителя, так и дети. В подобных программах учитываются гибкость компьютеров и их способность к взаимодействию.

Однако следует отметить, что разработка программы для ведения урока - довольно трудная задача, требующая специальных знаний и совместных усилий педагогов, психологов, разработчиков программного обеспечения и программистов.

Во второй главе были описаны такие вспомогательные устройства, используемые совместно с компьютером или в дополнении к нему, как сканер, цифровая камера и фотоаппарат, устройства для ламинирования и брошюрования, принтер, ксерокс. Все они помогут решить целый ряд возникающих в ходе учебного процесса проблем за короткое время, а иногда и на самом уроке.

Но как бы ни были захватывающи и многофункциональны новые

информационные технологии, роль учителя остается по-прежнему ведущей в учебном процессе, а ученик по-настоящему превращается в субъект педагогического процесса. Все компьютерные программы разработаны с обязательным активным участием педагогов, что предопределяет влияние учителя даже в случае самостоятельной работы с компьютерной программой. Не снижается и непосредственная значимость учителя в процессе общения ученика с компьютером. Ученику без учителя трудно представить, что необходимо усвоить. Учитель решает, исходя из индивидуальных особенностей ученика, какого характера программы более целесообразно использовать на том или ином этапе обучения - репродуктивные или проблемные, обучающие или программы-тренажеры и т. д. Компьютер, высвобождая время учителя, выполняя многие рутинные работы, позволяет ему больше внимания уделять индивидуальной работе с учащимися, творчески подходить к учебно-воспитательному процессу. Ученику всегда будет ценнее улыбка и живое поощрение учителя, чем изображение улыбающегося человека на экране компьютера или формальная надпись: «Ты молодец!»

Осуществляя личностно-ориентированное обучение с использованием компьютера и новых информационных технологий, надо помнить о том, что необходимо обеспечивать *ученику* возможность реализации личностных устремлений, индивидуальности, инициативы и самостоятельности. Особое значение приобретает формирование у него способности критически относиться к результатам, интерпретировать их, делать обобщающие выводы и принимать самостоятельные решения. А *учителю* важно получать достаточно полную и объективную информацию о процессах личностного становления ученика, всячески содействуя этому процессу.

Очень важно, чтобы ученик около компьютера не чувствовал зависимости от него, давленности им. Он должен осознать и принять мысль, что управляет компьютером человек, контролируя процесс от начала до конца.

*Пароконная Е.С.
студент VI курса 61/2 МН группы
Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского
гуманитарно-педагогическая академия
филиал в г. Ялте
Столяренко А.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра менеджмента и туристского бизнеса*

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Аннотация

В данной работе рассмотрена организация и управление логистическими системами распределения. Менеджмент в логистике это управление функциями системой поставок. Работа в области управлению логистическими системами как правило содержит в себе управление входящим и исходящим транспортом, помещением, перевозку веществ, исполнения заказа, логистику сети проектирования, руководство запасами. Управление логистикой является важной частью абсолютно на всех уровнях планирования и исполнения – стратегических, своевременных и тактических.

Ключевые слова: логистика, логистическая система, управление распределением, управление цепочками поставок.

Постановка проблемы. В статье рассматриваются концептуальные проблемы логистики распределения в плане реализации функции «управление распределением» и построения эффективной логистической сети распределения товарных потоков.

Анализ последних исследований и публикаций: В направлении исследования современных подходов менеджмента к управлению логистическими системами работали такие учёные, как: А.М. Гаджинский, Б.А. Аникин, Ю.М. Неруш, Л.Б. Миротина, В.И. Сергеева, А.И. Семененко и другие.

Цель статьи. Охарактеризовать особенности функционирования системы логистического распределения внутри организации и межорганизационном комплексе путём раскрытия аспектов управления, позволяющего оптимизировать процесс логистики в организации с целью повышения эффективности её экономической деятельности.

Основное содержание. Логистика как один из инструментов успешного управления рыночной экономикой обретает все большую популярность во всех сферах бизнеса. Особенно важным является распределение возможностей и формирование взаимосвязей различных служб логистики с иными функциональными подразделениями компании. Логистика в менеджменте обеспечивает закупки, производство, продажи и распределение. Она направлена на повышение корпоративной

конкурентоспособности и увеличение стоимости компании, удовлетворяет потребности клиентов, сокращает убыточность инвентаризации и минимизирует его передачи, а также снижает затраты снабжения. Логистика является основой, которая поддерживает не только экономическую деятельность, но и жизнь людей, с точки зрения обеспечения безопасности, что является существенным для потребителей. Таким образом, важные вопросы включают: обеспечение безопасности путем устранения аварий во время транспортировки и строгом соблюдении процедур обработки продукции на протяжении процесса распределения.

Характеризуя пути продвижения продукта на рынке формируются пути распределения и категории участников купли-продажи. Поиск каналов распределения содержит и иные решения, которые представлены ниже:

- сбыт продукта независимому оптовику;
- становление дилерской сети;
- становление сбытовой сети.

Первый вариант обусловлен большим риском, так как возможна абсолютная утрата контроля над продуктом. Второй вариант обычно выбирают крупные оптовые предприятия, поскольку так они обладают возможность оказывать влияние на региональное распределение рынка сбыта и держать под контролем уровень расценок. В обоих вариантах можно достичь функционирования системы распределения и без участия логистики. В том случае если стратегия компании направлена на становление сбытовой сети без поддержки логистики не обойтись.

Логистическая система – это сложная организационно завершенная (структурированная) экономическая система, состоящая из элементов – звеньев, взаимосвязанных в едином процессе управления материальными и сопутствующими им потоками.

Главная задача логистической системы распределения – доставить продукт в пункт назначения за определенное время. Для этого используют каналы распределения, которые принимают на себя, либо контролируют передачу иному, право собственности на продукт на пути от изготовителя к покупателю. Возможность применения каналов распределения помогает предприятиям уменьшить расходы на распространение продукта, предоставляет возможность инвестирования сэкономленных средств в основное производство, реализацию продукта наиболее эффективным методом, а так же минимизирует масштаб работы по распределению.

С целью эффективного функционирования организации логистического менеджмента применяется промышленный распорядок, организованный отталкиваясь от проблемы удовлетворения спроса и отвечающий на вопросы: кто, что, где, когда и в каком количестве станут изготавливать. Промышленный распорядок, составляется на базе календарного планирования, что дает возможность определить дифференцированные по всей компании и по любому структурному

производственному подразделению большие и кратковременные свойства материальных потоков.

Трудность управления распределением для множества компаний состоит в том, что они привыкли составлять план реализации, однако составлять план распределения так и не научились. Последнее же в рыночной экономике играет немаловажную роль. Данная трудность состоит в том, что не хватает сотрудников подготовленных к решению подобного рода проблем (в главную очередь, логистов), однако и в отсутствии сформированной логистической инфраструктуры, обеспечивающей реализацию продукции с наименьшими расходами для компании и лучшим результатом для покупателя. Вследствие чего почти все фирмы, выходя на рынок, чаще верят лишь своей материально-технической базе. Поэтому главные усилия направляются в формирование своей инфраструктуры и повышение логистических мощностей.

Огромную роль, с целью увеличения эффективности управления распределением, играет управление цепочками поставок, которое является одним из подходов менеджмента к управлению логистическими. Этот подход является функциональным, что включает в себя управление движением сырья в организации, определение аспектов внутренней обработки материалов в готовую продукцию, и движение готовой продукции из организации и к конечному потребителю. Так организации стремятся сосредоточиться на ключевых компетенциях и станут более гибкими, они уменьшают их собственные источники сырья и каналы распределения.

Выводы. В данной работе были рассмотрены современные подходы менеджмента к управлению логистическими системами. Было установлено, что благодаря использованию логистических систем можно повысить эффективность управления распределением, усовершенствовать деятельность предприятия, включающую в себя повышение качества и уровня сервиса, выработку автоматизма в получении новой необходимой информации, нахождение оптимальных путей и решений в производственном процессе.

Использованные источники:

1. Транспортная логистика: учебно-методическое пособие для вузов / Р. Б. Ивуть, Т. Р. Кисель. – Минск: БНТУ, 2012. – 377 с.
2. Аникин, Б. А. Основные и обеспечивающие функциональные подсистемы логистики: учебник /под ред. Б. А. Аникина, Т. А. Родкиной. - Москва: Проспект, 2014. - 601 с.
3. Гаджинский, А. М. Логистика: учебник для высших учебных заведений по направлению подготовки “Экономика” / А. М. Гаджинский. – Москва: Дашков и К°, 2011. – 481 с.
4. Иванов, Д. А. Управление цепями поставок / Д. А. Иванов. – Санкт-Петербург: Издательство Политехнического университета, 2010. – 659 с.
5. Основы логистики: учебное пособие / А. А. Канке, И. П. Кошева. –

*Перевезенцева Е.Д.
студент
Стеньгина А.Р.
студент
Шапагатов С.Р.
студент
Валиуллова Р.И.
студент*

Тольяттинский государственный университет

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ В СОВРЕМЕННОЙ ПРАКТИКЕ

Аннотация: Термин «контроллинг» в последнее время очень часто используется среди ученых и практиков в экономической сфере. Каждый позиционирует его по-своему. Считается, что контроллинг - это внутренний контроль, отдельные люди считают, что он сродни аудиту. Эксперты в области автоматизированных систем управления предприятиями (АСУП) полагают, что контроллинг - это почти то же самое, что и АСУП, однако с учетом новейших условий хозяйствования.

Ключевые слова: Контроллинг, затраты.

Abstract: The term "controlling" in recent years very often is-uses among scholars and practitioners in the economic sphere. Each positioning it in its own way. It is believed that controlling - it vnut-renny control, some people believe that it is akin to the audit. Ex-perts in the field of automated enterprise-E management systems (MIS) believe that controlling - it is almost the same as the SAM system, but in view of recent economic conditions.

Keywords: Kotrolling costs.

Однако ни с одним из определений контроллинга невозможно с абсолютной уверенностью согласиться. Система контроллинга включает в себя и управленческий учет, и контроль, и аудит, и программно-целевое планирование, но помимо этого имеются и другие принципы, инструменты и методы контроллинга.

Откуда же произошел термин «контроллинг»? Ответ на этот вопрос можно отыскать в нескольких работах. Именно название появилось в США, после использовать термин стали в Европе, а потом и в России. Чтобы точно понять определение термина, следует отдельно рассматривать контроллинг как философию и контроллинг как механизм.[1]

В рыночных условиях контроллинг направлен на своевременное обнаружение рисков, которые могут сказаться на получении прибыли. Однако, контроллинг использует методы других экономических дисциплин. В связи с этим появляются проблемы, ведь контроллинг может быть легко заменим. Для того чтобы дать научное определение контроллингу нужно углубиться в историю и рассмотреть причины возникновения и его

эволюцию. Уже не в первый раз одна экономическая дисциплина происходит из другой, многим известно, что управленческий учет произошел из бухгалтерского учета, а контроллинг - это потомок управленческого учета.

В XV веке Лука Пачоли впервые ввел систему двойной записи, это и послужило началом бухгалтерскому учету. Эта система была актуальна до середины прошлого столетия, после чего появился новый управленческий учет. Особенность этого учета заключалась в том, что он не только регистрировал хозяйственные операции, состояние финансов и имущества, но и мог дать необходимый материал для принятия управленческих решений.

Поначалу управленческий учет отражал в основном информацию о производстве, и трактовался как производственный. В результате развития внешней среды появилась необходимость более точно контролировать и другие области, а управленческий учет должен был содержать информацию как о качестве, так и о количестве. Таким образом производственный учет стал управленческим.[2]

С XX века способы учета быстро развиваются, и появляются автоматизированные управленческие технологии, которые дают возможность работать с информацией и качественного и количественного содержания.

Ученые выделяют следующие технологии: MRP (Material Requirements Planning) - автоматизированное планирование потребности материала и материалов для изготовления (уменьшение издержек, связанных с запасами на складе); применяется для описания компонента "производство".

MRP II (Manufacturing Resource Planning) - автоматизированное планирование абсолютно всех производственных ресурсов компании: сырье, материалы, оборудование, его производительность; используется для описания компонентов "производство", "логистика" ERP (Enterprise Resource Planning) - автоматизирование и оптимизация внутренних бизнес-процессов (т.н. back-office), планирование как вещественных, так и экономических ресурсов компании; употребляется для описания компонентов "производство", "логистика", "финансы".[3]

Технология orgware: создание иерархии управления фирмой - список координационных звеньев, отображение функций и их разделение по звеньям; используется для описания компонента "структура".

Технология workflow: прогнозирование системы бизнес-процессов, основанное на примере конвейера; употребляется для описания компонента "логистика" (кто, кому, в какие сроки поставил) наряду с количественными характеристиками. Структуризатор - сбор, обработка и анализ огромного количества неоднородной информации в согласовании со стратегией компании; применяется для описания компонента "маркетинг". Однако, компании стремятся контролировать помимо внутренней еще и внешнюю

среду, это привело к созданию систем управления внешней средой ближнего окружения (front-office), к ней причисляют конкурентов, поставщиков и покупателей (пять сил Портера).

В наши дни актуальны следующие системы: Бенчмаркинг (Benchmarking) - способ учета сведений о конкурентах

Маркетинг отношений (CRM - Customer Relations Management) - средство учета и управления взаимоотношениями с покупателями

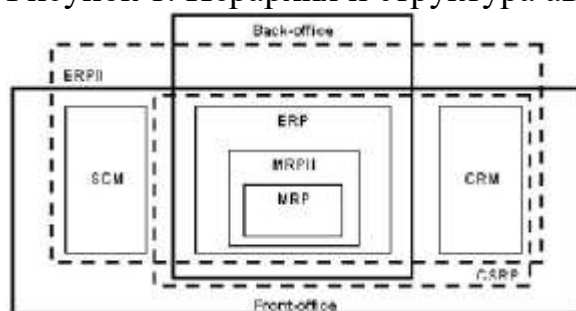
Управление цепочками поставок (SCM - Supply Chain Management) - средство учета и управления взаимоотношениями с поставщиками.

Разрабатываются и такие системы учета и управления, которые объединяют планирование внутренней и внешней среды, в частности: CSRP (Customer Synchronized Resource Planning) - распределение ресурсов в зависимости от потребностей рынка. Процесс управления предприятием включает маркетинг отношений (CRM), это дает право внедрять взаимоотношения "потребитель-предприятие" во внутренние бизнес-процессы предприятия. Распределение деятельности компании начинается не с анализа способностей компании производить товары или услуги, а с исследования потребностей рынка в них. Иными словами, этапы производственной деятельности (проектирование будущего изделия, гарантийное и сервисное обслуживание) должны планироваться с учетом специфических требований заказчика.

ERP II - Enterprise Resource and Relationship Processing - управление внутренними ресурсами и внешними связями предприятия (совмещает ERP, CRM, SCM).

На Рисунке 1 отображена иерархия и структура указанных систем учета/управления.

Рисунок 1. Иерархия и структура автоматизированных систем учета



Таким образом, одна из функциональных составляющих менеджмента рано или поздно становилась во главе, сразу же появлялись способы учета, подходящие этой части менеджмента. Потихоньку производственный учет превратился в управленческий, кардинальным отличием которого была интегрированность. Этот учет включал в себя ответы на вопросы, связанные с узкими аспектами функциональных составляющих, а также показывал их взаимосвязь. Поэтому, справедливо сказать, что управленческий учет объединил subsystemы в одну общую систему, которая отслеживала изменения в обеих (внутренней и внешней) средах.

Многие считают контроллинг интегрированным управленческим учетом. Но наряду с этим возникает также и спорное мнение, ведь понятие контроллинга появилось до того, как произошло объединение в общую систему отдельных учетных подсистем (50-60-е гг. в сравнение с 80-90 гг. XX века). Смысл, вкладываемый в контроллинг не заканчивается учетом, даже объединенным, а подразумевает контроль как внутренних управленческих процессов между собой, так и координацию внешней и внутренней сред предприятия. В совершенстве контроллинг - понятие, находящееся между функциональными составляющими менеджмента, создавая единую систему управления, а с учетом изменений внешней среды, подстраивает эту систему под новые требования. Благодаря этому механизму в разы возрастает эффективность работы компании. Хозяйствующий субъект может ставить разнородные цели, но в конце концов речь идет о прибыли.

В рамках предприятия для запланированной деятельности необходимо выявить причины возникновения итогового результата, а также предпосылки для принятия управленческих решений. для этого используется расчет затрат - незаменимая часть экономической деятельности.

Классические методы, используемые для расчета затрат, имеют ряд недостатков: Неполное отображение экономических зависимостей производственного процесса, связанное с: структурой расчета; структурой начальной информации. Недостаточная точность. Многие из применяемых критериев являются очень обобщенными.

Несоответствие нуждам менеджеров в управленческой информации и недостаточная точность обычного расчета себестоимости уменьшают пригодность информации по расходам для проведения контроля за выполнением запланированного действия и для принятия текущих корректирующих решений.

Предложенные способы распределения косвенных затрат дают возможность получить более точный расчет себестоимости благодаря более гибкому выбору влияющих на значение затрат факторов.

В расчете производственных издержек речь идет о расчете и распределении затрат, появившихся в ходе производственного процесса предприятия, т.е. сначала нужно структурировать расходы и вычлениить не связанные с производством расходы, а также дополнительно учесть калькуляционные виды затрат.

Использованные источники:

1. Павлова Е.В., Снхчян Т.Е. Россия и современный мир: ключевые проблемы в экономической сфере // Молодой ученый. 2014. № 4. С. 589-593.
2. ФИНАНСОВАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ: ЗА И ПРОТИВ. Карцева Н.С., Анисимова Ю.А. Молодой ученый. 2015. № 3 (83). С. 424-426.
3. Тимошевская Н. В., Карцева Н. С., Коваленко О. Г. Особенности маркетинга инновационного продукта // Молодой ученый. — 2016. — №2.

Перевезенцева Е.Д.
студент

Стеньгина А.Р.
студент

Игнатьева Е.В.
студент

Тольяттинский государственный университет

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ

Аннотация: Термин «контроллинг» в последнее время очень часто используется среди ученых и практиков в экономической сфере. Каждый позиционирует его по-своему. Считается, что контроллинг - это внутренний контроль, отдельные люди считают, что он сродни аудиту.

Ключевые слова: Котроллинг, затраты.

Abstract: The term "controlling" in recent years very often is-uses among scholars and practitioners in the economic sphere. Each positioning it in its own way. It is believed that controlling - it vnut-renny control, some people believe that it is akin to the audit.

Keywords: Kotrolling costs.

Для результативного снижения затрат, управление в этой области должно охватывать абсолютно все методы, которые связаны с затратами. В настоящее время в сфере экономики используются следующие новейшие методы управления затратами:

1. Метод запланированных затрат — перед подсчетом плановых затрат проводится анализ более ранних разработок данной продукции.

Плановые затраты можно разделить на три этапа:

- на продукцию устанавливаются адекватные плановые цены;
- планируется величина прибыли;
- подсчитывают предельно возможные затраты на продукт.

Этот метод является очень действенным и помогает создать долгосрочную конкурентную стратегию в данной области на новый продукт.

Также следует обратить внимание на общие затраты. Проанализировать причины их роста и возможности снижения. Но этот метод подходит для уже не новой, выпускаемой продукции. Рассмотрим фирму «Hitachi», которая соединяет размер совокупных расходов на производство определенного продукта с числом компонентов и узлов, входящих в изделие и наличием специфических частей. Следовательно, необходимо снизить многообразие и многочисленность элементов и применять простые многочисленных детали.

При исследовании ранее не известных товаров маркетологи используют еще один метод: задают целевые установки по величине расходов, ссылаясь на главных конкурентов.

Метод запланированных затрат можно считать стратегическим средством управления затратами.

2. Метод формирования затрат на основе отдельных процессов.

Данный метод подразумевает разбивку совокупных затрат на частичные величины, последние легко можно выявить по обособленным процессам или типам деятельности. Эти действия положительно сказываются на уровне общих расходов компании.

В результате этих действий становятся понятнее причины косвенных расходов, а при более глубоком изучении можно выявить обстоятельства их происхождения, и в свое время обрести наиболее верную калькуляцию.

Обособленные виды деятельности с обоюдно связанными затратами, распространяющиеся во всех сферах предприятия называют процессами данного метода. Описанный выше метод считается наиболее точным в вопросах подсчета общих расходов.

3. Метод, учитывающий жизненный цикл продукции.

Понижение величины убытков в течение целого цикла, в том числе до и после производственных услуг является сущностью этого метода. В процессе создания новой продукции практически все расходы осуществляются на допроизводственной стадии, поэтому в первую очередь следует воздействовать именно на этот этап. Также стоит отметить высокие возможности на стадии конструирования и производства, однако, стоит помнить, что большая часть расходов уже закреплена и лишь 5% может быть изменено и пересчитано. Именно поэтому столь велика важность четко поставленных задач, отдаваемых инженерному подразделению. Данные задачи должны быть обязательно связаны с предстоящими расходами.

Затраты, которые обеспечивают производство часто не учитываются и теряются на фоне расходов на сырье и рабочую силу, что может привести к осложнениям.

Данный метод позволяет инженерам получить точное представление о расходах, что в свою очередь ведет к их снижению. Однако использование данного метода грозит предприятию серьезными производственными переменами, поэтому в настоящее время реализуется с трудом.

4. Метод сравнения с лучшими показателями конкурентов.

Периодическое сопоставление характеристик компании с подобными характеристиками других компаний является сущностью данного способа управления.

К нему можно отнести следующие стадии:

- выявление разницы в результатах между недоработанными областями и лучшими примерами;
- обнаружение факторов разрыва и методов для усовершенствования положения;
- создание плана для получения результата.

Улучшение производительности компании является основой метода.

Для успешного функционирования необходимо наличие внутри- и внефирменной сравнительной базы, которая дает возможность проводить разного рода сопоставления.

Представленный метод широко известен и часто применяется, однако препятствием может стать отсутствие внушительной сравнительной базы.

5. Метод стратегического управления затратами.

Пришло время рассмотреть стратегическое управление затратами. Так что же это такое? Это те затраты, которые рассматриваются в более широком контексте. Благодаря этому яснее ощущаются основные моменты компании.

Данные о расходах, полученные в рамках этого метода применяются для исследования стратегии организации и ее реализации. В свою очередь это позволяет добиться цели работы и твердого преимущества перед иными компаниями, производящими однородную продукцию или услугу. Управление затратами в этом случае направлено на обеспечение исследования и осуществления деловой стратегии организации.

Подводя итог можно сказать, что стратегическое управление системой — это непрерывающийся процесс, состоящий из следующих элементов:

- трактовка стратегии;
- пропаганда внутри системы сведений о выбранной стратегии;
- отбор и осуществление тактики в целях воплощения в жизнь стратегической линии;
- разработка и введение технологий координирования и регулирования по исполнению практических деяний осуществления тактики и, следовательно, успеха в достижении стратегических целей.

На первой стадии информация о предполагаемом уровне расходов по вариантам продукции и видам деятельности фирмы является начальной для оценки стратегических альтернатив. Стратегии не могут являться подходящими, если они не приведут к нужному результату. На второй стадии величина предполагаемых расходов по вариантам деятельности и объемам прибыли являются важным путем, благодаря которому выбранная стратегия распространяется в организации.

Мероприятия, размещенные в стратегическом плане это те данные, на которые общество обращают внимание. Таким образом, аргументированные по прибыльности позиции стратегии организации, это то, что считается решающим для успеха намятой стратегии.

На третьей стадии необходимо разработать точные тактические шаги, чтобы поддерживать единую стратегическую линию, которые обязательно должны быть претворены в жизнь. Одним из главных элементов при принятии решений о том, какие программы будут более эффективны для удовлетворения целей организации, должен являться стратегический учет.

На четвертой стадии на результатах управленческого и бухгалтерского

учета в основном держится использование действенных способов контроля и регулирования по исполнению практических шагов осуществлении стратегии, распределение расходов на изготовление в сопоставлении с нормативными, с плановыми сметами затрат и проектами по заработкам (прибыли). Для того чтобы дать наибольшую выгоду, эти приборы обязаны существовать и быть четко прописаны в стратегическом контексте организации.[1]

В стратегическом управлении затратами можно выделить три главных аспекта:

1. Анализ цепочки ценностей. Идея цепочки представляет компанию лишь как одно из множества звеньев длинной цепи типов работы, создающих ценность (от начального материала до конечного покупателя).

2. Анализ стратегического позиционирования. Управление затратами разнообразно, в зависимости от стратегии. Фирма может выбрать несколько стратегий и придерживаться их, чтобы иметь наибольшее конкурентное преимущество.

3. Анализ факторов, определяющих затраты. Структурные условия (стратегические виды для фирмы):

- масштаб (горизонтальное объединение, сопряженное с масштабом изготовления);

- диапазон (вертикальное объединение, характеризующее размах изготавливаемой продукции либо услуг);

- опыт;

- технологии (применяемые схемы на каждом периоде цепочки расходов компании);

- сложность (обширность перечня продуктов либо услуг).

Функциональные факторы (сопряжены с успехом функционирования компании):

- теория сопричастности сотрудников к долговременным усовершенствованиям (BPI — Business Process Improvement);

- концепция комплексного управления качеством (TQM — Total Quality Management);

- использование мощностей компании;

- использование связей с поставщиками и покупателями в контексте цепочки ценности компании.

Пример: отличия в управлении расходами, предопределенные отличиями стратегий, можно изобразить в виде Таблицы 1. Таким образом, проектирование систем управления затратами предприятия должно учитывать стратегический контекст, в котором будут применяться эти системы. Подобные системы должны учитывать технологии, организационную структуру, культуру и стиль управления предприятием.

Таблица 1. Отличия в управлении расходами

	Вид стратегии	
	Дифференциация продукции	Снижение себестоимости
Роль запланированных затрат при оценке показателей работы	Не очень важна	Очень важна
Значение гибкого бюджетирования	Низкое	Высокое
Важность выполнения бюджета	Низкая	Высокая
Значение анализа издержек сбыта	Низкое	Высокое
Значение себестоимости продукции в качестве исходной информации при принятии решения об установлении цены	Низкое	Высокое
Значение анализа новых конкурентов	Низкое	Высокое

Важнейшим выводом может быть следующее утверждение: предприятие формирует стратегию собственного развития, которая, в свою очередь, определяет уровень неопределенности внешней среды, а последняя задает требования к глобальной системе управления затратами на предприятии.

Стратегия управления затратами не является самоцелью, а служит средством для достижения стратегической цели организации.

Конкретные методы управления затратами должны рассматриваться с точки зрения той роли, которую они призваны сыграть для достижения стратегической цели организации.

При общей оценке стратегии затрат организации важна согласованность различных элементов стратегии организации.

Использованные источники:

1. Павлова Е.В., Снхчян Т.Е. Россия и современный мир: ключевые проблемы в экономической сфере // Молодой ученый. 2014. № 4. С. 589-593.

Петросян Г.А.
магистрант
кафедра бухгалтерского учета, анализа хозяйственной
деятельности и аудита
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»
Саратовский Социально-Экономический Институт (Филиал)
Россия, г. Саратов

ДООЦЕНКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА

Аннотация. В статье рассматриваются особенности бухгалтерского и налогового учета переоценки (дооценки) объектов основных средств.

Ключевые слова: переоценка, уценка, первоначальная стоимость, восстановительная стоимость, амортизация, учет.

Первоначальная стоимость основных средств с каждым годом изменяется по сравнению со стоимостью подобных основных средств, вторично приобретаемых или возводимых в современных условиях. Колеблющийся механизм рыночных цен на конкретные элементы основных фондов приводит к неправильному представлению о реальной стоимости уже существующих основных фондов, а следственно и к недостоверному определению суммы амортизационных отчислений, себестоимости товаров или услуг, налогооблагаемой базы, рентабельности. Именно для ликвидации отклонения в стоимости периодически переоценивают и определяют восстановительную стоимость основных средств.

Переоценивают следующие основные фонды:

- здания, сооружения;
- рабочие силовые машины и оборудование;
- измерительные и регулирующие приборы и устройства;
- вычислительная техника
- другие виды основных фондов, которые действуют, находятся на консервации, в резерве, подготовлены к списанию, но не оформленные в установленном порядке соответствующими актами.

При этом, как указывает в своей публикации Гарчук-Иванча Н.Г., «предприятие определяет, что именно будет переоцениваться (одиночные объекты основных средств или группы однородных объектов) и когда (но не чаще одного раза в год в конце отчетного периода)» [5, с. 213].

Решение организации о проведении переоценки на конец отчетного года утверждается соответствующим распорядительным документом (приказом и др.), где отдельным пунктом приведен перечень объектов основных средств, которые подлежат переоценке.

Исходные данные для переоценки:

- первоначальная стоимость или текущая (восстановительная)

стоимость (если данный объект переоценивался ранее), учитывающиеся в бухгалтерском учете по состоянию на 31 декабря предыдущего отчетного года;

- сумма амортизации, которая была начислена за все время пользования объекта по состоянию на указанную дату;

- данные, которые документально подтверждены, о текущей (восстановительной) стоимости переоцениваемых объектов основных средств.

Документальное оформление результатов переоценки производят в соответствующей, разработанной организацией самостоятельно, ведомости результатов переоценки однородных групп основных средств.

При переоценке по каждому однородному объекту основных средств осуществляется [3]:

- расчет восстановительной стоимости;
- пересчет суммы начисленной амортизации;
- расчет общей суммы уценки (дооценки).

Рассмотрим различие учета дооценки (дооценки), производимой впервые, от учета переоценки (дооценки), в случае, если объект ранее уже переоценивался.

В марте 2014 г. ООО «Лео» купило и ввело в эксплуатацию автомобиль. Его первоначальная стоимость была равна 411 000 руб. Для упрощения примера предположим, что у компании в собственности находится только один этот автомобиль, который учитывается на счете 01 "Основные средства", на субсчете 01-1 "Транспортные средства".

Срок полезного использования автомобиля установлен - 5 лет (60 месяцев), начисление амортизации осуществляется амортизация линейным способом с апреля 2014 г.

Расчет суммы амортизации:

- за месяц: $(411\ 000\ \text{руб.} : 5\ \text{лет}) : 12\ \text{мес.} = 6\ 850\ \text{руб.};$
- за период с апреля по декабрь 2014 г. включительно (за 9 месяцев): $6850\ \text{руб.} \times 10\ \text{мес.} = 68\ 500\ \text{руб.}$

Рыночная стоимость аналогичных объектов основных средств на момент проведения переоценки составила 464 430 руб. Бухгалтер ООО «Лео» отражает в учете переоценку автомобиля. При этом первоначальная стоимость увеличивается на 53 430 руб. $(464\ 430 - 411\ 000)$. Таким образом, коэффициент переоценки составляет 1,13 $(464\ 430 : 411\ 000)$. В свою очередь скорректированная по итогам переоценки сумма амортизации будет равна 77 405 руб. $(68\ 500 \times 1,13)$, а ее увеличение составит 8 905 руб. $(77\ 405 - 68\ 500)$.

Так как основные средства по нашему условию дооцениваются впервые, то сумма дооценки объекта относится на добавочный капитал. Проведение переоценки автомобиля отражается записями:

- 1) сумма дооценки основного средства отнесения на добавочный

капитал – Д-т сч. 01 К-т счета 83/1 - 53 430 руб.

2) отражена сумма дооценки амортизации основного средства – Д-т сч. 83/1 К-т счета 02 - 8 905 руб.

В случае если в предыдущие годы производились уценки объекта (в дебет счета 91), а в текущем году производится дооценка данного объекта, необходимо сначала восстановить суммы в пределах предыдущих дооценок.

Например, в ООО «Светлана» при переоценке объектов основных средств за предыдущий год сумма уценки первоначальной стоимости составляла 49 000 руб., амортизации 14 000 руб. В отчетном году дооценка восстановительной стоимости объектов равна 56 000 руб., амортизации – 16 000 руб. В это случае в бухгалтерии организации делают следующие записи:

1) отражена дооценка, равная сумме прошлой уценки – Д-т сч. 01 К-т сч. 91 - 49 000 руб.

2) отражена дооценка амортизации, равная сумме прошлой уценки – Д-т сч. 91 К-т сч. 02 - 14 000 руб.

3) превышение дооценки над уценкой относится на добавочный капитал – Д-т сч. 01 К-т сч. 83/1 - 13 000 руб.

4) отражено превышение дооценки над проведенной ранее уценкой амортизации – Д-т сч. 83/1 К-т сч. 02 - 2 000 руб.

Отметим, что особенности отражения результата переоценки основных средств в налоговом учете зависит от того, какая система налогообложения применяется на предприятии.

В случае, если предприятие находится на ОСНО, в налоговом учете результаты от переоценки основных средств не учитываются [1]. Таким образом, если до проведения переоценки суммы амортизационных отчислений за каждый месяц и в бухгалтерском, и налоговом учете были идентичны, то после ее проведения они будут отличаться.

Так, при дооценке в бухгалтерском учете ежемесячная сумма начисленной амортизации станет больше, чем в налоговом учете. Организация должна будет отразить в бухгалтерском учете возникшее постоянное налоговое обязательство следующим образом:

Д-т 99 субсчет «Постоянные налоговые обязательства (активы)» К-т 68 субсчет «Расчеты по налогу на прибыль»

В случае же если основное средство подлежало уценке, то в бухгалтерском учете ежемесячная сумма амортизационных отчислений станет меньше, чем в налоговом учете [4]. Возникающий в связи с этим постоянный налоговый актив отражается так:

Д-т 68 субсчет «Расчеты по налогу на прибыль» К-т 99 субсчет «Постоянные налоговые обязательства (активы)».

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ). Часть 2 от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. 15.02.2016).

2. Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 N 26н (ред. от 24.12.2010) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01".
3. Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденные Приказом Минфина России от 13.10.2003 N 91н.
4. Приказ Минфина России от 19.11.2002 N 114н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет расчетов по налогу на прибыль организаций" ПБУ 18/02".
5. Гарчук-Иванча Н.Г. Особенности отражения в учете уценки объектов основных средств // Экономика и социум. 2015. № 4 (17). С. 213-216.

Пинайчева К.А.
студент
факультет «Учет и аудит»
Поленова С.Н., д.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Бухгалтерский учет»
ФГОБУВО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
Финуниверситет, Financial University
Россия, г. Москва

МОРАЛЬНО-ЭТИЧЕСКИЕ КАЧЕСТВА СПЕЦИАЛИСТА В ОБЛАСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Аннотация

Профессионально-нравственное развитие человека является одной из сторон его профессионального становления. Исходя из этого, профессиональная мораль, как основное правило профессиональной нравственности, обеспечивает добросовестное выполнение профессиональных обязанностей. Профессиональная мораль предписывает определенный тип нравственных взаимоотношений между людьми, которые представляются оптимальными с точки зрения выполнения ими своей профессиональной деятельности и культурно-гуманистического назначения бухгалтерской профессии.

Ключевые слова: профессиональная мораль, морально-этические качества, профессиональная этика, бухгалтер, Кодекс этики профессиональных бухгалтеров,

Профессиональная деятельность играет важную роль в жизни людей, т.к. принадлежность к той или иной профессии становится главным способом самоутверждения личности. Профессия определяет социальный статус человека, его образ жизни, систему ценностей, характер и т.п.

Вместе с тем стремительные преобразования, происходящие в нашем обществе, повлияли на сложившийся за десятилетия образ любого профессионала. Мировое сообщество предполагает, что любая

профессиональная деятельность должна помимо технических стандартов иметь этические кодексы. Не исключение в этой области бухгалтеры и аудиторы. Признавая растущую ответственность бухгалтерского профессионального сообщества перед обществом, Международная федерация бухгалтеров (International Federation of Accountants, IFAC) в июле 1996 г. разработала Кодекс этики профессиональных бухгалтеров, определяющий нормы поведения своих членов. В настоящее время Кодекс этики профессиональных бухгалтеров входит в состав комплекса документов международных стандартов аудита (МСА). IFAC рекомендует всем государствам, являющимся ее членами, разрабатывать национальные этические требования, а также Кодекс этики бухгалтеров и аудиторов. При этом необходимо учитывать национальные различия в культуре, языке, традициях, правовых и социальных системах. На основе Кодекса этики IFAC разработан Кодекс этики профессиональных бухгалтеров – членов НП «ИПБ России».

Основа успеха в профессиональной деятельности бухгалтера – компетентность и честность в работе. Если бухгалтер чувствует, что некомпетентен в тех или иных вопросах, он обязан честно сказать об этом руководству организации и пригласить для оказания помощи в работе более компетентного специалиста. Дело чести каждого бухгалтера внимательно и серьезно относиться к своим обязанностям, соблюдать утвержденные бухгалтерские стандарты, поддерживать высокий уровень своих знаний, постоянно совершенствовать профессиональное мастерство.

Кодекс этики включает этические нормы, которым должны следовать все профессиональные бухгалтеры. В соответствии с Кодексом этики профессиональных бухгалтеров – членов НП «ИПБ России», профессиональный бухгалтер обязан соблюдать следующие фундаментальные принципы поведения: честность; объективность; профессиональная компетентность и должная тщательность; конфиденциальность; профессиональность поведения.

Честность. Данный принцип предполагает честное ведение дел и правдивость. Согласно Кодексу этики профессиональных бухгалтеров – членов НП «ИПБ России», профессиональный бухгалтер должен действовать открыто и честно во всех профессиональных и деловых взаимоотношениях.

Объективность. Вне зависимости от выполняемых функций бухгалтер должен быть порядочен и объективен, не допускать предвзятости в своей деятельности, следить за тем, чтобы конфликт интересов или чрезмерное влияние других лиц не преобладали над профессиональными интересами. В соответствии с Кодексом бухгалтеру не следует принимать подарки, которые могут считаться оказывающими влияние на его профессиональное суждение, и предлагать такого рода подарки лицам, с которыми он ведет дела.

Профессиональная компетентность и должная тщательность.

Бухгалтер должен иметь определенный уровень общего образования, за которым следует специальное образование, повышение квалификации и сдача экзаменов по соответствующим дисциплинам, а также стаж работы по специальности. Для поддержания уровня профессиональной компетенции необходимо следить также за изменениями в сфере бухгалтерского учета в соответствующих национальных и международных положениях, нормативных правовых актах, учитывать текущие тенденции в профессиональной практике и методах работы.

Конфиденциальность. Профессиональный бухгалтер обязан соблюдать конфиденциальность в отношении информации о клиенте или работодателе, полученной в результате профессиональных и деловых взаимоотношений, за исключением случаев, когда ему предоставлены особые полномочия по раскрытию информации или это продиктовано требованиями закона.

Бухгалтер может раскрыть информацию в следующих случаях:

- ◆ если клиент или работодатель дают разрешение на ее раскрытие. Однако следует рассмотреть заинтересованность всех сторон, в том числе и третьих лиц, на интересы которых это может оказать воздействие;
- ◆ когда раскрытие информации предписано законом. Например, при предъявлении документов или даче показаний в ходе судебного разбирательства.

Профессиональное поведение. Профессиональный бухгалтер в своей деятельности должен соблюдать законы и нормативные акты, избегать любых действий, дискредитирующих профессию. Профессиональный бухгалтер не должен делать заявления о преувеличении своей квалификации, приобретенном опыте, а также давать пренебрежительные отзывы о работе других профессиональных бухгалтеров или проводить необоснованные сравнения своей работы с работой других бухгалтеров.

Помимо фундаментальных принципов профессиональный бухгалтер должен уметь разрешать различные этические конфликты, владеть налоговой практикой, соблюдать указанные этические нормы при осуществлении международной деятельности.

Этические нормы в разных странах могут быть различны. Поэтому при осуществлении международной деятельности профессиональный бухгалтер должен руководствоваться следующими правилами для соблюдения этических норм:

- ◆ если этические нормы страны, в которой бухгалтер предоставляет свои услуги, являются менее жесткими, чем установленные в Кодексе этики ИФАС, то применяются нормы Кодекса;
- ◆ если нормы страны, в которой бухгалтер предоставляет свои услуги, более жесткие, чем в Кодексе, то необходимо применять нормы данной страны;
- ◆ если же этические нормы одной из стран носят обязательный

характер и они более жесткие, чем было указано выше, то их необходимо соблюдать.

Таким образом, соблюдение положений и правил этического кодекса имеет важное значение для профессиональной деятельности бухгалтеров.

Использованные источники:

1. Кодекс этики профессиональных бухгалтеров. Нью-Йорк: МФБ, 2010. Новосибирск: САФБД, 2011. 232 с. Кодекс этики профессиональных бухгалтеров - членов ИПБ России. Утвержден решением Президентского совета Института профессиональных бухгалтеров и аудиторов России, протокол N 12/12 от 12.12.2012) // <http://base.garant.ru/70590002/>
2. Миславская Н.А., Поленова С.Н. Бухгалтерский учет: учебник. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. 592 с.
3. Поленова С.Н. Теория бухгалтерского учета: учебник. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. 464 с.
4. Полковский А.Л. Бухгалтерское дело. М.: Прогресс, 2014. 288 с.
5. Шеремет А.Д. Бухгалтерский учет и анализ: / А. Шеремет, Е. Старовойтова. М.: Инфра-М, 2014. 432 с.
6. Санникова И.Н. Кодекс этики и профессиональные ценности бухгалтера // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2006. №1. С.18-23.

Писаренко Е.В.

4 курс

Скребцова Т.В., к.э.н.

научный руководитель, старший преподаватель

Ставропольский государственный аграрный университет

Россия, г. Ставрополь

СТРАТЕГИЯ И СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОНЫ

Инвестиционная привлекательность российской экономики во многом обусловлена состоянием промышленной конъюнктуры и тенденциями изменений макроэкономических показателей. К числу особо значимых индикаторов инвестиционного спроса относят темп инфляции, уровень политической и финансовой неопределенности, курс национальной валюты, ВВП на душу населения, процентные ставки и прочее.

Современный зарубежный опыт показывает, что в любом достаточно развитом государстве существует строгая система защиты своих национальных рынков от чрезмерного проникновения зарубежного капитала, причем привлечение из-за рубежа финансовых и других ресурсов всегда основывается на тщательно разработанной государственной концепции привлечения иностранных инвестиций.

Управление региональной стратегией привлечения инвестициями осуществляется региональными органами власти. Соответственно акцент

управления ставится не только на аккумуляции финансовых, материальных и нематериальных активов как особой формы инвестиционных вложений, но и на процессе их распределения в целях достижения максимального эффекта, а соответственно повышения рентабельности вложений и отдачи от реализации проекта. Таким образом, особую роль приобретает вопрос поиска и оценки перспективных объектов инвестирования, так как неверно выбранный объект инвестирования по оптимистичному сценарию оборачивается состоянием безубыточности, а по пессимистичному – убытками и издержками, вызванными невозможностью реализовать альтернативный инвестиционный проект. И, как следствие, возникает прямая угроза реализации региональной стратегии привлечения инвестиций в целом.

В целях разработки региональной политики привлечения иностранных инвестиций целесообразно обозначить три группы отраслей, в которые:

- 1) закрыт доступ иностранного капитала;
- 2) ограничен доступ иностранного капитала и возможен только после получения лицензии;
- 3) допустим беспрепятственный доступ иностранного капитала.

Также ограничение притока иностранных инвестиций в стратегически важные отрасли или организации, которые являются естественными монополиями, необходимо в целях сохранения экономической безопасности страны и региона.

Последующим этапом образования региональной политики в области привлечения иностранных инвестиций является определение предельной доли иностранных капитальных вложений в экономику региона в течение соответствующего интервала времени. Имеется возможность обозначить и зафиксировать конкретный предельный объем иностранных инвестиций в экономику региона в соответствии с размером внутреннего регионального продукта или объема валовых инвестиций.

К основным направлениям привлечения иностранных инвестиций в экономику многих регионов относятся:

- 1) реализация крупных инвестиционных проектов;
- 2) развитие и модернизация традиционной промышленной базы;
- 3) организация новых производств, основывающихся на нетрадиционных для региона технологиях, а также способствующих разрешению структурных проблем экономики.

Осуществление каждого из направлений использования иностранных инвестиций требуется в разделении степени государственного вмешательства. Осуществление крупных инвестиционных проектов требует как усилий со стороны региональных органов власти, так и жесткого государственного контроля.

К позитивным последствиям иностранных инвестиций следует отнести приток достижений мирового научно-технического прогресса в

национальную экономику.

Наряду с позитивными последствиями, имеются и негативные последствия, к которым относятся: увеличение структурной безработицы, усугубление диспропорции в развитии добывающего и производящего секторов экономики, ухудшение экологической обстановки, рост социального неравенства.

В настоящее время большая часть инвестиций в экономику РФ осуществляется из государственных источников. Частные инвестиции поступают от резидентов РФ и нерезидентов [4]. Принятие закона о деофшоризации экономики России и блокада зарубежных инвестиций в связи с введением санкций, а также усиление внутренней финансовой нестабильности и стагнация экономической системы привели к массовому оттоку иностранного капитала в конце 2014 года. Судя по основным странам-инвесторам в экономику РФ и данным об оттоке капитала из РФ можно судить то том, что значительная часть инвестиций из зарубежных стран являются инвестициями российских компаний, которые до этого были вывезены в другие страны. Инвестициями в экономику России, способными стимулировать модернизацию экономики и ее развитие могут стать государственные инвестиции и частные, но для этого необходимо пересматривать существующую государственную политику, увеличивать вложения государственных корпораций.

Существует большая разница в уровне развития регионов, уровне их инвестиционных потенциалов. Богатые природными ресурсами активно развиваются, в то время как остальные субъекты РФ испытывают острый дефицит средств на развитие. Система межбюджетных отношений централизует налоговые поступления в федеральном центре, а затем распределяет их в региональные бюджеты в виде дотаций, субсидий и субвенций, предоставляемых рамках федеральных целевых программ и программ долгосрочного развития [1]. Поступающие из федерального бюджета средства расходуются на решение текущих проблем, так как крайне высок износ основных фондов страны. Крайне мало средств остается на государственные инвестиции из регионального бюджета. Субъекты РФ имеют право предоставлять налоговые льготы по региональным налогам, стимулируя приток инвестиций и не отвлекая денежные средства из регионального бюджета. Однако данные меры не являются существенным фактором для инвестора, при принятии решения о вложении денежных средств.

Таким образом, необходимо реформировать систему межбюджетных отношений, предоставляющую значительно больше стимулов регионам и муниципалитетам к экономическому росту. Следует вводить различные показатели эффективности деятельности различных органов государственной власти, которые в дальнейшем будут складываться в рейтинги регионов. На основании комплексных оценок распределять

межбюджетные трансферты.

Все больше экспертов и представителей российского и международного делового сообщества говорят о необходимости реформ в Российской Федерации, модернизации инфраструктуры и обновлении основных фондов, без которого не возможно дальнейшее развитие и эффективное функционирование системы. Это понимает и руководство страны и постепенно проводит необходимые изменения. По мере изменения государственной политики и инвестиционного климата будет меняться роль и эффективность механизмов привлечения инвестиций, которые в будущем сыграют еще более важную роль в развитии регионов.

Использованные источники:

1. Агапова, Т.Н. Иностранные инвестиции: курс лекций /Т. Н. Агапова. - Вологда, 2012.
2. Астахова, К.Д. Возникновение и развитие в Российской Федерации регионального законодательства об иностранных инвестициях /К. Д. Астахова. – СПб, 2010.
3. Бочкарев, В.А. Привлечение прямых иностранных инвестиций в регион.- Кемерово: Кузбассвуиздат, 2011.
4. Скребцова, Т.В., Воробьева, Е.П. Инвестиционная привлекательность компании: сборник Аграрная наука Северо-Кавказского Федерального Округа.- Ставрополь, 2015. С. 183-186.

*Плеханов И.А.
студент 2 курса
кредитно-экономический факультет
Коновальчук А.А.
студент 2 курса
факультет «Международные экономические отношения»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

МОТИВЫ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

В статье рассматриваются основные мотивы слияний и поглощений коммерческих банков, реализация синергий от сделок в банковской сфере.

Ключевые слова: слияния и поглощения, банки, синергия, эффект масштаба, эффект структуры, диверсификация рисков.

UDK 334.78

*Plekhanov Ivan
student
2nd grade, Credit and economic faculty
Financial university under the Government of Russian Federation
Russia, Moscow
Konovalchuk Alena*

MERGERS AND ACQUISITIONS MOTIVES OF COMMERCIAL BANKS

The article considers main mergers and acquisitions motives of commercial banks, synergy realization in banking sector.

Key words: mergers and acquisitions, banks, synergy, economy of scale, economy of scope, risk diversity.

Слияния и поглощения компаний стали одной из движущих сил развития экономики. В 2015 году суммарный мировой объем сделок достиг 5,05 триллионов долларов, что является абсолютным рекордом за всю историю. Банки по всему миру активно прибегают к слияниям и поглощениям для достижения обозначенных в стратегии целей. В 2014 году объем сделок в секторе финансовых услуг по всему миру достиг 314 миллиардов долларов, более чем на 60% превысив уровень прошлого года. Так с чем же связана столь высокая активность на рынке слияний и поглощений? Почему банки часто используют консолидацию как одно из направлений своего развития?

Первая, и наиболее цитируемая причина, это синергетический эффект, подразумевающий, что компания-покупатель и компания-цель, действуя по отдельности менее эффективны, чем, если бы они действовали совместно в рамках единой структуры. В рамках теории эффективности получаемый в результате сделки синергетический эффект – основной мотив слияний и поглощений. Всего в рамках теории выделяют 3 типа синергий: операционная, управленческая, финансовая. *Операционная синергия* подразумевает экономию на масштабе, получаемую путем объединения действий, продуктов, каналов сбыта, персонала. В банковской сфере одним из таких эффектов является переход банка-цели на IT-платформу банка покупателя, что значительно сокращает издержки на её содержание, так как банковские технологии являются крайне сложными и дорогими в обслуживании продуктами. *Управленческая синергия* проявляется в ликвидации дублирующих подразделений, принятии ключевых управленческих решений, стратегии развития новой корпорации на уровне топ-менеджмента компании-покупателя. В банковском секторе это особо важно, так как зачастую банками-покупателями выступают крупные корпорации, обладающие значительно более квалифицированными кадрами. *Финансовая синергия* подразумевает, что стоимость капитала объединенной компании ниже, чем у компаний по отдельности. Кроме того, финансовая синергия проявляется в налоговых преимуществах, которые могут возникать вследствие законодательных послаблений или же в том случае, когда убытки одной компании снижают налогооблагаемую прибыль другой компании.

Например, если прибыльный банк покупает банк с чистыми операционными убытками за последние несколько лет, то за счет них банк-покупатель может уменьшить свой налог к уплате в текущем периоде.

Как уже было указано выше, очень важным источником синергий является экономия на масштабе, то есть возможность увеличить объем предоставляемых услуг при более низких затратах. Экономия на масштабе наиболее часто проявляется при горизонтальных слияниях (сделках между компаниями, оперирующими в одной сфере, оказывающими примерно одинаковый объем услуг, например покупка одним банком другого). Существует много способов сократить издержки объединенной компании: ликвидация неприбыльных направлений бизнеса, объединение бэк-офисов и прочих обслуживающих организационных структур, переход на единый процессинг, сокращение издержек на маркетинг, а также общих и административных издержек.

Вторая причина, это экономия на структуре производимых товаров или услуг, которая подразумевает, что при покупке одной компаний другой снижаются издержки в расчете на единицу производимого товара или услуги, так как расширяется ассортимент предоставляемых товаров/услуг. Экономия на структуре проявляется и в банковской сфере. Например, кросс-продажи уже давно стали важным конкурентным преимуществом. Приобретая новый банк, покупатель получает и весь спектр предоставляемых банком-целью услуг. Соответственно, объединенная компания получает более широкий ассортимент банковских продуктов, которые она может предложить клиентам, соответственно, быстрее вырастет и общая выручка. Особым случаем является структура, созданная в результате объединения банка и страховой компании, так как банки, как правило, имеют короткие пассивы и длинные активы, в то время как страховые компании наоборот. Кроме того, имея в своей структуре страховой бизнес, банки продают страховые продукты одновременно с кредитными продуктами, тем самым значительно увеличивая выручку на один продукт.

Третья, не менее важная причина большого количества сделок слияний и поглощений – диверсификация рисков. Интеграция двух компаний снижает риск и вероятность возникновения финансовых проблем у банка, но только в том случае, если денежные потоки у обеих компаний не полностью коррелированы, то есть структура продаж не совпадает на 100%. Диверсификация может быть проявляется в выходе в новый регион или расширении спектра предлагаемых услуг, которые могут быть совсем новыми для инициатора сделки. Так, для банка проще купить конкурента, у которого уже есть реализованный продукт со всей его технической инфраструктурой и клиентской базой, чем разрабатывать с нуля. Особенно это относится к ритейл-банкам и банкам, ориентированным на малый и средний бизнес.

Еще одной причиной является стремление банков масштабировать свой бизнес, в частности для удовлетворения минимальных требований регулятора по нормативам. Так, капитал объединенного банка увеличивается, что делаем возможным выдачу более крупных ссуд клиентам, увеличивает максимальный размер кредита, выдаваемого одному заемщику или группе связанных заемщиков. Кроме того, в зависимости от структуры активов и пассивов приобретаемого банка, банк-покупатель может значительно улучшить свои показатели по достаточности капитала.

Мотивы совершения сделок по слиянию и поглощению варьируются от случая к случаю, но основными причинами являются максимизация стоимости компании через реализацию синергий, экономию на масштабе и структуре, диверсификацию рисков, желание масштабировать бизнес. Все эти причины относятся и к банковской сфере, где слияния и поглощения – одно из наиболее перспективных направлений развития.

*Плужник А.Д.
студент 4 курса
факультет «Инженерии и природообустройства»
ФГБОУ ВО «Саратовский государственный аграрный университет
им. Н.И. Вавилова»
Россия, г. Саратов*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПОДСОЛНЕЧНИКА

Статья посвящена рассмотрению направлений снижения себестоимости производства подсолнечника. В современных условиях роль и значение снижения себестоимости продукции резко возрастает. В статье анализируются факторы снижения себестоимости производства подсолнечника. Рассматриваются основные пути сокращения материально-денежных затрат в процессе производства сельскохозяйственной продукции. В статье делается акцент на использование сельхозтоваропроизводителями ресурсосберегающих технологий при производстве продукции.

Ключевые слова: подсолнечник, сельское хозяйство, экономическая эффективность, себестоимость

Pluzhnik A.D.

MAIN DIRECTIONS OF REDUCING THE PRODUCTION COST OF SUNFLOWER

The article is devoted to consideration of ways to reduce the cost of production of sunflower. In modern conditions the role and importance of reducing the cost of production sharply increases. The article analyzes the factors reducing the cost of production of sunflower. Discusses the basic ways to reduce material and monetary cost in the production process of agricultural products. The article focuses on the use of the agricultural resource-saving technologies in the production process.

Key words: sunflower, agriculture, economic efficiency, the cost

Важным условием эффективного функционирования сельскохозяйственного предприятия является постоянное снижение себестоимости производства продукции.

В условиях рыночной экономики роль и значение снижения себестоимости продукции резко возрастает, поскольку это позволяет:

- увеличить прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия, а следовательно, создать возможности не только для простого, но и для расширенного воспроизводства;
- улучшить материальное стимулирование работников, лучше решать социальные задачи;
- улучшить финансовое состояние предприятия;
- снизить цены на свою продукцию, тем самым повысить ее конкурентоспособность и увеличить долю на рынке сбыта;
- в акционерных обществах увеличить выплаты дивидендов и повысить их ставки.

Снижение себестоимости зависит от целого ряда факторов, которые можно условно разделить на две группы: внутри- и внепроизводственные. К внутрипроизводственным относятся факторы, на которые предприятие может оказать воздействие в процессе управления. Прежде всего, это применение передовой техники и технологии, улучшение организации производства и труда, мотивация высокопроизводительного труда и т.п.

Внепроизводственными являются факторы, на которые предприятие не может оказать непосредственное влияние: цены на сырье, тарифы на топливо и электроэнергию, ставки налогов и отчислений, природные условия и т.д. [2].

Себестоимость сельскохозяйственной продукции в последнее десятилетие существенно возросла, что было вызвано ростом цен на промышленные товары, поступающие в сельское хозяйство, увеличением фондоемкости производства, недостаточно эффективным использованием производственных ресурсов; участились случаи прямой бесхозяйственности и расточительности [16].

Основными путями сокращения материально-денежных затрат в процессе производства сельскохозяйственной продукции являются следующие:

- внедрение комплексной механизации и автоматизации производства, применение новых машин и оборудования;
- снижение фондоемкости производства (эффективное использование основных производственных средств, зданий и сооружений);
- снижение материалоемкости производства (эффективное использование материально-технических ресурсов);
- сокращение затрат по организации производства и управлению;
- внедрение ресурсо- и энергосберегающих технологий;

- совершенствование организации и материального стимулирования труда;
- развитие механизации и повышение концентрации производства;
- повышение урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности скота;
- улучшение качества и сокращение потерь сельскохозяйственной продукции [3].

Для более глубокого изучения причин изменения себестоимости проводят анализ отчетных затрат по отдельным видам продукции и сравнивают их с плановым уровнем и данными за ряд прошлых лет в целом и по отдельным статьям затрат.

Резервы сокращения затрат устанавливаются по каждой статье расходов за счет конкретных инновационных мероприятий, которые будут способствовать экономии заработной платы, сырья, материалов, энергии, сырья и прочих затрат [17].

Важнейшими факторами снижения себестоимости продукции являются повышение урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных и экономия всех видов ресурсов, потребляемых в производстве. Затраты на многие виды работ, такие, как пахота, боронование, посев, уход за посевами, уход за животными, расход поддерживающего корма, амортизация помещений и оборудования, текущий ремонт совершенно не зависят от урожайности и продуктивности. Чем выше эти показатели, тем ниже себестоимость единицы продукции, так как она является частным от деления производственных затрат на количество полученной продукции [12].

Повышение урожайности сельскохозяйственных культур возможно за счет внедрения прогрессивных систем земледелия, правильной обработки почвы, использования семян высокоурожайных сортов и гибридов, правильного применения органических и минеральных удобрений, средств борьбы с вредителями и болезнями растений, соблюдения оптимальных агротехнических сроков проведения работ.

Перечисленные факторы, способствующие росту урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных, можно рассматривать и как факторы снижения себестоимости продукции.

Производственные издержки можно снизить за счет более экономного использования материальных ресурсов. Под этим следует понимать рациональное (соответствующее научно обоснованным нормам) расходование семян, удобрений, топлива и смазочных материалов, кормов и т.д. Например, на практике нередко завышаются нормы высева семян из-за их некондиционности. Это ведет к непроизводительным затратам семенного материала и к тому же недобирается часть урожая. Большие потери происходят при применении удобрений без учета наличия необходимых питательных веществ в почве и потребности в них возделываемых культур.

В сельском хозяйстве до сих пор велики затраты живого труда, поэтому их экономия остается одним из важнейших условий снижения себестоимости продукции. Достигается это за счет механизации производственных процессов, внедрения системы машин и прогрессивных технологий, роста на этой основе производительности труда.

Большое значение имеет и такой фактор, как сокращение потерь при уборке урожая, хранении, переработке и сбыте продукции. Масштабы этих потерь очень велики, что приводит к значительному удорожанию производства.

В условиях рыночной экономики повышается роль социально-экономических факторов, в частности материальной заинтересованности работников в результатах своего труда.

Рассмотренные факторы снижения себестоимости носят общий характер. На каждом предприятии должен быть разработан комплекс мер по экономии затрат с учетом реальных условий его функционирования [16].

Подсолнечник в России традиционно занимает ведущее место среди масличных культур. По количеству площадей посева и объему производства подсолнечника наша страна – мировой лидер [18].

Реализация высокого потенциала продуктивности подсолнечника возможно только при соблюдении научно обоснованной технологии возделывания. Основополагающим звеном технологии возделывания подсолнечника является основная обработка почвы, направленная на создание оптимальных для роста и развития культуры условий – водного, воздушного и пищевого режимов почвы, а также уничтожения сорной растительности, вредителей и болезней.

Разработка и уточнение отдельных элементов технологии возделывания, максимальное согласование их с биологическими требованиями культуры и индивидуальный подход к каждому сорту (гибриду) позволят полностью раскрыть потенциал возделываемой культуры [7].

Для сельскохозяйственных предприятий с различным уровнем экономического развития и культуры земледелия необходимо разрабатывать соответствующие им технологии, которые по уровню материально-финансовых затрат на их применение могут значительно отличаться [1, 8]:

- экстенсивные технологии, ориентированные на использование естественного плодородия почв без применения удобрений и других химических средств или с очень ограниченным их использованием;
- нормальные технологии, обеспеченные минеральными удобрениями и пестицидами в том минимуме, который позволяет осваивать почвозащитные системы земледелия, поддерживать средний уровень окультуренности почв;
- интенсивные технологии, ориентированные на достижение оптимального по условиям окупаемости агрохимических ресурсов уровня

минерального питания растений, защиты от вредных организмов, для более полной реализации биологического потенциала;

- экологические технологии, характеризующиеся отказом от применения пестицидов и получением экологически чистой продукции, это достигается путем замещения химических элементов технологии на агротехнические, физические и биологические методы [4, 9].

В условиях дефицита материальных средств необходимо шире использовать ресурсосберегающие технологии, предусматривающие:

- использование семян высокого качества и перспективных сортов;
- применение высокопроизводительной техники и комбинированных и широкозахватных агрегатов;
- совмещение технологических операций;
- применение интегрированных систем защиты растений от вредителей, болезней и сорняков;
- внесение научно обоснованных доз минеральных удобрений и органических удобрений;
- четкую организацию труда.

Применение ресурсосберегающей технологии позволяет повысить производительность труда в 1,5-2 раза, снизить расходы топлива и смазочных материалов на 25-30%, себестоимость единицы продукции – на 35-40%.

Особое значение приобретает оптимизация структуры посевов, так как она не требует дополнительных инвестиций, но способствует увеличению производства продукции [16].

Использованные источники:

1. Бельтюков, Л.П. Экономическая эффективность производства подсолнечника в зависимости от технологии возделывания / Л.П. Бельтюков, Л.Н. Анипенко, В.Г. Донцов // Вестник аграрной науки Дона. – 2012.- №1(17).-С.74
2. Быкова, И.В. Анализ основных факторов, влияющих на себестоимость продукции / И.В. Быкова // Управленческий учет. – 2014.-№1.-С.60-68.
3. Восковых, А.М. Анализ динамики и определение резервов снижения себестоимости подсолнечника в Воронежской области / А.М. Восковых, Н.М. Ечин, И.А. Восковых, Е.Е. Зуева, Н.Н. Швецов, Е.Н. Зуева // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2014.-№7.- С.13-15.
4. Донцов, В.Г. Роль технологий возделывания при производстве подсолнечника / В.Г. Донцов, Л.П. Бельтюков, Е.К. Кувшинова // Вестник аграрной науки Дона. – 2013.-№1(21).-С.83-89.
5. Никитина, Е.Н. Экономика сельского хозяйства: учебно-методическое пособие для самостоятельной работы студентов с примерами / Е.Н. Никитина, Ю.А. Шиханова. - Саратов, 2015.

6. Новикова, Н.А., Шиханова, Ю.А. Экономическое содержание процесса формирования системной конкурентоспособности // Новикова Н.А., Шиханова Ю.А. В сборнике: Актуальные проблемы региональной экономики: финансы, кредит, инвестиции Саратов, 2012. С. 317-32
7. Пальчиков, Е.В. Совершенствование технологии возделывания подсолнечника / Е.В. Пальчиков, С.А. Волков // Вестник МичГАУ. – 2014.- №5.-С.25-27
8. Перспективная ресурсосберегающая технология производства подсолнечника / В.М. Лукомец, Н.И. Бочкарев, Н.М. Тишков и др.: методические рекомендации. – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2008. – 56с.
9. Растениеводство / Г.С. Посыпанов, В.Е. Долгодворов, Б.Х. Жеруков и др.; Под ред. Г.С. Посыпанова. – М.:КолосС, 2007. – 612с.
10. Торопова, В.В. Оптимизация агропродовольственного рынка саратовской области на основе кластерной политики/ В. В. Торопова, Ю.А. Шиханова, А.Н. Милованов // Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н. И. Вавилова. – Саратов, 2014. – № 6. – С. 92–96.
11. Уколова, Н.В. Сотрудничество государства и корпораций в создании инновационного климата в сельском хозяйстве Саратовской области // Н.В. Уколова, Ю.А. Шиханова // Аграрный научный журнал. - №9. - 2014. - С. 97-100.
12. Черноситова, С.А. Основные направления снижения себестоимости производства подсолнечника // Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. – 2012.-№6.-С.156-159.
13. Шиханова, Ю.А., Гражданова, П.И. Организационно-экономические механизмы функционирования АПК в условиях членства России в ВТО и Евразийском экономическом союзе // Ю.А. Шиханова, П.И. Гражданова В сборнике: Приоритетные направления модернизации аграрной экономики: тенденции, проблемы и перспективы Материалы II Всероссийской интернет конференции. Под общ. ред. Н.И. Кузнецова. Саратов, 2015. С. 93-96.
14. Шиханова, Ю.А. Устойчивое развитие субъектов малого и среднего агробизнеса с учетом совершенствования системы страхования в регионе. Актуальные проблемы и перспективы инновационной агроэкономики: Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции/Ю.А. Шиханова, Н.А. Новикова/Под ред. Н.И. Кузнецова. – Саратов: «КУБик». - 2012.- С. 176.
15. Шиханова, Ю.А., Новикова, Н.А. Инновационно-технологический прорыв – основа упрочения конкурентных преимуществ экономики России // Шиханова Ю.А., Новикова Н.А. В сборнике: Актуальные проблемы и перспективы инновационной агроэкономики Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции. Под редакцией Н.И. Кузнецова. 2012. С. 169-173.
16. Экономика отраслей АПК / И.А. Минаков, Н. И. Куликов, О.В. Соколов и др.; Под ред. И.А. Минакова. – М.: КолосС, 2004. – 464с.

17. Экономика сельского хозяйства: Учебник для студентов высших учебных заведений /Н.Я. Коваленко, Ю.И. Агирбов, Н.А. Серова и др. – М.: ЮРКНИГА, 2004. – 384с.

18. Эксперт прогнозирует успех масличной культуры. Интервью Дмитрия Нероды // Агромир XXI. – 2013: Режим доступа: <http://www.agroxxi.ru/zhurnal-agromir-xxi/stati-rastenievodstvo/yekspert-prognoziruet-uspeh-maslichnoi-kultuty.html>.

Погорелая Т.А., к.э.н.

доцент

кафедра «Экономика»

Кузбасский Государственный Технический

Университет имени Т.Ф. Горбачева

Чижаева М.Е.

студент 3 курса

факультет «Экономика предприятий и организаций»

Россия, г. Кемерово

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ, КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Аннотация: Статья посвящена налоговым льготам, которые государство предоставляет малому бизнесу в целях его развития, где анализируется результат внедрения новых налоговых льгот в период с 2004 г. по 2013 года, а также проводится сравнение мероприятий, направленных на поддержку малого бизнеса России и Китая.

Ключевые слова: малый бизнес, налоговые льготы, количество предприятий малого бизнеса, численность населения РФ занятых на малых предприятиях, добавленная стоимость малых предприятий в ВВП.

Система поддержки малого бизнеса в любой стране базируется на признании его важной сферой хозяйственной деятельности, способной обеспечить быстрый и существенный социально-экономический эффект. Именно малый бизнес создает новые рабочие места, позволяет уменьшить дифференциацию доходов населения и решать задачи диверсификации производства (последнее особенно важно в регионах ресурсной специализации экспортно-ориентированного производства, подобных Кузбассу). Так, в развитых странах наблюдается общая тенденция к увеличению доли МБ в ВВП. В США, например, в 2015 году она составляет 50%, а в России всего лишь 20% [6]. Целью государственной поддержки развития малого предпринимательства выступает создание необходимых политических, правовых и экономических условий для свободного его развития малого предпринимательства, посредством решения следующих задач: формирования правовой среды, снимающей препятствия для

развития; на основе федеральных законов и законов субъектов РФ предоставление правовой, судебной и физической защиты; финансового обеспечения государственной поддержки; создания необходимой инфраструктуры для обеспечения доступности необходимых услуг и ресурсов.

Предоставлять определенную поддержку малому бизнесу могут местные, региональные и государственное самоуправления. Однако, эффективность их деятельности по поддержке малого российского предпринимательства остается пока низкой. На уровне субъектов РФ и органов местного самоуправления часто возникает проблема, заключающаяся в том, что большая часть их доходов состоит из налогов, которые собираются и с обычного населения, и с предпринимателей в сфере малого бизнеса. В свою очередь местные, региональные и государственные самоуправления обязаны отдавать часть своих доходов государству. В итоге получается, что оставшаяся часть доходов распределяется, с учетом острых текущих проблем, на прочие нужды региона, в том числе на поддержку МБ. Этим и определяется хроническая недостаточность средств на поддержку малого бизнеса. Так, например, в Кемеровской области в 2015 г. было выделено 331 538 тыс. руб., в т. ч. средства областного бюджета – 50 000 тыс. руб., местного бюджета – 3 500 тыс. руб., и средства юридических и физических лиц, которые составляют 278 038 тыс. руб. [1]. В Новосибирской области схожая ситуация – средства на поддержку малого бизнеса составляют около 595 655 тыс. руб., где средства областного бюджета составляют – 167 256 тыс. руб., средства федерального бюджета – 427 415 тыс. руб. и внебюджетные источники составили 983 руб. [5]. Можно было бы объяснить эту ситуацию усилением кризисных явлений в российской экономике, однако в 2013 г. объем финансирования, в Новосибирской области составляло 678 467 тыс. руб. и 2014 г. было выделено уже 567 911 тыс. руб., а в Кемеровской области в 2014 г. данный показатель составил 321 538 тыс. руб.

В связи с типичностью такого положения периферийных регионах, президент РФ заявил: «Во всех экономиках мира развитию малого и среднего предпринимательства уделяется особое внимание. И в большинстве развитых экономик этот сектор занимает заметное, а часто даже ведущее место. Усилия по поддержке малого бизнеса в России пока недостаточны. Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства (Корпорация МСП) призвана интенсифицировать эту работу» [4]. Отметим, что первая Федеральная программа государственной поддержки малого предпринимательства была утверждена правительством РФ еще в 1994 г. И, в результате первых реформ число малых предприятий в России составило 836,6 тыс. руб.

В целом до 2004 г. поддержка малого бизнеса в РФ на всех уровнях была крайне неэффективной. Доля валовой добавленной стоимости малых

предприятий в ВВП составила 12,7%. Доля малых предприятий в общем количестве предприятий на конец 2004 г. не велика – 22,96%, а численность занятых на предприятиях малого бизнеса составляет всего 6,03% от общей численности трудоспособных (рис. 1.).



Рис. 1. Количество предприятий малого бизнеса; Численность населения РФ занятых на малых предприятиях. Составлено по: Российскому статистическому ежегоднику 2004 года [10].

Эти показатели отражают отсутствие реальной поддержки развития малого бизнеса до 2004 г. И только с 2004 г. можно рассуждать о его влиянии на экономическое развитие страны, на отраслевую структуру занятости. Доля населения, занятого в сфере малого предпринимательства, имеет устойчивую тенденцию к росту. Это объясняется действием ряда факторов, из которых, на наш взгляд одним из важнейших в Российской Федерации является отмена с 2004 г. налога с продаж и реформирование налога на имущество предприятий и организаций (из налогообложения исключили нематериальные активы, затраты и запасы). В 2005 г. изменился и был закреплен перечень федеральных налогов (в частности налог на прибыль организаций, НДС, единый социальный налог, НДС, акцизы и др.), региональных налогов (в частности транспортный налог, налог на игорный бизнес и налог на имущество организации) и местных налогов (земельный налог и налог на имущество физических лиц). Одновременно начинается реализация социальной программы, направленной на предоставление субсидий бюджетам субъектов РФ из федерального бюджета, с целью оказания малому и среднему бизнесу государственной

поддержки на региональном уровне.

К концу 2007 г. ситуация начала изменяться (рис. 2.). Улучшение общего климата функционирования отразилось на росте и доли малых предприятий на 2,28%, и численность населения, занятого на малых предприятиях на 1,12% (составила 7,15%). Доля валовой добавленной стоимости малых предприятий в ВВП увеличилась на 1% и достигла 13,7%. Этому бесспорно способствовали мероприятия прошлых лет, направленные на поддержку и развитие малого бизнеса.



Рис. 2. Количество предприятий малого бизнеса; Численность населения РФ занятых на малых предприятиях. Составлено по: Российскому статистическому ежегоднику 2007 г. [10].

В дальнейшем внимание государства к проблемам развития малого предпринимательства росло. 01.01.2008 г. вступил в силу закон № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [3], в котором определены основные признаки субъектов малого и среднего предпринимательства (средняя численность работников, независимо от вида деятельности, и предельной выручки от реализации или балансовой стоимости активов). Принятый в этом же году Федеральный закон № 224-ФЗ дал право субъектам РФ вводить дифференцированные ставки от 5 % до 15 % при выборе налогоплательщиками объекта налогообложения «доходы за вычетом расходов» при применении упрощенной системы налогообложения (УСН) [9]. И следующим важным шагом стало принятие 26.12.2008 г. Федерального закона № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального

контроля», которым определена необходимость и основные пути уменьшения контроля за малым бизнесом (контролирующие органы могли теперь проводить проверки не чаще чем один раз в год).

В главу № 23 Налогового кодекса РФ «Налог на доходы физических лиц» были внесены существенные изменения: в порядок налогообложения; расширен перечень доходов, не подлежащих налогообложению; увеличены некоторые стандартные налоговые вычеты.

К 2010 г. ситуация изменялась в позитивном направлении представлено (рис. 3.), несмотря на начавшийся мировой финансовый кризис в 2008 г. В России влияние кризиса на сектор малого предпринимательства отразилось в снижении 1,9% доли добавленной стоимости малых предприятий в ВВП, она составила лишь 11,9%. И тем не менее, несмотря на кризис, проведенные мероприятия по развитию и поддержке малого бизнеса в РФ в период с 2007 г. по 2010 г., были достаточно эффективны и привели к повышению, как доли малых предприятий на 7,98%, что составило 33,22% на конец 2010 г., так и численности населения, которые заняты на малых предприятиях на 0,91% и составило 8,06% в 2010 г.



Рис. 3. Количество предприятий малого бизнеса; Численность населения РФ занятых на малых предприятиях. Составлено по: Российскому статистическому ежегоднику 2010 года [10].

С 01.01.2010 г. единый социальный налог (ЕСН) заменяется тремя страховыми взносами: в Пенсионный фонд, Фонд социального страхования РФ и фонды обязательного медицинского страхования. Ставка по данным страховым взносам в 2010 г. составила 26% от фонда оплаты труда, а с 1 января 2011 года возросла до 34%. Однако 01.01.2011 г. совокупная ставка

по страховым взносам для предприятий, которые занимаются определенными видами деятельности, была снижена с 34% до 26%. Отличие данной льготной ставки для упрощенных предприятий заключается в том, что тариф в ПФР на страховую часть трудовой пенсии меньше, чем у обычного тарифа на 8% [8].

В 2013 г. упрощенную систему налогообложения заменяют патентной системой налогообложения, правда, на такую систему могут перейти только те индивидуальные предприниматели, численность работников которого не превышает 15 человек. Изменение условий развития для малых предприятий отразилось на основных показателях (рис. 4.) положительно. Количество малых предприятий увеличилось существенно - на 7,77% и достигло 40,99%, в то время, как количество работников, занятых на малых предприятиях увеличилось в меньшей степени - на 0,09% и составило 8,15%.



Рис. 4. Количество предприятий малого бизнеса; Численность населения РФ занятых на малых предприятиях. Составлено по: Российскому статистическому ежегоднику 2013 года [10].

Небольшой прирост количества занятых как раз и объясняется тем, что большинство малых предприятий, начинали свою деятельность, принимая на работу в среднем 10-15 человек. Показатель добавленной стоимости малых предприятий в ВВП, к 2013 г. составил 11,7% (на 0,2% ниже уровня 2010 г.).

Таким образом, динамику основных показателей, характеризующих роль малого бизнеса в российской экономике, можно охарактеризовать как устойчиво повышательную, чему способствуют различные формы государственной поддержки малого бизнеса и, прежде всего, налоговые льготы от государства. Эти тенденции обнадеживают, однако очевидно, что эффективность (исходя из соотношения количества предприятий, занятости

и доли в ВВП) сектора малого предпринимательства остается невысокой и его роль в экономике реализуется неполноценно. Отметим, что трансформации в экономической системе, связанные с формированием рыночной экономики, не могут служить именно в этом направлении сдерживающим фактором. Напротив, именно рыночные реформы должны создавать самые благоприятные условия для малого бизнеса. Об этом свидетельствует крайне успешный опыт рыночных преобразований в КНР.

Если сравнить показатели развития малого бизнеса в России и Китае, то очевидно, что меры по поддержке малого бизнеса в Китае значительно эффективнее (рис. 5.).

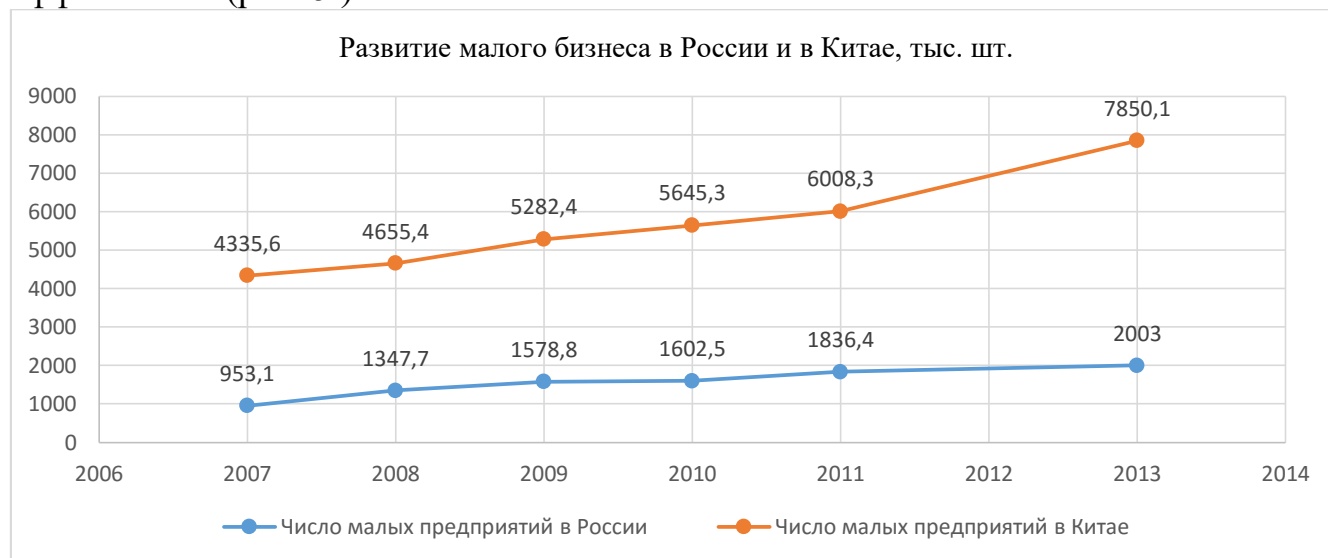


Рис. 5. Развитие малого бизнеса в России и в Китае. Составлено по: Российскому статистическому ежегоднику [10]; Женьминь Жибао [11].

Анализ динамики количества малых предприятий показывает, что развитие малого бизнеса в Китае имеет устойчивую тенденцию роста, чему способствуют важнейшие решения правительства, в т.ч. в сфере налогообложения. Во-первых, с 01.01.2008 г. от уплаты налога на прибыль (подходного налога), который составляет 25%, освобождаются малые предприятия на один год с момента регистрации (в сферах: услуг, общественного питания, туризма, образования, оказания медицинских услуг и материального снабжения), а со второго года уплачивают данный налог в половинном размере. Малые предприятия уплачивают данный налог в размере 12%, если их годовая прибыль не превышает 30 тыс. юаней, и в размере 20%, если их годовой доход составляет до 100 тыс. юаней. А те предприятия, которые работают в сфере торговли уплачивают налог на прибыль (подходный налог) в размере 4%, если их годовая прибыль от реализации продукции не превышает 1,8 млн. юаней [11]. И важной отличительной чертой является то, что «от уплаты налога на прибыль полностью освобождаются малые предприятия, на которых более 35% работников являются инвалидами. На тех малых предприятиях, где число

инвалидов составляет от 10% до 35% общей численности, налог на прибыль уплачивается в половинном размере (численность инвалидов в Китае - более 60 млн. чел.)» [7].

В России малые предприятия освобождаются от налога на прибыль (подходный налог), который составляет 13%, в первые два года своей деятельности, при условии, что выручка от ее деятельности превышает 70%, а в третий и четвертый года работы малые предприятия уплачивают 25% или 50% в соответствии от установленной ставки налога на прибыль, при том, что выручка от ее деятельности составляет свыше 90%. «Указанная льгота не распространяется на предприятия, созданные на базе ликвидированных (реорганизованных) предприятий, их филиалов и структурных подразделений, в том числе созданных в результате приватизации государственных и муниципальных предприятий» [2]. Если инвалиды составляют не менее 50% от общего числа работников, то ставка налога на прибыль понижается на 50%.

Во-вторых, с 2002 г. в Китае действует закон о стимулировании малого бизнеса, который уравнивает в правах малые и крупные организации. Таким образом, там создаются государственные фонды развития малого предпринимательства в целях защиты интересов малого бизнеса, которые финансируются за счет бюджетных средств страны. Наилучшие условия для хозяйственной деятельности и развития государство стремится создать для предприятий малого бизнеса, которые участвуют в различных перспективных сферах развитии инновационных технологий и патентам. в связи с этим, на сегодня в Китае более 85% новой, производящей продукции страны принадлежит малым предприятиям [7]. Отметим, что основную работу по поддержке малого бизнеса в Китае осуществляет специализированная служба, предоставляющая услуги по информационному консультированию предпринимателей через интернет-сайт, созданная в 2001 г. – CSMEO. Она охватывает все регионы страны, позволяя всем предпринимателям своевременно знакомиться с изменениями действующего законодательства, с изменениями налоговых льгот малому бизнесу, а также консультироваться с ведущими китайскими и мировыми специалистами в области малого бизнеса. Таким образом, очевидна связь помощи малому бизнесу Китая на высоком технологическом уровне с высокими темпами роста малых предприятий.

В России ситуация, в которой функционируют малые предприятия, тоже постоянно меняется в лучшую сторону. Растет эффективность государственной поддержки, в т. ч. налоговых льгот. Так, в 2015 г. для малых предприятий ввели «налоговые каникулы, которые освобождают на основании нормативного акта организацией и (или) индивидуальных предпринимателей от уплаты одного или нескольких налогов в течение определенного в таком нормативном акте периода» [12]. Кроме того, с 01.01.2016 г. малый бизнес освобождается от плановых проверок, а в

частности, на такие виды государственного надзора, как пожарный, экологический, радиационный, контроль в области обеспечения защиты государственной тайны и надзор в сфере использования атомной энергии, что должно положительно повлиять на развитие малого бизнеса в России.

В условиях формирования постиндустриальной экономики в России формируется ошибочное представление о том, что малый бизнес не может выступать субъектом, интересы которого создают мощный импульс для широких инноваций. При этом изменение структуры занятости в пользу сферы услуг предполагает усиление индивидуализации в процессе потребления, а значит наряду с ростом стандартизированной и унифицированной продукции не только сохранится, но и будет расти спрос на «редкую» продукцию, товары и услуги. В этом секторе реальные перспективы развития безусловно связаны с развитием малого бизнеса, который без эффективной поддержки государства является уязвимым.

Использованные источники:

1. Государственный фонд поддержки предпринимательства Кемеровской области. Постановление от 01.10.2013 г. № 413 Об утверждении государственной программы Кемеровской области «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства Кемеровской области» на 2014-2016 годы. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.fond42.ru/>.
2. Комин, В.Д. Налоговые льготы, предусмотренные малым предприятиям. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://rosbeez.ru/your-business/taxes/987-987.html>.
3. Ладыгин, В.В. Поддержка малого бизнеса на муниципальном уровне в России: основные этапы и тенденции / В.В. Ладыгин // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2010. – № 4. С. 32 – 49.
4. Логин, А.С. Путин назвал недостаточными усилия по поддержке малого бизнеса в России / А.С. Логин // Деловая газета «Взгляд». – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.vz.ru/news/2015/11/18/778846.html>.
5. Малое и среднее предпринимательство Новосибирска. Постановление от 19.08.2011 г. № 360-п Об утверждении государственной программы Новосибирской области «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Новосибирской области» на 2012 – 2016 годы. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.mispnsk.ru/>.
6. Мовчан, А. Скрытый резерв: способна ли экономика расти без нефти и газа / А. Мовчан // Forbes. – 2014. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/mneniya-column/gosplan/261377-skrytyi-rezerv-sposobna-li-ekonomika-rasti-bez-nefti-i-gaza>.
7. Портал внешнеэкономической информации. Нормативные акты иностранных государств. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/rus_export/partners_search/torg_exp/?action=showproduct&id=4686.
8. Скосырева, Н.П., Дулимова, О.А. Влияние ставок страховых взносов на

развитие малого и среднего бизнеса / Н.П. Скосырева, О.А. Дулимова // Современные проблемы науки и образования. – 2010. – № 5. С. 53 – 55.

9. Смородина, Е.А. Основные направления налоговой политики России и их влияние на развитие бизнеса / Е.А. Смородина // Международный журнал экспериментального образования. – 2013. – № 11 (часть 3). – С. 225 – 227.

10. Федеральная служба государственной статистики. Российский статистический ежегодник 2004-2013 года. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/.

11. Число индивидуальных производителей и торговцев в Китае превысило 25 млн / Газета Женьминь Жибао. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://russian.people.com.cn/31521/5033123.html>.

12. Шмелёва, А.Ф. Налоговое бюро / А.Ф. Шмелёва // Налоговые каникулы для малого бизнеса. Закон от 29.12.2014. №477 – ФЗ. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.advocatshmelev.narod.ru/nalogovye-kanikuly.html>.

Попов Д.В.

аспирант

кафедра Банковского дела

проректор по экономическому развитию

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет

архитектуры, дизайна и искусств"'

Россия, г. Новосибирск

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОНЯТИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Аннотация: Рассмотрен процесс эволюции понятия эффективности с момента его зарождения во второй половине XVII в. до настоящего времени. Рассмотрены современные определения термина «эффективность» и применение этого термина по отношению к бюджетным учреждениям. Даны определения понятиям «эффективность экономического показателя бюджетного учреждения», «эффективность финансирования бюджетных учреждений» и «повышение эффективности финансирования бюджетного учреждения».

Ключевые слова: эффективность, результативность, экономические критерии, повышение эффективности, бюджетные учреждения.

В настоящее время достаточно часто употребляется термин «эффективность». При этом не менее часто возникает вопрос, связанный со значением данного термина. В зависимости от области применения этому термину в настоящее время присваиваются разные значения.

Первые упоминания термина «эффективность» относят ко второй половине XVII в. в работах Уильяма Петти в значении результативности.

Используется термин для оценки действий правительства, как субъекта управления, на оживление экономической жизни.

В XVIII в. в том же значении термин «эффективность» употребляет в своих работах Франсуа Кенэ. При этом, Уильям Петти и Франсуа Кенэ термин «эффективность» как самостоятельное экономическое понятие не разрабатывали.

Как самостоятельная экономическая категория, понятие «эффективность» начинает рассматриваться с начала XIX века в работах Давида Рикардо.

Давид Риардо определял «эффективность» как отношение результата к определенному виду затрат, и использовал это определение для оценки эффективности капитала.

В связи с развитием науки и крупными научными открытиями, понятие «эффективность» постепенно, к концу XIX века теряет своё чисто экономическое значение. Его начинают применять в других сферах деятельности.

Г. Эмерсон считал эффективность основной задачей управления. В 1900 г. выходит его книга «Эффективность как основание для управления и оплаты труда», а в 1912 г., «Двенадцать принципов эффективности».

Т. Котарбиньским во второй половине 70-е годы XX века оформляются теоретические разработки в праксиологии – области социологических исследований, которая изучает методику рассмотрения различных действий или совокупности действий с точки зрения установления их эффективности. В целом понятие эффективности у Котарбиньского отличается многозначностью употребления, что обуславливает в какой-то мере теоретическую неопределенность этого понятия в рамках праксиологии.

Использование понятия эффективности за пределами экономических границ привело к необходимости введения новой критериальной основы, при определении которой до сих пор не наблюдается какого-либо единства. Представителей, формулирующих критериальные основы, условно, можно разделить на 2 группы, которые:

- эффективность определяют только на основе экономических критериев;
- считают, что эффективность помимо экономических учитывает социальные, психологические, территориальные, политические и другие критерии.

Так, например, П. Роби и К. Сейлз предложили следующий список критериев оценки эффективности управления, ориентируясь, главным образом, на коммерческие организации: качество управления; качество продукции и услуг; способность к нововведениям; объем долгосрочных инвестиций; финансовое положение; способность к привлечению, развитию высококачественных человеческих ресурсов; ответственность перед

обществом и окружающей средой; широкое использование активов компании.

Прежде чем рассматривать современные определения понятия «эффективность», считаю, необходимым дать определение понятию «результативность».

Т.В. Файберг определяет эффективность и результативность следующим образом [10]:

Эффективность – соотношение результатов и затрат на эти цели.

Результативность – польза или выгода от результатов работы.

Аналогично, через соотношение результата и затрат дают определение понятию эффективности следующие авторы:

Е.Е. Румянцева [9]: Эффективность – степень соизмерения результатов с затратами; система показателей, характеризующих уровень использования производственных мощностей системы;

Л.П. Кураков, В.Л. Кураков [4]: Эффективность деятельности – результативность экономической деятельности, определяемая как отношение полученного экономического эффекта и затрат, обусловивших получение этого эффекта;

А.К. Осипов, В.Н. Аникин, О.В. Котлячков, Т.А. Ильина [7]: Эффективность – совокупная результативность работы, действия, системы мероприятий, являющихся следствием определенных материальных усилий.

Изучая научные работы, посвященные исследованиям эффективности деятельности бюджетных учреждениях, мы сталкиваемся с иными определениями понятия эффективности:

М.П. Придачук [8]: Эффективность – степень достижения поставленных целей;

И.И. Мазур [5]: Эффективность использования бюджетных средств определяется не столько традиционными объективными показателями действенности решений по типу: «затраты-выпуск» или «затраты-результат», сколько по соотношению результатов и ресурсов, использованных для достижения стратегических целей политической системы и реализации общих государственных интересов.

Таким образом, понятие «эффективность» для бюджетных учреждений рассматривается через призму достижения стратегических целей и интересов учреждения и его учредителя.

Высшие учебные заведения в Российской Федерации с 2012г. имеют тип бюджетного учреждения. Соответственно, определения понятия эффективности деятельности бюджетных учреждений, распространяются и на высшие учебные заведения.

Повышение эффективности системы управления высших учебных заведений исследуют Т.В. Ивашкевич, А.Г. Кириллов, Ю.И. Щербаков и другие. В ходе исследования определяют эффективность системы управления высших учебных заведений. Так, например, Т.В. Ивашкевич [2]

дает следующее определение: Эффективность управления высшим учебным заведением – основной показатель совершенства управления, определяемый посредством сопоставления совокупности показателей эффективности аппарата управления (внутренней эффективности) и эффективности его влияния на объекты управления, характеризующиеся конечными результатами их деятельности (внешней эффективности).

Экономический кризис 2015-2016гг. привел к уменьшению финансовых ресурсов, и, соответственно, заставил учреждения высшего образования задуматься о своей финансовой устойчивости. Для достижения данной цели им предстоит решить две задачи: повысить эффективность финансирования и повысить эффективность расходования.

Повышению эффективности расходования бюджетных средств посвящено много научных трудов зарубежных и отечественных авторов. Так, например, зарубежные ученые Д. Эвалт, Д. Джонс, М. Сейлер, разработали модели оценки эффективности бюджетных расходов в сфере образования.

Чтобы дать определение эффективности финансирования высших учебных заведений обратимся к определению эффективности бюджетных расходов на образование, которое формулирует в своей диссертации С.Н. Марков [6]:

Эффективность бюджетных расходов на образование – сравнение объема бюджетных расходов на образование, использованного определенной территорией, с объемом, потенциально необходимым для достижения результатов деятельности, полученных образовательными учреждениями в сравниваемой территории.

Данное определение позволяет нам сделать вывод, что для бюджетных учреждений **эффективность экономического показателя** - сравнение фактических значений количественных характеристик экономического показателя учреждения с потенциально необходимыми для его развития значениями этих количественных характеристик.

Обозначим через

E_n - эффективность финансирования бюджетного учреждения в n -ый период времени, где n принадлежит множеству натуральных чисел;

F_n – объем денежных средств, поступивших за n -ый период времени в бюджетное учреждение, где n принадлежит множеству натуральных чисел;

R_n – объем денежных средств, потенциально необходимых для развития бюджетного учреждения в n -ый период времени, где n принадлежит множеству натуральных чисел;

Тогда, $E_n = F_n / R_n$, где n принадлежит множеству натуральных чисел.

Определение: Эффективность финансирования бюджетных учреждений в определенный период времени (E_n) – сравнение объема денежных средств, поступивших в этот период времени в бюджетное учреждение (F_n), с объемом денежных средств, потенциально необходимых

для его развития в этот период времени (P_n).

Определение: Будем считать, что произошло повышение эффективности финансирования бюджетного учреждения в период n , по сравнению с периодом $n-1$, если отношение эффективности финансирования бюджетных учреждений в период времени n (E_n) к эффективности финансирования бюджетных учреждений в период времени $n-1$ (E_{n-1}) больше единицы.

До 2012г. практической потребности в исследовании повышения эффективности финансирования учреждений государственного (муниципального) сектора в Российской Федерации не было. После принятия федерального закона 83-ФЗ [1], по мере уменьшения поступлений в бюджеты бюджетных и автономных учреждений и при отсутствии возможности оптимизировать расходы без нанесения вреда деятельности учреждений, исследования по данной теме приобретают свою актуальность.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 8 мая 2010 г. N 83-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений" // компьютерная справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
2. Ивашкевич Т.В. Эффективность управления вузом // Москва: Экономика образования №1. 2010. С. 60-63.
3. Кириллов А.Г. Технология повышения эффективности системы управления вузом на основе информационных технологий // Екатеринбург: Педагогическое образование в России №10. 2014. С. 160-165.
4. Кураков Л.П., Кураков В.Л. Толковый словарь экономических и юридических терминов // Москва: Московский психолого - социальный институт. 2002. С.748.
5. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Эффективный менеджмент // Москва: Высшая школа. 2003. С.555.
6. Марков С.Н. Повышение эффективности бюджетных расходов на образование (диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук) // Омск: Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Омская гуманитарная академия». 2014. С.189.
7. Осипов А.К., Аникин В.Н., Котлячков О.В., Конярова Э.К., Ильина Т.А. Методика оценки эффективности использования государственных средств (монография) // Ижевск: Издательство ИЖГТУ. 2006. С.8.
8. Придачук М.П. Методы экономического анализа эффективности затрат на получение бюджетных услуг // Финансы. 2006. № 5. С.27.
9. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия // Москва: ИНФРА. 2005. С.810.
10. Файберг Т.В. Оценка результативности деятельности бюджетных

учреждений // Иркутск: Научный журнал «Известия Иркутской государственной экономической академии» №2 (47). 2006. С.23-25.

11. Фролова И.Т. Философский словарь (4-е изд.) // Москва: Политиздат. 1981. С. 445.

12. Щербаков Ю.И. Проблемы вузов в сфере управления и пути их решения // Горно-Алтайск: Мир науки, культуры, образования №2 (51). 2015. С. 150-151.

*Попова А.Е.
студент 2 курса
факультет «Экономический»
Лапина Е.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансовый менеджмент и банковское дело»
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь*

ПРОБЛЕМЫ ИНФЛЯЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В данной статье будет рассматриваться такая актуальная проблема для России, как инфляция. Данная проблема является весьма сложной и многогранной. И в настоящее время в России наблюдается рост уровня инфляции на фоне таких событий как падающие мировые цены на нефть и стремительно растущий курс доллара. В статье будут также рассмотрены некоторые политические аспекты повышения уровня инфляции, особенно актуальные в наше время. Приведены исследования, показывающие, как изменилась реальная потребительская корзина.

Ключевые слова: инфляция, потребительская корзина, уровень цен, темп инфляции, рост цен.

This article will be considered such an urgent problem for Russia, as inflation. This issue is very complex and multifaceted. And now Russia has experienced growth of inflation against the backdrop of events such as falling international oil prices and the rapidly growing rate of the dollar. The paper will also address some of the political aspects of increasing inflation, especially relevant in our time. Presents studies showing how real consumer basket has changed.

Keywords: inflation, the consumer basket, the price level, inflation, rising prices.

Инфляция – достаточно известный процесс экономической жизни. Поскольку данная проблема является весьма сложной и многогранной, то до сих пор нет единого и непротиворечивого объяснения ее причин. Итак, что же такое инфляция? Данное явление представляет собой повышение общего уровня цен на товары и услуги. В такой ситуации наблюдается процесс обесценивания денег, поскольку за одно и то же количество денег по истечению определенного времени можно будет уже купить меньшее

количество товаров или услуг.

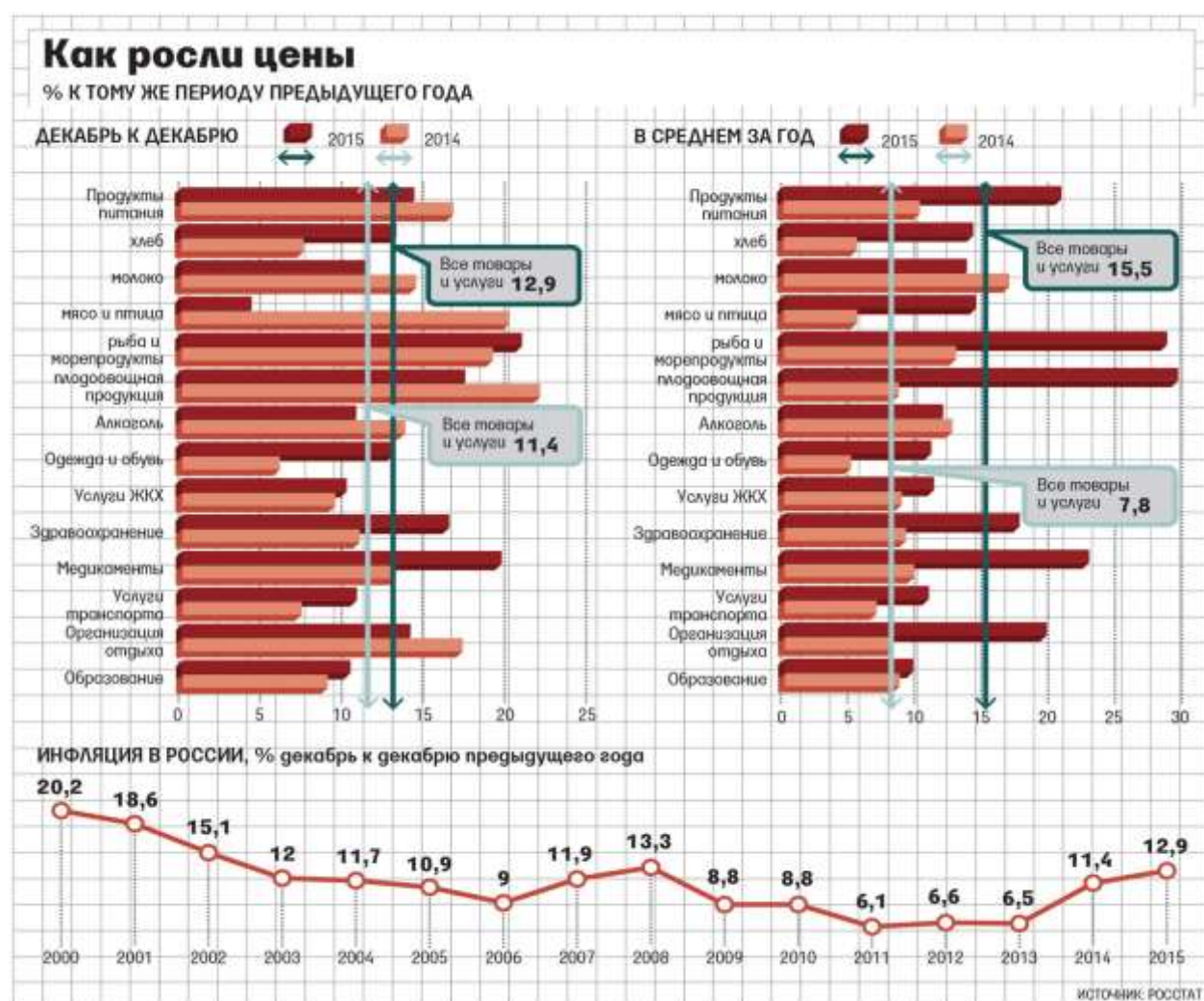
И, несмотря на то, что инфляция практически всегда сопровождается ростом цен, понятия эти далеко не тождественны. Во-первых, рост общего уровня цен не означает, что растут все цены, или, что они могут расти одинаково. Во-вторых, рост цен может быть вызван самыми разными причинами, одной из которых является сезонность. Ярким примером может служить овощной рынок. Третий аспект проблемы соотношения понятий «инфляция» и «рост цен» состоит в том, что существует такое явление и соответствующее ему понятие, как скрытая инфляция.

Перейдем к статистическим данным. По данным Росстата в 2015 году цены в России выросли на 12,9%, в прошлом году этот уровень составлял 11,4%. Выше зафиксированного в 2015 году уровень инфляции поднимался лишь единожды – в 2008 году, в условиях мирового экономического кризиса, и составил 13,3%. И это при том, что фактические доходы населения в настоящее время снижаются.

Больше чем в России потребительские цены выросли только в Казахстане (13,6%) и в Украине (43,3%). Таким образом, Россия заняла третье место в мире по возросшему уровню цен. Сходные темпы роста показала Белоруссия (12%).

В декабре 2015 года прирост потребительских цен в России замедлился и составил примерно 0,8%. В результате целый ряд стран продемонстрировал более высокие темпы инфляции. Так, например, в Армении цены за декабрь 2015 года подскочили сразу на 1,7%, в Казахстане и Белоруссии — на 1,2%.

За последние восемь лет, с 2008 года, цены удвоились, причем четверть данного удвоения пришлась на 2014 и 2015 года, когда экономика испытала сразу несколько инфляционных шоков, которые были вызваны спадом цен на нефть и последовавшими ослаблениями рубля, а также запретами правительства на импорт ряда категорий продовольственных



товаров. До 2014 г. инфляция в течение пяти лет измерялась однозначной цифрой.

Рисунок 1 – Рост цен на товары и услуги

Обесценивание рубля лишило россиян части дохода. Хотя номинальная среднемесячная зарплата в 2015 году выросла на 4,6%, реальные зарплаты упали на 9,5% из-за высокой инфляции, а реальные располагаемые доходы - на 4%.

Официальная бедность стремительно растет: доходы ниже прожиточного минимума, по данным Росстата, получают 20,3 млн человек (14,1%) — это 13 городов размером с Новосибирск. Размер прожиточного минимума — 9673 руб. Даже в 2008 и 2009 годах цифры были ниже сегодняшних.

Если спросить людей, на что им хватает денег, больше половины (54%) ответят, что они могут себе позволить покупать лишь еду или предметы первой необходимости. Годом раньше таких было 48%. Доля обеспеченных — тех, кто может себе позволить купить как минимум новый автомобиль, — теперь только 13% (еще в 2013 году таких было 18%), свидетельствует исследование Финансового университета.

В 2016 году мир ждет миграционный кризис, предрекают эксперты Всемирного экономического форума в Давосе. России же и ее соседям будут угрожать бюджетный дефицит, гиперинфляция и безработица.

Главные риски для России и стран Центральной Азии в 2016 году и их вероятность



Источник: доклад Всемирного экономического форума

Рисунок 2 – Основные риски инфляции

Таким образом, можно сделать вывод о том, что на инфляцию влияет множество различных факторов. Инфляция, с которой правительства не смогут справиться, ждет Россию и ее соседей с 86-процентной вероятностью, предрекают аналитики. На это работают обесценивание национальных валют по отношению к доллару, сокращение госрезервов, уже имеющийся опыт гиперинфляции 1990-х, а также вероятная неспособность властей провести глубокие структурные и бюджетные реформы, необходимые для поддержания экономического роста.

Использованные источники:

1. Рогова О.Л. Денежно-кредитная система воспроизводства экономики России. М., 2009. – 196 с.
2. Малкина М.Ю. Особенности несбалансированной инфляции в зарубежной и российской экономиках.// Финансы и кредит. 2010. № 46. С. 16-24.
3. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы, политика: Пер. с 14-го англ. изд. М.: ИНФРА-М, 2004. – 983 с.
4. Доклад Всемирного экономического форума "Будущее правительства: уроки, извлеченные по всему миру" <http://www.weforum.org/reports/future->

government

5. Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru/>

6. «Актуальные проблемы финансового менеджмента в современных условиях экономики» Амирханян А.М., Арустанян Л.Г., Мовсисян Г.Г., Градинарова Д. Е., Коновалова И.Н., Лапина Е.Н., Кулешова Л. Е., Тесля А.А., Нидвижай С. В., Близнякова В. Е., Остапенко Е. А., Паксадзе Т. В., Склярова Ю.М., Скляров И.Ю., Воронин М. А., Воронин А. М., Скребцова Т. В., и др. Ставрополь, 2012

7. Ипотечное кредитование как способ решения жилищной проблемы в России Кулешова Л. В., Лапина Е.Н., политематический сетевой журнал, Кубанского государственного аграрного университета 2012 №79, С. 540-549.

8. Современные тенденции развития Российской банковской системы. Васильев М.Г., Лапина Е.Н., В сборнике: финансово-экономические проблемы региональной экономики Сборник трудов Международной научно-практической конференции «Взаимодействие финансового и реального сектора экономики» по материалам научного семинара преподавателей и магистрантов 2013 С. 86-93.

*Потапова М.С.
студент 2 курса
экономический факультет
МГУ им. Н.П. Огарёва
Россия, г. Саранск*

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА КАК ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Аннотация: Малые формы хозяйствования, испытав этапы своего становления и развития, характеризуются как устойчиво динамические формы хозяйствования в сельском хозяйстве. Для организации эффективной работы необходимы качественные изменения их хозяйственной деятельности, что невозможно без системы государственного регулирования.

Ключевые слова: малые формы хозяйствования, крестьянское (фермерское) хозяйство, личное подсобное хозяйство, сельскохозяйственный потребительский кооператив, многоукладность аграрной экономики, государственная поддержка.

В современной России малые формы хозяйствования являются полноправными и неотъемлемыми участниками АПК и служат одной из основ «среднего» класса предпринимателей в современной рыночно ориентированной экономике. В настоящее время этот сектор экономики представлен крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, индивидуальные предпринимателями, занимающиеся сельскохозяйственным производством, личными подсобными хозяйствами, сельскохозяйственными

потребительскими кооперативами.

Особое место в многоукладной аграрной экономике занимают крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства. Эти формы хозяйствования, отличающиеся юридически, близки по своей сути, так как являются семейно-индивидуальными формами. Их институциональными основами выступают реформирование собственности, совершенствование правового режима земель и имущества, определение их места и роли в социально-экономической жизни общества [3, 10].

За годы рыночных преобразований крестьянские (фермерские) хозяйства (КФХ), личные подсобные хозяйства (ЛПХ), составляющие так называемый индивидуально-семейный сектор сельского хозяйства, а также малые сельскохозяйственные организации стали неотъемлемой частью многоукладной сельской экономики и народного хозяйства в целом.

Крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства, малые предприятия выполняют ряд важнейших народнохозяйственных функций.

1. Крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства играют значительную роль в производстве сельскохозяйственной продукции, продовольственном обеспечении сельских семей, формировании предложения на региональных и локальных продовольственных рынках.

2. Важную роль играют крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства, малые предприятия в решении социальных проблем села, налаживании устойчивого развития сельских территорий, обеспечении занятости и поддержании доходов сельского населения.

3. КФХ, ЛПХ, сельские предприниматели способствуют сохранению сельского расселения и сельского образа жизни, народных традиций, культурного разнообразия страны. Значительна их роль в трудовом воспитании молодежи, сохранении и передаче производственного и социального опыта от старших поколений младшим.

4. По сравнению с крупными предприятиями, аграрное производство и выращивает относительно более широкий набор сельскохозяйственных культур и животных, они вносят заметный вклад в сохранение биоразнообразия агроценозов, обеспечение их устойчивости, улучшение экологической ситуации в сельской местности.

Крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства, другие малые формы хозяйствования испытывают в процессе хозяйственной деятельности ряд характерных проблем:

- недостаточное снабжение качественным семенным материалом, элитным скотом, кормами, удобрениями и ядохимикатами;
- недостаток сельскохозяйственной техники, оборудования;
- поломки машин и оборудования и необходимость их ремонта;
- трудности ведения производства в случае болезни и/или временной нетрудоспособности членов КФХ и ЛПХ, их отсутствия в хозяйстве в период отпуска и т.п.;

- проблемы сбыта произведенной продукции (дефицит информации о рыночной конъюнктуре, о потенциальных партнерах, невозможность влиять на цены из-за малых партий продаваемой продукции и т.д.);

- недостаток мощностей для хранения, предпродажной подготовки, доработки, переработки и фасовки продукции, что приводит к ее реализации по низким ценам.

Самостоятельно решить вышеуказанные проблемы могут лишь крупные (фермерские) хозяйства и часть малых сельскохозяйственных предприятий.

Снабженческо-сбытовые, агросервисные и перерабатывающие предприятия, создаваемые для этих целей представителями агробизнеса, предлагают услуги сельхозпроизводителям на невыгодных условиях, монополизируют рынок, усиливают диспаритет цен между сельским хозяйством и промышленностью [1].

Малые формы хозяйствования производят более половины валовой и 40% товарной продукции сельского хозяйства. Развитие малых форм хозяйствования является важнейшим условием обеспечения устойчивости сельского развития страны. Малые формы хозяйствования обеспечивают работой основную часть занятого в сельском хозяйстве населения. Доля доходов сельского населения, получаемая от малых форм хозяйствования, значительно повышает долю от крупного бизнеса.

В последние годы наблюдается тенденция по увеличению числа вновь создаваемых крестьянских (фермерских) хозяйств, индивидуальных предпринимателей, занимающихся сельскохозяйственным производством, и микропредприятий.

За малыми формами хозяйствования на территории Российской Федерации закреплено более 25 млн. га земель сельскохозяйственного назначения.

Поэтому поддержка данного сектора экономики является важной государственной задачей.

В этой категории хозяйств преимущественно развиваются отрасли растениеводства. Учитывая, что зерно является основным продуктом специализации крестьянских хозяйств, можно утверждать, что большинство из них имеют непредпринимательский характер.

Малые формы хозяйствования агропромышленного комплекса вносят существенный вклад в продовольственное обеспечение страны, производя около 60% объема всей сельхозпродукции, а также имеют ключевое значение для обеспечения социальной стабильности в сельских территориях. В последние годы крестьянские (фермерские) хозяйства устойчиво наращивают объемы производства, равно как и создания устойчивой и конкурентоспособной среды на селе, требуется поддержка со стороны государства. С целью поддержки сельскохозяйственных

товаропроизводителей всех форм собственности и, в том числе крестьянских (фермерских) хозяйств, таким производителям предоставляются субсидированные кредиты – кредиты, в погашении, которого кроме заемщика участвует третье лицо, предоставляя заемщику субсидию.

Основными направлениями развития малых форм хозяйствования, на наш взгляд, являются:

- административно-правовое регулирование эффективности функционирования деятельности;
- регулирование цен и доходов субъектов малого предпринимательства;
- повышение эффективности финансово-кредитного обслуживания;
- совершенствование налогообложения малых предприятий;
- имущественная и производственно-техническая поддержка;
- информационное и консультационное обеспечение;
- развитие кооперации и интеграции;
- поддержка внешнеэкономической деятельности;
- научно-методическое обеспечение поддержки;
- организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий;
- поддержка со стороны центров занятости населения;
- меры по защите личности и собственности.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Правительства РФ [Электронный ресурс]. – Официальный интернет-портал. – Режим доступа: <http://government.ru/>
2. Министерство сельского хозяйства РФ [Электронный ресурс]. – Официальный интернет-портал. – Режим доступа: <http://www.mcx.ru/>
3. Потапова, Л. Н. Повышение экономической эффективности малого агропроизводства : Дисс. канд. экон. наук / Л. Н. Потапова. – Йошкар-Ола, 2005 – 249 с.

*Потапова М.С.
студент 2 курса
экономический факультет
МГУ им. Н.П. Огарёва
Россия, г. Саранск*

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АПК

Аннотация. Данная статья посвящена рассмотрению проблем развития инновационной деятельности в агропромышленном комплексе. Отражаются направления государственной инновационной политики. Предложены возможные пути повышения эффективности использования инноваций

Ключевые слова: аграрный сектор экономики, государственная политика, инновационная деятельность, модернизация

На современном этапе, развитие экономики нашей страны направлено на создание новейших технологий и внедрение их в хозяйственную деятельность. Существует актуальная необходимость применения инновационных и экономически эффективных методов и в агропромышленном комплексе. В связи со сложностью и спецификой агропромышленного производства необходимо сочетать различные типы инноваций и усиливать роль государства в их стимулировании.

В обобщенном виде понятие инновационной деятельности представляет собой процесс создания, освоения и распространения новых или модернизированных видов продукции, услуг, техники и технологий, сырья и материалов, методов управления и организации производства.

Государственная инновационная политика формируется на основе реализации стратегии развития агропромышленного комплекса страны и ее отдельных регионов, анализа текущего состояния инновационной деятельности, прогнозов развития научно-производственного потенциала, развития инновационной инфраструктуры, государственной поддержки инновационной деятельности.

В настоящий период аграрная наука страны имеет достаточный потенциал, чтобы обеспечить реализацию активной инновационной политики. Но существует необходимость государственной поддержки, а технологическая и инновационная политика во всех отраслях АПК должна стать составляющей экономической политики.

Государственная поддержка и ее меры всегда имели особую значимость. В настоящее время государство формирует базу для технологических возможностей на долгосрочную перспективу, стремится поддержать фундаментальные исследования, которые могли бы способствовать общим национальным исследовательским проектам, распространению технологий и развитию кадров. В рыночной экономике требуются большие ресурсы для ведения инновационной деятельности, для гибкого регулирования ресурсных потребностей инновационных проектов. Чтобы успешно использовать инновационные результаты через рыночные механизмы, необходимо развивать прямые и обратные связи между участниками инновационного процесса в сферах АПК.

Опыт зарубежных стран показывает, что превращение инновационных достижений в рыночный товар является самым престижным, самым влиятельным бизнесом.

В АПК нашей страны слабый платежеспособный спрос на новейший продукт оказывает неблагоприятное воздействие на инновационные процессы в народном хозяйстве. Проблема недостатка собственного капитала у многих сельскохозяйственных товаропроизводителей не приводит к реализации их новых идей и разработок. Поэтому основными источниками

финансирования фундаментальных исследований в АПК должны выступать инвестиции со стороны государства. И эти поступления на данный вид деятельности требуется постоянно увеличивать. Положительный результат может быть достигнут при постоянном стимулировании и финансировании государством таких исследований, которые и будут развивать научно-технический прогресс [4].

Инновационной продукт может создать лишь сформированное инновационное агропромышленное предприятие. По мнению специалистов, предприятия следует относить к инновационным в том случае, если в них более 70% всего объема производства в денежном эквиваленте за отчетный налоговый период достигается за счет выпуска инноваторской продукции. При распространении такого условия на отечественные предприятия, может стать очевидным, что в настоящий период в АПК России мало инновационных предприятий.

Исходя из вышеизложенного, можно выделить проблему активизации развития инновационной деятельности региональных агропромышленных комплексов.

В ежегодных Посланиях Федеральному Собранию РФ Президент В. В. Путин не один раз подчеркивал глобальность представленной трудности. Вопросы законодательного обеспечения инновационной деловитости отраслей АПК дискутируются на парламентских слушаниях Госдумы.

Аграрный сектор экономики России сейчас стоит на пути перехода к инновационному типу развития. Создается такая институциональная среда инновационного развития АПК, которая сможет обеспечивать его высокую конкурентоспособность и эффективность. Её основными направлениями выступают:

— устранение барьеров, которые сдерживают расширение масштабов инновационной активности организаций и распространение в экономике инноваций;

— усиление стимулов на уровне организаций к постоянной инновационной деятельности, для использования и разработки новых технологий по обеспечению конкурентоспособности бизнеса;

— обеспечение благоприятных условий для создания новых высокотехнологичных предприятий и развития новых рынков продукции.

С начала 2013 года на территории Российской Федерации действует «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы», которая включает в себя ведомственные и экономически значимые региональные программы [1].

Исходя из специфики и природно-климатических условий каждого субъекта Российской Федерации разработаны «свои» Государственные программы. Так например, в Республике Мордовия действует «Государственная программа Республики Мордовия развития сельского

хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы», в которой цели и задачи Подпрограммы «Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие» преследуют следующие мероприятия:

— повышение эффективности и конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции за счет технической и технологической модернизации производства;

— создание благоприятной экономической среды, способствующей инновационному развитию и привлечению инвестиций в отрасль;

— создание в агропромышленном комплексе сельскохозяйственной биотехнологии [2].

Кроме того, на сегодняшний день в нашей стране реализуется порядка ста целевых федеральных, ведомственных и региональных программ, в их рамках осуществляются мероприятия, направленные на социальное развитие села, сельского хозяйства в целом и его отдельных отраслей, а также отраслей пищевой и перерабатывающей индустрии, для реализации которых так же необходимы инновационные подходы.

Таким образом, можно сделать выводы о необходимости развития инновационной деятельности в агропромышленном комплексе, для этого есть необходимые предпосылки:

— за последнее время аграрная наука России разработала довольно большое число инноваций, внедрение которых в АПК позволило бы поднять его на качественно новый уровень;

— формирование новой инфраструктуры инновационной деятельности или совокупности материальных, технических, законодательных и иных средств, для обеспечения информационной, экспертной, маркетинговой, финансовой, кадровой и другой обслуживающей деятельности инноваций;

— выделенные бюджетные ассигнования для реализации Госпрограмм.

Следовательно, инновационное преобразование АПК – это непростая комплексная проблема, требующая государственной поддержки и благоприятных условий для ее решения.

Использованные источники:

1. «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mcx.ru>

2. «Государственная программа Республики Мордовия развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://agro.e-mordovia.ru>

3. Министерство сельского хозяйства Республики Мордовия [Электронный

ресурс]: официальный сайт – Режим доступа: <http://agro.e-mordovia.ru>

4. Сайт Пресс-службы Минсельхоза России [Электрон.ресурс]. – Режим доступа: <http://www.agromedia.ru>

5. Сайт Пресс-службы Минсельхоза России [Электрон.ресурс]. – Режим доступа: <http://www.agromedia.ru>

*Потапова М.С.
студент 2 курса
экономический факультет
МГУ им. Н.П. Огарёва
Россия, г. Саранск*

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО АПК

Сельское хозяйство – одна из важнейших отраслей экономики, которая имеет множество проблем. Их решение требует особого, инновационного подхода, так как традиционные методы, зачастую экстенсивные, уже исчерпали себя. А инновационный подход предполагает повышение эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий за счет внедрения нововведений или достижений науки и техники.

Инновации представляют собой передовые технологии, применение которых обеспечивает качественное развитие экономики. Инновацию отличает от простого обновления именно существенный результат от её использования. Главной целью инноваций, таким образом, будет повышение темпов роста эффективности общественного производства.

Наше сельское хозяйство не способно конкурировать с фермерами развитых стран, которые уже более десятка лет назад перешли на инновационный путь развития. Однако конкуренция, обеспечиваемая такой дешевой продукцией на нашем рынке, может привести к спаду отечественного производства. России нечего предложить мировому рынку, кроме сырьевых ресурсов, которые нормами ВТО не регулируются [3].

Инновационное развитие в АПК России находится на начальном этапе по сравнению с развитыми странами. К числу факторов, способствующих приходу нового уровня развития, относятся: конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции; невозможность решения проблемы обеспечения населения качественным отечественным продовольствием в объемах и структуре; нерациональное использование факторов производства и низкая производительность труда в аграрной сфере, что обуславливает низкую эффективность большинства субъектов хозяйствования.

На 2014 год передовые технологии и техника использовались примерно в 1,5% крупных аграрных организациях и менее чем в 0,5% крестьянских фермерских хозяйствах, использующих современную зарубежную технику и технологии. На них приходится более 10% эффективного производства всей сельскохозяйственной продукции в стране.

Интенсификация в зерновом производстве в последние годы сохраняется на очень низком уровне – 0,59%. Состояние машинно-тракторного парка в целом нуждается в модернизации, которая давно должна была иметь место. Обеспеченность сельхозпроизводителей тракторами составляет около 60%, из них около 80% используются дольше амортизационного срока. Наиболее слабо обеспечено животноводство, его техническая оснащенность не превышает 40% от требуемого уровня. Поэтому здесь ощущается потребность в инновационном развитии. Основная часть ферм относится к слабо механизированным, около 90% молочного стада находится на привязном содержании. Личные подсобные хозяйства, производящие более 50% говядины, молока и свинины, используют в основном ручной труд. Однако следует сказать, что сдвиги в сторону применения инноваций наблюдаются в свиноводстве и птицеводстве [4].

Техника производства способствует реализации в основном традиционных технологий, так как используемые модели уже морально устарели. Отечественная техника отстает от импортных аналогов по показателям надежности более чем в 6 раз. Например, наработка за сезон у импортных зерноуборочных комбайнов составляет в среднем 1200 га, а у отечественных всего 200.

Состояние инновационного развития нашего растениеводства заметно отстает от уровня развитых стран. Более 70% сельхозтоваропроизводителей по-прежнему используют в производстве экстенсивные технологии, которые считаются устаревшими, минеральные удобрения вносят в ограниченных объемах, используют низкокачественные семена, не проводят в необходимых объемах защитные мероприятия от болезней и вредителей.

Наиболее интенсивно процесс инновационного развития идет в сфере хранения и переработки сельскохозяйственной продукции. За последние двадцать лет осуществлено перевооружение более 1/4 перерабатывающих мощностей, в основном за счет импортного оборудования. В течение последних 5 лет введены новые перерабатывающие мощности, охватившие около 9% производства мяса и более 4% – молока. Необходимо добиться того, чтобы на самих сельхозпредприятиях осуществлялась обработка и хранение продукции, которая бы доставлялась в виде готовых к употреблению продуктов питания.

К проблемам, сдерживающим процесс инновационного развития, следует отнести базовые проблемы, которые влияют на развитие АПК в целом. Это прежде всего финансово-экономические факторы. Значительная часть сельхозтоваропроизводителей не имеет средств для реализации инновационных проектов вследствие низкой доходности аграрного производства. Отсюда и низкая платежеспособность предприятий, рост задолженности по кредитам. Низкий уровень рентабельности не может обеспечить должного развития. Внедрение же инноваций – процесс дорогостоящий с длительным сроком окупаемости, что делает их

недоступными для большинства производителей. Кроме того, инновационное развитие АПК сдерживается сохраняющимся диспаритетом цен.

К технико-технологическим проблемам прежде всего следует отнести слабую материально-техническую базу сельского хозяйства. Только крупные, высокорентабельные предприятия со стабильными доходами имеют возможность обновлять машинно-тракторный парк, осваивать современные технологии, покупать импортное оборудование, внедрять новые способы содержания животных.

Наличие экстенсивных факторов в распоряжении производителей (неиспользуемые земли, низкая стоимость трудовых ресурсов) сдерживает инновационные процессы, так как они составляют дешевые резервы для роста производства продукции. Поэтому предприниматели предпочитают использовать их, нежели вкладывать значительные средства в инновационные продукты.

К социально-трудовым проблемам можно отнести сокращение численности занятых в сельском хозяйстве, а также несоответствие уровня их квалификации и образования требованиям, необходимым для реализации инновационных процессов. Как правило, на селе наблюдается миграция в основном квалифицированного населения. Это связано с неразвитостью социальной инфраструктуры и низким уровнем жизни. Для решения данной проблемы соответствующими органами были разработаны различные проекты и программы по развитию села.

Важная роль при развитии инновационной деятельности принадлежит научно-исследовательским и научно-внедренческим институтам и учреждениям аграрного направления, которые в РФ являются слабо развитыми. Практическая результативность этих исследований крайне низка – ежегодно остаются невостребованными сельхозпроизводством до 40-50% законченных научно-технических разработок.

В настоящее время к наиболее перспективным почвозащитным, ресурсосберегающим технологиям, так необходимым для развития зернового хозяйства, относятся минимальная (безотвальная) и нулевая технологии обработки почвы. Эффект от применения данной технологии заключается в трехкратной экономии топлива, что обуславливает снижение себестоимости, а следовательно, и является важной предпосылкой повышения конкурентоспособности продукции, а в долгосрочной перспективе – развития процесса расширенного воспроизводства [2].

Инновационному развитию в РФ уделяется значительное внимание. В Государственной программе развития сельского хозяйства на 2013-2020 годы на реализацию перспективных инновационных проектов в АПК на базе государственно-частного партнерства предусмотрено выделение 5,5 млрд. руб., 2,2 млрд. руб. – на развитие биоэнергетики и биотехнологии. Основными организационными формами государственно-частного

партнерства будет формирование технологических платформ и региональных кластеров. К 2020 году следует ожидать внедрение около 420 инновационных проектов [1].

Инновационное развитие АПК может быть достигнуто за счет роста производительных сил при одновременном совершенствовании организационно-экономического механизма АПК в целом, использования более совершенных техники и технологии производства и переработки продукции, улучшения сортов сельскохозяйственных культур и пород животных, прогрессивных организационно-экономических моделей, новых машин, современных информационных технологий и других нововведений. Информационные технологии – необходимая составляющая инновационных процессов. На ее основе происходит не только создание нанотехнологий, но и распространение их, внедрение и использование.

Использованные источники:

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы.
2. Золотарёва Е. Л., Архипов К. В. Ресурсосберегающие технологии – приоритетное направление развития растениеводства / Е. Л. Золотарёва, К. В. Архипов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 2011. – № 7. – С. 51 – 53.
3. Милосердов В. В., Милосердов К. В. Что ожидает сельское хозяйство от вступления России в ВТО / В. В. Милосердов, К. В. Милосердов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 2012. – № 6. – С. 13 – 16.
4. Стратегия инновационного развития агропромышленного комплекса РФ на период до 2020 года.

*Рарова М.В.
студент 2 курса
факультет «Экономический»
Лапина Е.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансовый менеджмент и банковское дело»
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь*

УЧАСТИЕ РОССИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ

В статье рассматриваются основные направления деятельности России в мировой экономической системе. Проводится анализ сотрудничества России с международными финансовыми институтами. Выявлены основные результаты данного сотрудничества. Определены перспективы участия России в международных финансовых организациях.

Ключевые слова: международные финансовые институты, центральный банк, финансовая система, инвестиции, кредитование.

The article deals with the main activities of Russia in the global economic system. There is analyzed Russia's cooperation with international financial institutions, the basic results of this cooperation. Defined the prospects of Russia's participation in international financial institutions.

Key words: international financial institutions, the central bank, the financial system, investment, credit.

Вступление России в такие организации, как МВФ, Всемирный банк, БМР и ЕБРР позволило ей укрепить свои позиции на мировой арене, привлечь иностранные ресурсы и перенять зарубежный опыт для совершенствования своей экономической системы.

С 1992 г. Россия является членом МВФ. Этот период характеризовался рядом значимых экономических реформ для нашей страны, в январе 1992 г. начался переход российской экономики к рыночному механизму.

За время своего членства в МВФ Россия привлекла средства данной организации для поддержания устойчивости своей финансовой системы на общую сумму около 15,6 млрд СДР. Примечательно, что в январе 2005 г. Россия досрочно погасила свою задолженность перед Фондом, в результате чего приобрела статус кредитора МВФ. На протяжении всего периода сотрудничества МВФ осуществляет в России активную консультационную деятельность и проводит работу по предоставлению технического содействия (миссии экспертов, семинары, конференции, учебные мероприятия).

С 2010 г. Банк России является депозитарием средств МВФ в российских рублях и осуществляет операции и сделки, предусмотренные Уставом Фонда.

Таблица 1 – Сводные данные по займам/кредитам/грантам со стороны МБРР, млн долл. США

Статус	2012	2013	2014	2014 в % к 2012
Исходная основная сумма	14321	14451	14451	100,9
Аннулировано	3875	3898	3916	101,1
Предоставлено	10036	10107	10174	101,4
Невыбранный остаток	411	446	361	87,8
Погашено	8428	8903	9298	110,3
Платежи, причитающиеся к погашению	1608	1204	876	54,5
Поправка на изменение валютного курса	2	0	0	–
Обязательства заёмщика	1610	1204	876	54,4

В табл. 1 отражены объемы займов/кредитов/грантов, выданных МБРР России за последние три года. Как видно из таблицы, исходная сумма кредитов, по сравнению с 2012 г., выросла всего на 130 млн долл. США, причем за последний год сумма не изменилась, т.е. нашей целью является погашение уже существующей задолженности.

В 1996 г. Россия стала членом другой не менее важной международной

организации – Банка международных расчетов. По решению Совета директоров Банка России и в соответствии с решением Совета директоров БМР Россия подписалась на 3000 акций. В настоящее время Банку России принадлежит 3 211 акций БМР общей номинальной стоимостью 16 055 000 СДР (доля в уставном капитале – 0,57%, в голосующем капитале – 0,54%).

Руководство Банка России принимает участие во встречах управляющих центральных банков-акционеров БМР, заседаниях управляющих центральных банков по вопросам мировой экономики, заседаниях управляющих центральных банков основных стран с формирующимся, встречах группы управляющих центральных банков и руководителей надзорных органов [5].

Членство в БМР дало возможность Банку России осуществлять различные операции (деPOSITные, валютные, кредитные, агентские и др.), проводить сделки с золотом и ценными бумагами, а также наладить обмен информацией с центральными банками зарубежных стран по актуальным вопросам функционирования международной финансовой системы.

За годы сотрудничества России и ЕБРР, последний являлся крупнейшим кредитором российской экономики. Наибольший объем кредитов приходился на финансовую систему, инфраструктуру, обрабатывающую промышленность и агропромышленный комплекс РФ. Операции ЕБРР осуществлялись в 50 регионах России. Программы ЕБРР были направлены на расширение операций в различных регионах России.

Однако в 2014 г. под воздействием экономических и политических проблем замедлились темпы переходного периода стран операций ЕБРР. Банк отреагировал на это замедление увеличением своей поддержки переходного процесса и восстановления экономики.

Таблица 2 – Годовой объем инвестиций ЕБРР в 2013-2014 гг., млн евро

Страны	2013 г.	2014 г.	2014 в % к 2013	Всего за 1991-2014 гг.
Россия	1816	608	33,5	24316
Украина	798	1210	151,6	10377
Польша	756	594	78,6	7269
Румыния	508	592	116,5	6927
Казахстан	328	576	175,6	5655

Несмотря на то, что произошел рост объемов финансирования ЕБРР, наблюдается резкое сокращение инвестиций в России (табл. 2) – с 1816 млн евро в 2013 г. до 608 млн евро в 2014 г., т.е. примерно на 66,5%. Это обусловлено тем, что большинство акционеров ЕБРР в июле 2014 г. предоставили инструкции, согласно которым они в течение некоторого времени не будут рассматривать новые проекты в России.

Падение курса российского рубля также оказало значительное воздействие на размер убытков, понесенных ЕБРР в 2014г.

Стоит отметить, что прекращение сотрудничества ЕБРР с Россией не выгодно для обеих сторон. Однако в большей степени потери может понести

Европейский банк, поскольку Россия имеет возможность нарастить недостающие объемы кредитования за счет сотрудничества с Китаем.

На сегодняшний день специфика участия России в международных экономических отношениях, а именно, ее сотрудничество с важнейшими международными финансовыми организациями в значительной степени влияет на ситуацию в валютно-кредитной сфере и определяет перспективы экономического развития страны [2].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что от результатов сотрудничества России с международными финансовыми институтами зависит эффективность и характер ее интеграции в международную финансовую систему. А для осуществления эффективной интеграции России необходимо ориентировать свою экономическую политику на увеличение объемов иностранных инвестиций, а также совершенствовать механизмы распределения заемных средств.

Использованные источники:

1. Актуальные проблемы финансового менеджмента в современных условиях экономики Амирханян А.М., Арустамян Л.Г., Мовсесян Г.Г., Градинарова Д.Е., Гурнович Т.Г., Калошин А.А., Латышева Л.А., Коновалова И.Н., Лапина Е.Н., Кулешова Л.В., Тесля А.А., Недвижай С.В., Близнякова В.Е., Остапенко Е.А., Паксадзе Т.В., Склярова Ю.М., Скляров И.Ю., Воронин М.А., Воронин А.М., Скребцова Т.В. и др. Ставрополь, 2012.
2. Васильев М.Г., Лапина Е.Н. Современные тенденции развития российской банковской системы// Финансово-экономические проблемы региональной экономики Сборник трудов Международной научно-практической конференции "Взаимодействие финансового и реального секторов экономики" по материалам научного семинара преподавателей и магистрантов. 2013. С. 86-93.
3. Кулешова Л.В., Лапина Е.Н. Ипотечное кредитование как способ решения жилищной проблемы в России // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2012. № 79. С. 540-549.
4. Производственный менеджмент в АПК Айдинова А.Т., Банникова Н.В., Белкина Е.Н., Воронин М.А., Германова В.С., Гурнович Т.Г., Ермакова Н.Ю., Казарова А.Я., Криулина Е.Н., Куренная В.В., Кусакина О.Н., Лапина Е.Н., Латышева Л.А., Остапенко Е.А., Сахнюк Т.И., Скляров И.Ю., Склярова Ю.М., Скребцова Т.В., Токарева Г.В., Целовальников И.К. и др./ Деловые имитационные игры / Ставрополь, 2013.
5. Центральный банк РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>

*Рахимова А.А.
Shutko G.N.
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ
*Rakhimova A.A, Shutko G.N.
Bashkir State Agrarian University
Ufa, Russia*

**MANAGEMENT OF FINANCIAL RESULTS OF THE
ORGANIZATION**

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние.

Прибыль как конечный финансовый результат деятельности любой организации представляет собой положительную разницу между суммой доходов и расходами на производство и реализацию продукции с учетом других хозяйственных операций.

Исследуем показатели ФГУП «Микроген «Иммунопрепарат».

Для проведения оценки и анализа показателей финансовых результатов предприятия, характеризующих процесс формирования и динамики прибыли, используют данные формы №2 «отчет о финансовых результатах».

Таблица 1 Анализ динамики финансовых результатов

Показатели	Абсолютная сумма, тыс. руб.			Изменение, +,-	Изменение, %
	2012 г	2013 г	2014 г	2014 г	2014 г
Выручка от реализации продукции	16596,9	15507,8	11519,1	-5077,7	69,4
Себестоимость реализованной продукции	4083,5	102345,1	107358,0	103274,5	2629,1
Валовая прибыль	12513,4	-86837,3	-95838,9	-108352,3	-
Прибыль (убыток) от продаж	10984,2	-101940,4	-118454,7	-129439,0	-
Прочие доходы	1512,8	2772,9	1234,4	-278,3	81,6
Прочие расходы	43508,5	60296,7	61434,8	17926,2	141,2
Прибыль до налогообложения	-30664,8	-159645,1	-178655,0	-147990,1	582,6
Налог на прибыль	0	0	0	0	0
Чистая прибыль	-30847,8	-159763,3	-178657,4	-147809,5	579,2

За 2014 г сократилась величина выручки от продаж (на 5077,7 тыс. руб., или на 30,6%), что может говорить. Однако в это же время себестоимость возросла на 103274,5 тыс. руб., что является отрицательным

фактором, которое приводит к убыточности предприятия.

Результат от продажи в 2014 г. составляет убыток.

За анализируемый период прочие доходы сократились на 278,3 тыс. руб., что очень плохо, поскольку сокращает финансовый результат фирмы. Прочие расходы увеличились (на 17926,2 тыс. руб., или на 41,2%), что является отрицательным моментом.

Финансовый результат в виде прибыли до налогообложения за весь период исследования составляет убыток.

В 2014 г. получено убытка на сумму 178657,4 тыс. руб.

Для оценки эффективности деятельности организации целесообразно использовать показатели рентабельности – относительные показатели, позволяющие соизмерять полученный экономический эффект с показателями условий хозяйствования: стоимостью активов, размерами источников финансирования деятельности, суммами доходов либо расходов. Аналитический показатель рентабельности может представлять собой коэффициент (относительную величину) или рассчитывается в процентах.

Так как исследуемое предприятие убыточно, все показатели рентабельности имеют отрицательное значение.

Применения по увеличению рентабельности.

ФГУП «МИКРОГЕН «ИММУНОПРЕПАРАТ» проводит регулярные исследования в области маркетинга и менеджмента своей организации. На основе анализа организации, факторного анализа прибыли от реализации товаров и анализа показателей прибыли разрабатываются мероприятия по увеличению прибыли организации.

Увеличение прибыли на предприятии ФГУП «МИКРОГЕН «ИММУНОПРЕПАРАТ» возможно двумя способами: увеличить выручку от реализации предприятия и уменьшить расходы предприятия.

Использованные источники:

1. Сафронова С.В., Шутько Г.Н. Управление доходами организации [Электронный ресурс]. - Экономика и социум, № 4(9), 2013 г. ;
2. Янбулатова Л.Р., Шутько Г.Н. Управление операционной прибылью организации [Электронный ресурс]. - Экономика и социум, № 4, 2013 г.
3. Ахмерова Г.Ш., Шутько Г.Н. Проблемы повышения рентабельности на предприятии [Электронный ресурс]. - Экономика и социум, № 2(15), 2015 г. ;
4. Муллагалина Л.Р., Шутько Г.Н. Пути повышения рентабельности организации [Электронный ресурс]. - Экономика и социум, № 2(15), 2015 г.

СОВРЕМЕННЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ СРЕДСТВА СВЯЗИ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ

Аннотация: Статья посвящена достаточно актуальной теме – современным электронным средствам коммуникации. В настоящее время чтобы эффективно пользоваться самыми современными средствами коммуникации, необходимо иметь представление не только об их технологических коммуникативных возможностях, но и об особенностях делового общения с их применением.

Ключевые слова: деловое общение, телефонная связь, факсимильная связь, электронная почта, интернет.

В деловом мире в условиях обострения конкуренции деловое общение становится важным фактором, определяющим успех деятельности не только отдельного человека, но подчас и целой фирмы, организации. Опытный руководитель тратит большую часть рабочего дня не только на решение финансовых, технических или организационных проблем, но и на решение психологических задач, возникающих в процессе общения с партнёрами по бизнесу, потребителями, клиентами, сотрудниками внешних организаций, подчинёнными, коллегами, начальством. Современный человек, работая в сложной коммуникативной среде, использует весь коммуникативный арсенал – от устной передачи информации до использования современных средств коммуникации. К средствам коммуникации, используемым в деловой практике, относятся:

- телефон и мобильный телефон;
 - факсимильная связь;
 - электронная почта;
 - Интернет [1, с.89].
- *Телефонная коммуникация*

Сейчас телефонные переговоры – важнейшая часть человеческого общения вообще. Но особое значение они приобретают в деловом общении. Подсчитано, что деловые люди тратят на телефонные переговоры от четырех до двадцати пяти процентов своего рабочего времени. Благодаря телефону повышается оперативность решения огромного количества вопросов, отпадает необходимость посылать письма, телеграммы или ехать в другое учреждение, на предприятие или фирму. Телефонная связь обеспечивает двусторонний непрерывный обмен информацией на любом расстоянии.

Значение телефонного общения для современных деловых людей трудно переоценить, поскольку это самый простой способ быстрого установления контакта, телексы, телетайпы, факсы лишь дополняют его. По

телефону ведутся важные переговоры, назначаются встречи, даже заключаются сделки. Умение деловых людей грамотно вести телефонную коммуникацию влияет на их личный авторитет и на репутацию фирмы, организации, предприятия, которую они представляют. Соблюдая правила этикета при телефонном разговоре, вы демонстрируете не только свой деловой профессионализм, но и общую культуру, образованность [2, с. 48].

Телефон – наш деловой партнер, сотрудничество с которым требует определенных этикетных знаний. Практика показывает, что даже беглое ознакомление с правилами телефонного этикета и техникой телефонных переговоров значительно улучшает качество работы в этой области деловых отношений. Иногда достаточно разъяснить самые типичные ошибки, и многие проблемы, связанные с эффективностью взаимодействия с клиентами компании, ее деловыми партнерами и корпоративным имиджем, исчезают, позволяя корректировать и совершенствовать стиль делового поведения.

Будьте вежливы в общении, и тогда оно доставит массу удовольствия вам и вашему собеседнику [3, с.110-111].

- *Факсимильная связь*

Факсимильная связь вносит свой вклад в принятие решений за счет быстрой и легкой рассылки документов участникам группы, решающей определенную проблему, независимо от их географического положения. Главное преимущество факсов – скорость и возможность передачи информации, которую нельзя передать словами (большой объем, графика, подписи и т.д.).

- *Электронная почта*

Один из самых современных, эффективных и надежных способов передачи информации – это связь, осуществляемая с помощью коммуникационных компьютерных сетей. Компьютер, включенный через модели в единую сеть телефонных или спутниковых каналов связи, существенным образом расширяет возможности оперативной связи.

Электронная почта – эффективное средство для деловых общений. Этот вид связи, особенно внутри компаний, становится главным в современной рабочей среде, постепенно вытесняя бумажные носители. Миллионы людей во всем мире уже имеют электронные адреса, а деловой человек получает в среднем до 30-40 сообщений в день!

- *Интернет*

Влияние интернета на нашу жизнь все более и более возрастает. В настоящее время пользователей Интернет около 258 миллионов. 3,6 миллионов новых Веб страниц появляется каждые 24 часа.

Интернет – это уникальное средство общения, удаляющее расстояния,

создающее единое информационное пространство в мире. Быстрое общение, быстрый обмен информацией дает возможность координации усилий и возможность совместной работы.

Интернет – это инфраструктура, посредством которой можно

➤ передавать, принимать информацию, управлять ею и представлять ее;

➤ применять классические правила бизнеса;

➤ обеспечивать доступ к интеллектуальному достоянию всего мира;

➤ обеспечивать связь между людьми и народами;

➤ обеспечивать быстрые методы ведения дел [4].

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что в современном мире использование новейших и уже устоявшихся технических средств деловых коммуникаций является необходимым профессиональным навыком для многих деловых профессий: менеджеров, экономистов, руководителей. Эти профессиональные навыки являются ключевыми в ведении деловых переговоров.

Использованные источники:

1. Коноваленко М. Ю. Деловые коммуникации: учебник для бакалавров / М.Ю. Коноваленко, В.А. Коноваленко – М.: Юрайт, 2013. – 468 с.

2. Игебаева Ф.А. Этикет делового телефонного разговора // Развитие предприятий, отраслей, регионов России. Сборник статей IV Всероссийской научно-методической конференции. – Пенза: Приволжский дом знаний, 2011. С. 48 – 50.

3. Игебаева Ф.А. Межличностное общение и коммуникации: практикум. – Уфа: «Башкирский ГАУ», 2013. – 144 с.

4. Технологические средства коммуникации [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://repetitora.com/tehnologicheskie-sredstva-kommunikacii> / (10.02.2016).

Рожкова М.Е.

магистрант 2 курса

Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина

филиал РАНХиГС при президенте РФ

Россия, г. Саратов

ПОДБОР ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

В статье рассматриваются особенности подбора и управления персоналом в условиях экономической нестабильности. Изменения в экономике повлекли за собой оптимизацию затрат в организациях в том, числе и сокращение расходов на подбор персонала. В сложившейся ситуации перед службами управления персонала стоит не простая задача по эффективному использованию трудовых ресурсов и проведению грамотной

кадровой политике.

Ключевые слова: управление человеческими ресурсами, подбор персонала, рекрутер, рынок труда, адаптация, оценка персонала, экономический кризис, HR-подразделения.

Recruiting during the economic crisis

The article deals with the peculiarities of selection and personnel management in the conditions of economic instability. Changes in the economy entailed reducing costs in organizations, including reduced costs of recruitment. In the situation before the management services staff is not a simple task for the efficient use of labour resources and ensuring competent personnel policy.

Key words: human resource management, recruiting, recruiter, labor market, adaptation, personnel assessment, economic crisis, human resources division.

В сложившихся условиях экономической нестабильности эффективность деятельности организации во многом зависит от того как успешно она использует все имеющиеся у нее ресурсы. Наиболее важным и необходимым ресурсом любой компании, является ее персонал, и соответственно качественное управление этим персоналом. На сегодняшний день работодатели стремятся к оптимизации затрат на персонал и к повышению эффективности использования трудовых ресурсов организации. Достижение этих целей возможно только при проведении грамотной кадровой политике. На данном этапе в кадровую политику организации необходимо включить рациональную организацию работы персонала, четкое распределение обязанностей и нагрузки на сотрудников, справедливую систему оплаты труда и привлечение в организацию новых уникальных специалистов, которые, благодаря своему опыту и знаниям способны внести в развитие компании существенный вклад, необходимый для достижения целей организации.

Кризис не обошел стороной ни одну сферу деятельности. Промышленная отрасль, также подверглась влиянию экономического кризиса, несмотря на поддержку со стороны государства. Разработки антикризисных программ очень важны для таких предприятий, поскольку кризисы цикличны и значение промышленной отрасли для страны характеризуется повышенной важностью. Специалисты в области управления человеческими ресурсами находятся в непростой ситуации и поэтому должны мыслить стратегически, решать вопросы спроса и предложения на рынке труда, мотивировать и обеспечивать лояльность уже принятых сотрудников, продолжать заниматься развитием и обучением персонала, в условиях недостатка ресурсов, и таким образом продолжать создавать и повышать позиции организации на рынке и сохранять ее конкурентоспособность. В ситуациях нестабильности существует единая, поставленная практически перед всеми HR-подразделениями, цель – сокращение расходов, эта мера является краткосрочной, но она поможет

организации сохранить свой персонал и выйти из кризиса с наименьшими потерями.

Одной из тенденций на рынке труда два года назад был постоянный рост заработной платы, превышавший темпы роста инфляции и производительности труда, происходивший на фоне дефицита квалифицированных специалистов. Изменение экономической ситуации в 2015 году привело к прекращению роста заработной платы, а по некоторым специальностям – даже к снижению средней заработной платы. В целом зарплатные ожидания соискателей не снижаются из-за общего роста цен, продолжающегося в текущем году, несмотря на снижение экономической активности. Экономические изменения повлекли за собой сокращение количества вакансий и увеличение числа ищущих работу, это связано с сокращением штата организаций. С одной стороны, увеличившееся предложение рабочей силы на рынке труда облегчает задачу по поиску и подбору персонала. С другой стороны, необходимость сохранения и развития бизнеса в новых сложных экономических условиях требует сокращения издержек и повышения эффективности использования трудовых ресурсов компании. В этих обстоятельствах к поиску и отбору кандидатов надо подходить предельно тщательно.

Поиск кандидатов в условиях растущего предложения рабочей силы не вызывает особых затруднений. Рекрутер, сосредоточивает наибольшее внимание на процедуре оценки и отбора кандидатов. В этом заключается специфика деятельности по поиску и подбору персонала в настоящий период. Однако кризис не облегчил кадровым службам их работу. Их работа стала еще более трудоемкой, особенно учитывая, что в период кризиса численность службы персонала, как и других подразделений компании, может быть существенно ограничена. При этом работодатель рассчитывает, что это не скажется на объеме, эффективности и результатах работы. Чтобы справиться с поставленными задачами в этих условиях, каждый сотрудник кадровой службы должен как можно более рационально использовать свое рабочее время. Кроме того, отбирая кандидатов на вакантные должности, рекрутеру необходимо оценить не только профессиональные навыки соискателей, но и то, принесет ли его трудовая деятельность максимальную пользу компании в ближайшее время, каков будет эффект от найма нового специалиста. Таковы особенности подбора персонала в нынешний период.⁵⁸

Несмотря на общие тенденции, спрос на высококвалифицированных специалистов не падает, а в сложившихся условиях роста предложения их подбор продолжается не менее интенсивно, чем до кризиса. При сокращении производственных мощностей проще обойтись без менеджеров, чем без квалифицированного технического персонала. Сокращение штата это не полная остановка, и производственный цикл должен кто-то поддерживать.

⁵⁸ http://psyjournals.ru/pj/2009-2/24626_full.shtml

Дефицит высококвалифицированных сотрудников - как инженеров, так и рабочих значительно сократился, но не исчез. Под увольнение, как правило, попали технические работники с низкой квалификацией. Острый дефицит технического персонала до кризиса вынуждал работодателей брать сотрудников с недостаточной квалификацией, ать его по ходу работы. Сейчас подбор технического персонала не является острой проблемой для работодателей, но спрос на него есть, и любой работодатель такой персонал охотно рассматривает, даже в период экономической нестабильности.⁵⁹

Даже в успешных, крупных и стабильных компаниях, большинство процессов управления персоналом и его адаптацией в ситуации нестабильности осуществляются недостаточно эффективно – наблюдается расхождение между желаемым и возможным, по причинам недостаточной готовности к изменению этих областей, а также недостаточной теоретической и практической проработанности. В компетенции HR-подразделений должно входить сотрудничество и обеспечение реализации стратегических целей организации, в частности, прогнозирование и управление социально-психологическим состоянием персонала в период кризисов. Особенно важным направлением деятельности кадровых служб в кризисный период является работа с уже нанятым персоналом. Здесь важны и адаптация вновь принятых на работу сотрудников, и оценка работы персонала, и мотивация ценных кадров, и предотвращение текучести кадров, и управление увольнением персонала. Успешная адаптация персонала к условиям нестабильности является комплексным управляемым процессом и определяется многими факторами, среди которых наиболее важными являются: эффективное руководство коллективом, благоприятный психологический климат коллектива, особенности мотивации и ценностного единства коллектива, корпоративной культуры и коммуникационных процессов, лояльность и толерантность персонала, повышения профессионализма и личных качеств персонала, которые помогают успешно адаптироваться к изменяющимся условиям. Широко распространенные применяемые меры антикризисного управления персоналом и адаптации персонала к ситуации нестабильности не всегда экономически обоснованы, оказывают разное влияние на лояльность и эффективность работы персонала организаций, а значит требуют дополнительного изучения и разработки практических моделей внедрения.

Использованные источники:

1. Митрофанова Е.А., Управление персоналом: Теория и практика. Аудит, контроллинг и оценках расходов на персонал: Учебно-практическое пособие / Е.А. Митрофанова. - М.: Проспект, 2014. - 80 с.
2. Шепеленко Г.И., Антикризисное управление производством и персоналом: Учебное пособие / Г.И. Шепеленко. - Рн/Д: Феникс, ИКЦ МарТ,

⁵⁹ <http://www.tehnokadry.ru/podbor-personala-v-usloviyah-krizisa.html>

2013. - 256 с.

3. http://psyjournals.ru/pj/2009-2/24626_full.shtml

4. <http://www.tehnokadry.ru/podbor-personala-v-usloviyah-krizisa.html>

Садриева А.Р.

магистр

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КАРЬЕРА ЖЕНЩИН

Аннотация. Статья посвящена извечному женскому вопросу: семья или карьера. Рассматриваются проблемы, связанные с выбором женщинами своей профессиональной карьеры, и препятствиями, которые встречаются на их творческом и профессиональном пути.

Ключевые слова: профессиональная деятельность, женщина, карьера, семья, гендерное неравенство.

Специфика профессиональной карьеры женщин состоит в наличии полоролевых стереотипов, влияющих на степень проявления ими карьерной активности, а также личностных особенностей женщин, следствием которых выступают усилия, прилагаемые ими в процессе профессионального и карьерного роста. Причем эти усилия выступают главными составляющими готовности женщин к осуществлению карьеры [1. с. 218].

Современные реалии складываются таким образом, что женщина в обществе нередко стоит перед выбором: семья или карьера. Часто женщины работают потому, что им нужны деньги. Однако, как показывают социологические исследования, многие женщины, работающие из-за экономической необходимости, не бросили бы ее, даже если вдруг перестали бы нуждаться в деньгах. Как пишет Дойл, «деньги имеют не только материальную ценность, они дают их владельцу вес в обществе и чувство собственного достоинства». Женщины открыли истину, которую мужчины знают уже давно: наше общество оценивает человека и его дела по тому, сколько он зарабатывает» (Doyle, 1983). Другими словами, многие женщины хотят работать (или можно сказать, что им это нужно). К тому же статистические данные свидетельствуют о том, что в нашей стране женщин с высшим и средним специальным образованием гораздо больше, чем мужчин, а это значит, что, жены в среднем образованнее своих мужей. И, конечно, женщина получает высшее образование вовсе не для того, чтобы в последствие стать дипломированной домохозяйкой, она должна работать, дабы реализовать свои способности и возможности [2, с. 98-99].

Проблема профессиональной самореализации определяется ростом требований к профессиональной деятельности и ростом внимания человека к расширению своих возможностей. Профессиональная карьера для мужчин и женщин выстраивается по-разному, следовательно, нужно определить

конкурентные качества женщин, стиль их руководства коллективом, актуальные проблемы женщин-руководителей. В настоящее время женщина вправе выбирать наиболее импонирующую ей ориентацию на семью, профессиональную или общественную деятельность. Однако женское лидерство в реальном российском производстве продолжает оставаться на довольно низком уровне, что объясняется некоторыми проблемами. Во-первых, в российской экономике сложилась гендерная асимметрия, при гарантированных Конституцией РФ равных правах мужчин и женщин в сфере управления, женщины, к сожалению, не имеют равных возможностей с мужчинами заниматься руководящей деятельностью. С одной стороны, асимметрия связана с объективными трудностями управления предприятиями, с другой – обуславливается патриархальными стереотипами общества. Во-вторых – это укоренившийся патриархально-консервативный взгляд на профессию руководителя как на сугубо мужскую. Стоит обратить внимание на то, что все названия руководящих должностей мужского рода («директор», «начальник», «босс», «шеф», «руководитель» и т. п.) и становится понятно, почему женщине приходится преодолевать великое множество барьеров по пути карьерного роста, чтобы занять должность руководителя организации [3]

Успехи женщины в карьере почти всегда изменяют психологический микроклимат семьи, т.к. возрастает ее авторитет как матери и жены. В связи с этим изменяется и сам мужчина, с которым связана судьба преуспевающей жены; происходит изменение принципов на перераспределение обязанностей в домохозяйстве. Следовательно, можно сказать, что у женщин существуют большие трудности в продвижении по «служебной лестнице». А успешность карьеры во многом зависит от нее самой, от ее личностных качеств, от умения бороться со стереотипным мышлением общества. Действительность такова, что женщины достигают успехов в работе не в результате копирования мужского стиля управления, а благодаря использованию своих способностей, которые обеспечивают конкурентное преимущество руководителей-женщин перед мужчинами. Далее рассмотрим ряд преимуществ женщин по сравнению с мужчинами.

Женщину отличает масса отличительных положительных качеств. Первым и самым весомым преимуществом является высокий образовательный потенциал женщин. Также по сравнению с мужчинами женщин отличает большая организованность, целеустремленность и последовательность, которые предоставляют возможность женщинам-руководителям прекрасно подмечать и учитывать любые мелочи в работе. Трудолюбие женщин, способность доводить начатое дело до конца и брать на себя ответственность, что объясняется материнским инстинктом. Гибкость и дипломатичность женщин в сочетании с настойчивостью позволяет им эффективнее строить взаимоотношения с деловыми партнерами, находить у них взаимопонимание и поддержку. Женственность,

обаяние, логика, развитая интуиция (седьмое чувство) довольно часто используются женщинами-руководителями для решения самых сложных и перспективных направлений. Подробный и продуманный подход к решению проблем, внимание к мелочам, отличная дружба с цифрами – все эти качества помогают руководителям-женщинам прекрасно воспринимать и анализировать детали [4, с.243].

Мужчины и женщины по-разному воспринимают и оценивают успех. Женщины – как гармоничное сочетание благополучия в семье и на работе, а мужчины распространяют свой профессиональный успех на успешность жизни в целом. Кроме того, женская карьера начинается не сразу после окончания учебного заведения и приема на работу, а через несколько лет после начала работы в организации. Во многом это связано с созданием семьи, рождением и воспитанием детей. В создании карьеры женщины сознательно избегают построения неформальных, взаимно полезных отношений, а профессиональные и личные проблемы четко разграничивают, в случае конфликта однозначно выбирают компромиссный путь решения. И все же, несмотря на то, что женщины имеют все необходимые для профессиональной карьеры качества, им намного труднее стать руководителями. Технология становления женщин руководителями намного сложнее. Им приходится преодолевать препятствия, которые обусловлены гендерными стереотипными представлениями о статусах и ролях. Часто кандидатура женщины при заполнении вакансий руководящей или другой высокой должности не рассматривается вообще, хотя профессиональный уровень, интеллектуальные способности, опыт, квалификация значительно превосходят те же качества коллег-мужчин. Даже для элементарного продвижения по службе от женщины требуются, как правило, более высокая квалификация, уровень знаний. Очевидно, что профессиональная деятельность является одной из сфер самореализации личности, когда человек имеет возможность раскрыть и проявить свои способности, личностные и профессиональные качества, добиться признания своей неповторимости, значимости для других людей и для общества в целом

[5, с.118]. Однако отсутствие равных возможностей для самореализации, профессиональной карьеры не позволяет состояться многим женщинам-специалистам.

Использованные источники:

1. Котоманова О.В. Особенности профессиональной карьеры женщины // Вестн. Бурят госун-та. Вып. 5: Психологика, социальная работа. – Улан-Удэ: Изд-во Бурят, гос. ун-та, 2008. – С. 218.
2. Игебаева Ф.А. Ролевые модели поведения в современных управленческих технологиях // Перспективы развития современной России (экономический, социальный, философский, правовой аспекты) Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции. – Саратов: Изд-во «КУБиК», 2011. С. 98 – 100.

3. Серегина И.И. «Профессиональная карьера». - <http://ecsocman.hse.ru/socis/msg/17054673.html>
4. Котоманова О.В. Там же, – С. 243.
5. Игебаева Ф.А. Игебаева Ф.А. Проблема моббинга и профессиональная карьера // Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития. Материалы Международной научно-практической конференции, ТОМ 1, в 2-х томах. Курск, 2011. С.118 – 119.

Сайранова Ю.С.

магистр

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ

***Аннотация:** Вербальная коммуникация является ключевым элементом человеческого общения. Владение речью сегодня – важнейшая профессиональная составляющая делового человека.*

***Ключевые слова:** вербальная коммуникация, речь, функции речи, устная речь, письменная речь, слушание, коммуникативная компетентность.*

Человек – «существо социальное». Это означает, что он живет среди людей и осуществляет свою жизнедеятельность (достигает целей, удовлетворяет потребности, трудится) не иначе как через взаимодействие, общение с другими людьми – общение контактное, опосредованное или воображаемое.

Общение является атрибутивным свойством человека, основным способом его жизнедеятельности в обществе. А для делового человека искусство общения представляет собой важнейшее профессиональное качество, так как коммуникация выступает главным средством реализации задач управления, бизнеса. Поэтому овладение искусством делового общения необходимо для каждого человека независимо от того, каким видом деятельности он занимается или будет заниматься. Но особенно важно умение общаться для деловых людей: предпринимателей, экономистов, менеджеров, людей, занятых в сфере управления.

Выделяют два вида общения – вербальное и невербальное. Они тесно переплетены и дополняют друг друга.

Для передачи любой информации используются вербальные (выраженные словами) знаки и невербальные (мимика, пантомимика, жестикация, дистанцирование, интонирование и т.д.). Поэтому тот, кто хочет достичь успеха в деловом общении, успешно продвигаться по карьерной лестнице, должен овладеть определенными знаниями и навыками в области деловых коммуникаций. От взаимопонимания будут зависеть не только эффективность работы с другими людьми, но и карьера специалиста,

его реноме и профессиональный имидж.

Вербальная коммуникация осуществляется при помощи речи и языка. Не случайно нашу эру называют эрой «говорящего человека». Как считают специалисты в области менеджмента, современному деловому человеку в день приходится произносить примерно 30 тысяч слов, или более 3 тысяч слов в час [1, с.85].

Язык как знаковая система является оптимальным средством выражения человеческого мышления и средством общения. Система языка находит свою реализацию в речи, т.е. язык присутствует в нас постоянно в состоянии возможности. Термин «речь» используется в двух значениях. Во-первых, речью называется один из видов коммуникативной деятельности человека: использование языка для общения с другими людьми. В этом смысле речь – это конкретная деятельность человека, выражающаяся либо в устной, либо в письменной форме. Во-вторых, речью называется результат деятельности в зависимости от условий и целей коммуникации (деловая речь, официальная речь и т.д.).

Отличия речи от языка состоят в следующем. Во-первых, речь конкретна, неповторима, актуальна, развертывается во времени, реализуется в пространстве. Во-вторых, речь активна, в отличие от языка менее консервативна, более динамична, подвижна. В-третьих, речь отражает опыт говорящего человека, обусловлена контекстом и ситуацией, вариативна, может быть спонтанна и неупорядочена.

Каждое высказывание в процессе коммуникации выполняет ту или иную функцию (установление контакта, привлечение внимания, передача информации и др.). Частные функции конкретных высказываний могут быть объединены в более общие, которые и называются функциями речи. Обычно выделяют следующие функции речи:

- Коммуникативную, или репрезентативную (репрезентация – представление, изображение), которая является доминирующей;
- Аппелятивная (аппеляция – призыв, обращение, т. е. воздействие), которая грамматически выражается в основном в повелительном наклонении и звательной форме;
- Экспрессивная – выражение выразительности речи;
- Фатическая, т.е. контактоустанавливающая. Затрагивает область речевого этикета и осуществляется посредством обмена ритуальными формулами;
- Метаязыковая, т.е. функция толкования, когда говорящему или слушающему необходимо проверить, пользуются ли они при общении одним и тем же кодом;
- Волюнтаривная, т. е. функция волеизъявления [2, с.156].

Вербальное общение является наиболее исследованной разновидностью человеческой коммуникации. Кроме этого, это наиболее универсальный способ передачи мысли. На вербальный человеческий язык

можно «перевести» сообщение, созданное с помощью любой другой знаковой системы. Например, сигнал красный свет переводится как «проезд закрыт», «остановитесь»; поднятый вверх палец, прикрытый ладонью другой руки, как «прошу дополнительную минуту перерыва» в спортивных состязаниях и т.п.

То, как мы говорим, дает представление другому коммуниканту (т.е. «собеседнику»), о том, кем мы являемся. Можно переформулировать известную поговорку: Скажи мне, и я скажу, кто ты.

Используя речь, мы можем признавать социальный статус собеседника, либо не признавать его.

Важнейшее требование к вербальному общению – это ясность содержания, изложение мысли таким образом, чтобы вас могли понять. Надо признать, что это не всегда просто: мало кто умеет излагать свои мысли четко и ясно, сразу формулируя главное, что он (или она) хочет сказать. А в это же время, когда один человек говорит неясно, другой (обычным образом) слушает его невнимательно, отвлекаясь, думая о своем или понимая его сквозь призму своих эмоций и предубеждений...

Очень важная характеристика вербальной информации – ценность. Под ценностью понимается новая информация, получаемая от реализации информативности, содержащейся в языковом знаке. Ценность информации содержательного характера определяется ее новизной и неожиданностью.

Источником информации в вербальной коммуникации выступает говорящий или пишущий субъект.

Вербальная коммуникация подразделяется:

- Устно-речевые средства коммуникации;
- Письменно-речевая коммуникация;
- Слушание.

Устная речь: это речь звучащая, в ней используются система фонетических средств выражения; она создается в процессе говорения; для нее характерны словесная импровизация и некоторые языковые особенности (свобода в выборе лексики, использование простых предложений, употребление побудительных, вопросительных, восклицательных предложений, повторы, незаконченность выражения мысли).

Письменная речь: это речь, графически закреплённая; она может быть заранее обдуманна и исправлена; для нее характерны некоторые языковые особенности (преобладание книжной лексики, наличие сложноподчиненных предложений, строгое соблюдение языковых норм, отсутствие внеязыковых элементов).

Слушание – одно из самых сложных коммуникативных явлений, непосредственно относящихся к культуре общения.

В заключение отметим, что, тот, кто хочет достичь успеха в деловом общении, успешно продвигаться по карьерной лестнице, должен овладеть определенными знаниями и навыками в области культуры речи и делового

общения, поскольку речь – лучший паспорт человека. От взаимопонимания будут зависеть результаты совместной работы, ее эффективность [3, с.124].

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Деловые коммуникации в формировании коммуникативной компетентности современного специалиста агроуниверситета. // Репликация культуры общества в контексте профессионального образования. Книга 2. Коллективная монография. – Георгиевск: Георгиевский технический институт, 2013. – С.78 – 113.
2. Горанчук В.В. Психология делового общения и управленческих воздействий – СПб.:Издательский Дом «Нева»; М.: «ОЛМА-ПРЕСС Инвест», 2003. – 288 с.
3. Игебаева Ф.А. Коммуникативная компетентность как важнейшее профессиональное качество. // Современное государство: проблемы социально-экономического развития. Сб. статей II Международной научно-практической конференции. – Саратов. Изд-во ЦПМ «Академия бизнеса», 2013. – С.122 – 124.

*Свирская Н. А.
Ростовский государственный строительный университет
Россия, г. Ростов-на-Дону
N. A. Svirskaya
Rostov State University of Civil Engineering
Rostov-on-Don*

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Аннотация. Методика построения на предприятии системы оценки эффективности логистических операций, основанной на современных взаимодополняющих управленческих концепциях: процессном подходе и сбалансированной системе показателей, не только практически гарантирует получение позитивного синергетического эффекта от совмещения двух перспективных управленческих концепций, но и отвечает жестким требованиям практической логистики, позволяет развить теоретический аппарат современной логистики.

Ключевые слова: логистика, логистическая система, оценка эффективности, показатели эффективности.

В сложившихся рыночных условиях главным направлением развития и совершенствования обслуживания, распределения и потребления продукции на транспортных предприятиях является логистика. «Логистика — новое направление научно-практической деятельности, целевой функцией которого является сквозная организационно-аналитическая оптимизация экономических потоков процессов».

Для оценки эффективности функционирования логистической системы в зависимости от целей исследования обычно применяется один из

следующих методов 1) анализ полной стоимости; 2) экспертные системы; 3) анализ ABC; 4) анализ XYZ; 5) оценка натуральных показателей эффективности логистической системы, которые не учитывают все необходимые технико-экономические параметры логистической системы.

Но не смотря на это все таки не существует универсальной методики измерения эффективности логистической системы, которая учитывала бы динамику происходящих в ней процессов, а также все многообразие переменных, определяющих происходящие в ней процессы. Однако существует один универсальный параметр с помощью которого можно все таки определить эффективность логистической системы в целом. Этот параметр – логистические затраты в цепи управления поставками, или прибыль, которая образуется при продвижении материалопотока.

В самом общем случае, оценка эффективности логистической системы может быть осуществлена через сопоставление прибыли и издержек, которые возникают в цепи поставок. Безусловно, что любая бизнес-организация в первую очередь пытается понять, как повысится эффективность деятельности организации при применении логистического подхода.

К самым общим, ключевым показателям эффективности любой логистической системы относятся:

- совокупные логистические издержки;
- уровень качества логистического сервиса;
- общая производительность бизнес-системы;
- общая продолжительность логистических процессов в системе;
- качество логистических операций и процессов (уровень логистического сервиса).

Именно эти показатели используются при сравнительной оценке логистических компаний и логистических систем. Эти показатели должны быть легко измеримы, именно они составляют основу оперативного, тактического и стратегического планирования современных логистических компаний. Более того, именно на них строится система контроля эффективности работы логистической системы, а также система управленческого учета компании.

Вместе с тем, в отечественной практике при использовании показателей логистических затрат для оценки эффективности логистической системы возникают некоторые проблемы, связанные во-первых с невозможностью четкого выделения собственно логистических затрат в существующей системе бухгалтерского учета; во-вторых, с отсутствием методик оценки и экономического расчета логистических рисков; в-третьих, с закрытостью экономической и финансовой информации.

Фактически, логистическая деятельность компании представляет из себя, по сути, предоставление логистических услуг той или иной степени сложности. При этом в логистических системах существует целый класс

логистических посредников, то есть компаний, специализирующихся на предоставлении логистических услуг. Это могут быть, например, транспортные и экспедиторские компании, склады, распределительные центры и грузовые терминалы, страховые компании или таможенные брокеры.

Поскольку логистический сервис реализуется через набор логистических услуг, возникает трудность оценки качества логистического сервиса, поскольку услуга отличается от продукта тем, что:

- услуга неосвязаема, она не имеет материальной формы, ее трудно сформулировать и оценить;
- услуга направлена на конкретного потребителя, который часто сам принимает участие в ее формировании, а не только в потреблении;
- услуга не может быть протестирована до ее приобретения;
- услуга не имеет свойства хранения, она оказывается «здесь и сейчас».

Таким образом, качество логистической услуги оценивается непосредственно в период ее оказания, но при проектировании логистической системы необходимо заложить в нее логистические услуги высокого, или, по крайней мере, приемлемого для потенциального потребителя качества. Таким образом, возникает серьезная проблема определения критериев качества логистического сервиса с точки зрения потребителя будущей логистической системы. При этом необходимо понимать, что при оценке качества оказываемых логистических услуг, потребитель всегда сравнивает действительные значения параметров услуги с ожидаемыми им параметрами. В случае если ожидания потребителя совпадают с фактическими параметрами услуги, он признает ее качество приемлемым.

Таким образом, качество логистического сервиса можно определить как степень соответствия между ожиданиями потребителей логистических услуг и действительным уровнем предоставления этих услуг, которое выражается через восприятие набора критериев качества. Среди критериев качества в этом контексте необходимо выделить:

- физическую среду предоставления услуги;
- надежность предоставления услуги, как возможность ее реализации «точно в срок», так и надежность управления всеми логистическими потоками в системе;
- ответственность как гарантии исполнения логистической услуги;
- законченность как исполнение услуги от начала и до конца;
- безопасность как минимизация логистических рисков;
- наличие клиентурного поведения со стороны исполнителя логистической услуги.

Продолжительность логистических процессов в системе – еще один важный показатель ее эффективности. Под продолжительностью

логистических процессов следует понимать общее время выполнения заказа в логистической системе. Общая производительность бизнес-системы (логистической системы) характеризуется через показатель объема логистических услуг, выполненных в единицу времени в данной логистической системе. Это может быть, к примеру, число обработанных заказов в единицу времени или отношение логистических издержек на единицу продукции, проходящую через логистическую систему.

Подводя итог вышесказанному, можно утверждать, что для оценки эффективности логистической системы необходимо представлять ее как организационно-управленческий комплекс, направленный на достижение эффективного равновесия между логистическими затратами (или логистическими ресурсами, направляемыми на выполнение заказов потребителей) и приемлемым уровнем качества обслуживания клиентов логистической системы.

В этом аспекте, любая логистическая система может быть интерпретирована как система с эффективной обратной связью. Таким образом, входы – это ресурсы логистической системы. От их структуры, количества и состава зависят выходы логистической системы, то есть ее результаты и качество оказываемых ею логистических услуг. Для формализации процедуры оценки эффективности логистической системы введем следующие характеристики, которые подытоживают вышеперечисленные показатели эффективности ЛС:

- точность времени поставки;
- точность места поставки;
- точность номенклатуры и ассортимента поставляемой продукции;
- точность количественных показателей поставляемой продукции;
- точность качественных показателей поставляемой продукции;
- соответствие цены требованиям рынка.

Обобщающий показатель, выражающий оценку эффективности логистической системы может быть выражен формулой:

$$\mathcal{E} = \sum_i^p \sum_j^r \sum_k^s Q_{ijk} - \sum \mathcal{Z}$$

где Q_{ijk} – объем логистических услуг по i -ой операции j -ой функции k -го заказа;

\mathcal{Z} – логистические затраты.

Если перейти к удельным показателям, то эффективность функционирования логистической системы будет равна (в диапазоне от 0 до 1):

$$\mathcal{E} = \frac{\sum_i^p \sum_j^r \sum_k^s (\mathcal{E}_{ijk})}{\sum \mathcal{Z}}$$

где \mathcal{E}_{ijk} – эффект от выполнения логистических услуг по i -ой операции j -ой функции k -го заказа;

З – логистические затраты.

Данный расчет не учитывает уровень качества обслуживания заказов потребителей. Если в систему оценки эффективности функционирования логистической системы ввести оценку обслуживания заказов по качеству (сервисного обслуживания), то она примет вид:

$$\mathcal{E} = \frac{\sum_k^s (\mathcal{E}_k Z_k)}{\sum Z}$$

где \mathcal{E}_k – эффективность функционирования логистической системы от обслуживания k-го заказа;

Z_k – затраты на качество обслуживания k-го заказа.

Так как уровень логистического сервиса повышает эффективность функционирования логистических систем, расчет различных вариантов обслуживания заказов потребителей позволяет определить максимальную эффективность.

Таким образом, результативность логистической системы определяется доступностью запасов, производительностью и качеством деятельности, а величина общих затрат на логистику находится в непосредственной связи с желаемым уровнем результативности. Как правило, чем выше этот уровень, тем больше общие затраты логистики. Ключом к созданию эффективной системы логистики на предприятии служит умение поддерживать равновесие между уровнем логистического сервиса и величиной общих затрат.

Логистические затраты выступают как инструмент управления предприятием. Определение состава логистических затрат способствует принятию экономически обоснованных управленческих решений. Анализ таких затрат может позволить руководству предприятия выбрать наиболее гибкую тактику по обслуживанию заказов потребителей. Снижение логистических затрат, рост на этой основе уровня прибыли повышает финансовые возможности хозяйствующего субъекта.

Использованные источники:

1. Аникин Б.А. Логистика. – М.: ИНФРА–М., 2008. 368 с.
2. Еловой И.А. Эффективность логистической системы. – Гомель, 2000. 290 с.
3. Миротин Л. Б. Системный анализ в логистике. – М.: «Экзамен», 2002. 480 с.
4. Миротин Л. Б. Управление в грузовых транспортно-логистических системах. – М.: «Юристъ», 2002. 414 с.
5. Тяпухин А. П. Проектирование товаропроводящих систем на основе логистики. – М. : Финансы и статистика, 2007. 240 с.

*Сергеева Л.В.
руководитель
Нелюбина А.В.
студент 3 курса
Институт управления
Россия, г. Тольятти*

ИНОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ И ПЕРЕПОДГОТОВКИ ПЕРСОНАЛА

Аннотация. Статья посвящена проблеме повышения квалификации и переподготовки персонала в современных условиях. Затронута проблема о переподготовки персонала, подборе работников, правильного подхода к каждому работнику, стажировках на предприятиях по всей территории РФ. Ключевые слова: система подготовки персонала, образовательные программы, персонал, подбор работников, инновационное развитие.

Современное развитие экономики в России поставил ряд принципиально новых задач, важнейшая из которых – максимально эффективное использование кадрового потенциала. Это актуально для любого предприятия, организации и фирмы любого масштаба. С каждым годом конкуренция растет и малые предприятия все чаще объявляют себя банкротами. С чем это связано за частую? С эффективностью работы сотрудников. И задача любой компании – не только выжить, но и оставаться конкурентоспособной как можно дольше. Поэтому проблема обучения персонала актуальна для многих компаний.

Особое внимание уделяется развитию кадровых работников на долгосрочном планировании – на программах управления, карьеры с учетом потребностей организации и личных качеств кандидата, на основах стимулирования с перспективным продвижением по карьерной лестнице. В настоящих экономических условиях старая система управления экономикой уже разрушена, а новая еще не создана, понадобится немало времени для формирования инфраструктуры рыночного хозяйства. Параллельно с процессом образования новых структур управления будет идти процесс осознания новой роли персонала в обеспечении эффективности производства. Но в настоящее время экономика и рынок сбыта товаров и услуг диктует свои правила. В условиях «рынка потребителя» продавец вынужден строить свою деятельность, исходя из покупательского спроса. При этом спрос не ограничивается спросом на товар. Все большее значение на современном этапе развития приобретает рынок услуг. Услуга, чье-либо действие, приносящее пользу, помощь другому. Работа по удовлетворению чьих-либо нужд называется сервисом. Очевидно, что роль персонала в сфере оказания потребителю сервисных услуг многократно возрастает, так как качество сферы услуг, в конечном счете, напрямую зависит от личностных и

профессиональных свойств работников служб сервиса.

Многие ученые считают, что повышение потенциала работников является составной частью руководства, процессом создания стимулов к труду. Несмотря на многообразие представлений о процессе повышения потенциала и квалификации персонала, практически все исследователи отмечают, что в его основе лежит стремление работника к удовлетворению потребностей. В различных исследованиях потребность определяется как нужда в чем-то, свойство субъекта, состояние субъекта, специфическое чувство, движущая сила деятельности, особого рода отношение между субъектом и внешней средой, противоречие между желаемым и действительным. В настоящее время существуют многочисленные классификации потребностей по их содержанию, базирующиеся на различных основаниях.

Однако, не смотря на большие познания и понимания всей проблемы подбора персонала, его развития и профессиональных качеств, проблема потенциала работников служб сервиса практически не исследована и мало изучена. На мой взгляд, одна из причин такого положения в несоответствии представлений управленцев о факторах, влияющих на личностный и профессиональный потенциал служащих в реальной ситуации службы сервиса. Кроме того, в настоящее время, быстрая мобилизация научно-технологического прогресса, требует постоянных навыков к самообразованию и мотивации к обязательному вовлечению их в систему непрерывного образования и повышению своей квалификации. На сегодняшний день, существует опасность быстрого устаревания технических знаний. Так, по мнению западных специалистов, большинству работающих необходимо будет сменить специальность и квалификацию в течение трудовой жизни не менее 4–5 раз, чтобы идти в ногу с изменениями в производстве, а это требует расширения образовательной и специальной подготовки для повышения профессиональной мобильности персонала.

Тенденция к мобилизации технологий и расширению использования систем техники ведет к тому, что «узкому» специалисту еще труднее познавать и овладевать новинками технологического прогресса. При выполнении своей работы на универсальном оборудовании, успех трудовой деятельности работника, его производительность труда зависят не только от особенностей применяемой техники, но и от профессионального мастерства работника, от его умения управлять техникой и вести технологический процесс.

При этом в процессе, при переподготовке и повышении квалификации осваиваются, как правило, новейшие образцы техники, что практически невозможно в условиях обучения в сети учреждений профессионального образования. Кроме того, коренным отличием наукоемкого производства, является то, что предприятия, обладающие уникальными технологиями и производственными процессами, не могут использовать специалистов,

подготовленных на других предприятиях, поскольку во все большей степени требуются специализированные уникальные навыки, которые могут быть получены и востребованы только в рамках конкретного производства. Эффективность обучения и его оценка может проводиться с использованием тестов, опросников, экзаменов и т.п. Оценка эффективности обучения могут осуществлять как обучающиеся, так и преподаватели, эксперты или специально созданные комиссии. Смысл оценки эффективности обучения состоит в том, чтобы полученная информация была в дальнейшем проанализирована и использовалась при подготовке и проведении аналогичных учебных программ в будущем. Такая практика позволяет постоянно работать над повышением эффективности обучения и избавляться от таких учебных программ и форм обучения, которые зарекомендовали себя как неэффективные.

Среди наиболее многообещающих новшеств в этой отрасли менеджмента, следует особенно отметить концепцию т.н. «обучающейся организации», позволяющую проводить повышение квалификации персонала с максимальной эффективностью. Идея «обучающейся организации» и вытекающие из нее реальные возможности претворения в жизнь этого подхода внутри российских компаний, появилась только в последние годы с развитием рыночных отношений, формированием иных подходов к бизнесу, признания ведущей роли персонала среди имеющихся ресурсов компаний, а также с переводом книги Можно даже сказать, что концепция «обучающейся организации» – это воплощенная мечта менеджера по персоналу. Просто потому, что едва ли не важнейшая ее задача – непрерывно повышать как свой общий уровень, так и квалификацию своих работников.

Ведь процесс обучения по-другому можно назвать трансформацией гармонично взаимодействующей со средой. Живая организация, как и живой человек, откликается, меняется, то есть обучается средой, с которой она взаимодействует, при этом, не разрушаясь, а сохраняя свое внутреннее главное сущностное состояние.

Для того чтобы быть живой, сотрудники в организации должны уметь отслеживать свои собственные точки торможения, ошибок, регрессии. В этой связи целесообразно вести речь о паритете между уровнем подготовки персонала предприятия и требованиями производственного (технологического) процесса в условиях конкретного наукоемкого производства. Обеспечение такого рода паритета требует принятия специальных мер в производственных процессах для того, чтобы обеспечить опережающую подготовку персонала без нарушения технологий производства и по возможности без отрыва от рабочего места. Это становится возможным, если в систему управления предприятием интегрируется система подготовки персонала, поскольку с одной стороны высокие технологии предъявляют особые требования к подготовке

персонала, с другой стороны, содержание труда в наукоемком производстве кардинально меняется по всем параметрам. Возникает комплексная проблема подготовки персонала, заключающаяся в подборе новых методов и методик подготовки, способных обеспечить ощутимый рост эффективности наукоемкого производства и производительности труда в тесной взаимосвязи с изменением содержания труда.

- Все факторы, обуславливающие необходимость подготовки персонала, а также мотивация персонала к обучению;
- разнообразные внутрисистемные события, возникающие в процессе производственной деятельности (новые технологии; новое оборудование;
- новые материалы; новая информация; новый персонал);
- различные внешние воздействия (планируемые и случайные);
- планируемые изменения, связанные с организационным развитием

Управление процессом функционирования системы определяется совокупностью процессов подготовки и связей между ними и заключается в систематическом осуществлении диагностики состояния и оценки результатов деятельности персонала, оперативного корректирования уровень компетентности персонала в связи с изменениями требований технологического пространства предприятия.

На основании вышеизложенного можно утверждать, что проблема обеспечения предприятий высококвалифицированными специалистами в условиях нарастания сложности производства и быстрой смены технологий может быть решена посредством создания системы подготовки персонала с учетом особенностей наукоемкого сектора экономики.

Использованные источники:

1. Экономика труда: (социально-экономические отношения): Учебник /Под ред. Н.А. Волгина, Ю.Г. Одегова. – М.: Изд-во «Экзамен», 2006 – 736 с.
2. Тарасов В.К. Персонал – отбор и подготовка менеджеров, 2007, с. 590
3. Мильнер Б. З. Теория организации: Учебник. – М.: ИНФРА-М., 2008 – 797 с.

Синагулова Р.Р.

магистр

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КАРЬЕРА ЖЕНЩИНЫ И СЕМЬЯ

Аннотация: В статье рассматривается проблема выбора женщиной между построением успешной профессиональной карьеры и посвящением себя семье и детям. Автор подчеркивает необходимость формирования в обществе более адекватного восприятия женщин, желающих одновременно реализовываться и в семейном, и в профессиональном плане.

Ключевые слова: женщина, профессиональная карьера,

профессиональный цикл, семья.

За сравнительно короткий исторический период женщина вышла за рамки своей традиционной роли хозяйки, матери, жены. Женщина стала стремиться к реализации своего потенциала за пределами дома и очень часто становится хозяйкой своего собственного дела. Однако расширение границ социальной активности современных женщин неизменно сопровождается конфликтом между семейными и профессиональными ролями.

Современные реалии складываются таким образом, что женщина в обществе нередко стоит перед выбором: семья или карьера. Часто женщины работают потому, что им нужны деньги. Однако, как показывают социологические исследования, многие женщины, работающие из-за экономической необходимости, не бросили бы ее, даже если вдруг перестали бы нуждаться в деньгах. Как пишет Дойл, «деньги имеют не только материальную ценность, они дают их владельцу вес в обществе и чувство собственного достоинства. Женщины открыли истину, которую мужчины знают уже давно: наше общество оценивает человека и его дела по тому, сколько он зарабатывает» (Doyle, 1983). Другими словами, многие женщины хотят работать (или можно сказать, что им это нужно). К тому же статистические данные свидетельствуют о том, что в нашей стране женщин с высшим и средним специальным образованием гораздо больше, чем мужчин, а это значит, что, жены в среднем образованнее своих мужей. И, конечно, женщина получает высшее образование вовсе не для того, чтобы впоследствии стать дипломированной домохозяйкой, она должна работать, дабы реализовать свои способности и возможности [1, с. 98-99].

Вопрос выбора жизненной стратегии для многих женщин равноценен вопросу выбора между семьей и карьерой. Так ли это на самом деле? Предполагает ли удачно сложившаяся карьера неустроенность в семейной жизни, и наоборот, счастливая семейная жизнь оставляет ли возможность для такой же успешной профессиональной реализации? Степень влияния семейного статуса женщины на ее профессиональную карьеру – это вопрос о шансах, которые имеют ориентированные на профессиональный рост замужние женщины, имеющие детей.

Исследования показывают, что профессиональный цикл женщины строится иначе, чем профессиональный цикл мужчины [2, с.90]. У мужчин наиболее интенсивный профессиональный рост наблюдается в первые 5 лет после вступления в брак. У женщин более высокие темпы профессионального роста приходятся на второе десятилетие после вступления в брак. Эта разница напрямую связана с наличием маленьких детей в семье. Один из способов, которым советское общество, семья и сама женщина пытались разрешить этот конфликт, был связан с возникновением особого типа «женщины-работника», которая существует в условиях заниженных профессиональных критериев и не ориентирована на

профессионализм, достижения и успех, в то время как желание делать карьеру связывалось с «мужским» самоутверждением в обществе и «допускалось» для незамужних женщин, как бы оправданное тем, что они не достигли «главного» в своей жизни. При этом, по мнению многих работодателей, женщина, не имеющая мужа, не в состоянии сконцентрировать свои интересы на работе, так как главной ее целью является создание семьи, а интересы производства приносятся в жертву этой цели.

Таким образом, как замужним, так и незамужним женщинам, ориентированным на профессию и карьеру, приходится преодолевать сопротивление общества идее личной карьеры вообще и женской карьеры в частности. Статус незамужней женщины является при этом «отягчающим обстоятельством». Профессиональная ориентация незамужних женщин близка к мужской установке на карьеру, но это не столько сознательный личный выбор, сколько «вынужденная» ориентация. Она усиливается тем, что сам тип профессионально ориентированной женщины еще только формируется в российском обществе. Он столь же мало известен, как и тип домашней хозяйки, который рождается из компромисса «работающей женщины и матери» [3, с.57].

Внутренняя картина жизненной реализации у карьерных женщин говорит о присущей им адекватности в оценивании собственных возможностей и достижений. Картина жизненной реализованности у женщин группы «работа – семья», напротив, свидетельствует о недостаточно адекватном самостоятельном определении степени своей жизненной реализованности. Женщины группы «работа – семья» уделяют мало внимания анализу собственных возможностей и достижений. Современное российское общество все еще полно стереотипов, большая часть которых оказывает влияние на девочек уже на ранних этапах их социализации. Именно поэтому многие женщины видят свою роль только в служении мужу и детям, полностью исключая из своего жизненного плана удовлетворение собственных интересов.

Таким образом, необходимо формирование в обществе более адекватного восприятия женщин, желающих одновременно реализовываться и в семейном, и в профессиональном плане. На сегодняшний день отсутствие подобного восприятия приводит, в частности, к сознательной бездетности женщин с высокой карьерной ориентацией.

Массовое распространение стереотипов в обществе приводит к тому, что «даже если женщина и способна к карьере, отличной от той, которая задана стереотипом, ее мысль о карьере созревает относительно поздно и потому она упускает много времени, а любые притязания на карьеру с ее стороны воспринимаются как вызывающие и мешающие выполнению той ее функции, которая считается основной, – функции продолжения рода и поддержания домашнего очага» [4, с.138]. Материнство и заботу о семье

часто представляют как препятствие для женщин в тех областях, для которых характерна конкурентная борьба.

Безусловно, профессиональная деятельность – это одна из сфер самореализации личности, когда человек имеет возможность раскрыть и проявить свои способности, личностные и профессиональные качества, добиться признания своей неповторимости, значимости для других людей и для общества в целом [5, с.118]. Неготовность женщины пойти на определенные жертвы ради карьеры, несомненно, создает препятствия ее карьерному продвижению. Но, несмотря на влияние гендерных паттернов, существующих в обществе, женщина в конечном итоге сама принимает решение о выборе того или иного пути самореализации.

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Ролевые модели поведения в современных управленческих технологиях // Перспективы развития современной России (экономический, социальный, философский, правовой аспекты) Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции. – Саратов: Изд-во «КУБиК», 2011. С. 98 – 100.
2. Попова Л.В. Проблемы самореализации одаренных женщин // Вопросы психологии, 1996, № 2. – С.87 – 96.
3. Чирикова А.Е. Женщина и мужчина как топ-менеджеры российских компаний//Социс, 2003, №1 – С.56 – 60.
4. Бондаренко Л.Ю. Роль женщины от прошлого к настоящему // Общественные науки и современность. 1996, № 6. – С.133 – 140.
5. Игебаева Ф.А. Проблема моббинга и профессиональная карьера // Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития. Материалы Международной научно-практической конференции, ТОМ 1, в 2-х томах. Курск, 2011. С.118 – 119.

*Сичко Н.Н.
студент 4 курса
факультет экономики и менеджмента
Шумаева Е.А., к.гос.упр.
доцент
кафедра менеджмента и хозяйственного права
Донецкий национальный технический университет
Украина, г. Донецк*

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТАМИ В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. В статье проанализированы инновационные методы управления конфликтами, исследована методологическая основа конфликта, рассмотрены причины возникновения конфликтов, связанные с системными расстановками индивидуумов.

Ключевые слова: КОНФЛИКТ, УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ, ИНДИВИДУУМ, СИСТЕМНЫЕ РАССТАНОВКИ.

Conflict management innovative techniques in business activities

Summary. The innovative techniques of conflict management have been analysed in the article; the methodological basis of the conflict has been studied, the origins of the conflicts linked to individuals' constellations have been investigated.

Key words: CONFLICT, CONFLICT MANAGEMENT, INDIVIDUAL, CONSTELLATIONS.

Конфликты в жизни общества занимают значительное место, оказывают воздействия на различные сферы, чаще с негативными последствиями. Так как каждый индивидуум имеет собственный опыт и по-разному воспринимает ситуацию, в которую вовлечён, для снижения отрицательных последствий конфликтов необходимо уметь правильно выявлять их причины и управлять разрешением конфликтных ситуаций. Вместе с тем, конфликты выполняют и позитивные функции – возникает производственная позитивная конкуренция.

В процессе развития рыночных отношений и внедрения конкурентных принципов управления сложность управления конфликтами возрастает, поскольку за конкуренцией следует конфликт. Как показывает отечественная и зарубежная практика, современные руководители и специалисты нуждаются в дополнительных знаниях в области конфликтологии и навыках их применения.

Проблематикой конфликтов и методов исследования науки конфликтологии в разное время занимались: Ф. Аквинский, Э. Роттердамский, И. Кант, Г. Гегель, Ч. Дарвин, Л. Гумплович, К. Левин, Л. Козер и др.

Причиной возникновения конфликтов в организациях может являться ряд факторов: отсутствие грамотного лидера, неэффективное распределение ресурсов на предприятии, несбалансированность рабочих мест, плохие коммуникации, недостаточная мотивация, неправильное распределение ролей, различия в представлениях и ценностях, манере поведения и жизненном опыте.

Методологическую основу составляет комплекс философских, политологических и социологических идей, аккумулируемых в теории конфликта. Коренной вопрос той или иной методологии – вопрос о природе конфликта.

Важнейшая проблема методологии теории конфликта – это проблема объективности. Она решается путем сочетания современных концепций в конфликтологии, включая концепцию согласия, интеграции, с одной стороны, и конфликтную модель общества с другой. Ведь конфликт и равновесие, и интеграция, выражающаяся в парадигме согласия, – две стороны, два взаимосвязанных момента одного и того же общественного

процесса. Ничто не абсолютно: ни конфликт, ни согласие; все относительно и взаимообусловлено.[1]

Наряду с традиционными методами в настоящее время приобретают популярность инновационные методы управления конфликтами, обобщенные в табл. 1.

Таблица 1. – Инновационные методы управления конфликтами

Метод	Содержание метода	Применение
Картографии	Графическое отображение составляющих конфликта, последовательный анализ поведения участников конфликтного взаимодействия, формулирование основной проблемы, потребностей и опасений участников, способов устранения причин, приведших к конфликту	При легкой форме конфликта
Установления координационных и интеграционных связей	Установление иерархии полномочий людей, принятие решений на основании формирования достоверных информационных потоков внутри организации	При легких, средних и сложных формах конфликта
Постановки общеорганизационных комплексных целей	Определение и достижение целей совместными усилиями двух или более сотрудников, отделов или групп	Во избежание конфликтных ситуаций
Системных расстановок Б. Хелленгера	Осуществление психологического воздействия на личность, путем выяснения начальных этапов образования конфликта и разрешение выясненной проблемы путем расстановок	При любых формах конфликтов

В психологии в рамках теории развития личности конфликт описывается как психологическое явление, сопровождающее процесс развития индивидуума и проявляющееся в ситуациях, когда человек переживает возрастные кризисы. Внутренний мир человека непосредственно связан с внешним. Так как возникновение внутриличностного конфликта влечет индивидуума к повышению его собственной активности и в последствии, к выражению межличностного конфликта.

Исследования Б. Хелленгера показали, что внутриличностный конфликт зарождается из-за искажения партнерского смысла связи, то есть неправильного восприятия индивидуумом самого себя, личностных характеристик, взаимоотношений с окружающими, а так же с самим собой. Некомфортная ситуация загоняет индивидуума в конфликт с собой или общественный конфликт. В результате образуются последствия психологического характера: накопление обид; разочарование в личности, спровоцировавшей данный конфликт; отсутствие восприятия ситуации. Что приводит к двум манерам поведения: активно сопротивляющаяся личность –

повышает свою значимость перед социумом, пассивно сопротивляющаяся личность – концентрируется на собственной проблеме и переходе к второстепенным ролям.

В проектном менеджменте, например, данный метод позволяет решить проблемы, связанные с отрицательной конкуренцией внутри команды, а именно, отсутствие перспектив личностного роста, постановки четких целей и системного подхода к организации рабочего процесса. При правильном использовании – помогает предотвратить развитие конфликтов на начальных этапах понять коренные причины их возникновения.

Задача менеджера, как руководителя – выявлять, анализировать находить решение в таких ситуациях своевременно, не блокируя рабочий процесс, с максимальной полезностью для сотрудника и организации. Методика Б. Хелленгера, нацелена не только на разрешение производственных конфликтов, но и на духовное развитие в целом, что позволит руководителю приобрести не только качественных профессионалов, но и благодарных личностей, формирующих благоприятную, комфортную среду для себя и коллег, а в рабочем процессе сформировать творческую направленность. Человеческий ресурс – самый ценный из всех ресурсов предприятия, поэтому эффективность труда повышается лишь в том случае, если инициатива исходит от сплоченного, положительно настроенного коллектива.

Метод системных расстановок способствует развитию следующих качеств: самоанализа и самонаблюдения, систематизированности и собранности, структурированного мышления, результативности и определения жизненных целей. Данные качества индивидуума способствуют личностному развитию и повышению эффективности собственного труда. Достоинством данного метода является также то, что одна расстановка способна заменить целый ряд консультаций с профессиональным психологом.

Как в естественном конфликте, причиной которого может стать непрофессиональное управление, так и в искусственном, где вся ответственность за конфликт ложится на руководителя – всё зависит от компетентности самого руководителя, степени воспитания, личностных качеств, готовности к неординарным методам разрешения проблем. Личность подсознательно выбирает среду, в которой возникает необходимость пребывания, и руководителя – по его характерным поведенческим качествам.

Каждый коллектив является уникальным, поэтому задача руководителя состоит в выборе наиболее эффективных методов воздействия на персонал, в том числе учитывая системные расстановки индивидуумов.

Использованные источники:

1. Бершова Л.В. Конфликты в организации и методы их профилактики // [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

*Скалова Е.А.
студент 2 курса, магистратура
Ивановский государственный
политехнический университет
Россия, г. Иваново*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГА И ФОРФЕЙТИНГА КАК ОСОБЫХ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ В РОССИИ

Аннотация: Статья посвящена проблемам развития факторинга и форфейтинга в России в связи с развитием мирового рынка с его многочисленными секторами. Подробно описаны причины, препятствующие развитию факторинга и форфейтинга в России. В статье предложено решение по сокращению причин, препятствующих развитию данных видов услуг в России.

Ключевые слова: форфейтинг, форфейтинговые сделки, факторинг, рынок факторинга, кредитные продукты.

Наравне с кредитованием существуют и другие формы предоставления заемных средств, такие как факторинг и форфейтинг. Несмотря на то, что данные виды кредитования имеют преимущества, они не находят своего развития в России. Причинами, препятствующими развитию факторинга и форфейтинга являются чрезмерно высокая стоимость услуги для клиентов, а также ряд законодательных ограничений. Поскольку одной из главных задач при осуществлении факторинга является предотвращение нарушения исполнения дебиторами платёжных обязательств, банки и факторинговые компании, не уделяющие внимание этому аспекту, в периоды экономического спада могут столкнуться со значительными трудностями, как, например, МФК «Траст», факторинговый бизнес, которой был выкуплен и реабилитирован Банком ВТБ. По этим причинам данный продукт характерен в основном для банков, занимающих лидирующие позиции.

Так, согласно данным Ассоциации факторинговых компаний среди Факторов наибольшие доли в обороте рынка по итогам 9 месяцев 2015 года занимают ВТБ Факторинг (23%), Промсвязьбанк (20%), Банк «ФК Открытие» (9%) и Альфа-Банк (8%). Оборот российского факторинга в январе-сентябре 2015 года составил 1 трлн. 262 млрд. рублей, что на 13% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. [4]

На данный момент существуют причины, сдерживающие развитие факторинга в нашей стране, основными из них являются:

1) Нет единой методики проведения факторинговых операций и, как следствие, неправильное понимание сущности факторинга. Необходим закон «О факторинге», который бы четко определил правила, связанные с факторинговой деятельностью.

2) Наличие пробелов и недоработок в действующем законодательстве Конвенции УНИДРУА "О международном факторинге". Решить данную проблему можно путем внесения изменений и поправок к действующему законодательству.

3) Отсутствие единых баз данных для проверки кредитных историй клиентов и дебиторов и несоответствующие действительности сведения официальной бухгалтерской отчетности российских предприятий. Ситуацию с несоответствием информации может исправить бюро кредитных историй.

4) Дефицит квалифицированных кадров. Решением проблемы может быть проведение семинаров и конференций, разработка образовательных программ и курсов, учебных пособий, создание самими Факторами образовательных центров, сотрудничество с зарубежными вузами.

5) Отсутствие минимизации рисков при осуществлении факторинговых операций с другими финансовыми инструментами – страхованием, коллекторством и др. Для решения данной проблемы необходимы исследования и разработки путей одновременного использования указанных инструментов, выявление преимуществ подобного взаимодействия. [5]

Поскольку одной из главных задач при осуществлении факторинга является предотвращение нарушения исполнения дебиторами платёжных обязательств, необходима разработка эффективной системы контроля дебиторской задолженности.

Понимание истинной причины, почему дебитор не погашает задолженность, поможет правильно оценить ситуацию и предпринять правильные шаги и меры по возврату просроченной задолженности в настоящем, устранению причин возникновения в будущем [2, с. 153].

Как отмечают Шилова Л. Ф. и Михайлов Е. Е., «кредитору для плодотворной и эффективной работы с дебиторской задолженностью важно классифицировать причины невозврата, исходящие непосредственно от должника:

- отсутствие у дебитора возможностей погашения долга;
- отсутствие у дебитора желания погашения долга» [2, с. 154].

Под риском дебиторской задолженности Богданова А. Е. понимает «риск отклонения запланированных показателей деятельности от фактических вследствие неисполнения (или неполного, ненадлежащего исполнения) контрагентом своих обязательств перед предприятием» [3, с. 19-20].

Однако, на мой взгляд, негативные последствия невозврата дебиторской задолженности намного шире. Несвоевременный возврат или невозврат дебиторской задолженности несут за собой снижение абсолютной ликвидности предприятия, его кредитоспособности.

Максимизировать прибыль и минимизировать риски потери платежеспособности можно лишь при условии осуществления

взаимосогласованной кредитной и инкассаторской политики предприятия.

Основными методами воздействия на дебиторов выступают переговоры с должниками, прекращение отгрузки продукции, изменение условий оплаты за продукцию, применение штрафных санкций или решения проблем с помощью судебных органов.

Таким образом, в целях определения единых правовых подходов при факторинговой деятельности необходимо принять Закон «О факторинге», внести соответствующие изменения в Конвенцию «О международном факторинге» и другие нормативные акты.

Развитие форфейтинга связано с быстрым ростом экспорта дорогостоящего оборудования и повышением роли кредита в мировой торговле.

Российские кредитные организации не активны в использовании услуг форфейтинга. Любому российскому банку проще и понятнее выдать кредит, чем развивать новую линейку продуктов. Известно, что проценты по кредиту – это доход банка по банковской операции, который не облагается НДС. Любые комиссии, которые Налоговый кодекс не квалифицирует как банковские, подлежат дополнительному налогообложению и поэтому услуги банка, напрямую не являющиеся банковской деятельностью, такие как форфейтинг, банку менее интересны.

В России рынок форфейтинговых операций практически не развит в связи с ограничением норм в валютном законодательстве, недостаточной информированностью клиентов о специфике данных операций. Сложными моментами форфейтинга также является привязка к курсу валют и длительные сроки согласования проектов.

При совершении форфейтинговых сделок, необходимо разрешение Банка России, где этот вопрос решается в течение 1 месяца. Многие форфейтинговые сделки носят краткосрочный характер, поэтому в целях стимулирования развития данного вида услуг этот срок необходимо сократить до 5-7 дней. Это не позволит упустить выгоду всем участникам сделки, что приведет к большему интересу к форфейтинговым услугам. В целях внедрения и развития форфейтинга в России необходимо снять законодательные ограничения для банков, оказывающих данный вид услуг при наличии участия или гарантии государства.

Таким образом, развитию форфейтинга в России может способствовать гарантия государства. Нормализация налогового законодательства значительно увеличит возможности форфейторов и их клиентов.

Только те факторинговые и форфейтинговые компании, которым удастся предложить продуктовый ряд, наиболее полно отвечающий потребностям клиентов, а также эффективную систему клиентского обслуживания и сбалансированную ценовую политику, смогут занять лидирующие позиции на рынке, тем самым, повышая эффективность всей

финансовой системы страны в целом.

Использованные источники:

1. Методы снижения экономических и финансовых рисков: управление дебиторской задолженностью на основе факторинга. / Казакова Н. А., Федченко Е. А., Карпова И. Ф. // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. - 2014. - № 3 (69). - С. 57-64.
2. Причины возникновения просроченной дебиторской задолженности и ее профилактика. / Шилова Л. Ф., Михайлов Е. Е. // Вестник Тюменского государственного университета. - 2012. - № 11. - С. 153-158.
3. Управление риском дебиторской задолженности коммерческой организации. / Богданова А. Е. // Управленец. - 2013. - № 1 (41). - С. 18-22.
4. Сайт Ассоциации факторинговых компаний. // Режим доступа: <http://asfact.ru>, свободный.
5. Факторинг как инструмент и продукт развития банковской деятельности. / Колобанов Д. Е. - С. 15.

Скипидарников А.А.

главный врач

областное бюджетное учреждение здравоохранения

«Дмитриевская центральная районная больница»

комитет здравоохранения Курской области

Россия, г. Дмитриев

**ПРЕДЛОЖЕНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ПО СНИЖЕНИЮ СМЕРТНОСТИ
НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА МЕДИКО-ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ
СИТУАЦИИ В ДМИТРИЕВСКОМ РАЙОНЕ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ**

Сердечнососудистые и онкологические заболевания являются главной причиной преждевременной смертности населения.

В мире на их долю приходится приблизительно 60% случаев смерти и 44% случаев ранней смерти [1].

Территориальное перераспределение численности населения и неизбежные при этом сдвиги возрастных структур сказываются на потребности в медицинской помощи, что приводит к целому комплексу финансовых проблем, среди которых ведущее место занимает рост диспропорций между потребностью в медицинских услугах и их ресурсным обеспечением [2].

Сокращение использования медицинских услуг или задержки с лечением могут привести к ухудшению здоровья населения настолько, насколько использование медицинских услуг могло бы иметь благоприятные последствия для состояния здоровья населения в целом [3].

В течение ряда лет прослеживается выраженная тенденция убыли населения Дмитриевского района, что естественно оказывает негативное влияние на финансирование медицинской организации и приводит к сокращению объемов медицинской помощи.

В 2015 году население Дмитриевского района Курской области составляло 15584 человека, из них: дети - 2273 человек (14,6 %), трудоспособное население - 7976 человек (51,2%).

Численность населения Дмитриевского района за период 2012-2015 гг. сократилась на 14,3 % (на 2449 человек) без учета миграционных показателей.

Ежегодная естественная убыль населения с 2012 года колеблется в пределах 373-414 человек. В 2015 году естественная убыль составила 402 человека из них 78 человек трудоспособного возраста (19,4%). В сравнении с 2014 годом в 2015 году произошло увеличение смертности на 8 %.

Таблица 1

**Демографические показатели Дмитриевского района
Курской области**

ПОКАЗАТЕЛИ	ГОДЫ			
	2012	2013	2014	2015
Население всего	17173	16573	16105	15584
Взрослые	15400	14108	13743	13311
Подростки 15-17 лет	693	501	438	414
Дети до 14 лет	2095	1964	1924	1859
Женщины фертильного возраста	2553	3147	2980	2776
Трудоспособное население	9890	8797	8102	7976
Работающее население	3987	2860	2750	-
Родилось всего	110	121	106	99
Умерло всего:	414	371	373	402
трудоспособного возраста:	75	67	82	78

В структуре смертности в 2015 году по основным медико-демографическим показателям на первом месте стоит смертность от заболеваний органов кровообращения (186 человек (46,3%)), на втором – смертность от онкологических заболеваний (63 человека (15,7%)), на третьем – смертность от травм и прочих причин (31 человек (7,7%)).

В 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличился удельный вес случаев смерти от заболеваний органов кровообращения на 3,1%; новообразований на 5,2%; травм, отравлений на 2,3%; болезней мочеполовой системы с 0 до 1,5%; болезни эндокринной систем с 0 до 0,3%; психических расстройств с 0 до 3,7%.

Основная доля умерших в трудоспособном возрасте от болезней органов кровообращения и онкологических заболеваний приходится на возраст 55-59 лет.

Важным индикатором социально-экономического состояния района являются миграционные процессы. На миграционный отток приходится 35-40% убывшего населения Дмитриевского района Курской области.

В Дмитриевском районе Курской области имеет место вынужденная миграция молодого трудоспособного населения в возрасте 20-40 лет, на

долю которого приходится более 60%, что вероятнее всего связано с недостаточным количеством рабочих мест, большим процентом безработицы, низким уровнем жилищных условий, отсутствием транспортного обеспечения и т.д..

Численность трудоспособного населения Дмитриевского района в 2015 г. составляла 7976 человек, из них 2750 человек работающие (34%), так называемое экономически активное населения, т.е. 66% не имеют официального трудоустройства.

Учитывая выше изложенное можно предположить, что отток населения из Дмитриевского района в ближайшие годы достигнет критических величин.

На основании численности населения Дмитриевского района за прошедшие периоды, показателей рождаемости и смертности рассчитана прогнозируемая численность населения Дмитриевского района Курской области на 2019 год, которая составит 13823 человека. Т.е. ежегодно в среднем в Дмитриевском районе убыль населения за счет смертности без учета миграционного оттока составит не менее 352 человек.

Анализ медико-демографической ситуации обслуживаемой территории позволяет предложить следующие приоритетные мероприятия по охране здоровья населения района, с учетом возможностей, и имеющихся ресурсов:

- принятие мер муниципальными органами власти по привлечению руководителей предприятий к легализации сотрудников и своевременному прохождению ими периодических медицинских осмотров, диспансеризации;

- финансовая поддержка инициатив муниципальными органами власти, руководителями предприятий, направленных на проведение общественных выездных акций по измерению артериального давления, уровня глюкозы крови, холестерина, массы тела с целью выявления пациентов группы риска;

- сделать акцент на усиление приближенности службы первичной медико-санитарной помощи к населению отдаленных территорий – внедрение передвижных фельдшерско-медицинских пунктов за счет привлечения местных сельхозпроизводителей, предпринимателей работающих на этих сельских территориях в рамках государственно-частного партнерства;

- с целью уменьшения уровня смертности от сердечно-сосудистых и онкологических заболеваний внедрить выездные формы работы с применением скрининговых программ по раннему их выявлению.

Использованные источники:

1. Всемирный атлас профилактики сердечно-сосудистых заболеваний и борьбы с ними (ВОЗ), 2013 г.. Всемирная организация Здравоохранения [Электронный ресурс]. URL: www.who.int/ru..
2. Основы региональной политики в здравоохранении. Москва. 2001г.,

А.И. Вялков. 336 с.. С. 113-114.

3. Реформы системы здравоохранения в Европе. Москва. 2000г., Р.Б. Салтман, Дж. Фигейрас. 432 с..С.139-140.

Смирнов Т.А., к.ф.н.

доцент

Майорова Е.В., д.э.н.

*профессор, зав. кафедрой философии,
истории и иностранных языков, декан*

*факультет электроэнергетики, экономики и управления
ФГБОУ ВПО «Норильский индустриальный институт»*

МЕСТО И РОЛЬ РОССИИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ: ПРОБЛЕМЫ И УГРОЗЫ

Ключевые слова: проблемы, угрозы, терроризм, НАТО, информационная война, гибридные войны, место, роль России, стратегия, план обороны, оружие.

Аннотация: рассматривается место и роль России в мире, проблемы экономического и социального развития, угрозы которые несет терроризм всему миру и России в том числе. Исследуется стратегия США в отношении РФ, а также план российской обороны от угроз НАТО и ИГИЛ (запрещена в России). Авторы анализируют стратегические перспективы РФ, при этом выделяют следующую закономерность: чем жестче вызовы внешней среды, тем мощнее ответ социально-политической, экономической подсистем общества, что консолидирует социальные связи, повышает градус патриотических настроений, придает разнообразным отношениям гомоморфные виды социализации.

Место России в современном мире определяется, прежде всего, тем, что уже после ликвидации СССР она сохраняется в качестве самой большой по территории страны в мире. Россия владеет значительной частью основных природных ресурсов планеты, обладает большим интеллектуальным потенциалом, является ядерной державой, сопоставимой с Соединенными Штатами, входит в состав пяти постоянных членов Совета Безопасности ООН. Россия защитила свои национальные интересы в международном сообществе. Россия создала новые виды вооружений не имеющие аналогов в мире. Россия занимает второе место в мире по продажам оружия. Россия отметила самое главное событие года: 70-летие со дня Победы над фашистской Германией. Россия преодолела изоляцию, которую пытались устроить США. Россия укрепила политические, экономические, социальные отношения со странами входящими в БРИКС, ШОС, ОДКБ. Россия выиграла в информационной, дипломатической войне, у «партнеров» из США, ЕС, НАТО.

Владимир Путин переиграл Барака Обаму и возродил историческую роль России на Ближнем Востоке, призвав создать широкую

международную коалицию для борьбы с ИГ в сотрудничестве с режимом Асада. [1.Интернет ресурс]. В своей речи в ООН президент России атаковал американскую политику, как в Сирии, так и по всему миру, раскритиковав Запад за "экспорт социальных экспериментов" в виде демократических революций, из-за которых и возник кризис на Ближнем Востоке». [2. Интернет ресурс].

Россия заняла второе место в мире по силе (при оценке этого значения учитываются военная мощь, а также экономическое и политическое влияние), уступив первое место США, однако по другим показателям продемонстрировала более скромные результаты. Помимо этих аспектов, выше среднего аналитики US News & World Report оценили российские позиции в категориях «предприимчивость» (20-е место), «удобство для мигрантов» (10-е место), «культурное влияние» (25-е место) и «значимость исторического наследия» (19-е место). Ниже среднего — «привлекательность для туристов» (47-е место), «международная репутация» (33-е место) и «уровень жизни» (42-е место). [3. Интернет ресурс].

По словам С.Лаврова министра иностранных дел РФ: "На наших глазах радикально трансформируются международные отношения, их парадигма, сама система глобального управления.[4. Интернет ресурс] Стал очевидным кризис западнцентричной международной системы. Многие признают, что завершается пятисотлетнее доминирование Запада в мировой политике, экономике и финансах, лежавшее в основе претензий на универсальность западных моделей развития и систем ценностей. Укрепляются новые центры силы и влияния, что ведет к изменению соотношения сил в мировых делах. Все более явственно проявляются неоднородность мира, его многоукладность и культурно-цивилизационное многообразие, а в соответствии с этим новое содержание приобретает задача поиска общих знаменателей как основы международного сотрудничества.

Глава Пентагона Эштон Картер на ежегодной встрече руководителей американского бизнеса, организованной газетой The Wall Street Journal, оценил угрозы со стороны террористической группировки "Исламское государство" (запрещена в РФ) и нынешние отношения между РФ и США. В частности, министр обороны заявил, что Россия бросила Соединенным Штатам самый серьезный со времен холодной войны вызов. Еще один вызов, по словам Картера, которого цитирует WSJ, Вашингтону в прошлом году бросил Китай. [2.Интернет ресурс].

Отношения нашей страны и США в 2015 году можно назвать стабилизацией конфронтации. Предыдущий 2014 год был годом тяжелейшего кризиса, когда впервые с 1983 года возникла реальная опасность полномасштабной войны. Хотя в 2015-м напряженность несколько снизилась, отношения Москвы и Вашингтона остались на стабильно низком уровне.[8.Интернет ресурс].

Фундаментальными причинами этой конфронтации стали действия

России в Крыму и Донбассе. Москва бросила открытый вызов современному миропорядку, установившемуся после окончания холодной войны. Теперь для обеих сторон сложилась патовая ситуация: США не имеют права проигнорировать этот вызов, а для нынешнего российского руководства никакое отступление уже невозможно. Запад хочет видеть Россию скромной, застенчивой девушкой, беззащитной и с тихим голосом. Эти идеи Запада не находят отклики в России. [14. Интернет ресурс].

Стало общим местом констатировать, что Россия вернулась на международную арену. Благодаря высоким ценам на энергоносители у страны вновь появились амбиции великой державы, стремление стать одним из центров многополярного мира, установить более справедливый миропорядок, самой определять свою судьбу и международное влияние.

Скорее всего, в 2016 году в двухсторонних отношениях сохранится курс на дальнейшую вялую конфронтацию с отдельными элементами сотрудничества по некоторым направлениям (Сирия, ядерная программа Ирана, Афганистан). По результатам этого противостояния во многом будет формироваться конфигурация будущего миропорядка, а от того, сумеет ли Россия в течение долгого времени выдерживать это противостояние, зависит ее собственная судьба. В ноябре 2016 года в США изберут нового президента, но кто бы им ни стал, российско-американские отношения не улучшатся.

В прошлом году Европа и США ввели санкции в отношении энергетического и финансового секторов России, а также в отношении некоторых физических лиц, после вхождения Крыма в состав России. Кроме того, курс рубля резко снизился, потеряв почти половину стоимости. Однако в этом году ситуация стабилизируется. Курс рубля вырос, в результате рубль стал самой быстрорастущей валютой в мире в 2015 г. По словам Потанина, инвесторы ожидали больше санкций и проблем с российской экономикой. Однако он считает, что для инвесторов сейчас "самое время" вернуться в Россию. Согласно индексу Bloomberg Billionaire Index состояние Потанина оценивается в \$16,7 млрд. [7. Интернет ресурс]. Основная часть – 30%-я доля в "Норильском никеле", компании, которая не стала объектом для санкций. За последние 12 месяцев стоимость акций "Норильского никеля" выросла, в результате рыночная капитализация компании выросла до 1,62 трлн руб. (\$33 млрд).

В прошлом году компания выиграла от роста цен на никель и палладий. Кроме того, она выиграла и от снижения курса рубля. Дело в том, что "Норильский никель" Выплачивает местные издержки в рублях, а продает свою продукцию в долларах.

В рамках данной стратегии[5.Интернет ресурс], Россия представляет четыре отдельные, но взаимосвязанные между собой проблемы для американской политики:

1. Путинский режим, который сочетает в себе несоблюдение

политических, гражданских и экономических прав с нефункционирующей экономикой;

2. Вторая (и самая опасная для США) проблема заключается в том, что Россия бросает стратегические и дипломатические вызовы по всему миру, включая наращивание ядерного арсенала и военного потенциала;

3. Россия представляет угрозу отдельным партнерам, союзникам США, а также интересам США;

4. Сотрудничество России с «плохими» режимами.

Рекомендации: США стоит:

Оказывать сопротивление попыткам европейских стран сократить количество санкций или вовсе их снять;

Повышать возможности европейских стран реализовывать санкции;

Поддерживать строительство трубопроводов, огибающих российские территории. США следует поддерживать строительство трубопроводов таких как транскаспийский трубопровод из Туркменистана через Азербайджан и Грузию в Турцию, что снизит возможности России по контролю европейской энергетики;

Снять все ограничения с поставок нефти и природного газа США, что даст альтернативные энергоресурсы Европе и Азии; Исключить Россию из банковской системы СВИФТ. О чем же утверждают США? Они полагают, что перед Россией стоит серьезная проблема - в экономике. Перспективы российской экономики мрачные. Россия это неудачливое, коррумпированное нефтяное государство со стремительно стареющим населением. Российская экономика ухудшается.

Россия это энергетический гигант, экспортирующий значительные объемы нефти и газа в страны Западной Европы. Ее доля на европейском рынке дает России мощнейший геополитический рычаг воздействия, потому что заменить экспортируемые Россией продукты невозможно за короткие сроки. Половина российского бюджета складывается из доходов от продажи нефти и газа. В 2014, Россия подписала энергетический контракт с Китаем на сумму 400 млрд. долларов для того, чтобы переместить стержень бюджета подальше от ЕС. Ухудшающиеся экономические условия могут сделать российскую экономику и внешнюю политику менее предсказуемой. Путин может стать более агрессивным в связи с кризисом. Он продолжит сотрудничать с Китаем. Проблема: Российская программа модернизации ядерного вооружения и нарушения Россией режима контроля над вооружениями создают необходимость для США изменить подход в отношении режима контроля над вооружениями и в отношении ядерного потенциала США. Преимущество РФ в тактических вооружениях составляет 10:1, также Россия обладает более продвинутым ядерным оружием. Проблема. В 2014 году Россия незаконно аннексировала Крым. Самое недавнее соглашение о прекращении огня находится на грани полного краха. 17 июля 2014 года, российские сепаратисты в Восточной Украине сбили

самолет компании Малайзия Эйрлайнз, летевшего рейсом МН-17, при этом погибли почти 300 человек. С помощью российских войск сепаратисты оттеснили украинские силы. Поскольку Украина не является членом НАТО, она не пользуется гарантиями безопасности от США, но вторжение России в Украину, помимо нарушения мира в Европе, широко воспринято союзниками США как угрозу собственному суверенитету и территориальной целостности. Рекомендации. США должны: Предоставить вооружение украинским ВС и проводить совместные учения; Расширить список российских чиновников, попадающих под акт Магнитского; Поощрять экономические и политические реформы в Украине, так как если она не улучшит способность защищать свою территорию, то США и Запад не смогут сдерживать дальнейшую агрессию России в долгосрочной перспективе. Против России проводится открытая информационная война. Нельзя недооценивать этот важный фактор. История знает достаточно примеров, когда при помощи информационной войны Гитлер смог завоевать во Второй мировой войне Австрию и Чехию, а в Первой мировой Великобритания одолела Германию.

На эти угрозы США в России утвержден план обороны. "В январе 2013 года был утвержден первый в истории план обороны страны, - напомнил президент. – В нем обозначены потенциальные риски, угрозы безопасности государства, увязаны наши действия по таким базовым направлениям, как развитие вооруженных сил и реализация программ вооружения, мобилизационная подготовка и территориальная оборона". Американская разведка – одна из лучших в мире, давайте не будем бросать в нее камни. Это одна из самых мощных (разведок), но она не все знает и не должна все знать», – сказал глава государства. Только за этот 2015 год в странах Балтии, Польше, Румынии натовский контингент увеличился по самолетам в восемь раз, военнслужащим в 13, в эти государства переброшено до 300 танков и БМП. На территориях Бельгии, Италии, Нидерландов, ФРГ и Турции сосредоточено около 200 американских ядерных бомб. В различной степени готовности содержатся 310 самолетов-носителей. «В сложившихся условиях ВС России должны обладать необходимым потенциалом для защиты суверенитета страны», - полагает министр обороны Сергей Шойгу. [9.Интернет ресурс]. Европейские ценности завели в тупик, утверждает Сергей Караганов: «Мир не стал развиваться по европейскому сценарию, стремление во что бы то ни стало везде и со всеми найти компромисс, завели европейских политиков в тупик. Мощный удар по европейскому проекту нанес украинский кризис 2014 года, когда мягкая экспансия евроатлантических структур натолкнулась на жесткий силовой ответ России в Крыму и Донбассе. Европейская политическая элита сейчас растеряна, она во многом исчерпала свой ресурс и перестала понимать настроения избирателей. Следствием этого стала кризисная ситуация с мигрантами, обнажившая все ключевые проблемы современного европейского

общества.[10. Интернет ресурс]. Как же развивается европейская модель в странах Прибалтики. Уходящий 2015 год показал, что попытки стран Прибалтики избавиться от чрезмерной энергетической зависимости от России ни к чему не привели: модель, которую предлагают Латвия, Литва и Эстония, так и не стала передовым опытом для всей Европы. Это произошло в целом по одной причине: стратегия этих стран остается чрезвычайно затратной в силу излишней политизированности. Исправить ситуацию предполагается действиями сразу по четырем направлениям: через развитие атомной энергетики, добычу сланцевого газа на собственной территории, создание электросмычек с соседями по ЕС и импорт сжиженного газа. Первые два пункта теоретически могут создать основу для энергетической самостоятельности государства, однако усилия прибалтийских республик именно по этим направлениям оказались провальными. Выход Польши из проекта новой литовской АЭС, сомнения Латвии и Эстонии в необходимости участия в нем и референдум 2012 года, на котором 65 процентов литовцев проголосовало против возведения новой атомной электростанции в Литве, — все это фактически поставило крест на Висагинской АЭС.

В прошлом году Париж потрясла серия терактов. В результате семи террористических эпизодов, по подтвержденным данным, погибло 128 человек. Ответственность за них взяла на себя запрещенная в России группировка «Исламское государство». Это четвертый за текущий год теракт во Франции. За последние десять лет жертвами террористов «Аль-Каеды» и «Исламского государства» стали 475 человек, ранены 2911 мирных жителей Европы.[12.Интернет ресурс]. Число жертв терроризма в мире на фоне распространения вооруженных конфликтов выросло в 2014 году на 80% по сравнению с предыдущим годом, что стало самым большим увеличением этого показателя за последние полтора десятилетия. Что же касается самых крупных террористических организаций в мире, то в 2014 году больше всего человек погибли от рук боевиков из нигерийской организации «Боко харам» (*запрещенная в РФ группировка*) — 6 тыс. 644, что на 317% больше, чем годом ранее. На руках экстремистов из террористической организации «Исламское государство» (*запрещенная в РФ группировка*), поставивших себе целью создание халифата на Ближнем Востоке, кровь 6 тыс. 73 человек, погибших в терактах. В то же время, как говорится в документе, ИГ, ведущая бои за захват и удержание территории на севере Ирака и Сирии, ответственна за гибель, как минимум, 20 тыс. человек на поле боя. Такие данные приводятся в «Глобальном рейтинге терроризма 2015 года» опубликованном в Лондоне Институтом экономики и мира (The Institute for Economics and Peace). Директор центра Ближнего Востока так отреагировал на вопрос о возможности войны против России: «То есть попытаться что-то такое сделать они могут, но лишь попытаться. Они же увязли в войнах — Йемен, Сирия, Ирак, а в Ливии Катар и Саудовская Аравия сцепились друг с

другом.[11.Интернет ресурс]. Сейчас ИГ может обеспечивать свои потребности благодаря контрабанде нефти, продаже муки и зерна (об этом мало говорят, но это 200-300 миллионов долларов в год), археологических артефактов, выкупов за заложников, грабежа населения, торговли рабами. Но если перекрыть канал переправки нефти в Турцию, а это, минимум 2-3 миллиарда долларов, в халифате начнутся проблемы. Нет денег — нет террора. Боевики хотят воевать за деньги и чтобы по ним при этом не били высокоточным оружием».

Вызовы внешней среды создают России ряд проблем, в том числе с ценами на энергоносители. Для многих сырьевых товаров курс доллара имеет важное значение. При росте доллара сырьевые товары начинают дешеветь и наоборот. Кроме того, нельзя закрывать глаза и на рост предложения на нефтяном рынке со стороны Ливии. Если в начале года объем предложения из Ливии составлял порядка 200 000 баррелей, то сейчас достиг почти миллиона баррелей – рост почти в пять раз, это очень серьезно. Саудовская Аравия наращивает объемы добычи нефти и снижает цены, предоставляет скидки своим покупателям, заявляя главную цель своих действий – удержание доли рынка в ущерб ценам.[13.Интернет ресурс]. Рост доллара и объемов нефти на рынке привели к снижению цены на нефть. Российский бюджет, почти наполовину зависящий от нефтяных цен, не может не реагировать на это движение, как результат – очередное снижение рубля. Возможно ли сделать прогноз краткосрочной перспективе? Что ожидает нашу страну в ближайшем будущем? На этот вопрос отвечает издание Bloomberg. Оно опубликовало несколько геополитических прогнозов на ближайшее будущее. В том числе, сценарии, неблагоприятные для США. В некоторых из них Россия выходит на ведущие геополитические позиции и разрешает ситуацию в ЕС и на Ближнем Востоке. В одном из этих прогнозов Путин «обводит Обаму вокруг пальца». Международная коалиция одерживает полную победу над ИГИЛ. Нынешняя волна мигрантов в Европу сходит на нет. Европа прекращает санкционную политику в отношении нашей страны, Путин выглядит главным миротворцем на всем земном шаре. Также Ангела Меркель восстанавливает свой авторитет и авторитет Германии, как лидера Евросоюза.

Выводы: Внешние военные угрозы безопасности России сохраняют тенденцию к обострению, что в средне - и долгосрочной перспективе может привести к возникновению вооруженного конфликта с участием российской стороны. При этом, «невоенные угрозы» могут оказаться предпосылкой для военной экспансии со стороны других государств.

США и ЕС продолжили санкционную войну против России, и при этом усилили войну информационную. Давление США не смогло привести к мировой изоляции России. Новые санкции, утвержденные ЕС, до середины 2016года, не нанесут России большого ущерба.

Действия Украины и стран Прибалтики, подогреваемые США и их

сторонниками, носят недружественный характер. Экономические отношения стали настолько политизированными, что даже взаимовыгодные контракты не реализуются. Ясно одно, что европейские ценности провалились. Да и само это объединение находится под угрозой распада, о чем откровенно заявляют лидеры Англии и др. стран. Поток беженцев вызвал в Европе бурю эмоций – за и против. Терроризм во Франции, Испании, Норвегии и др. странах, неспособность правительств защитить своих граждан вызывают страх и недовольство среди жителей. Не простая ситуация с беженцами, противоречия среди этнических группировок, экономический кризис, безработица создают социальную напряженность в обществе.

России не следует поддаваться на провокации, а проводить политику «национальных интересов». Сейчас понятно, что «большой войны» не будет. США свои шансы растеряли - однополярный мир не состоялся.

Использованные источники:

1. Пономарёва Е. Россия и мир: внешнеполитический аршин 2015 года
Режим доступа: сайт <http://www.fondsk.ru>
2. Эндрю Маршал, Дэвид Лоулер, Барни Хендерсон .Россия бросила Соединенным Штатам самый серьезный со времен холодной войны вызов.
Режим доступа: сайт <http://www.Lenta.ru>
3. Россия при помощи силы вошла в список 25 лучших стран мира
Режим доступа: сайт <http://www.Lenta.ru>
- 4.Лавров С. The Wall Street Journal
Режим доступа: сайт <http://www.Lenta.ru>
- 5.Комплексная стратегия США в отношении России
Режим доступа: сайт <http://www.Lenta.ru>
- 6.Лавров: Россия столкнулась с беспрецедентной информационной войной
Режим доступа: сайт <http://www.Lenta.ru>
7. Bloomberg Billionaire Index.
Режим доступа: сайт <http://www.Lenta.ru>
- 8.Тренин Д. Россия и США.
Режим доступа: сайт <http://www.Lenta.ru>
- 9.Шойгу С. План обороны [Источник: ВПК № 48, 2015].
- 10.Караганов С. Мир вернулся в эпоху борьбы всех против всех. Интервью интернет-газете «Лента.ру». Режим доступа: сайт <http://www.Lenta.ru> .
Американцы делают феерические ошибки.
- 11.Сатановский Е. Зачем Россия идет в Сирию. Интервью интернет-газете «Лента.ру». Режим доступа: сайт <http://www.Lenta.ru>
- 12.За последние 10 лет от взрывов и расстрелов погибли сотни жителей Старого Света.
Режим доступа: сайт <http://www.Lenta.ru>
13. The Institute for Economics and Peace.
Режим доступа: сайт <http://www.Lenta.ru>
- 14.Смирнов Т.А., Майорова Е.В., Брызгалов А.А. Проблемы экономики: место и роль России в мире. Казанская наука. - 2011. - №4. – С. 67-69.

*Смирнов А.А.
студент*

УИ РАНХиГС

Россия, г. Екатеринбург

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Промышленность в Свердловской области занимает ведущее место в экономике региона. В промышленности региона представлены практически все существующие виды экономической деятельности.

Базовыми отраслями промышленности Свердловской области являются металлургия, машиностроение и электроэнергетика: на их долю приходится три четверти объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг промышленного комплекса; в этих отраслях занято почти две трети работников промышленности.

Валовой региональный продукт (ВРП) Свердловской области в 2013 году составил 1586,2 млрд рублей. Доля ВРП Свердловской области в ВВП России в 2013 году — 2,38% (6-е место среди субъектов РФ). 86% объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг приходится на обрабатывающие производства, 11% — на производство и распределение электроэнергии, газа и воды, 3% — на добычу полезных ископаемых (данные по 2014 году) [2].

Свердловская область — опорный индустриальный регион России. На долю промышленности области приходится почти 100% производства титана, более трети — меди, прокатного оборудования и грузовых вагонов, свыше 20% — стальных труб и сплавов на основе железа. Отличительная особенность отраслевой структуры промышленности — высокий удельный вес базовых отраслей: черной и цветной металлургии (55,5%), машиностроения (15,4%) [2].

Металлургия — основа экономики Свердловской области. На предприятиях металлургического комплекса трудится более 90 тыс. человек, большая часть заводов и комбинатов — градообразующие. Особенность металлургической отрасли региона — ориентированность на экспорт: около 50% продукции поставляется за рубеж [2].

Металлургические предприятия Свердловской области удерживают значительную долю российских рынков:

- чугуна - 10,5%;
- стали - 12,5%;
- проката черных металлов - 11,7%;
- труб - 23,3%;
- трансформаторной стали - 40%;
- глинозема - 60,7%;
- черновой меди - 33,3%;
- титановых сплавов и изделий из них - почти 100% [3].

Машиностроение — традиционная базовая отрасль свердловской промышленности, занимающая после металлургии второе место по объему производства. В ней работают более 3 тыс. предприятий различных форм собственности, около 137 тыс. человек.

Уральские машиностроители лидируют в стране по выпуску грузовых вагонов (39% российского рынка), магистральных электровозов (42%), универсальных электродвигателей мощностью более 37,5 Вт (51%), нефтегазодобывающего оборудования (28%), металлургического оборудования (35%), инкубаторов для новорожденных (90%). В целом регион производит 5% общего объема машиностроительной продукции в Российской Федерации [2].

Оборонно-промышленный комплекс Свердловской области был и остается ведущим в России. Предприятия отрасли выпускают вооружение и военную технику для всех родов войск — от танков, ствольной артиллерии и боеприпасов до систем управления баллистическими ракетами и оптико-электронных систем наведения. Средний Урал широко известен такими флагманами российского машиностроения, как ОАО Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод», ОАО «Уралмашзавод», ЗАО «Уральский турбинный завод», ОАО ПО «Уральский оптико-механический завод», ПАО «Машиностроительный завод имени М.И. Калинина», ОАО «Научно- производственное объединение автоматики имени академика Н.А. Семихатова», АО «Уральский электрохимический комбинат», ЗАО «Энергомаш- Уралэлектротяжмаш», ОАО «Уралхиммаш». ЗАО «УРБО» является одним из крупнейших в России производителей буровых установок.

В отраслевой структуре экспорта Свердловской области машиностроение удерживает третье место (15%). Доля Свердловской области в общем объеме вывозимых из России машин и оборудования — 5,2%. Машины и оборудование уральского производства экспортируются в 92 страны мира [3].

Химический комплекс Свердловской области производит промышленные газы, хромовые соединения, серную кислоту, медный купорос, минеральные удобрения, синтетические смолы и пластические массы, лакокрасочные материалы, стеклопластики и изделия из них, парфюмерно- косметическую продукцию, лекарственные средства, резиновые и пластмассовые изделия. Доля отрасли в ВРП — 3,5%. Доля отгруженной химической продукции в общем объеме отгрузки обрабатывающих производств — 4,7%. На химическую продукцию приходится 17,9% общего объема экспорта региона. Численность занятых — 17,7 тыс. человек [2].

Свердловская область входит в пятерку ведущих регионов-производителей лекарственных средств в России. Годовой объем выпуска фармацевтической продукции области составляет 1% от объема

отечественного фармацевтического рынка и около 7% объема химического производства региона. В регионе производится более 1,5 тыс. наименований готовых лекарственных средств и субстанций [3].

Энергосистема Свердловской области — одна из самых крупных и старых энергосистем субъектов Российской Федерации, входит в состав Объединенной энергетической системы Урала. Энергосистема профицитна: при суммарной установленной мощности генерирующего оборудования электростанций в 9769 МВт (по состоянию на 1 января 2014 года) годовой максимум потребления в 2013 году составил 6733 МВт. В 2014 году в области произведено электроэнергии 46,2 млрд кВт/час, потреблено — 43,8 млрд кВт/час [5].

Свердловская область в силу выгодного географического положения в центре евроазиатского континента стала ключевым транзитным центром России. Ее столица Екатеринбург относится к числу крупнейших транспортных узлов страны.

В регионе сложился логистический комплекс международного уровня с межрегиональным управляющим ядром, обслуживающий международные и региональные связи и транзитные потоки, такие как Главный широтный коридор — продолжение международного транспортного коридора № 2 Берлин — Москва — Нижний Новгород через Екатеринбург до Пекина.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Министерства промышленности и науки Свердловской области. [Электронный ресурс]. URL: [http:// mpr.midural.ru/](http://mpr.midural.ru/) (дата обращения 11.01.2016г.).
2. Официальный сайт Уральского таможенного управления ФТС РФ. [Электронный ресурс]. URL: [http:// utu.customs.ru/](http://utu.customs.ru/) (дата обращения 11.01.2016г.).

Смирнов А.А.

студент

УИ РАНХиГС

Россия, г. Екатеринбург

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В условиях рынка у товаропроизводителей появилась заинтересованность в расширении рынков сбыта продукции за пределы своих регионов. На первый план вышли интересы прибыльности предприятий и эффективности межрайонных производственных связей, что способствовало их рационализации [1, с. 100].

Свердловская область относится к регионам с высоким инвестиционным потенциалом (3,3% от общероссийского) и умеренным риском, занимая среди регионов страны третье место по промышленному производству, пятое место по налоговым платежам в федеральный бюджет,

девятую позицию по объемам сельскохозяйственного производства.

Сворачивание межрайонных связей в 90-е годы привело к снижению доли вывоза продукции в стоимости валового регионального продукта Свердловской области с 1/3 до 1/5. При сокращении вывоза продукции из области увеличилась его сырьевая компонента. Регион стал преимущественно ввозящим, и ввоз товаров примерно в 2 раза превышает их вывоз. Проанализировав участие Свердловской области в системе межрегиональных связей, можно сделать заключение, что регион остается ресурсной основой экономического пространства РФ.

Свердловская область испытывает недостаток собственных топливно-энергетических ресурсов и продовольствия, что объясняет превышение завоза над вывозом сырья и материалов в 2,3 раза, продовольственных товаров - в 3 раза. Непродовольственных товаров вывозится на 25% больше, чем ввозится из других регионов России, что свидетельствует о достаточной конкурентоспособности данной группы товаров на общенациональном рынке. По машинам и оборудованию прослеживается примерный баланс ввоза и вывоза.

Социально-экономический потенциал области может быть использован в качестве основы реструктуризации хозяйства сопредельных уральских и сибирских регионов в направлении развития новейших секторов экономики, прежде всего наукоемких отраслей обрабатывающей промышленности, финансовых, медицинских, образовательных, юридических, торговых и туристических услуг. Увеличится вклад области в межрегиональный обмен парфюмерно-косметической продукцией, непродовольственными товарами, продукцией кондитерской промышленности.

Как и прежде, Свердловская область сохранит в национальном пространстве России роль поставщика черных и цветных металлов, базы технического перевооружения и модернизации основных фондов сопредельных регионов. Уральские машиностроительные заводы будут увеличивать поставки в Азию оборудования для нефтегазовой промышленности, во многие страны мира - оборудования для лесопромышленного и металлургического комплексов. Ожидается усиление кооперационных связей между странами таможенного союза.

Все регионы Урала, за исключением Курганской области, являются крупнейшими экспортно-ориентированными субъектами РФ и отличаются высокой степенью открытости в системе мирохозяйственных связей. Наибольшая доля внешнеэкономических связей в валовом региональном продукте характерна для Челябинской, Свердловской и Оренбургской областей, где экспортная квота валового внутреннего продукта составляет примерно одну четверть. В Удмуртской Республике и Башкортостане, Пермской области доля экспорта в ВРП близка к 20%, что также характеризует их интегрированность в международные торговые связи как

высокую, на уровне среднероссийской. Быстрое открытие экономик областей и республик Урала происходило в начале 90-х годов на фоне кризисного падения производства и значительных различий в ценах внутреннего и мирового рынков. В условиях экономического оживления в РФ к концу периода величина индекса открытости регионов Урала стабилизировалась и имеет тенденцию к снижению.

Производя 4,9% промышленной продукции России, Свердловская область занимает в стоимостном объеме экспорта страны 3,5, импорта - 2,1%. Международной специализацией области прежде всего является продукция металлургического комплекса, удельный вес которой в экспорте составляет более 60%. На Свердловскую область приходится 11% экспорта черных и цветных металлов РФ (второе место среди субъектов РФ после Красноярского края) и около 9% вывоза за рубеж продукции нефтехимического комплекса России (второе место после Пермской области).

Трансформации в структуре и объеме внешнеэкономических связей были значительными в начале 90-х годов и после финансового кризиса 2008г. Структурный сдвиг выразился в резком увеличении экспорта из области проката черных металлов, цветных металлов, химических товаров после того, как предприятия получили право самостоятельного выхода на внешние рынки в условиях ценовой конкурентоспособности уральской продукции. Конъюнктура мирового рынка благоприятствовала экспортерам металлопродукции в 2000-2002 и 2004 гг. В географической структуре внешнеторгового оборота региона доля стран СНГ снижалась, удельный вес стран дальнего зарубежья возрастал и составил к 2010 г. 85,6% в экспорте и 70% в импорте области. Среди 107 торговых партнеров Свердловской области основными являются: США, Нидерланды, Великобритания, Казахстан, Италия, Германия. Обесценивание российского рубля в результате финансового кризиса вызвало резкое сокращение импорта в регион, при этом экспорт вырос незначительно в 2008 г. и существенно в 2010 г. (на 15,9%). Эффект импортозамещения исчерпан, и темпы прироста импортных поставок превысили прирост экспорта, составив в 2010 г. более 29%. В товарной структуре экспорта трансформации выразились в резком уменьшении доли черных металлов и изделий из них, которые в начале 90-х гг. обеспечивали более 80% валютных доходов области, а в 2010 г. лишь 25%. В начале 2011 г. наметились позитивные тенденции сокращения доли бартерной торговли во внешнеторговом обороте Свердловской области и некоторого увеличения экспорта продукции более высокой степени обработки. Стабильным оставался вывоз за рубеж цветных металлов - примерно 35% стоимости экспорта региона, нефтехимической продукции - 23,7% [3, с. 77].

Свердловская область сохранила свою прежнюю международную специализацию с негативной тенденцией к усилению сырьевой

направленности. В поставках продукции за рубеж остается низкой доля продукции высокой степени переработки. В экспортно-ориентированных отраслях происходит старение основных фондов, необходима коренная реконструкция, внедрение прогрессивных технологических процессов.

Использованные источники:

1. Корсаков А.П. Регион в мировом и национальном экономическом пространстве. Екатеринбург: УрО РАН, 2007. 280 с.
2. Уральский регион: проблемы и перспективы развития / В.П. Чичканов, Н.А.Сергеев, А.И.Татаркин, Н.М. Ратнер, Г.А.Ковалева и др. - М.: Наука, 2008. 440 с.
3. Сергеев Н.А. Трансформация внешнеэкономических и межрегиональных связей Свердловской области в условиях либерализации внешней торговли // Известия Уральского государственного экономического университета. 2011. № 4. С.42.

*Смирнов А.А.
студент*

УИ РАНХиГС

Россия, г. Екатеринбург

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

На протяжении 2010-2014 гг. отмечается динамика снижения общего внешнеторгового оборота Свердловской области, общий экспорт также уменьшился; показатели импорта фактически «застыли» на уровне 2010 г. [1].

Внешнеторговый оборот со странами дальнего зарубежья также демонстрирует нисходящую динамику (95,2 % к 2010г.), экспорт аналогично уменьшался (86,6% к 2010г.), а импорт, наоборот, увеличился (121,8% к 2010г.)[1].

Во внешнеторговом обороте со странами СНГ наблюдается отрицательная динамика (73,4% к 2010г.), экспорт на протяжении 2011-2013гг. также демонстрировал отрицательную динамику, но в 2014 году вернулся к прежним показателям и составил 106,9% к уровню 2010 года, импорт на протяжении периода 2010-2014гг. стремительно уменьшался и в итоге к показателю 2010 года сократился в 5 раз [1].

За период 2011-2014 гг. основу экспорта Свердловской области составляли металлы, составляющие по стоимости более половины экспорта региона; кроме того, машины и оборудование, химическая продукция. Объем экспорта металлов удалось удержать на том же уровне, экспорт химической продукции просел вдвое, лишь незначительно увеличился объем экспорта машин и оборудования; продовольствие, минеральные продукты, древесина и «другие товары» показали положительно растущую динамику экспорта. К сожалению, поставки необработанных металлов (а не

высокотехнологичной продукции) определяют экспортное лицо региона [1].

За период 2011-2014 гг. в товарной структуре импорта преобладала машиностроительная продукция (61% в 2014 г.), металлы, химическая продукция и продовольствие [1]. Импорт машин и оборудования, металлов остался на прежнем уровне. Импорт химической и минеральной продукции просел в 2 раза. Объем импорта древесины и других товаров остался практически неизменным.

Очевидно главное противоречие внешнеторгового оборота региона: ввозя машины и оборудование, область вывозит преимущественно необработанные металлы.

Негативная тенденция связана с напряженной мировой геополитической ситуацией, а также введением санкций со стороны стран ЕС и США, так как традиционно крупнейшими внешнеторговыми партнерами Свердловской области являются: США; страны Европейского союза, в первую очередь Нидерланды, Германия, Франция, Великобритания, Италия и ряд других; страны Азии и Ближнего Востока, такие как Китай, Турция, Индия, Республика Корея; страны Содружества Независимых Государств (далее - СНГ) - Украина, Республика Беларусь и Азербайджан, важнейшим торговым партнером продолжает оставаться Казахстан как участник Таможенного союза [2].

Если в 2010 г. предприятия и организации Свердловской области поддерживали внешнеэкономические связи со 131 страной мира, то в 2014 г. – со 143 странами мира [2].

Дорогу масштабным международным выставочным и конгрессным проектам в Свердловский регион проложили саммиты Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) и группы БРИК. Знаковыми международными событиями стали также 31-й Саммит Россия — Европейский союз (июнь 2013 г.) и 10-й Форум межрегионального сотрудничества России и Казахстана (ноябрь 2013 г.). С 2010 г. в Екатеринбурге проводится «ИННОПРОМ» — первая в России специализированная выставка в области промышленности, инноваций и технологий. С 1999 г. в Нижнем Тагиле проходит выставка «Russian Arms Expo» — один из ведущих международных форумов в сфере вооружения.

Ещё одним важным направлением, работа по которому проводится на постоянной основе, является создание благоприятных условий для открытия в Свердловской области дипломатических и торговых представительств иностранных государств, поскольку открытие такого представительства стимулирует развитие международного торгового, экономического и инвестиционного сотрудничества. Свердловская область – третий после Москвы и Санкт-Петербурга субъект РФ по числу открытых официальных представительств иностранных государств. Сегодня в Екатеринбурге аккредитовано 15 дипломатических и торговых миссий, 11 почетных консулов, 7 официальных представительств по продвижению национального

бизнеса, языка и культуры (без дипломатического статуса) иностранных государств[2].

Невозможность увеличения экспортного потенциала Свердловской области объясняется нисходящей динамикой экономического развития (рецессия в Евросоюзе в 2012–2013 годах), ростом конкуренции на мировых сырьевых рынках, снижением спроса на мировом рынке химической продукции и снижением средних экспортных цен на черные и цветные металлы. Кроме того, выросло влияние ограничений внешней торговли и усиливающихся геополитических рисков. Крайняя неопределенность положения в Украине и влияние сложившейся ситуации на формирование торгово-экономических связей с этой страной всей Российской Федерации привела к значительному сокращению двусторонней торговли рядом промышленных товаров (изделия машиностроения, стальная продукция и др.).

Задачей продвижения отечественной продукции за рубеж служит и организация участия предприятий области в бизнес-миссиях за рубежом. Для развития указанного направления активно используются механизмы Соглашения между Министерством экономического развития Российской Федерации и Правительством Свердловской области о взаимодействии во внешнеэкономической сфере, в рамках которого привлечение иностранных инвестиций и содействие продвижению экспорта осуществляется Министерством международных и внешнеэкономических связей Свердловской области с использованием инструментов межгосударственного сотрудничества, в том числе ресурсов Торговых представительств Российской Федерации за рубежом.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Уральского таможенного управления ФТС РФ. [Электронный ресурс]. URL: <http://utu.customs.ru/> (дата обращения 11.01.2016г.).
2. Официальный сайт Министерства международных и экономических связей Свердловской области. [Электронный ресурс]. URL: <http://mvs.midural.ru/> (дата обращения 11.01.2016г.).

*Смирнов А.А.
студент
УИ РАНХиГС*

Россия, г. Екатеринбург

ИНСТРУМЕНТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ В СУБЪЕКТАХ РФ

Среди субъектов РФ по инвестиционной активности заметно выделяются регионы с развитой крупной промышленностью, взявших курс на формирование экономических реформ.

С начала 2000-х гг. в условиях экономического роста усилились

региональные диспропорции в инвестициях: по объему инвестиций (между федеральными округами и внутри них), в распределении иностранных инвестиций, в источниках финансирования инвестиций (например, наиболее высока доля бюджетных источников финансирования капиталовложений в слаборазвитых регионах, так как они малопривлекательны для частных инвесторов).

К середине 2000-х годов формирование инвестиционной политики российских регионов завершилось. Лидерами в разработке собственной инвестиционной политики, региональных инвестиционных программ на тот момент являлись Москва, Санкт-Петербург, Свердловская, Новгородская, Самарская, Псковская области, Республики Саха - Якутия, Коми, Татарстан [1].

За эти годы во многих российских регионах в целом накопился богатый опыт взаимодействия, сформировались необходимые правовая инвестиционная среда и институты сопровождения приходящих в регион инвесторов от "нулевого цикла" до завершения инвестиционного проекта (получение лицензий, содействие в выделении земельных участков и подключении к коммунальным службам и др.).

Основными элементами инвестиционной политики в субъектах Российской Федерации являются:

- 1) принятие собственного законодательства, регулирующего инвестиционный процесс;
- 2) предоставление (в пределах своих полномочий) инвесторам различных льгот и стимулов финансового и нефинансового характера;
- 3) создание организационных структур по содействию инвестициям;
- 4) разработка и экспертиза инвестиционных проектов за счет государственных источников финансирования;
- 5) оказание содействия инвесторам в получении таможенных льгот;
- 6) предоставление гарантий и поручительств банкам под выделенные ими средства для реализации отобранных на конкурсной основе инвестиционных проектов;
- 7) аккумуляция средств населения путем выпуска муниципальных займов [1, с. 26].

Одним из инструментов инвестиционной политики регионов, направленной на улучшение инвестиционного климата, выступает законодательная деятельность. В последние годы акценты в правовом регулировании инвестиционной деятельности переместились на региональный уровень. Это обусловлено усилением роли субъектов Федерации в экономической и правовой сферах, острой потребностью регионов в инвестиционных ресурсах и отсутствием достаточно внятной стратегии государства по привлечению частных инвестиций в отечественную экономику.

В Свердловской области в 1997 г. был принят закон, направленный на

поддержку малого предпринимательства [2]; затем в 2000 г. Губернатор Свердловской области издал указ о создании Консультативного совета по иностранным инвестициям в Свердловской области [3]. С 2001 г. был принят ряд законов и постановлений о целевых инвестиционных программах в Свердловской области [4], об особенностях налогообложения, о предоставлении инвестиционных налоговых кредитов юридическим лицам. Логическим развитием регионального законодательства стало принятие в 2006 г. областного закона о государственной поддержке субъектов инвестиционной деятельности.

Соответственно закону, в инвестиционной политике Свердловской области присутствуют такие элементы, как предоставление инвесторам различных льгот и стимулов финансового и нефинансового характера (предоставление субсидий из областного бюджета; установление особенностей налогообложения), предоставление государственных гарантий и поручительств банкам под выделенные ими средства для реализации отобранных на конкурсной основе инвестиционных проектов. В соответствии с областным законодательством, проводятся конкурсы и отборы субъектов инвестиционной деятельности для предоставления субсидий и гарантий.

В Свердловской области с целью содействия развитию инвестиционной активности в реальном секторе экономики и во исполнение Закона Свердловской области от 30 июня 2006г. № 43-ОЗ «О государственной поддержке субъектов инвестиционной деятельности в Свердловской области» в 2014 г:

1. Организован отбор субъектов инвестиционной деятельности на право предоставления субсидий из областного бюджета. Комиссией проведен отбор субъектов инвестиционной деятельности на право предоставления субсидий из областного бюджета в 2014 г. и выработаны предложения по определению победителей. На основании предложений конкурсной комиссии Министерством экономики Свердловской области был сформирован Перечень субъектов инвестиционной деятельности. Основная доля субсидий была направлена на модернизацию технологического оборудования, реконструкцию и технологическое перевооружение организаций агропромышленного комплекса.

2. Министерством экономики Свердловской области проведены конкурсы на право предоставления бюджетных кредитов субъектам инвестиционной деятельности в 2014 году.

Такие элементы региональной инвестиционной политики, как оказание содействия инвесторам в получении таможенных льгот и аккумуляция средств населения путем выпуска муниципальных займов, не включены в инвестиционную политику Свердловской области.

Проводя определенную инвестиционную политику в регионе, региональные власти формируют соответствующий инвестиционный

климат. Международный и российские рейтинговые агентства достаточно высоко оценивают инвестиционный климат Свердловской области. В феврале 2015 года международное рейтинговое агентство Standard&Poor's подтвердило долгосрочный кредитный рейтинг Свердловской области на уровне «ВВ» со стабильным прогнозом. Согласно шкале S&P, рейтинг «ВВ» означает, что «эмитент платежеспособен, но неблагоприятные экономические условия могут отрицательно повлиять на возможности выплат». Стабильность прогноза свидетельствует о том, что рейтинг, скорее всего, останется неизменным.

Использованные источники:

1. Мухетдинова Н.М. Региональные проблемы современного инвестиционного роста России // Государственная власть и местное самоуправление. 2012. № 4. С. 24.
2. О государственной поддержке малого предпринимательства в Свердловской области: Закон Свердловской области от 14 апреля 1997 г. № 20-ОЗ (ред. от 22.11.2004) // Собрание законодательства Свердловской области. 1997. № 4 (1997). Ст. 862.

Соловьева Т.В.
старший преподаватель
кафедры статистики и прикладной математики
Срабионова И.С.
студент 3-го курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар

АКТУАЛЬНОСТЬ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА ОЗИМЫХ ЗЕРНОВЫХ В ЮЖНО-ПРЕДГОРНОЙ ЗОНЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

В статье проводится анализ хозяйственной деятельности ООО «Отраденская» Отраденского района Краснодарского края для выработки предложений по повышению эффективности производства зерна озимых зерновых в южно-предгорной зоне Краснодарского края.

Ключевые слова: зерно, прибыль, рентабельность, себестоимость, урожайность, эффективность производства.

In the article the analysis of economic activities of open company "Otradnensky" Otradnensky district of Krasnodar region for development of offers on increase of efficiency of grain production of winter crops in the South foothill zone of Krasnodar territory.

Keywords: grain, profit, profitability, cost, productivity, production efficiency.

Решающее значение для подъема всех отраслей сельского хозяйства

имеет наращивание производства зерна. Зерновое хозяйство составляет основу растениеводства и всего сельскохозяйственного производства. Это определяется многосторонними связями зернового производства с сопредельными отраслями сельского хозяйства и промышленности.

Зерно - это не только продукт питания для населения, но и незаменимый корм для скота и птицы. Практика показывает, что без развитого зернового производства невозможно специализировать экономические районы на производство продукции животноводства, развивать производство технических культур и других отраслей сельского хозяйства. Зерно служит важным источником сырья для пивоваренной, спиртовой, комбикормовой промышленности[4].

В стоимости продукции растениеводства зерновые культуры занимают около 35%, а в структуре посевных площадей на их долю приходится почти 56%. На производство зерна затрачивается 20% всех затрат труда в растениеводстве. Зерно, как сельскохозяйственная продукция, в экономическом отношении имеет ряд преимуществ. Оно хорошо хранится в сухом виде, легко перевозится на большие расстояния, имеет высокую степень сыпучести. Все эти особенности зерна используют при строительстве элеваторов, зернохранилищ, а также при транспортировке и создании государственных запасов продовольствия и кормов. Все зерновые и зернобобовые культуры, выращиваемые в РФ, группируются по назначению: продовольственные и фуражные. В составе продовольственных культур выделяют хлебные (пшеница и рожь) и крупяные (гречиха, просо, рис). В фуражные включают ячмень, овес, кукурузу на зерно, а также зернобобовые культуры[4].

Производство зерна занимает особое место среди других отраслей растениеводства. Зерно является основой питания человека, потому что это не только хлеб и широкий ассортимент мучных изделий, но и источник производства молока, мяса, яиц и других продуктов, т.к. концентрированные корма являются составной частью для рациона кормления животных и птицы. От его производства зависит и специализация отдельных районов на возделывании технических, зерновых культур, т.к. при недостатке как продовольственного, так и фуражного зерна, в первую очередь, научно обоснованно расширяют посевные площади именно под культурами зерновой группы.

Для исследования повышения эффективности производства зерна озимых зерновых в южно-предгорной зоне Краснодарского края была выбрана агрофирма ООО «Отраденская» Отраденского района Краснодарского края. Источником информации послужила годовая отчетность данной организации за 2012-2014 гг.

Основным направлением деятельности предприятия является производство и реализация сельскохозяйственной продукции. С 2012 г. агрофирма занимается производством и реализацией элитных и

репродуктивных семян. В структуру севооборота входят: озимые культуры (пшеница, ячмень), яровые культуры (соя, овес, кукуруза), однолетние и многолетние травы.

Для производства сельскохозяйственной продукции необходимы земельные, материальные и трудовые ресурсы. Производственные ресурсы – это совокупность трудовых, земельных и материальных ресурсов, используемых в процессе производства продукции. Производственные ресурсы сельского хозяйства действуют совокупно, обеспечивая достижение того или иного эффекта, который зависит от количества, качества и структуры применяемых ресурсов. При оценке эффективности функционирования ресурсов в процессе производства следует учитывать результат их совместного использования.

Рассмотрим обеспеченность ООО АФ «Отраденская» основными ресурсами за 2012 – 2014 гг. Так среднегодовая численность работников в 2014 году увеличилась по сравнению с 2012 г. на 23 человека, что составило 28%, в том числе занятых в сельскохозяйственном производстве – на 21 человек или 33,9% (таблица 1).

Таблица 1 – Ресурсы ООО АФ «Отраденская»

Показатель	Годы			2014 г. в % (размах) к 2012 г.
	2012	2013	2014	
Среднегодовая численность работников, чел.	82	93	105	128,0
в т.ч., занятых в сельском хозяйстве,	62	73	83	133,9
из них, занятых в растениеводстве	45	54	66	146,7
Общая площадь, га,	6364	6364	6364	100,0
в т.ч. с/х угодий	6364	6364	6364	100,0
из них пашня	5369	5369	5369	100,0
Среднегодовая стоимость производственных основных средств основной деятельности, всего, тыс. руб.	3021,5	4523,3	13240,5	в 4,4раза
в т.ч. на 100 га с/х угодий	47,5	94,7	208,1	в 4,4раза
на одного среднегодового работника	36,9	64,8	126,1	в 3,4раза
Производственные затраты на продукцию, всего, руб.	135025	137805	142737	105,7
в т.ч. на продукцию растениеводства,	135025	137805	142737	105,7
Энергетические мощности, всего, л.с.	220	220	220	100,0

в т.ч. на 100 га с/х угодий	3,5	3,5	3,5	100,0
на одного среднегодового работника	2,7	2,4	2,1	77,8
Среднегодовая стоимость оборотных средств, руб.	175975	187560	204419	116,2

За исследуемый период размер как общей посевной площади, так и сельскохозяйственных угодий, из них пашня, остались неизменными. Среднегодовая стоимость всех основных средств в 2014 г. увеличилась на 10219 тыс. руб. или почти в 4,5 раза. Производственные затраты в целом по предприятию увеличились на 7712 тыс. руб. или 5,5%, в том числе за счет увеличения производственных затрат растениеводства на 5,5%. Среднегодовая сумма оборотных средств увеличилась по сравнению с 2012 г. на 28444 тыс. руб. или на 16,2%. Энергетические мощности в целом по предприятию в 2014 г. не изменились по сравнению с 2012 г. и составили 220 л.с. Не изменился расход электроэнергии на 100 га сельскохозяйственных угодий, но уменьшились расходы на среднегодового работника на 22,2 %.

В обобщающем показателе деятельности предприятия отражаются результаты реализации продукции, доходы и расходы, получаемые от сельскохозяйственной деятельности. Рассмотрим результаты финансовой деятельности Агрофирмы «Отраденская» в таблице 2.

Таблица 2 – Результаты деятельности ООО АФ «Отраденская»

Показатель	Годы			2014 г. в % (размах) к 2012 г.
	2012	2013	2014	
Стоимость валовой продукции, всего, тыс. руб.	145351	158960	172564	118,7
в т.ч. на одного среднегодового работника	1772,6	1709,2	1643,5	92,7
на 100 га с/х угодий	2284	2498	2712	118,7
Выручка от реализации с/х продукции (в текущих ценах), всего, тыс. руб.	180123	195700	206358	114,6
в т.ч. на одного среднегодового работника	2197	2104	1965	89,4
Стоимость валовой продукции, всего, тыс. руб.	145351	158960	172564	118,7
в т.ч. в расчете на 100 руб. производственных основных средств основной деятельности, руб.	4810,6	2569,2	1303,3	27,1

Среднегодовая стоимость производственных основных средств основной деятельности в расчете на 1 руб. валовой продукции, руб.	0,021	0,038	0,064	в 3,0 раза
Прибыль от реализации продукции, всего, тыс. руб.	2815	17850	30028	в 10,7 раза
в т.ч. от продукции растениеводства	2815	17850	30028	в 10,7 раза
Уровень рентабельности реализованной продукции с/х, %	2,1	19,95	21,03	X
в т.ч. растениеводства	2,1	19,95	21,03	X

Стоимость валовой продукции в целом увеличилась в 2014 г. по сравнению с 2012 г. на 27213 тыс. руб. или на 18,7 %. Данная тенденция увеличения наблюдается и в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий.

Выручка от реализации сельскохозяйственной продукции (в текущих ценах) предприятия в 2014 г. по сравнению с 2012 г. значительно увеличилась на 26558 тыс. руб., что составило 114,6 %. Среднегодовая стоимость производственных основных средств основной деятельности в расчете на 1 руб. валовой продукции в отчетном году по сравнению с базисным увеличилась на 0,043 руб. или в 3 раза. В 2014 г. прибыль составила 30028 тыс. руб., что по отношению к 2012 г. больше на 27213 тыс. руб., т.е. увеличение произошло 10,7 раза. Данная тенденция увеличения прибыли наблюдается, в т.ч. в растениеводческой отрасли.

Уровень рентабельности реализованной продукции сельского хозяйства тоже значительно увеличился в отчетном году по сравнению с базисным на 18,9%. Данная тенденция увеличения также прослеживается в отрасли растениеводства.

Стоимость валовой продукции на одного среднегодового работника уменьшилась в 2014 г. на 129 тыс.руб. или на 7,3%. Также снизилась выручка от реализации сельскохозяйственной продукции на одного среднегодового работника на 232 тыс.руб. Наблюдается тенденция снижения стоимости валовой продукции в расчете на 100 руб. производственных основных средств основной деятельности. В 2014 г. ее было получено меньше на 3507,3 тыс.руб. или на 72,9% , чем в 2012 г.

Размеры посевных площадей, валовой сбор зерна и структурные сдвиги производства отдельных видов продукции оказывают прямое влияние на состояние зернового хозяйства предприятия. Рассмотрим динамику основных показателей производства зерна озимых зерновых культур в таблице 3.

Таблица 3 – Динамика основных показателей производства зерна озимых зерновых культур в ООО АФ «Отраденская»

Показатель	Годы			2014 г. в % (размах) к 2012 г.
	2012	2013	2014	
Площадь, га	2477	2486	2487	100,4
Урожайность, ц/га	46,7	44,5	50,5	108,1
Валовой сбор, ц	115657	110670	125725	108,7
Производственные затраты всего, тыс. руб.	32203	37890	48960	152,0
в т.ч. на 1га, тыс. руб.	13,0	15,2	19,7	151,5
Себестоимость 1 ц, руб.	234,46	312,42	383,04	163,4
Затраты труда, всего тыс. чел.-ч,	31	37	41	132,3
в т.ч. на 1 га, чел.-ч	12,5	14,9	16,5	132,0
на 1 ц, чел.-ч	0,27	0,33	0,33	122,0
Прибыль, всего тыс. руб.	2815	17850	30028	в 10,7 раза
в т.ч. с 1 га, руб.	113,6	7180,2	12073,9	в 10,6 раза
на 1 ц, руб.	24,3	161,3	238,8	в 9,8 раза
Уровень рентабельности, %	10,4	51,6	62,3	X

Площадь озимых зерновых незначительно расширилась в 2014 г. по сравнению с 2012 г. на 10 га или на 0,4%.

Увеличилась урожайность в отчетном году по сравнению с базисным на 3,8 ц/га или на 8,1%. Произошло увеличение валового сбора на 10068 ц или на 8,7%. Производственные затраты увеличились в отчетном году по сравнению с базисным на 16757 тыс. руб. или на 52,0 %, в т.ч. на 1 га на 6,7 тыс. руб. или на 51,5%.

Некоторое снижение урожайности в 2013 г. по сравнению с 2012 г. объясняется также неблагоприятными погодными-климатическими условиями, сложившимися в 2013 г. для многих сельскохозяйственных культур, в т.ч. и для озимых зерновых [1, 3].

Себестоимость увеличилась в 2014 г. по сравнению с 2012 г. на 148,58 руб. или на 63,4%. Наблюдается тенденция увеличения затрат труда в отчетном году по сравнению с базисным на 10 чел.-ч, или на 32,3%, в т.ч. на 1 га (на 4 чел.-ч, или на 32%) и на 1 ц (на 0,06 чел.-ч, или на 22%).

Прибыль увеличилась в 2014 г. по сравнению с 2012 г. на 27213 руб. или в 10,5 раз, в т.ч. с 1 га (на 10,96 руб. или в 10,5 раз) и на 1 ц (на 1,48 руб. или в 9,8 раза). Показатель уровня рентабельности в 2014 г. составил 62,3%, что больше на 51,9%, чем в 2012 г.

Пристальное внимание на современном этапе необходимо уделять технологическому процессу производства зерна для каждой агро-климатической зоны Краснодарского края. Технология должна отвечать определённым организационно-экономическим требованиям, обеспечивать

получение стабильно высокой урожайности, снижение затрат труда и средств на 1 ц продукции, 1 га посева.

Прогрессивная энерго- и ресурсосберегающая технология возделывания, нацеленная на соответствие также современному названию «точное земледелие», основана на соблюдении требований агротехники: научно-обоснованное внесение удобрений и средств защиты растений, внедрение новых средств механизации и других факторов в целях получения высокого качества продукции при оптимальной окупаемости затрат[2].

Одним из путей снижения затрат - это обновление техники, то есть покупка новой. В 2012 г. организация приобрела некоторое количество передовых технических средств. Однако покупка новой техники требует огромных капитальных вложений. Следует отметить, что покупка новых запасных частей также стоит дорого. Тем не менее пути снижения затрат на ремонт техники и оборудования имеются. Это соблюдение графиков техобслуживания и текущих ремонтов, восстановление деталей хозяйственным способом, экономное расходование ремонтных материалов и своевременное списание старой техники. Также вызывает сожаление и рост затрат на организацию производства и управление. Если внимательно проанализировать вышеуказанные статьи затрат, то их можно сэкономить на 6-17 %.

Дальнейшее выращивание и стабилизация производства зерна озимых зерновых крайне важна в современных условиях[5].

На основании проведенного нами исследования, логически вытекающих из него выводов, для повышения эффективности производства зерна озимых зерновых культур, предприятию можно предложить следующее:

- для повышения эффективности производства озимых зерновых увеличить урожайность за счет использования высокоурожайных сортов, своевременного оптимизированного внесения минеральных и органических удобрений;

- соблюдать севообороты, для чего необходимо выращивать многолетние травы, горох и другие бобовые для обогащения почвы азотом;

- повышать качество зерна за счет селекционной работы, широко использовать современные направления биотехнологии;

- при наличии денежных средств приобретать и использовать новую высокопроизводительную технику и т.д.

Использованные источники:

1. Гоник Г. Е. Погодные условия и урожайность основных сельскохозяйственных культур в центральной агроэкономической зоне Краснодарского края /Г. Е. Гоник, Г. Г. Гоник //В сборнике: Научно-обоснованные системы земледелия: теория и практика материалы Научно-практической конференции, приуроченной к 80-летию юбилею В.М. Пенчукова. 2013. С. 55–59.

2. Гоник Г. Г. Анализ факторов, влияющих на себестоимость производства озимых зерновых / Г. Г. Гоник, Н. Г. Давыденко, А. А. Баранников // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – Краснодар: КубГАУ. 2013. № 91. С. 1589–1604.
3. Гоник Г.Г. Динамика урожайности основных сельскохозяйственных культур в зависимости от погодных условий в центральной агроэкономической зоне Краснодарского края/Г.Г. Гоник// В сборнике: Инновации в формировании стратегического вектора развития фундаментальных и прикладных научных исследований сборник научных статей по итогам международной научно-практической конференции. Негосударственное образовательное учреждение ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «Санкт-Петербургский Институт Проектного Менеджмента». Санкт-Петербург, 2015. С. 145-149.
4. www.geolike.ru. Народнохозяйственное значение и развитие производства зерна.
5. Гоник Г.Г. Актуальность стабилизации производства зерна озимых зерновых в современных условиях/ Г.Г. Гоник, А.И. Больбат// Экономика и социум: Электронное периодическое издание «Экономика и социум».2016.№1(20). <http://www.iupr.ru>. РИНЦ

*Спасённых А.В.
студент 4 курса
факультет экономики и менеджмента
Шумаева Е.А., к.гос.упр.
доцент
кафедра менеджмента и хозяйственного права
Донецкий национальный технический университет
Украина, г. Донецк*

ОПТИМИЗАЦИЯ ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА В ПЕРИОД РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ

Аннотация. В данной статье исследованы подходы к управлению сокращением персонала в период реструктуризации предприятия. Рассмотрены основные методы, реализующие «мягкий» подход, и ограничения по видам ресурсов, необходимых для проведения процесса преобразований.

Ключевые слова: реструктуризация, управление сокращением персонала, оптимизация численности.

Optimizing the number of employees during the period of company restructuring

Abstract. In this paper the management approaches for personal reduction during the period of the company restructuring are examined. The main methods implementing a ‘soft’ approach as well as resource types restrictions required for

the transformation process are considered.

Key words: Restructuring, management of personnel reduction, optimization of the staff number.

Реструктуризация предприятия – это целенаправленное изменение структуры компании и входящих в неё элементов, формирующих её бизнес, в связи с воздействиями, оказываемыми факторами внешней или внутренней среды [1]. В процессе реструктуризации происходит совершенствование системы управления предприятием, изменение финансово-экономической политики, операционной деятельности, систем маркетинга, сбыта и управления персоналом. Оптимизация численности персонала является неотъемлемой частью этого процесса.

Оптимизация численности персонала – это достаточно сложный и жёсткий инструмент сокращения издержек компании. Основными задачами в этом процессе являются совершенствование существующей организационной структуры, а также ликвидация дублирующих и неэффективных функций.

Процесс определения значимости человеческого фактора в период реструктуризации предусматривает применение методов и способов планирования для комплектации штата организации оптимальным образом. Выявленное в ходе организационной диагностики несоответствие ложится в основу плана оптимизации численности персонала, который часто ограничивается сокращением персонала. Существуют два основных подхода к проведению сокращения численности персонала, которые условно можно назвать «жёстким» и «мягким»[2].

Таблица 1 – Характеристика подходов к управлению сокращением численности персонала.

Подходы	Преимущества	Недостатки
«Жёсткий» – выявляются неэффективные рабочие места, процедура сокращения происходит быстро, уволенным сотрудникам выплачивается положенные компенсации.	краткая продолжительность процесса сокращения; сравнительно небольшие и прогнозируемые затраты (выплата денежных средств при потере рабочего места).	возникновение массовой безработицы в случае сокращений на градообразующем предприятии; быстрый рост социальной напряжённости; риск принятия ошибочных решений о сокращаемых должностях; ухудшение социально - психологического климата в оставшейся части коллектива.
«Мягкий» – создаются условия для стимулирования сокращения численности персонала, наблюдается стремление руководства	сохранение лояльности как оставшихся, так и бывших сотрудников; сокращение издержек в связи с увольнением сотрудников по	наличие дополнительных издержек на осуществление программы сокращений; длительная продолжительность процесса сокращения, не поддающаяся точному

уйти от прямых увольнений по инициативе администрации.	собственному желанию.	прогнозированию.
--	-----------------------	------------------

Начиная процесс сокращения сотрудников, в чьём труде организация больше не нуждается, руководству рекомендуется использовать на первом этапе такие средства, как:

- прекращение приёма на работу;
- направление сотрудников на длительное обучение с отрывом от производства с целью получения высококвалифицированных специалистов через несколько лет в период спроса на рабочую силу;
- перевод части сотрудников на сокращённый рабочий день или рабочую неделю, позволяющий избежать увольнений и сохранить приобретённую работниками организации квалификацию при одновременном сокращении издержек на рабочую силу;
- увольнения по собственному желанию, сокращающие внутриорганизационное предложение рабочей силы.

«Мягкий» подход к сокращению численности персонала в период реструктуризации на предприятии более универсален, чем «жёсткий», так как уменьшается количество конфликтов между руководством и подчинёнными. Администрация не выступает с инициативой об увольнении сотрудников, но способствует желанию работника уйти самостоятельно. В том числе можно стимулировать уход сотрудников по своему желанию, ужесточая процедуры аттестации персонала предприятия, модернизируя систему материального стимулирования.

Методы, реализующие «мягкий» подход, направленные на предупреждение ситуаций требующих массовых увольнений, можно условно разделить на три группы:

1. «Естественное» выбытие. Работник увольняется по собственной инициативе, и задача администрации – создать для этого необходимые условия, при этом временно запретив приём на работу новых сотрудников. Как следствие, происходит естественная убыль персонала. Данный метод не является эффективным, если текучесть персонала незначительна.

2. «Мягкое» сокращение, которое предусматривает: использование досрочных льготных пенсионных программ; перевод части персонала в дочерние бизнес – единицы; стимулирование увольнений по собственному желанию за счёт привлекательной системы компенсаций и поддержки при дальнейшем трудоустройстве.

3. Управление численностью и расходами на персонал без проведения сокращений предусматривает использование срочных трудовых договоров для временных и сезонных работ. Пользоваться этим инструментом следует очень аккуратно, так как должна быть обоснована необходимость временного характера работ.

Основными направлениями реструктуризации кадрового потенциала

являются следующие: оптимизация численности персонала, в том числе административно-управленческого; подготовка и переподготовка кадров; привлечение молодых специалистов.

Являясь ведущим субъектом системы управления персоналом, кадровая служба реформируемой компании несёт основную нагрузку по обеспечению готовности персонала к преобразованиям. Причём если функции управления персоналом линейных менеджеров на стадии реструктуризации и в условиях стабильности отличаются несущественно, то аналогичные функции кадровой службы изменяются коренным образом.

Сравнение функций управления персоналом в ситуации стабильности и в период реформирования позволяет получить представление о том, что на службу управления персоналом ложится основное бремя внедрения изменений и разъяснения целей реформ среди сотрудников организации. Следует учитывать, что в этот период кадровая служба также выполняет колоссальную работу по правовому обеспечению и урегулированию трудовых отношений.

Несмотря на всю сложность и неоднозначность процессов реструктуризации, при соответствующей поддержке высшего руководства и соблюдении определённых условий служба управления персоналом, может успешно справиться с оптимизацией численности персонала реформируемой компании.

В качестве особых условий, требующих соблюдения в процессе оптимизации численности персонала, выступают:

- ограничение по времени – преобразования не могут затягиваться из-за соображений неэффективности работы компании в период реформирования и по причине высокой стоимости самих преобразований;

- ограничение по лояльности – какой бы высокой не была лояльность сотрудников к компании, утопической представляется ситуация, когда все сотрудники однозначно воспринимают преобразования и понимают их причины, цели, задачи. Адекватный способ преодоления такой ситуации – проведение для сотрудников специальных занятий, направленных на сближение индивидуальных позиций и установление взаимопонимания;

- ограничение по требованиям к персоналу – организационные преобразования всегда предполагают появление новых задач, направлений деятельности, корректировку прежних функций, поэтому особое значение приобретает быстрая и адекватная оценка соответствия персонала новым требованиям, а по итогам оценки – своевременная корректировка кадрового состава.

Таким образом, процесс оптимизации численности персонала в период реструктуризации предприятия нуждается во взвешенном выборе подходов, методов их реализации, оценке возможных ограничений и рисков, рациональном использовании имеющихся человеческих ресурсов.

Использованные источники:

1. Реструктуризация как инструмент повышения конкурентоспособности промышленного предприятия [Электронный ресурс] / Нифаева О.В / Проблемы современной экономики- 2007.- №3.- Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1497>
2. Человеческий фактор в организационных трансформациях [Электронный ресурс] / Гладков Э. // HRMagazine. - 2008. - №3. - Режим доступа к журн.: <http://www.hrm.ua/magazine/2008-03>

*Спасённых А.В.
студент 4 курса
факультет экономики и менеджмента
Шумаева Е.А., к.гос.упр.
доцент
кафедра менеджмента и хозяйственного права
Донецкий национальный технический университет
Украина, г. Донецк*

УПРАВЛЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ АДАПТАЦИЕЙ ПЕРСОНАЛА

Аннотация. В статье проанализированы содержание и особенности применения различных видов трудовой адаптации, а также систематизированы факторы, определяющие сущность профессиональной адаптации персонала предприятия.

Ключевые слова: управление адаптацией, трудовая адаптация, профессиональная адаптация.

MANAGEMENT OF PROFESSIONAL STAFF ADAPTATION

Abstract. In this paper the content and features of various types of the labor adaptation applications are analyzed, also the factors that determine the nature of professional adaptation of the company staff are systematized.

Keywords: adaptation management, labor adaptation, professional adaptation.

Адаптация персонала на рабочем месте является важной и необходимой составляющей кадрового менеджмента. Управление адаптацией – это процесс активного воздействия на факторы, определяющие ее развитие, сроки, снижение неблагоприятных последствий. Индивидуальный подход к каждому работнику, определение значимости различных аспектов адаптации к условиям производственной среды, разработка соответствующих мероприятий для облегчения ее прохождения составляют основу процесса управления трудовой адаптацией [2].

Профессиональная адаптация имеет место, например, когда молодой специалист приступает к самостоятельной трудовой деятельности.

Кардинально меняется ситуация профессионального развития: новый разновозрастный коллектив и социально-профессиональные ценности, иная социальная роль и иерархическая система производственных отношений. Таким образом, речь идет о взаимном влиянии человека и профессиональной среды, о том, что профессиональная адаптация носит характер активного процесса, где человек не только адаптируется к профессии, но и профессию приспособливает к себе, своим личностным особенностям, творчески преобразовывая ее к своему опыту [2].

Под профессиональной адаптацией понимают систему мер и мероприятий, которые способствуют профессиональному становлению работника и формируют у него соответствующие профессиональные качества, а также помогают в освоении работником элементов организационной культуры и принятии нового социального статуса. Профессиональная адаптация включает самоидентификацию с новой ролью, статусной характеристикой и принятие культуры и ценностей профессиональной среды.

Социализация работника на новом рабочем месте зависит от того, насколько хорошо человека принимает коллектив, да и вся организация в целом. Социализация затруднена в случае ролевой неопределенности, когда должностные обязанности нечетко определены и структурированы, и ролевого конфликта, когда требования организации вступают в конфликт с личными стандартами поведения работника.

Содержание и особенности различных видов трудовой адаптации персонала приведены в табл.1.

Таблица 1. – Виды трудовой адаптации

Виды адаптации	Содержание
Организационная	Состоит в приспособлении к новому месту работы, действующим правилам и порядку, организации труда, способам действий, к статусу организации в обществе.
Психофизиологическая	Происходит привыкание организма человека к новым санитарно-гигиеническим условиям труда, психологи-ческим и физическим нагрузкам. Протекает быстро и в большей мере зависит от здоровья человека, его естественных реакций, а также от характеристики самих этих условий.
Социально-психологическая	Осуществляется «включение» человека в организационную культуру компании, привыкание к психологическому климату в коллективе, освоению его традиций, норм, правил и других элементов субкультуры.
Профессиональная	Осваиваются новые профессиональные обязанности, приобретаются теоретические и практические знания, с учётом особенностей работы в компании.

Факторы профессиональной адаптации – это условия, влияющие на течение, сроки, темпы и результат этого процесса. Разработка мер, положительно влияющих на адаптацию, предполагает знание как субъективных характеристик рабочего (пол, возраст, его психофизиологические характеристики, а также образование, стаж и др.), так и факторов производственной среды, характера их влияния (прямое или косвенное) на показатели и результаты адаптации. Все виды адаптации, рассмотренные выше, не существуют изолированно друг от друга, они взаимосвязаны и взаимообусловлены, поэтому управление процессом адаптации требует разработки единой системы мероприятий, обеспечивающих его быстроту и успешность [2].

Профессиональная адаптация – двусторонний процесс между личностью и той производственной средой, в которую она включается, поэтому все факторы, ее определяющие, могут быть разделены на 2 группы: производственные и личностные (табл.2).

Таблица 2. – Факторы, определяющие содержание профессиональной адаптации

Личностные (субъективные)	Производственные (объективные)
социально-демографические (пол, возраст, семейное положение, национальность); социальные (образование, стаж работы, социальный статус); психологические (уровень притязаний, восприятие самого себя, готовность к восприятию нового, стереотипы); мотивационные (степень профессионального интереса, материальной заинтересованности, установка на продолжение образования, на профессиональный рост).	содержание труда, разнообразие его элементов; творческий характер труда; качество материально-технического обеспечения; отношения между коллегами в коллективе; форма организации труда; система внедрения инноваций.

Эффективная программа трудовой адаптации работников включает три основные направления: введение в предприятие (способствует усвоению принятых норм и правил, обеспечивает сотрудников необходимой информацией); введение в подразделение (знакомство нового работника с работой подразделения и его сотрудниками); введение в должность (непосредственный руководитель раскрывает перед новым работником основное содержание его профессиональной деятельности).

Важнейшей предпосылкой реализации этой программы является профориентационная работа и профотбор. Профориентация, включающая профинформацию, профпропаганду и профконсультирование, позволяет формировать взаимосвязи работников и предприятий еще на предадаптационных стадиях.

Другой предпосылкой эффективной трудовой адаптации является престиж и привлекательность профессии в обществе, в разных социальных группах, для отдельных индивидов. Престиж – это оценка профессий в соответствии с принятой в обществе шкалой ценностей. Привлекательность носит более личный характер и означает желание приобретения профессии. В связи с этим предприятия должны работать над созданием собственного имиджа востребованных ими профессий и специальностей.

Действие объективных производственных факторов в целом управляемо. Особое внимание следует уделять сокращению и повышению эффективности адаптации молодых работников, так как при первичной адаптации происходит особенно резкая ломка привычных стереотипов поведения. В этот период освоения новой социальной роли молодым работникам особенно необходима поддержка и опека. В связи с возрастающей ролью вторичной адаптации повышается значение такого производственного фактора, как организация систематического повышения квалификации работников, система переподготовки кадров.

Процесс профессиональной адаптации (в зависимости от категории работников и особенностей трудовой ситуации) может продолжаться от 1–6 месяцев до нескольких лет. Если он затягивается во времени, это может стать причиной текучести кадров. В основу эффективной социальной технологии управления адаптацией заложены представления об оптимальном сроке первичной трудовой адаптации – 1,5 года. В целом процесс трудовой адаптации происходит на протяжении всей жизни, поскольку труд – главное условие жизнедеятельности человека и всегда ее сопровождает.

Использованные источники:

1. Организация системы адаптации новых сотрудников [Электронный ресурс] / Шведова Т.О / Журнал «Справочник по управлению персоналом» Режим доступа: <http://www.hr100.ru/wmc/info/article/article02/?id=1165253738>
2. Адаптация персонала [Электронный доступ] / Охлупина. Е.Л / Биомедия.РФ научный-популярный портал-2011.-Режим доступа: <http://xn--80abjdoczp.xn--p1ai/biznes/menedzhment/635-adaptaciya-personala.html>

Стеньгина А.Р.
студент
Перевезенцева Е.Д.
студент
Валиуллова Р.И.
студент

Тольяттинский Государственный Университет

МАРКЕТИНГОВЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: Показывая главные приоритеты экономической политики, выявились такие направления как: инновационное усовершенствование и помощь высокотехнологичным секторам экономики; диверсификация экономики, улучшение инфраструктуры; социальное улучшение и инвестиции в человеческое состояние; преобразование инвестиционного климата, повышение конкурентоспособности и понижение административного влияния на бизнес;; обновление оборонного комплекса и вооруженных сил; сбалансированное региональное развитие; развитие устойчивости национальной денежной системы, уменьшение денежного недостатка и понижение инфляции; становление Таможенного союза и адаптация национальной экономики к требованиям ВТО.

Ключевые слова: инновации, продукт

Abstract: Featuring the main priorities of economic policy, to identify areas such as: improvement of the innovative high-tech sector and help the economy; diversification of the economy, improving the infrastructure; social improvement and investment in the human condition; transform the investment climate, increase competitiveness and decrease the administrative impact on business ;; defense industry updates and armed forces; balanced regional development; the development of stability of the national monetary system, reducing the cash shortage and reducing inflation; the establishment of the Customs Union and the adaptation of the national economy to the WTO requirements.

Tags: Innovation , Product

Стоит отметить, что на инновационное движение и помощь высокотехнологичным секторам экономики направлены: помощь в создании и обеспечении работы и реализации технологических платформ; разработка и усовершенствование институтов и инфраструктур, которые обеспечивают запуск и функционирование «инновационного лифта»; стимулирование инновационной работы на предприятии, в которых государство может принимать участие; помощь в инновационной работе на уровне региона.

Поэтому стоит заметить, что нужно разработать механизмы и инструментарий, которые позволят осуществлять вектор инновационного изменения. Это становится актуальной целью, её решение обязано базироваться на представлении о механизме инновационной работы и усовершенствованной инфраструктуре осуществления наукоемких

нововведений как весомом обосновании в конкурентных соревнованиях на мировом рынке в сфере высокотехнологичных услуг и продукции.[2]

Текущее окружение по осуществлению бизнеса может характеризоваться:

1. Революционное преобразование в технологиях и производстве
2. Переход от индустриальной к информационной экономике
3. Смещение приоритетов от «функциональных» к «инновационным» продуктам
4. Отказ от массового изготовления к «lean production», направленного на индивидуализацию производства на современном техническом и технологическом уровне

Особенность изготовления инновационной продукции состоит в неожиданности потребности на продукцию, краткостью цикла жизни, но при всем этом независимость от конкуренции. Соответственно детерминантой развития бизнеса может стать технология, которая определяет потребность в употреблении улучшенных управленческих технологий, включая маркетинговые.[3]

Сведения о масштабах инновационных работ, товаров и услуг показывают значительный рост этого показателя. К инновационным продуктам относятся работы, товары и услуги, новейшие или те, которые в течение последних трех лет технологически изменялись. В статистике выявляют также технологические инновации - работа предприятия, которая связана с производством и введением: новые или усовершенствованные способы передачи услуг; технологически новых товаров и процессов, а также технологических улучшений в товарах и процессах.[1]

Стоит также заметить, что стал больше выпуск инновационных продуктов и услуг, которые предлагаются организациями сферы услуг – их доля в общих масштабах выпуска продукции стала больше в два раза, а скорость роста масштаба инновационных товаров и услуг в 2015 году стала 332 % (Табл. 1).

Таблица 1 – Показатели инновационных товаров, работ, услуг

Организации Российской Федерации	Год / Темп роста	Объем инновационных товаров, работ, услуг, млн.руб	Уд. Вес организаций, %
Организации, которые осуществляют производство и реализацию инновационных работ, товаров и услуг	2013	934,589.04	100.00
	2014	1,243,712.48	100.00
	Темп роста	133.08%	
	2015	2,106,740.73	100.00
	Темп роста	169.39%	
Организации промышленного производства	2013	877,684.77	93.91
	2014	1,165,747.60	93.73
	Темп роста	132.82%	
	2015	1,847,370.40	87.69
	Темп роста	158.47%	

Организации сферы услуг	2013	56,904.27	6.09
	2014	77,964.87	6.27
	Темп роста	137.01%	
	2015	259,370.33	12.31
	Темп роста	332.68%	

В таблице номер 2 сделан анализ удельного веса предприятий разных видов экономического функционирования в целом производстве инноваций. Самый большое вложение в изготовление инноваций приходится на производства по обработке – 62 %, а на предприятия, которые осуществляют исследования по науке и разработке – только 7,5 %, если рассмотреть отдельно сферу услуг и промышленный сектор, то доля производств по обработке составит 70 %, а предприятий, занимающихся наукой – 61 %.

Таблица 2 – объем инновационных работ, товаров и услуг по видам экономической деятельности, (млн.рублей)

2015 год	Объем инновационных работ, товаров, услуг, млн.руб					
	Организации, всего		Организации промышленного производства		Организации сферы услуг	
Всего	2,106,740.7	100.00%	1,847,370.4	100.00%	259,370.3	100.00%
Добыча полезных ископаемых	516,779.7	24.53%	516,779.7	27.97%	-	
Обрабатывающие производства	1,309,228.6	62.14%	1,309,228.6	70.87%	-	
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	21,362.1	1.01%	21,362.1	1.16%	-	
Связь	49,486.6	2.35%	-		49,486.6	19.08%
Деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий	24,951.2	1.18%	-		24,951.2	9.62%
Научные исследования и разработки	159,410.0	7.57%	-		159,410.0	61.46%
Предоставление прочих видов услуг	25,522.6	1.21%	-		25,522.6	9.84%

Гохберг Л.М., Кузьминов Я.И. и другие анализировали индикаторы инновационной деятельности и выявили факторы, которые препятствуют технологическим инновациям и сгруппировали их по трем направлениям.

Первое направление – экономические факторы – в их состав входит дефицит собственных денежных средств, дефицит финансовой помощи со стороны государства, слабая потребность на новые товары, работы, услуги,

большая стоимость нововведений и сильный экономический риск.

Второе направление – это внутренние факторы предприятий, такие как слабый инновационный потенциал предприятия, нехватка квалифицированных работников, дефицит информации о современных технологиях, дефицит информации о рынках сбыта, слабая развитость кооперационных связей. И наконец, направление других факторов, среди которых есть дефицит законодательных и нормативно-правовых актов, которые регулируют и стимулируют инновационное развитие, недостаточная развитость инновационной инфраструктуры, неустойчивость экономической выгоды от пользования интеллектуальной собственности.

Можно представить, что ряд, который препятствует внутреннему характеру, а также неопределенность экономической результативности реализации инноваций можно устранить при помощи маркетинговых подходов к реализации процессов изготовления, введения и коммерциализации инноваций.

Использованные источники:

1. РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ОЦЕНОЧНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ. Антипов Д.В. Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2010. № 4. С. 186-189.
2. Тимошевская Н. В., Карцева Н. С., Коваленко О. Г. Системная инженерия проектирования инноваций // Молодой ученый. — 2016. — №2. — С. 593-596.
3. Тимошевская Н. В., Карцева Н. С., Коваленко О. Г. Особенности маркетинга инновационного продукта // Молодой ученый. — 2016. — №2. — С. 591-593.

*Стеньгина А.Р.
студент
Валиуллова Р.И.
студент
Карцева Н.С.
ассистент*

Тольяттинский Государственный Университет

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Показывая главные приоритеты экономической политики, выявились такие направления как: инновационное усовершенствование и помощь высокотехнологичным секторам экономики.

Ключевые слова: инновации, продукт

Abstract: Featuring the main priorities of economic policy, to identify areas such as: improvement of the innovative high-tech sector and help the economy; diversification of the economy.

Tags: Innovation , Product

В новой теории маркетинга в контексте управления инновациями используют категории технологический маркетинг, технический маркетинг, инновационный маркетинг, маркетинг инноваций, это побудило интерес в сопоставлении категорий маркетинга с целью выявления сущностного определения, которое соответствует социально-экономическому изменению общества на сегодняшний день в инновационной экономике.

Квашнин А. определяет технологический маркетинг, как раздел маркетинга, который отличается от традиционного маркетинга, тем что, работает с потребительскими (конечными) продуктами, так как, у наукоемкой продукции – новой технологии промышленного назначения существуют, другие потребители. Исследователь считал, что технологический маркетинг может анализировать все мероприятия, которые ориентированы на достижение цели коммерциализации технологий, включая направленные на развитие организации в значимой технологической области и на решение проблем настоящих и будущих потребителей технологии.

По мнению Воронежского Э. технический маркетинг - это НИОКР в традиционном понимании: проведение технических исследований, результат которого - документация, которая позволяет произвести конкретный товар или услугу.

Путилов А. В. считает, что технологический маркетинг – это маркетинг высокотехнологичных товаров и услуг, которые имеют производственное назначение.

В исследовании под названием «Модернизация России: социально-экономический и технологический аспект» под технологическим маркетингом понимается - маркетинг высокотехнологичных продуктов, направленный на прогресс технологий и на удовлетворение существующих и потенциальных потребителей. Это помогает одновременно сделать выше технологический потенциал и сформировать конкурентное преимущество организации.

Некоторые авторы, преподносят научно-технологический маркетинг, как работу в области продаж и закупки результатов научно-технической производительности - патентов, лицензий, учитывая направления патентного права.

В той же самой публикации находится определение инновационного маркетинга как работы, которая начинается с научно-технических разработок, которые основаны на фундаментальных и прикладных научных исследованиях, итоги которых в будущем будут согласоваться с пожеланиями и требованиями рынка, внедряться в изготовление и предлагаться на рынке товаров и услуг.

Другое понятие - маркетинг инноваций – это маркетинговая деятельность по выявлению и развитию товаров и технологий, обладающих совершенно новыми свойствами и устойчивыми конкурентными преимуществами. [1]

Научно-технологический маркетинг может представляться также деятельностью, у которой основная цель - это выделение совершенно новых и способных к конкуренции объектов интеллектуальной собственности, а также превращение их в новый интеллектуальный продукт, который сможет удовлетворять пожеланиям на рынке.[2]

Авторы Короткова Т.Л. и Власов А.В. показывают инновационный маркетинг в качестве маркетинга, направленного на специфическую область рынка - покупателей высокотехнологичных продуктов на основе принципов оптимизации коммерческих решений, конкурентоспособности товаров и услуг, которые могут создаваться в наукоемких отраслях, доходности и рентабельности инновационной продукции.

Делая общий вывод по представленным подходам, можно заметить, что общим для представленных категорий является сегмент, на который направлены маркетинговые мероприятия – это область высокотехнологичных товаров и услуг, а также наукоемкие производства. Опираясь на мнение специалистов Американской ассоциации маркетинга, которые утверждают, что маркетинг – это предпринимательская деятельность по организации потоков товаров и услуг от производителя к потребителю. И учитывая мнение исследователей института маркетинга Великобритании, в котором говорится, что маркетинг – это процесс управления, в состав которого входят: определение, прогнозирование и удовлетворение потребностей покупателей с целью извлечения прибыли. Можно утверждать, что наиболее уместным является употребление понятия «маркетинга инноваций» как маркетинга, направленного на определение, прогнозирование и удовлетворение потребностей покупателей, посредством организации эффективных потоков высокотехнологичных товаров и услуг с целью извлечения прибыли.

Это понятие совершенно верно показывает маркетинговый подход к инноватизации для организаций промышленной области, но для организаций сферы услуг и предприятий научной отрасли и высшего профессионального образования, учитывая специфику их работы, лучше подойдет определение «коммерциализации технологий», определяющая потребность в конвергенции этой категории и категории маркетинга.

Подход Матковской Я.С. считается более перспективным в этом направлении, она вставляет в научный оборот определение «маркетинг коммерциализации рыночных инноваций» и предлагает понятие, «во-первых, как парадигмы текущего маркетинга, которая основана на концепции эволюционной непрерывности и институциональной обусловленности процесса коммерциализации рыночных инноваций. Во-вторых, в качестве стратегической деятельности нынешней успешной конкурентоспособной организации, которая направлена на комплексное проектирование процесса коммерциализации рыночных инноваций, их позиционирование, выдвижение на рынки, управлением циклом жизни, как

самых инноваций, так и мультипроектами их коммерциализации, который позволяет полностью развивать новые адекватные современным рыночным условиям формы организации маркетинга и способствующего развитию маркетинговой теории коммерциализации рыночных инноваций и реализации успешной коммерциализации на рынках инноваций».

Международный дискуссионный клуб Валдай в своем исследовании отмечает, что по сравнению с периодами 2013/2014 и 2014/2015 состояние науки и развития инноваций показало негативную тенденцию. Такой вывод сделан на основе того, что, творческий потенциал научных и инженерных кадров остается на том же уровне, оценки конкурентоспособности высшего образования в России, аспирантуры и докторантуры, разделились между «ухудшением» и «без изменений». Также, 31,5% опрошенных подтвердили, что произошло улучшение инфраструктурных условий для развития инноваций на фоне текущего уровня готовности предпринимателей к венчурным инвестициям и налоговых условий для создания инноваций. Кроме этого, 52% респондентов думают, что за прошлый год уилась «утечка мозгов» из России, не смотря на то, что уровень денежного финансирования государством для науки стал выше, так считают 39,7%. Из экспертов 34,3% заметили рост количества конкурентоспособных разработок, но степень коммерциализации научных инноваций осталась на том же уровне, по мнению почти половины опрошенных.

Эксперты считают, что, не обращая внимания на заявляемые на официальном уровне направления инновационного усовершенствования, они не коррелируют с настоящими программами, особенно в высшем и послевузовском образовании, это считается основой непризнания конкурентоспособности послевузовское образование в России на международном уровне.

Стоит заметить, что вклад системы высшего образования в инновационное развитие в России составляет только 16 % (данные за 2015 г.), это может свидетельствовать о слабом уровне участия высшей школы в инновационном усовершенствовании экономики на фоне данных мирового сообщества. Так как во многих странах университеты – это платформа для реализации фундаментальных научных работ, анализы прикладной направленности могут проводиться, учитывая вузы с использованием для задач коммерциализации промежуточных структур, в качестве которых служат технопарки, а также бизнес-инкубаторы.

Россия в 2012 году получила 51 место в общем рейтинге, который был составлен в процессе исследования INSEAD по расчетам глобального индекса инноваций. В докладе в результате исследования, сильнейшие стороны России имеют связь с человеческим имуществом (43 место), открытием своего дела (43), повышением уровня знаний (32). Могут помешать улучшению инноваций несовершенные институты (93 место), уровень продвижения внутреннего рынка (87) и итоги творческой

деятельности (84).

Подводя итоги по всему вышесказанному, следует сказать, что:

Новейшее инновационное продвижение экономики устанавливает цели по агентированию в область науки и высокотехнологичного производства инструментария маркетинга инноваций, который специфически отличается от традиционного маркетинга некоторыми характеристиками.[3]

Анализ по сравнению сущностного содержания определений технологический маркетинг, инновационный маркетинг и др. позволили нам представить понятие маркетинга инноваций, конвергирующего все факторы выделения этого маркетинга в другую категорию и среду деятельности.

Анализ участия высшего профессионального образования в области инноваций, учитывая его специфику, предполагает использование в высшей школе не маркетинга инноваций, а более обширного мультипарадигмального феномена - коммерциализации технологий. Это может привести к прохождению барьеров для участия вузов в системе инноватизации экономики.

Использованные источники:

1. РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ОЦЕНОЧНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ. Антипов Д.В. Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2010. № 4. С. 186-189.
2. Тимошевская Н. В., Карцева Н. С., Коваленко О. Г. Системная инженерия проектирования инноваций // Молодой ученый. — 2016. — №2. — С. 593-596.
3. Тимошевская Н. В., Карцева Н. С., Коваленко О. Г. Особенности маркетинга инновационного продукта // Молодой ученый. — 2016. — №2. — С. 591-593.

*Стоян В.С.
студент 2курса
факультет «Экономический»
Лапина Е.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансовый менеджмент и банковское дело»
Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь*

ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ

Статья посвящена раскрытию влияния денежного оборота на современную экономику. Дана краткая характеристика денежного оборота, участников денежного оборота, его специфика и история развития. Отражено участие Центрального банка в денежном обращении страны.

Ключевые слова: денежный оборот, Центральный банк, денежная масса, современная экономика, деньги, наличное обращение, безналичное

обращение.

The article reveals the influence of cash flow on a modern economy. The article gives a brief description of money turnover, the participants of monetary turnover, its specific character and story development. It shows the influence of the Central Bank in the monetary circulation of the country. Keywords: money turnover, the Central Bank, money supply, the modern economy, money, cash handling, cashless treatment.

Деньги. Нет более востребованного и известного слова среди людей. Деньги стимулируют к поиску лучшей работы, которая сможет обеспечить нас необходимым достатком.

Денежный оборот характеризует деньги в их движении. Он охватывает процессы распределения и обмена. Стабилизация денежного обращения является важной предпосылкой нормализации экономического положения, обеспечения на рынке и создания условий для экономического роста. Расстройство же денежных отношений ведет к подрыву рыночных механизмов, падению производства, угрозе разрушения социально-экономической системы.

Важную роль денежного оборота нельзя недооценивать, т.к. он является фундаментом экономической системы. Понимание законов денежного обращения может помочь в преодолении мирового финансового кризиса, который возникает из-за того, что денежная масса превышает количество товаров и благ в стране, нарушая закон денежного обращения. Не понимая сущности денег, их функций, нельзя понять, как действуют механизмы рыночной экономики, и как следствие – воздействовать на них.

Экономика любого государства представляет собой сложную систему, в которой происходит активное взаимодействие всех входящих в нее субъектов, как между собой, так и с субъектами других государств. Через такие взаимосвязи осуществляется удовлетворение возникающих потребностей и обязательств, которые происходят через расчеты и платежи. И чем лучше отрегулирован процесс денежного обращения в стране, тем более преуспевающей она является, тем более эффективна ее экономика. Денежное обращение пронизывает собою всю финансовую систему.

Денежный оборот имеет сложную внутреннюю структуру, которая определяется многообразием участников и разнообразием образующих его денежных потоков, обслуживающих реализацию товаров и услуг, нетоварные платежи, а также процессы формирования и использования денежных накоплений. Денежный оборот непрерывен

В России денежная система представляет собой форму денежного обращения, обеспеченного национальным законодательством. В соответствии с федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации» рубль признается официальной денежной единицей в России. Рубль разделен на 100 копеек. Вводить другую денежную валюту или

выпускать суррогаты запрещено.

Денежный оборот изменялся и совершенствовался с течением времени денежный оборот, перестал быть стоимостным, как во время металлического обращения, где монета соответствовала номиналу, изображенному на ней, имея такую же стоимость. Современный же денежный оборот таковым не является, потому что стоимость денежного знака очень мала.

Центральный банк России участвует в организации денежного обращения, и главной задачей его является обеспечение платежного оборота необходимыми ему монетами и банкнотами, не смотря на экономическую конъюнктуру. Экономика страны циклична, и проходя периоды спада и восстановления экономики необходимо проводить анализ денежного оборота и эмиссии наличных денег. Это является необходимыми мерами для рационального наличного денежного обращения.

В настоящее время произошло сокращение количества обслуживаемых клиентов и организаций почти на 30%, а денежные переводы сократились на 25%.

Денежный оборот имеет широкий спектр классификации по различным признакам. Самая широкая и очевидная из таких классификаций – это классификация по форме существования: наличные и безналичные.

Во всех странах наличный оборот составляет меньшую долю, чем безналичный. Его процентное соотношение примерно составляет 10-20%, но в странах с высоким экономическим ростом составляющая налично-денежного оборота еще меньше. Россия все еще считается страной с переходной экономикой, поэтому наличный денежный оборот составляет ее весомую часть. В процентном соотношении на долю наличного расчета приходится около 30 % протекающих операций в стране. Поэтому для развития нашего государства необходимо предпринять меры, которые изменят соотношение наличного и безналичного оборота. Государство монополизировало выпуск бумажных и кредитных денег в современном мире. Иногда ЦБ России, который является собственностью государства, проводит ряд мер по компенсации нехватки денежных накоплений. К таким мерам относится увеличение денежной массы, эмиссии избыточных знаков стоимости.

Таблица 6 – Денежная масса в России, млрд. руб

Год	Наличные деньги в обращении вне банковской системы (денежный агрегат М0)	Денежный агрегат М1	Другие депозиты, входящие в состав денежного агрегата М2	Темпы прироста денежного агрегата М2, % к предыдущему году
2013	6 348,8	13 549,9	14 533,6	15,3
2014	6 763,1	14 762,6	15 483,0	7,7
2015	6 619,6	14 815,4	17 288,0	6,4

Таким образом, в современном мире, с существующей рыночной экономикой четкий, спланированный и отлаженный механизм денежного оборота играет существенную роль. После перехода от административно-командной системы платежная система и как следствие денежный оборот существенно изменился. Появилось обособление денежных ресурсов различных хозяйствующих субъектов, появилось множество коммерческих банков, находящихся в сотрудничестве между собой и подчиняющиеся Центральному банку страны. Их активное взаимодействие и денежная политика, протекающая в сотрудничестве с государством, дает нам представление о денежном обороте страны, его надежности.

Безналичные расчеты составляют большую часть в денежном обращении каждой страны. Наша страна не исключение, но, тем не менее, сфера безналичных расчетов должна у нас укрепляться, чтобы обеспечить укрепление денежного оборота страны. Для этого следует укреплять денежно-кредитное регулирование, взаимосвязь между кредитными операциями и кассово-эмиссионными.

Использованные источники:

1. Деньги, кредит, банки: учебник для студентов вузов по специальностям: «Финансы с кредит», «Бух. учет и аудит» / под ред. Г. Н. Белоглазовой; СПб. гос. ун-т экономики и финансов (ФИНЭК). – М. : Юрайт, 2007. – 620 с.
2. Актуальные проблемы финансового менеджмента в современных условиях экономики: Амирханян А.М., Арустамян Л.Г., Мовсесян Г.Г., Градинарова Д.Е., Гурнович Т.Г., Калошин А.А., Латышева Л.А., Коновалова И.Н., Лапина Е.Н., Кулешова Л.В., Тесля А.А., Недвижай С.В., Близнякова В.Е., Остапенко Е.А., Паксадзе Т.В., Склярова Ю.М., Скляров И.Ю., Воронин М.А., Воронин А.М., Скребцова Т.В. и др., Ставрополь, 2012.
3. Современные тенденции развития российской банковской системы Васильев М.Г., Лапина Е.Н. В сборнике: Финансово-экономические проблемы региональной экономики. Сборник трудов Международной научно-практической конференции "Взаимодействие финансового и реального секторов экономики" по материалам научного семинара преподавателей и магистрантов. 2013. С. 86-93.

*Субботина Е. В.
студент 2 курса магистратуры
Нижегородский Государственный
университет им. Н.И. Лобачевского
Россия, г. Нижний Новгород*

НЕФТЕХИМИЯ В РОССИИ: ВЫБОР НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Аннотация: Стратегическое значение исследования заключается в том, что государство заинтересовано в максимальной монетизации имеющейся сырьевой базы, однако для этого важно правильно расставить приоритеты и выбрать те направления, которые способны принести наибольшую отдачу.

В работе проанализированы данные по производству и потреблению нефтехимических продуктов, а также рассмотрены перспективы спроса на полимеры на внутреннем рынке после 2015 года.

Ключевые слова: нефтехимическая отрасль, рынок полимеров, мощности производства ПВХ, спрос на нефтехимию, динамика цен на нефть, темп экономического роста.

За последние годы российский рынок нефтехимии получил развитие в своей деятельности благодаря поддержки государства. Введение «большого налогового маневра», позволяет предприятиям существенно увеличить добавленную стоимость. В 2014 году выручка от продажи тонны сырой нефти составила 715 долларов, от продажи оптом нефтепродуктов около 860 долларов, от реализации нефтепродуктов через собственные АЗС порядка 900 долларов, от реализации продуктов низких переделов нефтехимии — 1200 долларов, а высоких переделов — 1700 долларов.

Это значит, что государство заинтересовано в максимальной насыщенности имеющейся сырьевой базы. Для этого необходимо выбрать направления, которые могут принести наибольшую отдачу. В плане развития газо- и нефтехимии России на период до 2030 года, в котором некоторые позиции являются устаревшими, требуется внести корректировки. Для начала необходимо разработать актуальную «дорожную карту» с набором «развилки». Такой документ повысит эффективность принятия решений и станет важным ориентиром для сектора. Для достижения максимального результата ценно привлечь в работу экспертов высокого порядка и заинтересованных сторон (федеральных органов исполнительной власти, вертикально интегрированных компаний (ВИНК) и консультантов) к открытому диалогу.

Прогноз спроса

Потребительские качества и направления использования полимеров определяются его физическими качествами. Первое место в потреблении занимают ПЭ и ПП. Основное производство приходится на тары, упаковки и плёнки. На этот сегмент приходится по 50% потребления полиэтилена и полипропилена. При этом выпуск пленки является чаще всего промежуточным звеном, и большая часть полученных объемов в конечном счете используется для производства пакетов или иных видов упаковки. Так же около 10-15% ПЭ применяется в производстве товаров бытового назначения. А 3-5% ПП применяется в производстве бытовой техники. Таким образом, домохозяйства оказывают доминирующее влияние на динамику спроса на данные виды полимеров. Об этом свидетельствует взаимосвязь физического объема расходов домохозяйств и динамики потребления полимеров в России (рисунок 7).

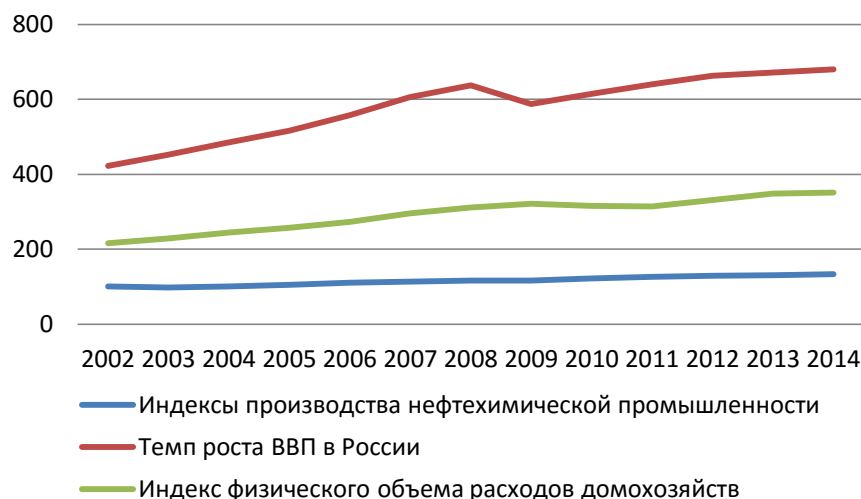


Рисунок 7. Взаимосвязь между потреблением полимеров и показатели экономической активности в России, 2002-2013 годы (базовый год 2002)

По уровню потребления в России второе место занимает ПВХ. Основная часть потребления приходится на строительный сектор. 45% спроса ПВХ приходится на оконные и дверные профили, так же 15% приходится на изготовление напольных и настенных покрытий. В прошлом взаимосвязь между темпами потребления ПВХ и общей площадью строительства была довольно тесной — соотношение указанных показателей составляло порядка 70%. При этом соотношение динамики реального ВВП и спроса значительно превышало 90%. Это объясняется тем, что, помимо нового строительства, рост спроса на стройматериалы из полимеров был обусловлен необходимостью проведения ремонта в существующих зданиях.

Таким образом, при прогнозировании спроса на полимеры целесообразно учитывать ожидаемую динамику реального ВВП и расходов домашних хозяйств (рисунок 7).

Из рисунка 7 можно сделать выводы, что снижение спроса на полиэтилен будет происходить более медленными темпами, чем сокращение расходов домохозяйств. В виду значительной девальвации рубля и введения прямого запрета на продовольственную продукцию из ряда стран, в ближайшее время, для сохранения спроса на ПЭ и ПП, целесообразней использовать процесс импортозамещения. Сохранить уровень потребления ПЭ и ПП можно за счет сегмента пленок и упаковки.

Учитывая, что объём потребления ПП в России снижается на 5%, динамика спроса на полипропилен в 2015- 2016 годах может отличаться от предоставленного прогноза в данной работе. На это влияет смещение ценообразования от импортного к экспортному паритету.

Если учесть специфику применения ПВХ в России - это интенсивность строительства, то спрос на этот полимер имеет сильную уязвимость. Масштабы строительства зависят от экономического роста и наличия финансирования проектов по строительству. Конец 2015 года ознаменовался минимумом спроса и максимумом предложений. Соответственно в 2016 году

в условиях высоких ставок в экономике и снижающихся доходов строительная отрасль окажется среди аутсайдеров по итогам года.

Сильное влияние на темп роста экономики России оказывает цены на нефть. Приведенный ниже график наглядно иллюстрирует наличие взаимосвязи между темпами роста ВВП России и стоимостью нефти в реальном выражении (рисунок 8).

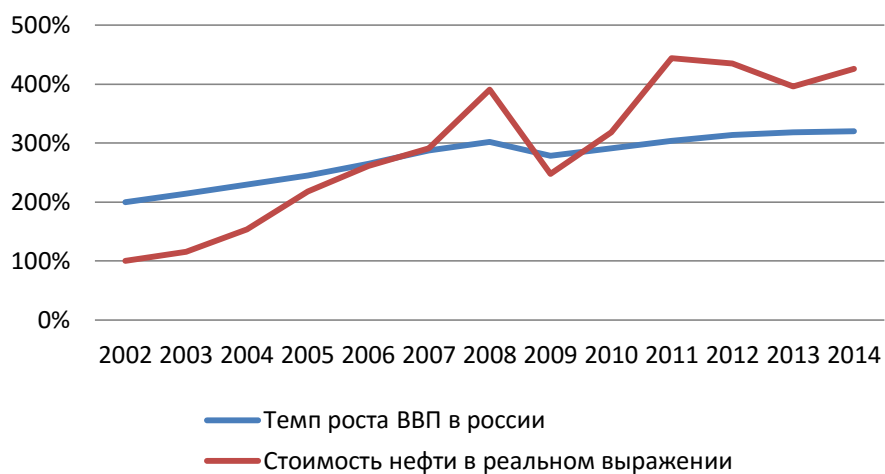


Рисунок 8. Динамика цен на нефть и изменение ВВП реального России, 2002-2014 годы (базовый год 2002, в %)

Данный фактор, по всей видимости, будет определять состояние российской экономики в ближайшие пять лет.

Согласно сводному прогнозу ряда исследовательских групп, в течение следующих трех-пяти лет цена на нефть будет находиться в диапазоне 55-77 долларов США за баррель, при этом рост ВВП России может составить порядка 2% после восстановления в 2017 году (таблица 1).

Таблица 1. Прогнозы в отношении цены на нефть и динамики реального ВВП России

	2015П*	2016П*	2017П*	2018П*	2019П*
Цена на нефть марки Brent, долларов США за баррель					
Центр развития НИУ ВШЭ	50,0	50,0	50,0	51,0	52,0
Минэкономразвития России (сценарий 1) **	60,0	70,0	75,0	80,0	
EIU	54,4	71,4	86,1	93,8	92,4
Business Monitor International (BMI)	55,0	60,0	62,0	65,0	66,0
Oxford Economics	61,4	69,5	74,3	77,7	81,2
World Bank (базовый сценарий)	53,2	56,9			
Медиана	54,7	64,8	74,3	77,7	73,6
Среднее значение	55,7	63,0	69,5	73,5	72,9
Рост ВВП (Россия)					
Центр развития НИУ ВШЭ	-6,5%	-4,4%	-0,6%		
МЭР (сценарий 1) *	-2,5%	2,8%	2,6%	2,5%	
EIU	-4,0%	0,3%	2,4%	1,7%	1,5%

World Bank (базовый сценарий)	-3,8%	-0,3%	2,2%		
Медиана	-4,0%	0,0%	2,0%	2,0%	2,0%
Среднее	-4,0%	0,0%	2,0%	2,0%	2,0%

*-прогноз; **- По данным СМИ

Обсуждая перспективы роста российской экономики, экспертное сообщество склоняется к сценарию относительно медленного восстановления. Данную предпосылку мы использовали для построения прогноза потребления полимеров.

Прогноз предложения и риски для проектов

Если рассмотреть историю российских нефтехимических проектов, то можно отметить частый перенос их сроков. Наглядным примером служит различие в сроках ввода проектов, указанных в Плане развития газо- и нефтехимии на период до 2030 года в редакциях 2011 года и 2013 года. В среднем сроки были перенесены на один-три года. Необходимо отметить, что данные корректировки происходили на фоне относительно благоприятной экономической ситуации, стабильных валютных рынков, а также изменения налоговых условий. Сложность в управлении и технической реализации проектов является главной причиной переноса сроков выполнения планов.

В последнее время большинство перспективных проектов увеличило свою неопределённость в реализации. В настоящее время, основными факторами, повышающими риски, являются: -замедление экономического роста, проблема долгосрочного прогнозирования динамики спроса; -сжатие ликвидности на рынке капиталов, снижение возможностей привлечения финансирования проектов; -девальвация национальной валюты, курсовая разница между ростом стоимости импорта и потенциальных убытков; -рост неопределенности в отношении санкционной политики, увеличение технических рисков в реализации проектов; -изменение налоговых условий при введении «большого налогового маневра».

Большая часть запланированных проектов принадлежит ВИНКам. Ограниченными могут оказаться бюджеты по нефтехимическому направлению, если условия финансовых показателей компании ухудшатся. Таким образом, наибольшие шансы на реализацию планов в основном имеют нефтехимические компании, уже накопившие успешный опыт запуска сложных проектов.

В сегодняшних условиях можно ожидать значительного пересмотра планов производителей. Отмена проектов маловероятна — по всей видимости, произойдет очередной перенос сроков. Стоит отметить, что структура российской отрасли производства ПЭ, ПП и ПВХ заметно изменилась с 2011 года — с момента публикации Плана развития газо- и нефтехимии России на период до 2030 года. В настоящее время среди рассматриваемых видов полимеров сохраняется дефицит полиэтилена

низкого давления (ПЭНД), линейного полиэтилена низкой плотности (ЛПЭНП) и ПВХ. На фоне недавно введенных мощностей, а также не слишком оптимистичных прогнозов в отношении роста экономики России, даже частичная реализация заявленных производителями проектов в ближайшие пять лет должна рассматриваться только с учетом планирования логистических возможностей по экспорту.

Полиэтилен

По данным российских компаний мощности по производству ПЭ могут увеличиться на 11 млн тонн в ближайшие 10-15 лет. В состав данных проектов ввод нового производства и модернизацию существующих мощностей. Из запланированных можно считать находящимися в процессе реализации проекты по расширению мощностей на 2,1 млн тонн. Из их числа проекты по увеличению мощностей на 430 тыс. тонн могут быть выполнены к 2020 году. Проекты по производству ПЭ мощностью около 1,6 млн тонн также находятся в процессе реализации (на разной стадии), однако сроки их завершения остаются неопределенными по причине проблем с финансированием. Сроки по остальным проектам, которые потенциально могут добавить более 7 млн тонн ПЭ, не уточняются. Планы большинства компаний по ним давно не обновлялись или носят в большей мере декларативный характер, в том числе и из-за отдаленности установленных сроков.

Полипропилен

Увеличение прироста мощностей полипропилена обуславливается объемом строительства объектов и расширением мощностей по производству полиэтилена. По планам компаний в России ожидается строительство следующих объектов мощностью 1,1 млн тонн. Это «Ангарский завод полимеров» намерен ввести 150 тыс. тонн, «Нижекамские-фтехим» — порядка 480 тыс. тонн и СИБУР в рамках «ЗапСибНефтехим-2» в Тобольске — 500 тыс. тонн. [3], [7] При этом производство на «Ангарском заводе полимеров» может начаться в 2017 году, в то время как остальные проекты будут завершены после 2020 года.

Поливинилхлорид

После запуска в 2014 году в Нижегородской области «Русвинила» в России остались три основных проекта по увеличению уровня ПВХ. Суть первых двух проектов заключается в расширении мощностей на предприятиях «Каустик» (Башкортостан, г. Стерлитамак, «Башкирская содовая компания» (БСК)) и «Саянскимпласт» (Иркутская область), Третий проект новый компании САНОРС (Самарская область) [3]. Проекты могут увеличить мощности по производству ПВХ в России на 1,4 млн тонн, то есть в 2,5 раза. Тем не менее для БСК и «Саянскимпласта» основным риском является неопределенность в отношении поставок сырья. Проект БСК не предполагает собственного пиролиза — соответственно, необходимо будет увеличить закупки этилена — у «Газпром нефтехим Салават» (текущего

поставщика) или у НКНХ (по системе этиленопроводов). Однако обе компании имеют собственные планы наращивания производства полимеров. Проект «Саянхимпласт», в свою очередь, зависит от темпов разработки Ковыктинского месторождения, а также от графика строительства инфраструктуры в данном регионе. Выпуск дополнительных 500 тыс. тонн ПВХ САНОРСом может произойти в рамках реализации комплексного нефтехимического проекта. [1] На фоне приобретения компании «Роснефтью» можно ожидать, что ВИНК будет пересматривать стратегию развития нефтехимии в Самарской области с учетом планов в отношении АНХК и ВНХК. Таким образом, в текущей ситуации мощности по производству ПВХ в России до 2020 года вряд ли претерпят значительные изменения.

Принимая во внимание объявленные планы, можно предположить, что за период 2015 – 2020 года увеличиться на 25% и 20% мощности по производству полиэтилена и полипропилена, соответственно. Прогнозируется профицит рынка полимеров в России. Принцип ценообразования может изменить смещение баланса спроса и предложения, что повлечёт к переходу от импортного к экспортному паритету. После восстановления спроса в 2016-2017 годах рынок ПВХ снова может стать дефицитным.

В то время как объявленные планы российских компаний главным образом связаны с увеличением производства крупнотоннажных марок и сохранением специализации на тех или иных группах полимеров, мировая практика имеет определенные отличия. В целом стратегии международных компаний являются комплексными, что обусловлено структурой, выпускаемой ими продукции. Большинство иностранных предприятий относятся к диверсифицированным производителям, которые наряду с нефтехимическим производством осуществляют также выпуск продукции неорганического синтеза, в том числе минеральных удобрений (Borealis, SABIC). При этом у Borealis на выпуск полимеров приходится порядка 60% выручки, а у SABIC (по оценкам) — менее 30% [2]. Кроме того, ряд компаний, в том числе DowChemical, Royal DSM, INEOS, выпускают еще более разнообразную продукцию, которая также включает пестициды, сырье для производства косметики и медицинских препаратов, специализированных тканых материалов и т. д. Общим для всех компаний является то, что они осуществляют разработку и производство специализированных полимеров и материалов. В частности, Royal DSM в своей стратегии определяет целевой уровень доли выручки, приходящейся на инновационные продукты, т. е. товары, которые компания вывела на рынок в течение последних пяти лет.

Вместе с тем увеличение крупнотоннажного производства тоже является одним из направлений развития международных компаний. Основные регионы для ведения деятельности производители выбирают по

принципу дешевого сырья (США, Ближний Восток) или растущего потребления (Китай, Юго-Восточная Азия). Большинство компаний осуществляют масштабные проекты по строительству мощностей пиролиза и полиолефинов (INEOS, Sasol, DowChemical, ExxonMobil и др.). В частности, на фоне успехов в области добычи углеводородов из плотных пород в США в течение 2015-2017 годов могут быть введены в эксплуатацию новые объекты мощностью около 9 млн тонн по производству этилена и порядка 4 млн тонн — по производству ПЭ.

На данное время в мире среди крупнейших компаний, производящих нефтехимическую продукцию, не существует однозначной модели поведения в имеющихся условиях. В 2015 году такие компании, как DowChemical, LyondellBasell увеличили объёмы мощностей и приток инвестиций в своё производство. Некоторые компании усовершенствовали внутреннюю оптимизацию предприятия. Примером служит компания Lanxess, которая упростила организационную структуру, оптимизировала численность персонала и производственные мощности. [7],[8]

В связи с сильной мировой конкуренции на рынке нефтехимии российским компаниям необходимо выбрать оптимальный путь развития отрасли. Для этого необходима поддержка со стороны федеральных органов исполнительной власти и привлечение специалистов высоких порядков для разработки стратегий оптимизации. Иначе неэффективное применение инвестиционных возможностей приведёт к неправильному процессу для создания добавленной стоимости. Для начала необходимо произвести глубокую корректировку Плана развития газо- и нефтехимии России на период до 2030 года. Для дальнейшей взаимосвязи плана с отраслевыми генеральными схемами, которые занимаются развитием нефтяной и газовой отраслей, с Энергетической стратегией России на период до 2035 года, и с программами общеэкономического и социального характера, а также прогнозами по развитию нефтехимической отрасли.

Использованные источники:

1. «ПЛАСТИКС: индустрия переработки пластмасс», №5 (134) 2014 год.
2. Оценка Московского нефтегазового центра на основе данных отчета Moody's Investors Service (Company Profile: Saudi Basic Industries Corporation, декабрь 2013 года).
3. Информационно-аналитический центр RUPEC
4. Market Report Company (<http://www.mrcplast.ru>).
5. Информационно-аналитический портал НЕФТЬ РОССИИ (<http://www.oilru.com>).
6. Интервью с директором по стратегическому развитию компании СИБУР Дмитрием Колобовым (http://www.sibur.ru/press_center/publications/21597/).
7. Industrial Info Resources (<http://www.industrialinfo.com/news/abstract.jsp?newsitemID=246607>).
8. PR Newswire (<http://www.prnewswire.com/news-releases/lyondellbasell-to->

expand-production-capacity-of-tri-ethylene-glycol-300054781.html).

Сумина Е.В., к.э.н.

доцент

кафедра Международного бизнеса

*Сибирский государственный аэрокосмический
университет имени академика М. Ф. Решетнева*

Зябликов Д.В., к.э.н.

доцент

кафедра Теоретических основ экономики

УПРАВЛЕНИЕ ЗАНЯТОСТЬЮ В УСЛОВИЯХ РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена актуальной для российской экономики проблеме управления занятостью, роли человеческих ресурсов в условиях решения реиндустриализационных задач развития экономики. Решение данной проблемы усложняется в ответ на влияние геополитических факторов. В отличие от других стран в Российской экономике наблюдаются другие взаимосвязи между инвестициями в человеческий капитал и изменением структуры экономики с увеличением доли высокотехнологичных отраслей.

Ключевые слова (управление занятостью, реиндустриализация экономики, человеческий капитал)

The article is devoted to the Russian economy -time control problem , the role of human resources in solving problems re-industrialization economy. The solution to this problem is complicated in response to the impact of geopolitical factors. Unlike other countries in the Russian economy, there are other relationships between investments in human capital and the change in structure of the economy with an increase in the share of high-tech industries .

Keywords (employment management, re-industrialization of the economy , human capital)

Создание системы эффективной занятости – проблема, постоянно стоящая перед любой экономикой, но для отечественной экономики она приобретает особую актуальность. Политическое руководство страны, наши экономические власти обозначили в качестве базового тренда модернизацию российской экономики, промышленную политику на основе новейшего технологического уклада.

Главной целью модернизации должно стать восстановление роли и места промышленности в экономике страны в качестве ее базовой компоненты, ее диверсифицированный рост на основе развития высокотехнологичных отраслей. В Стратегии 2020 проблема низких инвестиций в человеческий капитал рассматривается в качестве одного из главных препятствий на пути модернизации экономики России. Управление занятостью усложняется следующими тенденциями. Начавшееся в начале

90-х годов сокращение общей численности населения по прогнозам продолжится и после 2005 года. Оно будет происходить в результате уменьшения численности трудоспособного населения при относительно стабильном уровне иждивенцев в возрасте до 15 лет. Одновременно с этим резко возрастет число пенсионеров и соответственно так называемая демографическая нагрузка на работающих.

Довольно часто высказывается мнение, что сокращение численности населения и, как следствие, трудоспособной его части, есть результат экономических преобразований нашей экономики начала 90-х годов. Однако это утверждение ошибочно и опровергается большинством научных исследований.

Рождаемость в России снижалась на протяжении всего XX в. Уже к середине 60-х годов она впервые опустилась ниже уровня простого возобновления поколений и продолжала падать, в 90-е годы эта тенденция лишь усилилась. На эту тенденцию кризис переходного периода мог оказать лишь незначительное воздействие. По всей видимости, эти явления имеют ту же природу, что и подобные изменения во всех промышленно развитых странах, и могут происходить и при отсутствии каких либо кризисных явлений или даже в условиях экономического роста. Большинство вполне благополучных европейских стран совсем недавно прошли через тот же десятилетний период резкого падения рождаемости, и он нигде не сменился ростом. Как правило рождаемость продолжала снижаться, хотя и более медленно. Причины резкого снижения рождаемости в большинстве экономически развитых стран в 70-90-е годы до конца не выяснены.

На современном этапе снижение смертности в развитых странах приводит к тому, что наряду с общим ростом количества лет, проживаемых каждым поколением, еще более высокими темпами увеличивается время, прожитое в средних и особенно в старших возрастах. В результате постоянно утяжеляется верхняя часть «пирамиды» прожитого времени поколениями.

Эти процессы с особой остротой ставят вопрос об использовании сокращающейся рабочей силы с большей эффективностью. Очевидно, чем больше в обществе демографическая нагрузка, чем больше доля неработающих, тем большая нагрузка приходится на занятых, тем больше должен производить продукции каждый занятый, тем больше должна быть производительность его труда, что предполагает наличие эффективной занятости. Однако, здесь, в производительности труда, наше отставание от экономически развитых стран особенно значительно, в отличие от развитых рыночных хозяйств в отечественной экономике еще не сформировалась система эффективной занятости рабочей силы. Это отставание давно сложилось еще в плановой экономике и сохраняется до настоящего времени. При этом необходимо подчеркнуть, что в годы административной системы проблема формирования эффективной занятости в нашей стране не только

не решалась, но и теоретически не разрабатывалась. Попытки осмысления сущности эффективной занятости в последние годы предпринимались отечественными экономистами, но едва ли эти попытки можно признать удачными.

Большое число научных работ, касающихся проблем занятости, посвящены, в основном, проблемам создания рабочих мест, вопросам повышения уровня жизни, способам борьбы с невыплатами заработной платы и т.д. Очевидно, и большинство авторов это отмечают, что в основе этих проблем лежит низкая эффективность труда. Однако, как правило, авторы лишь ограничиваются констатацией этого факта, не вдаваясь в углубленный анализ взаимосвязи эффективности труда и уровня жизни. На наш взгляд, проблема эффективной занятости требует более тщательного научного изучения и осмысления.

Инвестиции в человеческий капитал и технологические инновации определяет модернизационные инициативы по отраслям экономики региона. Например, по Красноярскому краю, по итогам 2013 года наблюдался значительный рост затрат на технологические инновации в производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования. Одно из предприятий края инвестировало в техническое перевооружение в данной отрасли в 2013 г. 393 млн. рублей. Ранее наблюдались более значимые инвестиции в металлургическое производство и другие отрасли. В 2013 году предприятие инвестировало 1,9 млрд. рублей. В 2014 инвестиции в отрасль составили около 2,6 млрд. рублей. В диверсификации структуры экономики и реализации задач реиндустриализации исключительная роль отводится стимулированию и поддержке частной предпринимательской инициативы, развитию инновационного предпринимательства. В Красноярском крае строится инновационный промышленный парк для развития проектов кластера ядерно-космических технологий В ЗАТО Железногорск Красноярского края завершилось строительство первого пускового комплекса инновационного промышленного парка, ориентированного на развитие проектов кластера ядерно-космических технологий. По данным КГАУ «Красноярский краевой фонд поддержки научной и научно-технической деятельности за период 2009-2012 гг. создано 27 малых инновационных предприятия при содействии фонда. Главная задача состоит в развитии предпринимательства с учетом потребностей каждого региона СФО. Сибирский федеральный округ по показателям социального развития отстает от России в целом, и за 2008–2012 гг. в этой сфере наблюдался скорее регресс показателей бедности и безработицы, служащих индикаторами неудовлетворительного состояния общества. Поэтому, основные показатели социально-экономического развития Сибири к 2020 г. должны соответствовать среднероссийскому уровню. Индикатор качества экономического роста – высокопроизводительные рабочие места. В соответствии с указами

Президента РФ, к 2018 г. в стране должно возникнуть 25 млн таких рабочих мест. В связи с осознанием особой роли регионов в процессах модернизации экономики и реализации приоритетных решений правительства, следует придерживаться целей развития Сибири по обеспечению устойчивого повышения уровня и качества жизни населения на основе сбалансированной социально-экономической системы инновационного типа в соответствии со стратегией развития Сибири до 2020 года. Объективной необходимостью является формирование приоритетных направлений развития промышленного сектора в регионах, определение составляющих и факторов инновационных преимуществ экономики региона, включающих новые высокотехнологичные направления. По ряду существующих исследований и рейтингов инновационного развития регионов, в том числе Ассоциации инновационных регионов России и ВШЭ, ряд регионов СФО, Красноярский край лидируют по показателям научных исследований и разработок, имеющегося человеческого потенциала.

Научная проблема состоит в выявлении сущности эффективной занятости и механизма ее формирования. Но прежде чем рассматривать эту проблему, необходимо подчеркнуть, что важнейшей мерой эффекта труда являются потребности общества, максимальный уровень их удовлетворения, который достигается при таком состоянии экономики, когда труд распределяется между потребностями в строгом соответствии с их общественной значимостью. Однако потребности общества не стоят на месте. Научно-технический прогресс неуклонно расширяет круг привычно необходимых жизненных средств, и чем интенсивнее этот процесс, тем короче та эпоха, в течение которой данный круг жизненных средств, выступающих в качестве привычно необходимых, представляет величину постоянную. Условиям научно-технического прогресса характерна динамичность структуры потребления, бесконечное расширение круга человеческих потребностей, которому соответствует бесконечное расширение видов потребительских благ, призванных удовлетворять эти потребности. А это означает соответствующее умножение числа отраслей и производств, создающих возрастающий круг жизненных благ.

При этом для каждого исторического промежутка можно выделить свои традиционные потребности и свои новые. Потребность в традиционных товарах растет пропорционально росту численности населения. Потребность в новых товарах, товарах более высокого порядка растет опережающими темпами по сравнению с ростом численности населения.

Благодаря росту производительности труда, эффективности производства уменьшаются затраты ресурсов в производстве, снижается стоимость «традиционной продукции». В то же время, благодаря высвободившимся ресурсам (в первую очередь рабочей силе) развиваются новые отрасли хозяйства, осваивается выпуск «новой» продукции, а следовательно повышается благосостояние.

Указанную закономерность К. Маркс определял как абсолютный закон капиталистического накопления, согласно которому: «все возрастающая масса средств производства может, вследствие прогресса производительности общественного труда, приводиться в движение все с меньшей и меньшей затратой человеческой силы» [1].

Сегодня новые рабочие места создаются, преимущественно, в сфере услуг и эта сфера выступает в роли нового сектора, что является основой современной фазы экономики. Соответственно в ВВП снижается доля промышленности и сельского хозяйства при возрастании доли услуг. Однако это ни в коей мере не означает деиндустриализации экономики развитых стран. Даже при сокращении доли вклада промышленности в величину ВВП ее абсолютные размеры на душу населения увеличиваются. И, следовательно, когда говорят о возрастании доли занятых в сфере услуг, речь идет лишь о деиндустриализации занятости, и не более того. Уменьшение доли промышленности и сельского хозяйства в ВВП развитых стран свидетельствует прежде всего о эффективности этих отраслей, снижении затрат на выпуск продукции.

Наращение объемов инвестиций в человеческий капитал тесно связано с повышением их роли в воспроизводстве ВВП и в обеспечении экономического роста, который происходил вопреки уменьшающейся отдаче от вложений добавочного физического капитала.

Сегодня расходы на образование, профессиональную подготовку, повышение квалификации рассматривается как инвестиции в человеческий капитал. К ним, с полным основанием, относят расходы на обеспечение здоровья работника. Между уровнем образования и оплатой труда наблюдается довольно сильная корреляционная связь [2].

Мы вынуждены лишь с сожалением констатировать, что прямая зависимость между уровнем образования и оплатой труда более всего проявляется в экономически развитых странах, в отечественной экономике указанная взаимосвязь если и существует, то не так ярко выражена. Также следует учитывать сырьевую направленность российской экономической модели. Увеличение инвестиций в технологические инновации и человеческий капитал не могут, в этой связи, иметь прямую зависимость и приводить к значительному у росту на основе экстенсивных факторов. инвестиции в человеческий капитал. Также, в текущей структуре расходов, условиях экономического спада очень невелики резервы для осуществления структурного маневра, связанного с решением задач модернизации и поддержания (наращивания) конкурентных преимуществ России за счет инвестиций в человеческий капитал.

В условиях «санкционных» войн и политической напряжённости, выполнение данной задачи усложняется. В этой связи, следует понимать, что вопросы социально-экономического развития страны – это также вопросы ее безопасности. Реиндустриализация экономики с учетом новых

приоритетов человеческого капитала, творческих способностей личности и нового уровня квалификации, встроенная в общий контекст структурного реформирования, промышленного развития отечественной экономики, призвана преодолеть сложившуюся ориентацию на упрощенные технологические схемы, потерю существующих производственных мощностей, модернизировать технологический базис и переориентировать экономику столь разных и отличающихся по своим преимуществам и приоритетам регионов на развитие высокотехнологичных наукоемких отраслей, формирующих конкурентоспособность экономики региона и страны [3].

Использованные источники:

1. Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. М.: Гос. изд-во полит. лит. 1963. – Т. 26 Ч. II С. 614
2. Эренберг Р. Дж., Смит Р.С. Современная экономика труда. Теория и государственная политика – М. Изд-во МГУ, 1996. – 800 с. С. 335
3. Инновационный потенциал научного центра: методологические и методические проблемы анализа и оценки / Под рук. В.И. Сулова. – Новосибирск: Сибирское Научное Издательство, 2007. 276 с.

Тавабилова Г.И.

магистр

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ ДИСКУССИЙ

Аннотация: Статья посвящена организации и ведению дискуссий. Рассмотрены основные правила поведения в дискуссии для критикующей и критикуемой стороне. Также в данной статье приведены принципы, по которым должны проходить дискуссии.

Ключевые слова: деловое общение, деловая дискуссия, оппонент, критика.

Общение является атрибутивным свойством человека, основным способом его жизнедеятельности в обществе. А для делового человека искусство общения представляет собой важнейшее профессиональное качество, так как коммуникация выступает главным средством реализации задач управления, бизнеса. Поэтому овладение искусством делового общения необходимо для каждого человека независимо от того, каким видом деятельности он занимается или будет заниматься [1, с.122].

Деловая дискуссия – это обсуждение какого-либо спорного вопроса, исследование проблемы, в котором каждая сторона, оппонировав мнение собеседника, аргументирует свою позицию [2, с.83].

Для того чтобы деловая дискуссия была плодотворной председательствующий должен владеть некоторыми знаниями о технике

организации и проведения деловых дискуссий. Так, деловая дискуссия, как минимум, требует от участников:

➤ чётко разграничить, по каким вопросам спорить можно, а от обсуждения каких вопросов лучше отказаться;

➤ проявлять деликатность в отношении участников дискуссии и, следовательно, отказаться от использования таких средств аргументации своей точки зрения как насмешки, прерывание оппонентов, резкие выпады в их адрес, хамство и т.п. – возражать следует так, чтобы не вызывать неприязни и раздражения собеседника;

➤ не допускать превращения спора относительно деловых проблем в выяснение личных отношений;

➤ чётко формулировать те положения, которые обосновываются или отвергаются, а также точнее определять содержание основных понятий, чтобы не спорить о совершенно разных вещах – используемая терминология должна быть понятна всем присутствующим;

➤ внимательно выслушивать доводы оппонента, трезво их оценивать – не следует упорствовать в отрицании доводов оппонента, если они ясны и очевидны;

➤ никогда не вступать в дискуссии и споры без серьёзной предварительной подготовки. Необходимо составить хотя бы самый общий план интеллектуальной борьбы, подобрать и чётко сформулировать наиболее весомые и очевидные аргументы;

➤ проигрывать и побеждать достойно: при поражении не выходить из себя, не сердиться и не теряться, а при победе оставаться спокойным и скромным, дав возможность проигравшим сохранить достоинство. При любом – даже проигрышном лично для вас – исходе дискуссии поблагодарите её участников за то, что деловой разговор состоялся, за высказанную критику и за принятые предложения [3, с. 229-230].

Во время дискуссии оппонента приходится критиковать. Однако использовать критику, даже конструктивную, следует очень осторожно и в ограниченных количествах. Ведь какой бы объективной, спокойной, справедливой, товарищеской критике мы ни подвергались, никакого удовольствия она нам очевидно не доставляет. Разбор аргументов, обнаружение их уязвимых мест, хотим мы этого или нет, всё-таки представляет оппонентов в невыгодном свете. Поэтому для успешного использования критики целесообразно придерживаться ряда правил, которые выработаны многолетним практическим опытом проведения деловых дискуссий.

Правила, которые следует соблюдать критикующей стороне:

- В процессе критики следует непременно избегать проявлений раздражения, гнева, злости, пренебрежения по отношению к оппоненту. Не стоит напоминать ему о каких бы то ни было ошибках, совершённых им в прошлом. Свою неудовлетворённость от высказанного оппонентом мнения,

точки зрения, предложения можно демонстрировать только тоном голоса, но не позой, жестами, мимикой.

- Критиковать лучше всего с глазу на глаз, поскольку присутствие посторонних не только ослабляет восприятие критики, но и усиливает защитную реакцию. Совершенно недопустимо критиковать оппонента «за спиной», когда он не имеет возможности вам возразить.

- Разговор следует вести без эмоций, в спокойном тоне и так, чтобы у собеседника не возникло ощущения безысходности.

- Нельзя требовать от оппонента немедленного открытого признания собственных ошибок: вполне достаточно того, что он внимательно выслушал ваше критическое замечание.

- Любую критику эффективнее всего начинать с самокритики.

- Никогда не стоит извиняться за критику, ибо это не столько признак вежливости, сколько признак неуверенности в своей правоте.

Правила, которые следует соблюдать критикуемой стороне:

- Не считайте, что критикующий вас оппонент настроен к вам враждебно и желает вам только зла.

- Сохраняйте спокойствие, скрывая своё плохое настроение, проявляя внимание к тому, что говорит критикующий вас оппонент.

- Не отшучивайтесь, не пытайтесь менять тему разговора.

- Если критическое замечание высказано в виде шутки, намёка, следует уточнить, что именно критикующий имел в виду, а не домысливать это за него и приписывать ему то, что он в виду может быть и не имел.

- Дайте критикующему вас оппоненту понять, что критика вами воспринята, и все замечания будут внимательно изучены и по возможности учтены [4, с.269 - 270].

В практике проведения деловых дискуссий очень часто возникают непредвиденные ситуации, которые могут оказать весьма существенное (причём – отрицательное) влияние на их итоги. Непредвиденные ситуации в деловых дискуссиях могут возникать, как вследствие целенаправленных попыток оппонентов помешать принятию запланированных решений, так и в результате их неуравновешенности, чрезмерной эмоциональности. Для преодоления сложных ситуаций рекомендуется действовать следующим образом:

Всё время нужно сохранять спокойствие.

Необходимо фиксировать высказанные мнения без немедленного их комментирования. Поспешные комментарии, как правило, способны только усугубить ситуацию.

Надо дать участникам расслабиться с помощью горячих или прохладительных напитков, разрешив курить или даже объявив перерыв.

Цель перерыва – предоставить сторонам время на размышление, а также на приведение в порядок чувств и мыслей, восстановление спокойствия и преодоление излишней эмоциональности.

Участникам требуется как можно больше времени, чтобы успокоиться, так как в этом случае повышается вероятность, что дискуссия всё-таки войдёт в нужное русло.

Если возможно, нужно добиваться отсрочки решения, чтобы провести более подробное изучение спорного вопроса.

Вынося решение под давлением, следует принимать только решения, носящие временный характер.

Если принятое решение носит временный характер, то одновременно должна быть определена дата принятия окончательного решения.

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Коммуникативная компетентность как важнейшее профессиональное качество современного специалиста // Современное государство: проблемы социально-экономического развития. Сб. статей II Международной научно-практической конференции. – Саратов. Изд-во ЦПМ «Академия бизнеса», 2013. – С.122 – 124.
2. Игебаева Ф.А. Межличностное общение и коммуникации: практикум. – Уфа: «Башкирский ГАУ», 2013. – 144 с.
3. Кибанов А. Я. Этика деловых отношений [Текст]: учебник / А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров, В. Г. Коновалова. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 368 с.
4. Кузнецов И. Н. Деловое общение. Деловой этикет [Текст]: учебное пособие для студентов вузов / И. Н. Кузнецов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 431с.

Турская М.А.

магистр

ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

ОСОБЕННОСТИ ТЕЛЕФОННОГО ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются особенности делового общения по телефону. Необходимо помнить, что вежливое, доброжелательное общение по телефону – это один из немаловажных путей формирования позитивного имиджа как организации в целом, так и ее отдельных сотрудников и подразделений.

Ключевые слова: этикет, телефонный разговор, деловой человек, правила общения.

Невозможно представить себе жизнь современного человека без телефона. Общение по телефону стало одной из необходимых потребностей, важной составляющей его личной и деловой жизни. При эффективном использовании телефон становится важнейшим компонентом создания имиджа фирмы. Именно от приема, который будет оказан потенциальному

партнеру на другом конце провода, от того, как сложится предварительный разговор, во многом зависит, не станет ли он последним. От умения сотрудников вести телефонные переговоры, в конечном счете, зависит репутация самой фирмы.

Значение телефонного общения для современных деловых людей трудно переоценить, поскольку это самый простой способ быстрого установления контакта, телексы, телетайпы, факсы лишь дополняют его. По телефону ведутся важные переговоры, назначаются встречи, даже заключаются сделки. Умение деловых людей грамотно вести телефонную коммуникацию влияет на их личный авторитет и на репутацию фирмы, организации, предприятия, которую они представляют. Соблюдая правила этикета при телефонном разговоре, вы демонстрируете не только свой деловой профессионализм, но и общую культуру, образованность [1, с. 48].

Деловой телефонный разговор – это форма устного дистанционного делового диалога, осуществляемого при помощи технических средств. Одной из особенностей телефонных разговоров (за исключением разговора с получением видеоизображения) является неиспользование таких важных средств невербального общения, как жесты, поза, мимика, выражение лица, пространственное положение собеседников. С умением говорить по телефону во многом связан и личный имидж каждого, кто работает в фирме. Ведь при телефонном разговоре ваш собеседник не может оценить ни вашей одежды, ни выражения вашего лица при тех или иных словах, ни других невербальных средств, которые помогают судить о характере общения. Поэтому для передачи нюансов разговора необходима активизация словесного выражения, особое внимание необходимо уделять голосовым и речевым характеристикам: тональности, тембру, интонации голоса, употреблению грамотных речевых формул [2, с. 45-46].

Деловое общение по телефону значительно сокращает затраты времени на решение текущих вопросов, позволяет экономить не только время, но и деньги на деловые поездки в другой город или страну. Современные возможности телефонной связи, использующие новейшие технологии (сотовые телефоны и др.), только увеличивают значимость телефона в деловой жизни.

Успех в любой области жизни – деловой, общественной или частной – напрямую зависит от нашего умения вести переговоры. Подсчитано, что деловые люди тратят на телефонные переговоры от четырех до двадцати пяти процентов своего рабочего времени. Благодаря телефону повышается оперативность решения огромного количества вопросов, отпадает необходимость посылать письма, ехать в другую фирму. По телефону производятся переговоры, отдаются распоряжения, излагаются просьбы, даются консультации, и часто первым шагом на пути заключения договора является именно телефонный разговор. При эффективном использовании телефон становится важнейшим компонентом создания имиджа фирмы. От

умения сотрудников фирмы вести телефонные переговоры зависит ее репутация, а также размах ее деловых операций. Однако у большинства наших предпринимателей крайне низка культура устной деловой речи, что существенно снижает их деловую активность и не позволяет максимально реализовать свои возможности. При частом использовании телефонной связи возможно увеличение ошибок, которые могут стоить для бизнеса довольно дорого. Кроме того, телефон, будучи одним из эффективных средств экономии времени бизнесмена, является одним из самых распространенных «поглотителей» рабочего времени. Отсюда следует вывод, что знание телефонного этикета и рациональных правил телефонного общения необходимо каждому цивилизованному деловому человеку [3, с.110-111]. В связи с чем, особенно возрастают требования к продумыванию темы разговора и его плана, владению определенным набором речевых формул, которые позволяют расположить к себе собеседника, вызвать доверие к организации, а также тактично регулировать длительность разговора.

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Этикет делового телефонного разговора // Развитие предприятий, отраслей, регионов России. Сборник статей IV Всероссийской научно-методической конференции. – Пенза: Приволжский дом знаний, 2011. С. 48 – 50.
2. Орлов В.И. Телефонные переговоры: техника и психология / В.И. Орлов. – М.: Альфа-Пресс, 2014. – 72 с.
3. Игебаева Ф.А. Межличностное общение и коммуникации: практикум. – Уфа: «Башкирский ГАУ», 2013. – 144 с.

*Тоичкина И.В.
студент 3 курса
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный университет»
Россия, г. Орел*

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР В УПРАВЛЕНИИ ИНФОРМАЦИОННЫМИ РЕСУРСАМИ

В статье рассматривается проблема человеческого фактора в управлении информационными ресурсами и способы ее предотвращения.

Ключевые слова: информация, человеческий фактор, информационный ресурс, управление информационными ресурсами.

В современной общественной жизни информация играет все более важную роль. В настоящее время информатизация общества является одной из определяющих сторон хозяйственной жизни. Информация – значимый ресурс общества, неотъемлемый фактор производственной деятельности на всех уровнях.

Для экономики информация имеет большое значение. Ее недостаток является одной из причин, по которой сдерживается развитие малого

бизнеса. Поэтому необходимо эффективное управление информационными ресурсами, однако препятствием этому может послужить человеческий фактор.

Информационный ресурс – особый вид ресурса, представляющий собой организованную совокупность информации, зафиксированной на каком-либо носителе и пригодной для сохранения, использования и распространения.

Управление информационными ресурсами включает в себя оценку потребностей в информации на каждом уровне управления, решение проблем, возникающих из-за несовместимости типов данных, типизацию информации и данных, изучение документооборота организации, создание системы для управления данными и т.д. [2]

Однако на управление информационными ресурсами значительное влияние оказывает человеческий фактор, заключающийся в потенциальной возможности человека принять ошибочное, невыгодное решение. В управлении человеческий фактор может стать причиной, вызвавшей нарушения в работе, обусловленные тем, что квалификация и психофизиологическое состояние персонала не соответствует предъявляемым требованиям. [3]

Для управления информационными ресурсами необходимо внедрение новых информационных систем, однако организациям иногда приходится сталкиваться с сопротивлением персонала к нововведениям. Часто это сопротивление приводит к сбоям многих систем.

Причин, вызывающих отрицательное отношение людей к нововведениям много. Часто персонал недостаточно образован, особенно это касается служащих, проработавших в организации много лет, занимающих невысокие должности. Не последнюю роль при этом играет возраст сотрудника: чем старше человек, тем выше вероятность невосприимчивости к информационным технологиям. При внедрении нововведений большому числу сотрудников придется пройти переобучение, чтобы продолжить работу. Но не все компании готовы нести затраты по переквалификации персонала, поэтому сотрудники с недостаточной квалификацией увольняются, а вместо них на работу принимаются люди с необходимыми навыками и знаниями. [1]

Проблема человеческого фактора в управлении информационными ресурсами важна, потому что ее наличие может тормозить развитие организации, а ведь эффективное управление информационными ресурсами повышает конкурентоспособность.

Чтобы не столкнуться с данной проблемой, при планировании внедрения информационных систем для управления информационными ресурсами важно оценить степень сопротивления персонала и устранить отрицательное отношение некоторых сотрудников к нововведениям, главной причиной которого является страх увольнения из-за некомпетентности и

нежелание проходить обучение, которое может показаться трудным. Для этого на начальной стадии следует внедрять несложные прикладные задачи, для выполнения которых сотрудников обучат. Можно даже привлечь будущих пользователей к выбору автоматизированных средств. Также важно не требовать всеобщего одобрения новых средств, ведь это может лишь повысить степень недовольства. Если внедренные технологии грамотно подобраны и их применение действительно повышает эффективность работы, облегчает выполнение операций и экономит время специалистов, то со временем автоматизированные средства будут оценены сотрудниками.

Использованные источники:

1. Управление информационными ресурсами: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 17 / В.В. Годин, И.К. Корнеев. – М.: ИНФРА-М, 2000. – с. 134-139
2. Моисеенко Е.В., Лаврушина Е.Г. Информационные технологии в экономике // http://abc.vvsu.ru/Books/inform_tehnolog/page0002.asp#hex11.
3. Серб Е.В. Человеческий фактор в управлении // <http://fb.ru/article/45276/chelovecheskiy-faktor-v-upravlenii>.

Торгашева М.С.

практикант

ООО «СПРЭД-ДВ»

Россия, г. Владивосток

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВАЛЮТНЫЙ КУРС РУБЛЯ

В статье рассматриваются фундаментальные факторы, как внутренние, так и внешние, влияющие на валютный курс рубля. Больше внимание было выделено анализу падения курса рубля в условиях кризиса 2014-2015 годов. Проанализированы изменения цен на нефть, и поведение ОПЕК на мировой арене, что явилось основополагающим фактором в падении курса рубля. Затронут вопрос о присоединении Крыма в состав России, и санкциях, введенных после этого. А так же установлены современные тенденции развития малого бизнеса в данных условиях.

Ключевые слова: фундаментальные факторы, курс рубля, курс валют, кризис, санкции, нефть, ОПЕК, малый бизнес

Torgasheva M.S.

FUNDAMENTAL FACTORS AFFECTING THE EXCHANGE RATE OF THE RUBLE

This article discusses the fundamental factors, both internal and external, affecting the exchange rate of the ruble. Greater attention was allocated to the analysis the fall of the ruble in the crisis years of 2014-2015. Analyzed changes in oil prices and OPEC's behavior on the world stage, which was a key factor in the fall of the ruble. Raise the issue of the annexation of Crimea to Russia, and the sanctions imposed upon it. And also installed modern trends of development of

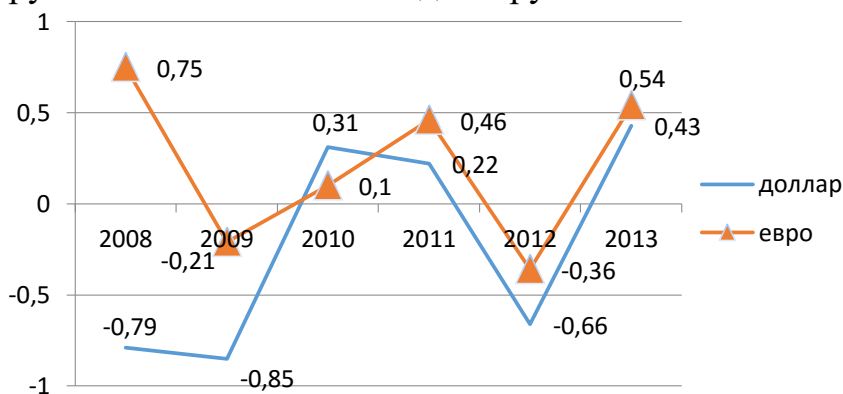
small business in the current circumstances.

Tags: fundamentals, exchange rate, exchange rate crisis, sanctions, oil, OPEC, small business

Как показывает теория и практика, курс национальной валюты определяется как внешними, так и внутренними факторами. Но в особенности, от глобальной внешней среды в высокой степени зависимости находятся валюты развивающихся стран. Для начала рассмотрим внешние факторы, влияющие на валютный курс рубля в современный период.

1. Россия является экспортно-ориентированной страной, изменение курса национальной валюты во многом обусловлено зависимостью от объемов экспорта. Рисунок (1.1) представляет расчетные значения коэффициента корреляции, который, в нашем случае отражает тесноту связи между изменением курса доллара/евро и экспортом России[1, с.114].

С 2008 по 2009 гг. наблюдается укрепление рубля по отношению к доллару и евро, что происходит на фоне снижения объемов экспорта России, корреляционная зависимость динамики экспорта от валютного курса является достаточно высокой. Это характеризует слабость основных резервных валют мира. Коэффициент корреляции, равный -0,79, предполагает наличие тесной, обратной связи, между изменением курса рубля по отношению к доллару и изменением экспорта.



Источник: [2]

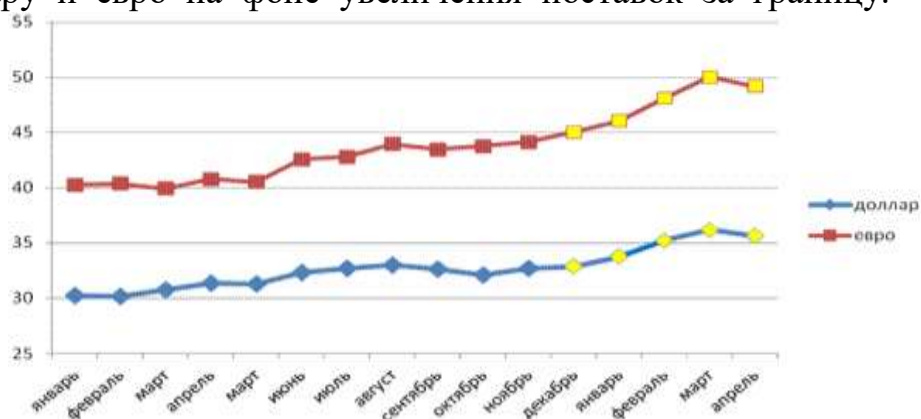
Рисунок 1.1 - Корреляционная зависимость объемов экспорта и курса доллара и евро

Повышение курса рубля к доллару происходит на фоне снижения объемов экспорта товаров. То же можно сказать и за 2009 г., но здесь коэффициент корреляции еще выше, т.е. связь между показателями сильнее, чем в 2008 г.[1, с.115].

Период выхода из кризиса 2010 - 2011 г. охарактеризовался значительным снижением корреляционной зависимости. Снижается курс рубля, при заметном увеличении экспорта товаров. Поэтому, цель монетарной политики России в рассматриваемый период заключалась в

стимулировании экспорта и была направлена на обесценение национальной валюты.

В период с 2012 по 2013 гг. курс рубля постепенно укреплялся к доллару и евро на фоне увеличения поставок за границу.



Источник: [5]

Рисунок 1.2 - Динамика курса мировых валют доллар / евро в 2013 - начало 2014 г.

На графике представлена динамика курса рубля к доллару/евро с 2013 по апрель 2014 г. включительно. За это время наблюдалось значительное ослабление курса рубля.

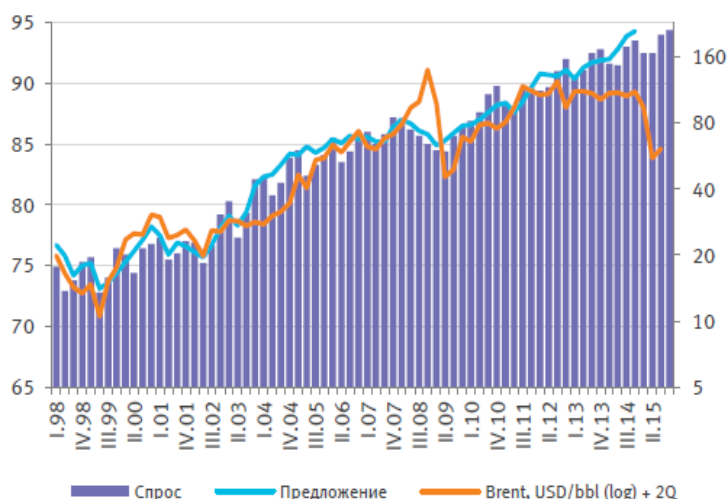
2. Основополагающим фактором, напрямую влияющим на курс рубля, является цена на баррель нефти марки Brent. Россия очень сильно зависит от нефтяных доходов. Буквально в 2013 г. 48% федерального бюджета составил доход от продажи нефти. Покупатели вносят оплату за нефть долларами и при снижении стоимости нефти государство повышает курс для компенсации полученных убытков.

Наиболее важным фактором, оказавшим давление на рубль в 2014 г., стало падение цен на нефть. Каждый 1% падения цены на нефть в прошлом году приводил к ослаблению рубля на 0,8%. На росте же 1% цены на нефть дает укрепление рубля лишь на 0,33% [3].

В отличие от падений цен нефти в 1998, 2002 или 2008 гг. в 2014 г. падение цен «черного золота» не сопровождалось падением глобального спроса, а шло исключительно за счет локального выброса на рынок излишков нефти. Сейчас же очевидно, что инициатором такого повышенного предложения является ОПЕК, а основной мотив действий – выдавливание с рынка производителей высокотехнологичной нефти. (см.рис.1.3).

За последние годы производители сланцевой нефти в США резко нарастили объемы добычи, а сами штаты по производству нефти вышли на первые места в мире наряду с Россией и Саудовской Аравией. Такой резкий рост добычи штатов поставил под угрозу долю ОПЕК на глобальном рынке, и он начал действовать. В 3-4 кв. 2014 г. страны ОПЕК начали выбрасывать на рынок повышенные объемы сырья, обрушивая цены. Как следствие

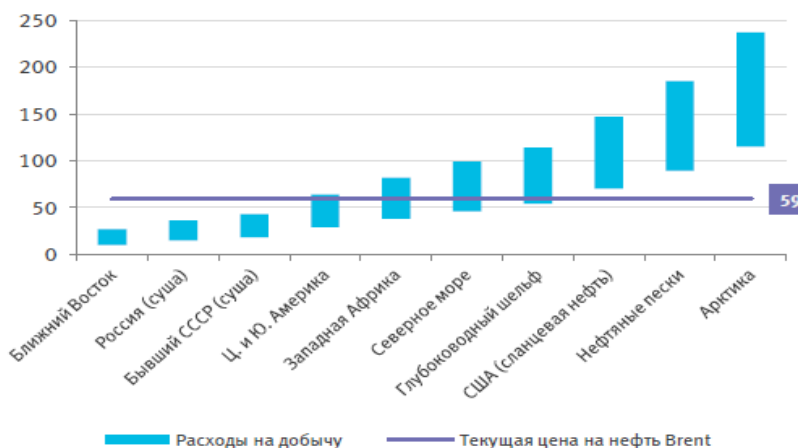
текущие цены на нефть стали ниже 60 дол./бар. что привело к убыткам почти все проекты высокотехнологичной добычи нефти в мире.



Источник: [3]

Рисунок 1.3 – Изменение спроса, предложения и цены на мировом рынке нефти

В январе в США уже начались процессы банкротства сланцевых компаний, а число новых нефтяных колодцев добычи сланцевой нефти упало за пару месяцев на 20%. (см.рис.1.4)



Источник: [3]

Рисунок 1.4 - Цены на нефть Brent и рентабельность мировых проектов технологичной добычи нефти

Можно сказать, что ОПЕК постепенно добивается своей цели по вытеснению альтернативных затратных проектов с рынка. В отличие от середины 1980-х годов, когда ОПЕК также вела ценовые войны, сейчас возможности «картеля» по ценовому давлению весьма ограничены. В 1985 г. свободные мощности стран ОПЕК составляли около 25% от всех мощностей. Сейчас они составляют лишь 2-3%, при этом половина из них не может быть задействована из политической нестабильности в регионах-производителях[1].

Кроме того, низкие цены на углеводороды приводят к тому, что бюджеты почти всех стран-производителей переходят в состояние дефицита, что грозит уже взрывом инфляционных тенденций и росту социальной напряженности. То есть, удержание цен на текущих низких уровнях в длительной перспективе уже несет угрозу политической стабильности в самих странах ОПЕК.

Прогнозы по ускорению глобальной экономики остаются актуальными, а центральные банки главных генераторов нового спроса на нефть в мире - Китая и Индии, наконец, начали активно стимулировать экономики к росту [3].

3. Геополитический фактор. Дополнительным мощным негативом для рубля стали конфликты вокруг Украины и введение финансовых санкций против российских госкомпаний и госбанков летом 2014 г. При этом если до июля прошлого года рубль слабел к доллару умеренно на уровне, например, турецкой лиры или австралийского доллара, то с лета российская национальная валюта завалилась в штопор.

Как бы там ни было, но наложение на РФ санкции странами Европы, Канады и ряда других развитых стран влияет на рост курса доллара. Всеми виной - включение Крыма в состав Российской Федерации. По информации рейтинговых агентств задолженность российских предприятий иностранным кредиторам составляет порядка 300 млрд долл.США из которых 100 млрд необходимо вернуть к концу 2015 г. «Газпромнефть», «Роснефть», «Газпромбанк» и другие предприятия не получают рефинансирование и ожидают помощь от государства[4].

Фактическое отключение России от внешних долговых рынков привело к невозможности рефинансирования долгов и необходимости их полного погашения. Как следствие крупные госкомпании и госбанки, попавшие под санкции, вышли на рынок за валютой, а Банк России благоразумно решил не тратить зря валютные резервы и отступил, дав рублю обвалиться.

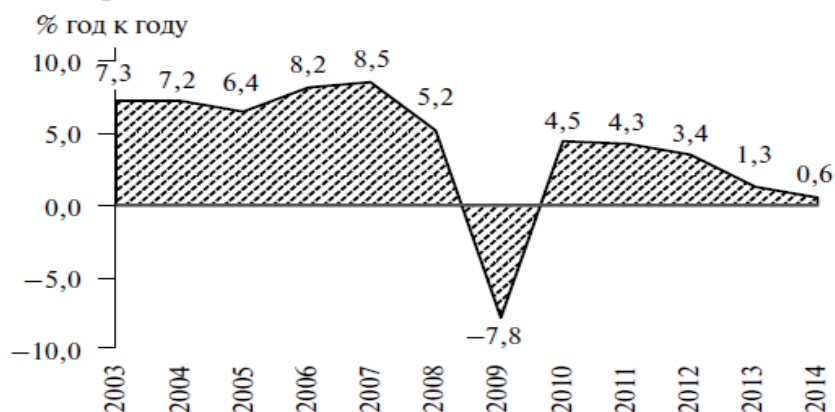
Ввод финансовых санкций против России привел к приостановке рефинансирования на Западе госкомпаний, госбанков и резкому сокращению внешнего долга[6].

Даже после двукратной девальвации рубля и ввода финансовых санкций чистые иностранные активы финансового сектора превышают все внешние долги. Рассматривая текущее положение вещей можно отметить, что улучшение ситуации с середины декабря становится очевидным. Российские субъекты хозяйственной деятельности погасили в 2014 г. внешних долгов на сумму около 150 млрд долл.США, снизив весь внешний долг приблизительно на 18%. В 2015 году им предстояло выплатить еще 130 млрд долл.США, но эти выплаты уже не будут так сильно давить на рубль из-за выросших запасов валюты на счетах [7].

Кроме внешних факторов, оказывавших давление на рубль в

последние годы, высокую роль сыграли и специфические российские факторы. Основные внутренние фундаментальные факторы:

1. Наиболее весомыми внутренними факторами явились слабый рост российской экономики (всего 1,4 % в 2014 г.) и инвестиционный климат. С 2013 г. темпы роста ВВП в России оказались ниже, чем в развитых странах, а в 2015 г. прогнозы предсказывают рецессию. Стало быть, по самому важному индикатору позитивная динамика у нас прекратилась с 2008 г. (см. рис. 1.5).[8]



Источник: [9]

Рисунок 1.5 - Динамика ВВП России

2. Кроме того, с курсом валюты напрямую связаны изменения процентных ставок и инфляция. В конце 2014 г. паника на валютном рынке, темпы обесценения рубля достигли максимума. Резкое повышение ключевой ставки (до 17%), а также неформальные указания главы государства экспортерам позволили стабилизировать рынок через несколько дней [11, с. 10]. Одновременно повышение ключевой ставки привело к повышению стоимости ресурсов. Для банков и их клиентов это означало снижение доступности кредитов, но повысило привлекательность депозитов, что помогло ограничить масштабы снятия вкладов и снизить риск развития банковского кризиса. Тем не менее, Банку России приходилось широко использовать инструменты рефинансирования для поддержания ликвидности в системе и оказания помощи отдельным банкам. В дальнейшем ключевая ставка была снижена сначала до 15%, затем до 14% (март 2015 г.).

3. Стоит отметить, что в 2014 г. прошел рекордный отток капитала в России. И это тоже сыграло большую роль в падении курса рубля. Негатива добавлял серый отток капитала и вывод первичных доходов компаний за рубеж. Все эти факторы привели к выпадению российского платежного баланса в минус в 3-м квартале 2014 г. и неизбежности девальвации рубля. Отток капитала по итогам года [9] ускорился до 151,5 млрд долл. США против 61 млрд долл. в 2013 г. [10] не только за счет ограничения доступа российских компаний и банков к зарубежному финансированию, но и за счет максимального за последние годы отрицательного сальдо прямых и

портфельных инвестиций (- 50 млрд долл.США), что означает радикальное ухудшение инвестиционной привлекательности России [12].

Такого сильного падения ПИИ не было ни в кризис 2008 г., ни в кризис 1998г. После кипрских событий 2013 г. в России начал усиливаться приток прямых и портфельных инвестиций. Девальвация рубля и ряд административных мер, должны были привести к коррекции баланса услуг, хотя это обошлось российской экономике банкротством крупнейших туроператоров. [13], Единственная статья, по которой вряд ли стоит ждать улучшения – баланс первичных доходов, но его невозможно выправить девальвациями рубля или административными мерами, здесь требуется серьезное улучшение делового климата и меры по защите бизнеса.

4. Немалое значение имеет фактор доверия к валюте (использование ее для хранения сбережений, долгосрочных займов и защиты от рисков, связанных с изменением курсов валют). Иностранная валюта остается для российских экономических агентов основной альтернативой банковским вкладам в периоды снижения доверия к национальной валюте и российским банкам. Не стал исключением и текущий кризис: с 1 января 2014 г. по 1 февраля 2015 г. доля счетов в иностранной валюте выросла с 19,4% до 35,7% от всей безналичной широкой денежной массы [15],превысив пиковый уровень прошлого кризиса, достигнутый 1 февраля 2009 г. (35,3%) [14].

Общая тенденция долларизации денежной массы по-разному проявлялась в средствах населения и организаций. Приток новых вкладов населения в банках резко замедлился с конца 2013 г. При этом в годовых данных практически не наблюдалось признаков переключивания средств с рублевых счетов в валютные. И те, и другие замедляли темпы прироста, а затем и сокращались почти синхронно [17, с. 23].

С начала 2014 г. по 1 февраля 2015 г. валютные счета населения сократились более чем на 5 млрд долл. США. С точки зрения темпов, сокращение валютных средств шло даже быстрее, чем рублевых: 6,0% против 4,5%. Т.е. рост доли валютных счетов населения вызван исключительно фактором переоценки. Данная отрицательная динамика объясняется наличием альтернативного инструмента сбережения – наличной иностранной валюты.

Только за 2014 г. чистые покупки наличной валюты превысили 40 млрд долл., а итоговый прирост наличной иностранной валюты в экономике за 2014 г. Банк России оценивает в 33,9 млрд долл. США. Этим текущий период спроса на валюту со стороны населения отличается от периода 2008-2009 гг.: тогда прирост средств на валютных счетах был сопоставим с приростом наличной иностранной валюты. Так, по итогам 2008 г. динамика наличной валюты оценена в 25,2 млрд долл., а счета и депозиты физических лиц в иностранной валюте выросли на 26,2 млрд долл. США [16].

Таким образом, в 2014 г. спрос на валюту со стороны населения, был ниже, чем в 2008 г. (28,6 млрд долл. против 51,4 млрд долл.) и был

полностью сконцентрирован на наличной иностранной валюте, что свидетельствует о значительном недоверии не только к национальной валюте, но и к национальной банковской системе.

Корпоративный сектор активно наращивал счета в иностранной валюте в отечественной банковской системе. С начала 2014 г. по 1 февраля 2015 г. их объем увеличился на 25,3 млрд долл. с 92,5 млрд долл. до 117, 8 млрд долл.США. В течение всего 2014 г. темп роста валютных средств предприятий и организаций значительно превосходил темп роста рублевых счетов. В итоге доля средств в иностранной валюте в общем объеме счетов предприятий выросла с 22,2% на 1 января 2014 г. до 41,3% на 1 февраля 2015 г. (см. рис. 1.12) [15].

Рост валютных счетов в российских банках полностью обеспечен корпоративным сектором. Мотив недоверия к отечественному банковскому сектору заставляет население увеличивать формирование накоплений в наличной форме. А для корпоративного сектора действует фактор предосторожности в ожидании новых санкций со стороны западных стран, побуждающий оставлять больше валютных средств внутри страны. Как отмечалось ранее, прирост вложений корпоративного сектора в иностранные активы в 2014 г. заметно сократился.

Все эти характеристики одновременно влияют на валюту, и сила их влияния непостоянна. В совокупности они определяют общее направление динамики курса валюты. Факторы, которые в большей или меньшей степени повлияли на динамику курса рубля в 2014-2015 гг. можно сгруппировать следующим образом(см.табл.1.1).

Таблица 1.1 – Факторы, повлиявшие на курс рубля в конце 2014 – нач. 2015 гг.

Факторы, влияющие на укрепление рубля	Факторы, негативно влияющие на стабильность курса рубля
<ul style="list-style-type: none"> рост мировых цен на нефть 	<ul style="list-style-type: none"> укрепление других валют по отношению к рублю;
<ul style="list-style-type: none"> заинтересованность инвесторов в российской экономике (покупка российских ценных бумаг производится в основном в рублях) 	<ul style="list-style-type: none"> отсутствие валютных интервенций со стороны Банка России а межбанковских торгах в периоды ослабления курса и уменьшения притока валюты из-за рубежа
<ul style="list-style-type: none"> налоговый период (по его истечению создается повышенный спрос на отечественную валюту) 	<ul style="list-style-type: none"> настроения населения, начинающего в больших количествах скупать иностранную валюту
	<ul style="list-style-type: none"> отток капитала из страны
	<ul style="list-style-type: none"> замедление темпов роста ВВП

До недавнего времени Банк России осуществлял курсовую политику в рамках режима управляемого плавающего валютного курса. Это означает, что он не препятствует формированию тенденций в динамике курса рубля, обусловленных действием фундаментальных макроэкономических факторов, но в то же время сглаживает резкие колебания валютного курса в целях обеспечения постепенной адаптации экономических агентов к его изменению. Какие-либо фиксированные ограничения на уровень курса национальной валюты или целевые значения его изменения не устанавливаются.

Не смотря на это, политика Центрального банка страны остается одним из основополагающих фактор формирования валютного курса рубля.

Падение курса рубля по отношению к курсу доллара и евро ставит под угрозу, в первую очередь, малое предпринимательство в России, как и во время кризиса 1998 года, от которого малый бизнес долгое время не мог оправиться. Многие малые и средние предприятия в условиях настоящего финансового кризиса оказались на грани выживания, часть компаний уже прекратило свое существование. Стоит отметить, что многие работники средних и крупных корпораций, оказавшись без рабочих мест, создают собственные проекты, что должно привести к созданию новым микро- и макро предприятий сферы услуг: автомоек, салонов красоты и т.п.[18]. Нельзя согласиться с тем фактом, что новые возможности для малого бизнеса принесет импортозамещение, т.к в настоящее время ввозить товары в Россию становится не выгодно и дорого. Поэтому большинство предприятий переходят на отечественное сырье и сводят импорт к минимуму.

Использованные источники:

1. Березинская, О. Курс национальной валюты и зависимость российской экономики от импорта / О. Березинская // Экономическая политика. - 2015. - Т.10. - №1. - С. 112 – 125
2. Курс рубля. Что влияет на курс рубля: факторы роста и падения. [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://kudavlozidengi.adne/kurs-rublya/>
3. Нефть + санкции = рубль [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://open-broker.ru/upload/iblock/f70/f70026a27bf734a25a4801233db17f96.pdf>
4. Дынникова, О. Макроэкономические перспективы укрепления рубля и валютная политика. Научный доклад. Электронный ресурс. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://changecurrency.ru>
5. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. Электронный ресурс. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/mines/main>
6. Курс рубля. Что влияет на курс рубля: факторы роста и падения.

[Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://kudavlozitdengi.adne/kurs-rublya/>

7. Рубль падает. Следует ли Центробанку вмешаться? // ЗАО Бизнес Ньюс Медиа. [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/opinion/opinions/2014/11/07/35668621>

8. Российская экономика после присоединения Крыма: новые реалии и перспективы развития: докл. к XVI Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 7-10 апр. 2015 г. / Д.А. Авдеева, Н.В. Акиндинова (рук. авт. колл.), Е.Е. Балашова и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». - М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2015. - 111 с.

9. Экономическое развитие России / Институт экономической политики им. Е.Т. Гайдара, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Всероссийская академия внешней торговли. - 2015. - № 6 (Май). [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.iep.ru/files/text/RED/2015/Russian_Economic_Developments_6_2015.pdf

10. Конвисарова Е.В., Литвин А.А. Предпосылки создания режима Свободного порта во Владивостоке // Фундаментальные исследования. 2015 г. №9-2. - С. 353.

11. Акиндинова, Н. В. Новый этап развития экономики в постсоветской России: докл. к XVI Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 7–10 апр. 2015 г. / Н. В. Акиндинова, Е. Г. Ясин; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». - М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2015. - 35 с.

12. Оперативный мониторинг экономической ситуации в России. Тенденции и вызовы социально-экономического развития / Институт экономической политики им. Е.Т. Гайдара, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Всероссийская академия внешней торговли. - 2015. - № 4. (Март). [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.iep.ru/files/text/crisis_monitoring/2015-4-mar.pdf

13. Верхотуров Д.А., Конвисарова Е.В., Спесак Е.Г. Методический подход к расчету субсидий на финансирование дорожного хозяйства муниципальных образований региона в целях развития туризма // Экономика и менеджмент систем управления. - 2013. - №1.2(7) – С.243

14. Основные производные показатели динамики обменного курса рубля в январе - декабре 2014 года [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа:

http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/ex_rate_ind_14.htm&pid=svs&sid=analit

15. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации.

- Электронный ресурс. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
16. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. Электронный ресурс. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru/>
17. Мишина, В. Ю. Основные направления развития валютного рынка России / В. Ю.Мишина, Д. О. Абрамов // Деньги и кредит . - 2015. - №4. - С.19 – 27
18. Леликова Н.А., Конвисарова Е.В. История и современные тенденции развития малого бизнеса в России//Успехи современного естествознания. 2015г.№1-3.- С. 498.

Тюнина Н.Я.
преподаватель
Кемеровский профессионально-технический техникум
Россия, г. Кемерово

МЕТОД ПРОЕКТОВ, КАК СПОСОБ ОРГАНИЗАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Аннотация. В статье рассматриваются особенности организации самостоятельной работы студентов в процессе изучения общетехнических и специальных дисциплин. Освещаются два аспекта данной проблемы: самостоятельность в познавательной деятельности и умении самостоятельно применять имеющиеся знания в изучении и практической деятельности. Особое внимание уделяется проектному методу.

Ключевые слова: проектный метод обучения, студент, образование, design method of teaching, student, education.

В настоящее время в России идет становление новой системы образования, ориентированного на вхождение в мировое образовательное пространство. Этот процесс сопровождается существенными изменениями в педагогической теории и практике учебно-воспитательного процесса. Происходит смена образовательной парадигмы: предлагается иное содержание учебных программ, иные подходы к учебному процессу, большое внимание уделяется самостоятельному изучению материала, большая связь теоретических занятий с производством, иное отношение студентов к специальным дисциплинам и иной педагогический менталитет. Содержание образования обогащается новыми процессуальными умениями, развитием способностей оперированием информацией. Творческим решением проблем науки и рыночной практики с акцентом на индивидуализацию.

Формируя у студентов самостоятельность, необходимо иметь ввиду две задачи: первая заключается в том, чтобы научить их самостоятельно овладевать знаниями (по программе ФГОС 3 — на самостоятельную работу отводится не менее 50% всего учебного времени), формировать свое мировоззрение; вторая заключается в том, чтобы научить их самостоятельно

применять имеющиеся знания в науке и практической деятельности.

Актуальность данной проблемы велика, так как профессиональные знания и умения нельзя передать от преподавателя к студенту непосредственно. Освоение профессией предполагает самостоятельную переработку большой информации, ее оценку, самостоятельную, мыслительную и практическую деятельность студента. Большое значение самостоятельная работа приобретает при изучении специальных дисциплин. Студенты больше работают с технической литературой, интернет-сайтами, вырабатывают навыки правильных решений, что позволяет повысить интерес к изучаемой дисциплине. Как следствие повышается качественная успеваемость, развивается самостоятельность.

В процессе выполнения самостоятельной работы студентами, преподаватели сталкиваются с рядом трудностей, вызванных отсутствием базовых знаний по ряду предметов, неумение выделять главное, обобщать и делать выводы. Не умеют управлять своей познавательной деятельностью, не владеют приемами запоминания, у них недостаточно развито технологическое мышление.

Грамотная организация самостоятельной работы студентов — один из способов решения названных проблем. В процессе преподавания специальных дисциплин преподаватели используют разнообразные формы самостоятельной работы на учебных и внеаудиторных занятиях.

На начальном изучении дисциплин начинаем с чтения текста (учебника, первоисточника. Дополнительной литературы), затем составление плана текста, чаще всего более легкого в понимании и запоминании. В качестве вариантов для овладения знаниями применяем: графическое изображение структуры текста; конспектирование текста, выписки из текста, работа со словарями и справочниками, ознакомление с нормативными документами; научно-исследовательская работа, исследование аудио-, видео- записей, компьютерной технике и интернета.

Широко используем задания с созданием проблемных ситуаций, которые выполняются с использованием специальной литературы и Интернет-ресурсов.

Приобщаем студентов к научно-исследовательской деятельности как участие в олимпиадах, научно-практических конференциях, выполнение лабораторно -практических работ с элементами исследования, проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности, подготовка курсовых и дипломных проектов.

На третьем и четвертом курсах уделяем подготовке сообщений, докладов с использованием элементов частично - поискового и исследовательского характера. Студенты учатся оценивать материал с точки зрения его важности и применения. Ставим задачу не только рассмотреть техническую сторону вопроса, но и ознакомиться с внедрением новых

технологий, оснастки оборудования непосредственно в реальных условиях на производстве. Проводим экскурсии на предприятиях нашего города. Студенты знакомятся с различными производственными ситуациями и способами их решения, делают выводы о результатах внедрения, повышение производительности и качества труда и снижение себестоимости выпускаемой продукции. Организация учебного процесса на уроках общетехнических и специальных дисциплин осуществляется на основе применения технологии проектного обучения с целью развития творческих способностей студентов и подготовке конкурентоспособного специалиста на рынке труда.

Задача преподавателя — показать студентам, что готовность к непрерывному поиску нового, актуального знания, к грамотному осуществлению информационных процессов — одна из профессиональных компетенций специалиста в любой отрасли, которая определяет успешность его личностного роста и социальную востребованность.

*Тюрин С.А.
студент магистратуры
Яновская О.Р.
доцент
МГТУ им. Н.Э. Баумана
Россия, г. Москва*

ПОИСК НОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ И ПРАВИЛ В РАБОТЕ МВФ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО КРИЗИСА

Международный Валютный Фонд был создан в 1945 году. С момента создания прошло много времени, создавались различные уникальные инструменты, неоднократно изменялись и дополнялись правила, расширялся список участников и на данный момент МВФ насчитывает 188 стран-участниц. В попытках обеспечить стабильную обстановку на мировой арене и обеспечить более точное отражение политических и экономических изменений, своевременно и адекватно среагировать на различные угрозы или, уже, произошедшие события, приведшие к кризису, организация применяет и создает различные инструменты или изменяет уже существующие.

Ярким примером подобных действий является реакция МВФ на пандемию лихорадки Эбола, вспыхнувшую в западной Африке и унесшей жизни более 10 тысяч человек. Это событие практически остановило экономическую деятельность в данном районе и, соответственно, создало угрозу более серьезного экономического кризиса. Ответные действия МВФ оказались незамедлительными, Фонд принял обязательства выделить финансирование примерно на 404 млн долл., предоставленное непосредственно правительствам трех стран, а именно: Гвинеи, Либерии и Сьерра-Леоне - как наиболее подверженных лихорадке стран, для покрытия

любых многочисленных новых потребностей в финансировании, вызванных вспышкой. Изначально первая волна помощи была оказана в сентябре 2014 года. Затем МВФ увеличил свою помощь в начале 2015 года, предоставив дополнительное финансирование в рамках Трастового фонда на цели сокращения бедности и содействия экономическому росту и облегчение бремени долга в рамках нового Трастового фонда для ограничения и преодоления последствий катастроф (ККРТ). Стоит отметить, что сразу после начала финансирования стран, переживающих пандемию, смертность среди населения начала неумолимо сокращаться, что позволило, через некоторое время, стабилизировать обстановку и вновь активировать экономическую активность в этих странах. Уникальным инструментом в борьбе со сложившейся проблемой, со стороны МВФ, было решение о создании ККРТ. Трех странам, пострадавшим от лихорадки Эбола (Гвинея, Либерии и Сьерра-Леоне), в 2015 финансовом году было предоставлено 95 млн долларов в виде грантов на облегчение бремени задолженности в целях уменьшения давления на их платежные балансы. Очевидно, что в результате подобных событий, ВВП всех 3-х стран серьезно сократился, однако МВФ консультировал и выработывал рекомендации по вопросам экономической политики на протяжении всего срока кризиса, а также, после его спада, где основным вопросом уже встала долгосрочная проблема восстановления экономического роста, так же необходимо отметить что МВФ стал первой международной организацией, которая выполнила 100% своих обязательств перед пострадавшими странами.

Стоит выделить новый инструмент, созданный МВФ, а именно «Трастовый фонд для ограничения и преодоления последствий катастроф» (ККРТ), этот фонд позволяет МВФ предоставлять гранты на облегчение бремени долга беднейшим и наиболее уязвимым странам, пострадавшим от катастрофических стихийных бедствий или кризисов здравоохранения. Он нацелен дополнить финансирование донорами и льготное кредитование МВФ. ККРТ был создан путем преобразования Трастового фонда для облегчения бремени задолженности, учрежденного в 2010, после разрушительного землетрясения в Гаити. ККРТ имеет два механизма:

1. Механизм облегчения бремени после катастроф – предоставляет исключительную помощь после стихийного бедствия, например, цунами, землетрясение

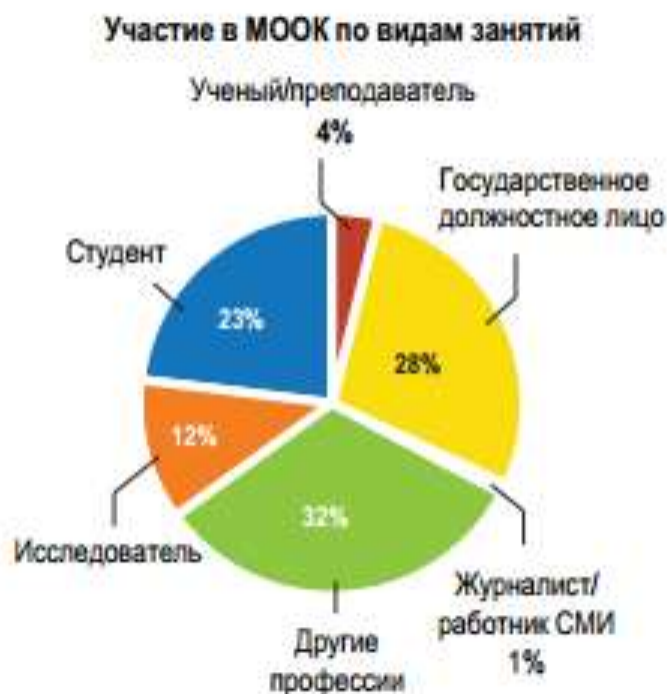
2. Механизм для ограничения последствий катастроф – оказывает помощь в сдерживании распространения кризиса общественного здравоохранения.

Помощь через ККРТ может быть оказана 38 развивающимся странам с низкими доходами, которые отвечают критериям для льготного заимствования, с доходом на душу населения ниже 1215 долл. или, в случае малых государств с населением менее 1,5 млн человек, с доходом на душу населения ниже 2430 долларов. Основной причиной создания этого траста

служит признание того, что бедные страны со слабыми системами здравоохранения имеют крайне ограниченный потенциал для сдерживания обширных угроз и международное сообщество заинтересованно в оказании поддержке подобным стран.

Не может остаться без внимания и тот факт, что в 2015 году МВФ вышел на новый уровень в вопросе подготовки профессиональных кадров, а именно, были созданы специальные онлайн курсы, которые были разработаны в сотрудничестве с edX (некоммерческая онлайн учебная инициатива, организованная Гарвардским университетом и Массачусетским технологическим институтом). Такое сотрудничество позволит МВФ охватить большую область в подготовке и расширить подготавливаемую аудитория по средствам массовых открытых онлайн курсов (МООК). На данный момент курсы раскрывают вопросы таких тем как: Финансовое программирование и политика, Анализ устойчивости долговой ситуации, Реформа энергетических субсидий.

На данном графике можно наглядно увидеть количественное распределение аудитории данных курсов



Благодаря такому подходу в предоставлении образования кадрам, МВФ создает новые возможности для развивающихся стран с низкими доходами, таким образом государственные должностные лица из таких регионов как Африка, могут получить дополнительное образование, что поспособствует их деятельности.

Также в МВФ была одобрена инициатива по предоставлению

свободного доступа к данным Фонда. «Программа данных МВФ в свободном доступе поможет всем, кто пользуется нашими данными, в оптимизации этого важнейшего статистического ресурса — от цифр бюджета до данных платежного баланса, от статистики долга до важнейших глобальных показателей» [4]. С января 2015 года статистические данные МВФ доступны всем желающим в онлайн режиме. Получить доступ можно к такой информации, как «Международная финансовая статистика», «Статистика платежного баланса», Статистика государственных финансов», «Статистика географической структуры торговли». Необходимо отметить, что достоверная и своевременная статистика может в значительной мере содействовать повышению степени прозрачности экономической политики, а также выявлению директивными органами макроэкономических и финансовых факторов уязвимости и управлению данными факторами.

Стоит упомянуть и более серьезные изменения в политике МВФ, одним из таких изменений стала возможность кредитования стран, даже в случае, если страна допустила дефолт.

«Предполагается, что исполнительный совет МВФ, насчитывающий 24 члена от 8 стран с наибольшими квотами в фонде, будет проводить оценку соответствия каждого отдельного случая трем критериям. К ним относятся следующие: срочная помощь со стороны Фонда является принципиально важной, и страна-должник следует всем требованиям программы МВФ; заемщик предпринимает добросовестные попытки достичь соглашения с кредитором в рамках параметров, установленных программой фонда; решение предоставить финансирование не повлечет нежелательные негативные последствия для возможностей МВФ мобилизовать средства от официальных кредиторов.

Официальный кредитор также может предоставить МВФ разрешение на продолжение сотрудничества с его должником. В таком случае исполнительный совет фонда не будет проводить оценку соответствия указанным трем критериям» [3].

Также, уже в январе 2016 года произошли более серьезные реформы, а именно - увеличение вдвое ресурс по квотам и расширение права голоса стран с формирующимся рынком и развивающихся стран, что, безусловно, усиливает легитимность процесса принятия решений, а также предоставляет Фонду большой объем постоянных ресурсов, что, в свою очередь, способствует более эффективному реагированию на будущие возможные кризисы.

Эта реформа является очень важным изменением так-как затрагивает базисные элементы МВФ:

Общая сумма квот всех 188 стран – участниц увеличивается до 477 млрд. СДР (~659 млрд долл. США), до реформы сумма квот составляла ~238,5 млрд СДР (~329 млрд долл. США)

Улучшается сам процесс управления МВФ, благодаря более точному

отражению растущей доли динамичных стран с формирующимся рынком и развивающихся стран в мировой экономике. Более 6% долей квот будет перераспределено между такими странами, а также от чрезмерно представленных к недостаточно представленным странам. Как результат этих преобразований, четыре страны с формирующимся рынком, а именно Бразилия, Индия, Россия и Китай, окажутся в числе десяти крупнейших участников Фонда (Остальные 6 – США, Япония, Германия, Соединенное Королевство, Франция и Италия). В то время, как доли квот и число голосов беднейших членов МВФ будут защищены, стоит сказать, что подобное, хоть и значительное, изменение, все равно не в полной мере отражает текущую ситуацию и влияние стран с развивающейся экономикой, например стран участниц БРИКС, на мировой арене, однако это обусловлено тем, что работа над пересмотром объема квот государств-членов проводится, обычно, каждые 5 лет, и дальнейшие работы над следующим пересмотром квот откладываются до реализации текущих, таким образом, можно сказать, что сама тенденция при пересмотре квот, относительно отражения влияния подобных стран на мировую экономику, положительна.

Так же после данной реформы Исполнительный Совет МВФ будет состоять исключительно из выборных исполнительных директоров, ликвидируя, тем самым, категорию назначаемых исполнительных директоров.

В заключении можно сказать, что на данном историческом этапе МВФ заинтересованно в развитии и поддержке стран с формирующимся рынком и развивающихся стран с низкими доходами, также деятельность МВФ направлена на улучшение качества кадров управления и создание более прозрачных процессов в экономике. Фонд озабочен поддержкой стабильной экономической ситуации на международной арене, а также более точным отражением интересов всех государств-членов самого фонда, политических и экономических изменений, подстраиваясь и реагируя на них.

Использованные источники:

1. «Годовой отчет МВФ 2015 | Решение проблем совместными усилиями» (https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/ar/2015/pdf/ar15_rus.pdf)
2. Международный Валютный Фонд, Пресс-Релиз № 16/25(R) «Исторические реформы квот и управления МВФ вступили в силу» (<https://www.imf.org/external/russian/NP/SEC/pr/2016/pr1625r.pdf>)
3. Информационное агентство Интерфакс/Экономика/ «Новые правила кредитования МВФ потребуют «добросовестных переговоров» Киева с Москвой» (<http://www.interfax.ru/business/484334>)
4. Директор-распорядитель МВФ Кристин Лагард Второй статистический форум МВФ 18–19 ноября 2014 года

Уманец О. М.
студент 4 курса
факультет «Земельный кадастр»
Юрченко К. А.
ст. преподаватель
КубГАУ
Россия, г. Краснодар

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬ В ОХРАННЫХ ЗОНАХ ЛИНИЙ ЭЛЕКТРОПЕРЕДАЧ И ПОРЯДОК ПОСТАНОВКИ ИХ НА ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КАДАСТРОВЫЙ УЧЁТ.

В статье рассматривается порядок постановки охранных зон линий электропередач на государственный кадастровый учёт, использование земель в охранных зонах по целевому назначению.

Ключевые слова: охранные зоны, линии электропередач, кадастровый учёт, сетевые организации.

LAND USE IN THE BUFFER ZONES OF POWER LINES AND ORDER STATEMENT ON THE CADASTRAL REGISTRATION.

This article describes how productions of buffer zones of power lines in the state cadastral registration, the use of land in protected areas for the intended purpose.

Key words: buffer zones, power lines, cadastral registration, power organizations.

В соответствии с законом «О государственном кадастре недвижимости», от 24 июля 2007 N 221-ФЗ государственный кадастр недвижимости представляет собой систематизированный свод сведений об учтенном недвижимом имуществе, а также сведений о прохождении государственной границы Российской Федерации, о границах между субъектами Российской Федерации, границах муниципальных образований, границах населенных пунктов, об особых экономических зонах, о территориальных зонах и зонах с особыми условиями использования территорий, о территориях объектов культурного наследия народов Российской Федерации [1].

Охранная зона – это зона с особым режимом использования, которая устанавливается вокруг линейных объектов, в частности линий электропередач. Границы охранной зоны линий электропередач электросетевого хозяйства определяются организацией, которая владеет им на праве собственности или ином законном основании.

Согласно ст. 20 Федерального закона «О землеустройстве» от 18.06.2001 № 78-ФЗ, карта (план) объекта землеустройства является документом, отображающим в графической и текстовой формах местоположение, размер, границы объекта землеустройства и иные его характеристики [2]. Карта (план) объекта землеустройства составляется с использованием сведений государственного кадастра недвижимости,

картографического материала, материалов дистанционного зондирования, а также по данным измерений, полученных на местности. Для этих целей осуществляются подготовительные работы, в результате которых собирается, систематизируется и анализируется документация.

Охранные зоны объектов территориальной сетевой организации и особые условия использования земельных участков, расположенных в этих зонах, устанавливаются в соответствии с правилами, утверждёнными постановлением Правительства Российской Федерации от 24.09.2009 г. №160. В соответствии с этим постановлением охранные зоны устанавливаются вдоль границы земельного участка, предоставленного для размещения объекта по производству электрической энергии, в виде части поверхности участка земли, ограниченной линией, параллельной границе земельного участка, предоставленного для размещения объекта по производству электрической энергии. В этих зонах запрещается осуществлять любые действия, которые могут нарушить безопасную работу объектов электросетевого хозяйства: набрасывать на провода посторонние предметы, подниматься на опоры воздушных линий, загромаждать доступ к линиям электропередач для технического обслуживания, находиться в пределах огороженной территории и помещениях распределительных устройств и подстанций; размещать свалки; производить работы ударными механизмами, складировать и размещать горюче-смазочные материалы, размещать детские площадки, стадионы, рынки и т.д.

В пределах охранных зон без письменного разрешения о согласовании сетевых юридическим и физическим лицам запрещается: строительство, капитальный ремонт, строительство зданий, сооружений; горные, взрывные, мелиоративные работы; посадка, вырубка деревьев; земляные работы и т.д. Все эти правила прописываются в землеустроительном деле, которое выдаётся электросетевому хозяйству.

Для получения письменного решения о согласовании вышеперечисленных действий в охранных зонах электропровода, заинтересованные лица обращаются с заявлением к территориальной сетевой организации не позднее чем за 15 рабочих дней до осуществления необходимых действий. Сетевая организация в течение 2 дней с даты поступления заявления принимает решение о согласовании или отказе осуществляющих действий.

Для постановки границы охранный зоны линий электропередач на кадастровый учёт территориальная сетевая организация обращается в федеральный орган исполнительной власти с заявлением о согласовании границ охранный зоны, которое должно быть рассмотрено в течение 15 дней. Заключается договор на выполнение землеустроительных и земельно-кадастровых работ по определению местоположения границ охранных зон линий электропередач.

Кадастровый инженер формирует землеустроительное дело, в котором

представлены описания местоположения границ охранных зон для передачи в государственный фонд данных, а также карта (план) для внесения сведений в государственный кадастр недвижимости.

После согласования границ охранных зон сетевая организация обращается в федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий кадастровый учет и ведение государственного кадастра недвижимости (орган кадастрового учета), с заявлением о внесении сведений о границах охранных зон в документы государственного кадастрового учета недвижимого имущества, на основании которого указанный федеральный орган исполнительной власти принимает решение о внесении в документы государственного кадастрового учета недвижимого имущества сведений о границах охранных зон. С заявлением также предоставляется копия документа о правах на объект, в связи с обеспечением эксплуатации которого устанавливается зона, перечень ограничений прав в границах зоны либо реквизиты правового акта, которым такой перечень утвержден, а также карта (план) объекта землеустройства в виде XML-документа [3].

Постановка на учет земель охранных зон осуществляется в срок не более чем 20 рабочих дней со дня получения органом государственного кадастрового учета соответствующего заявления о государственном кадастровом учете, если иное не установлено законодательством.

Охранная зона считается установленной со дня внесения в документы государственного кадастрового учета сведений о ее границах. Территориальная сетевая организация получает кадастровый паспорт земельного участка охранных зон линий электропередач.

Встречаются случаи, когда электропровод проходит по землям частных землевладельцев, тогда в кадастровом паспорте в сведениях о частях земельного участка и обременениях указываются данные об обременяемом земельном участке.

В соответствии со статьей 23 Земельного кодекса РФ устанавливается публичный сервитут – право ограниченного пользования чужим земельным участком. Далее заключается договор между территориальной сетевой организацией и владельцем участка, в котором прописываются права обеих сторон, такие как проход, проезд для осуществления технического обслуживания, соблюдения правил пользования, срок наложения сервитута, оплата за пользование земельным участком. Плата за сервитут должна быть соразмерна материальной выгоде, которую могло получить лицо, если бы земельный участок не был обременен сервитутом.

Последним шагом является маркировка охранных зон за счёт денежных средств сетевых организаций. На местности охранные зоны обозначаются предупреждающими знаками, содержащие указания о размере зоны.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 24.07.2007 N 221-ФЗ «О государственном кадастре

недвижимости» (с изм. и доп. от 01.01.2016) / правовая система Консультант Плюс.

2. Федеральный закон от 18.06.2001 N 78-ФЗ «О землеустройстве» (с изм. и доп. от 01.01.2016) / правовая система Консультант Плюс.

3. Постановление Правительства РФ «О порядке установления охранных зон объектов электросетевого хозяйства и особых условий использования земельных участков, расположенных в границах таких зон» (вместе с «Правилами установления охранных зон объектов электросетевого хозяйства и особых условий использования земельных участков, расположенных в границах таких зон») от 24.02.2009 г. № 160 / правовая система Консультант Плюс.

4. Земельный кодекс Российской Федерации (с изм. и доп. от 01.01.2016) / правовая система Консультант Плюс.

5. Барсукова, Г. Н. Арендные земельные отношения / Г. Н. Барсукова, К. А. Юрченко // Труды Кубанского государственного университета. – 2013. – № 42. – С. 20–24.

6. Барсукова, Г. Н. Совершенствование арендных отношений / Г. Н. Барсукова, К. А. Юрченко // Труды Кубанского государственного университета. – 2013. – № 3. – С. 20.

7. Барсукова, Г. Н. История земельных отношений и землеустройства : учебное пособие / Г. Н. Барсукова, К. А. Юрченко, Н. М. Радчевский, ФГОУ ВПО «Кубанский гос. аграрный ун-т», Краснодар, 2011. – 456 с.

8. Барсукова, Г. Н. Проблемы и перспективы использования земельных ресурсов в Краснодарском крае / Г. Н. Барсукова, М. В. Желтобрюхова, К. А. Юрченко // Труды Кубанского государственного аграрного университета. – 2011. – № 28. – С. 14–18.

9. Юрченко, К. А. Земельные отношения в аграрном производстве Краснодарского края / К. А. Юрченко, Н. Н. Забугин // Проблемы современной науки и образования. 2013. – № 3(17). – С. 63–66.

10. Юрченко, К. А. Развитие земельных отношений при использовании земель сельскохозяйственного назначения в Российской Федерации / К. А. Юрченко // Экономика и социум. – 2015. – № 2-5 (15). – С. 230-233.

*Унучек Е.С.
студент
Управление персоналом
Институт сферы обслуживания и предпринимательства
ДГТУ
филиал в г. Шахты
Россия, г. Шахты*

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНАХ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Под правовыми основами управления персоналом в органах исполнительной власти субъектов Российской Федерации понимаются совокупность законодательно утвержденных нормативных документов, уставов и регламентов органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, а также инструкций по регулированию деятельности государственных служащих.

Основными документами, регламентирующими деятельность государственных служащих, являются Конституция Российской Федерации, Федеральный закон «О системе государственной службы Российской Федерации» от 27.05.2003 №58 и Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27.07.2004 №79-ФЗ. Последним определены основные права и обязанности гражданского служащего, ограничения связанные с гражданской службой, запреты, а также квалификационные требования к должностям гражданской службы, включающие требования к уровню профессионального образования, стажу гражданской службы или стажу работы по специальности, направлению подготовки, профессиональным знаниям и навыкам, необходимым для исполнения должностных обязанностей.

Важным компонентом правовых основ управления персоналом являются нормативные акты о прохождении государственной службы. Они определяют порядок и основания приема на службу, испытания, исполнения должностных полномочий, вертикального и горизонтального передвижения, поощрения и применения дисциплинарных санкций, присвоения классов чинов, проведения аттестаций, а также прекращения службы.

Ключевыми условиями прохождения службы являются прием на государственную службу на основе конкурса, назначения, заключения договора (контракта), исходя из принципа равного доступа граждан к государственной службе. Для граждан, впервые назначенных на государственные должности, предусмотрен испытательный срок.

Немаловажное значение для работы с персоналом имеет утверждение реестра должностей государственной службы. Реестр представляет собой классификатор, содержащий сведения о местонахождении и наименовании должностей, распределении их по категориям и группам. Реестр должностей

способствует формированию штатов государственных органов и разработке должностных инструкций.

Закрепление в Конституции Российской Федерации принципа разделения власти привело к признанию самостоятельности ее исполнительной ветви. Данное обстоятельство повышает роль административного права в регулировании управленческих отношений, в том числе правовых основ управления персоналом государственной службы.

Государственные служащие являются субъектами управления, реализации исполнительно-распорядительных функций. Они действуют от имени и по поручению государства или его субъекта, выполняют организационные задачи или обеспечивают их выполнение. Прежде всего, это касается внешних отношений: связей с гражданами, государственными органами и их должностными лицами, органами местного самоуправления, предприятиями, учреждениями, организациями. Большинство этих отношений регулируется нормами административного права.

Нормы трудового права регулируют внутренние отношения государственной службы и охватывают важные направления управления персоналом: прием граждан на службу, порядок ее прохождения, служебное время и время отдыха, денежное содержание, льготы, гарантии, увольнение со службы и т.д.

Субъекты Российской Федерации принимают региональные законы о государственной службе, в которых отражаются особенности управления персоналом на региональном уровне. Так, на государственных гражданских служащих субъекта Российской Федерации Ростовской области распространяется действие областного закона Ростовской области от 26.07.2005 №344-ЗС «О государственной гражданской службе Ростовской области».

Развитие регионального законодательства по управлению персоналом государственной службы — неременное условие оптимизации государственного управления в целом.

На основе российского законодательства и законодательства субъектов Российской Федерации в субъектах Российской Федерации разрабатываются и внедряются система по подбору будущего персонала, его обучения, аттестации, а также утверждается система конкурсного отбора в резерв управленческих кадров. Так, на примере Правительства Ростовской области Постановлением Правительства Ростовской области утверждается:

1. создание конкурсной комиссии по проведению конкурса на замещение вакантной должности государственной гражданской службы Ростовской области в Правительстве Ростовской области и конкурса на включение в кадровый резерв Правительства Ростовской области;

2. методика проведения конкурса на замещение вакантной должности государственной гражданской службы Ростовской области в Правительстве Ростовской области и конкурса на включение в кадровый

резерв Правительства Ростовской области;

3. порядок работы конкурсной комиссии по проведению конкурса на замещение вакантной должности государственной гражданской службы Ростовской области в Правительстве Ростовской области и конкурса на включение в кадровый резерв Правительства Ростовской области.

Конкурс проводится в два этапа:

- на первом этапе осуществляется информирование о конкурсе, прием и изучение документов лиц, желающих участвовать в конкурсе, проверка достоверности сведений, содержащихся в представленных документах;

- на втором этапе проводится оценка профессионального уровня кандидатов, их соответствия квалификационным требованиям в порядке, установленном пунктом 19 Положения о конкурсе на замещение вакантной должности государственной гражданской службы Российской Федерации, утвержденного Указом Президента Российской Федерации от 01.02.2005 № 112 «О конкурсе на замещение вакантной должности государственной гражданской службы Российской Федерации», и определяется победитель конкурса.

По результатам конкурса на включение в кадровый резерв Правительства Ростовской области принимается решение конкурсной комиссии о включении победителя конкурса в кадровый резерв Правительства Ростовской области, которое направляется в отдел по работе с персоналом управления по кадровой работе Правительства Ростовской области для подготовки проекта правового акта.

В целях определения соответствия государственных гражданских служащих замещаемым должностям проводится аттестация согласно Положению о проведении аттестации государственных гражданских служащих в государственном органе субъекта Российской Федерации. Аттестация гражданского служащего проводится один раз в три года.

Также одним из главных нормативных актов, которым должен владеть государственный гражданский служащий Российской Федерации и субъектов Российской Федерации является Федеральный закон от 25 декабря 2008 года № 273-ФЗ «О противодействии коррупции».

Таким образом, правовые основы управления персоналом в органах государственного управления являются носителем общегосударственных начал в регулировании кадровых отношений во всех институтах и на всех уровнях государственной власти. Однако и фундаментальные правовые основы управления персоналом государственной власти нуждаются в постоянном совершенствовании. Большинство проблем в системе государственного управления возникает из-за сложности многих организационных структур, порядка предоставления государственных услуг населению, нехватки квалифицированных кадров государственной гражданской службы, отсутствия внедрения современных технологий государственного управления в работу органов исполнительной власти.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О системе государственной службы Российской Федерации» от 27.05.2003 №58.
2. Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27.07.2004 №79-ФЗ.
3. Федеральный закон от 25 декабря 2008 года № 273-ФЗ «О противодействии коррупции».
4. Указ Президента Российской Федерации от 01.02.2005 № 112 «О конкурсе на замещение вакантной должности государственной гражданской службы Российской Федерации».
5. Областной закон Ростовской области от 26.07.2005 №344-ЗС «О государственной гражданской службе Ростовской области».
6. Постановление Правительства Ростовской области от 10.11.2011 №125 «Об организации проведения в Правительстве Ростовской области конкурсов на замещение вакантной должности государственной гражданской службы и на включение в кадровый резерв».
7. Управление персоналом: Учебник / Общ. Ред. А.И. Турчинова. – М.: Изд-во РАГС, 2002.

Фаер М.Е.
студент

*факультет «Международной высшей школы бизнеса»
Сибирский государственный аэрокосмический университет имени
академика М. Ф. Решетнева
Россия, г. Красноярск*

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АЛЬЯНСЫ–ПУТЬ К РАЗВИТИЮ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Аннотация

В данной статье рассматривается развитие российского телекоммуникационного рынка в условиях экономического кризиса, и выявляется значимость международного сотрудничества в обеспечении конкурентоспособности телекоммуникационной отрасли России. Исследованы партнерские союзы и соглашения в телекоммуникационной отрасли России и за рубежом.

Ключевые слова: стратегический альянс; телекоммуникации; мировая экономика; сотрудничество; экономический кризис; антикризисные мероприятия; бизнес-стратегия.

Abstract

This article discusses the development of the Russian telecommunications market in conditions of economic crisis, and revealed the importance of international cooperation in ensuring the competitiveness of the Russian telecommunication industry. Researched partnerships and agreements in the

telecommunications industry in Russia and abroad.

Keywords: *strategic Alliance; telecommunications; world economy; cooperation; economic crisis; anti-crisis measures; business strategy.*

Сложно переоценить роль телекоммуникаций в современных условиях глобализации экономики. Динамика развития данного сектора взаимосвязана с инфраструктурной составляющей экономики, а также с уровнем научно-технического потенциала отрасли.

Для удержания передовых позиций в экономике высокотехнологичные производства, к числу которых, без сомнения, относится и телекоммуникационная отрасль, должны постоянно подтверждать свою высокую эффективность и готовность соответствовать самым современным требованиям информационного общества.

Все больше, телекоммуникационные корпорации, разрабатывая стратегии организационного развития в условиях сокращения спроса на продукцию и повышения издержек ее разработки, особое внимание уделяют формированию стратегических альянсов с конкурентами.

Экономический кризис 2015 года, охвативший многие отрасли экономики России, требует от операторов мобильной связи трансформации подходов к ведению бизнеса, системам продаж и обслуживанию потребителей.

Экономический кризис 2015 года, приведет к пересмотру схем финансирования и инвестирования в отрасль, изменению структуры потребительского спроса, адаптации законодательства, что приведет к изменению бизнес-моделей, используемых операторами мобильной связи.

По оценке П. Терещенко – заместителя генерального директора по развитию бизнеса компании «Ростелеком», кризис окажет различное влияние на отдельные сегменты телекоммуникационного рынка. Согласно данным исследования, проведенного «Synovate Comson», в третьем квартале 2015 года 7% домохозяйств сократили расходы на Интернет, а 13% на мобильную связь.

Так, например, в январе 2015 года, число абонентов сотовой связи в России снизилось на 1 миллион. Из «большой тройки» операторов основные потери понесли компании «МТС» и «Билайн». Общее число пользователей мобильной связью в РФ снизилось на 0,5% и составило 215,47 млн. человек. Проникновение мобильной связи уменьшилось до 148,4% со 149,1%, говорится в отчете исследовательской компании «АС&М Consulting». ОАО «МТС», крупнейший сотовый оператор, на начало 2015 года, обслуживал в РФ 69,087 млн. пользователей, заняв 32,1% рынка [3].

Иная ситуация ожидается в сегменте корпоративных клиентов телекоммуникационной отрасли. В условиях кризиса все компании стараются максимально сократить издержки, в том числе свои расходы на услуги связи.

Структурные изменения в отрасли в основном связаны с конкуренцией новых технологий, изменением профилей потребления со стороны клиентов, отставанием регулирования от темпов изменения рыночной среды. Финансовый кризис лишь обнажил накопившиеся проблемы.

В сложившейся ситуации телекоммуникационные компании разрабатывают многочисленные антикризисные программы, в состав которых входит стратегический альянс с конкурентами, либо поставщиками.

В научной литературе под термином стратегический альянс понимается соглашение о кооперации двух или более независимых фирм для достижения определенных коммерческих целей, для получения синергии объединенных и взаимодополняющих стратегических ресурсов компаний [1].

Что касается конкретных целей создания стратегических альянсов, то их можно объединить в три группы, это научно-исследовательские, производственные и маркетинговые альянсы. Особое место занимает объединение корпорациями усилий для ведения технологических разработок. Это научно-исследовательские альянсы. Во многих глобальных отраслях, таких как электроника, аэрокосмическая отрасль, телекоммуникации и других, значительно возросшие затраты на НИОКР существенно повысили заинтересованность конкурентов в сотрудничестве и объединении творческих потенциалов на различных этапах исследований [2].

В сложившейся ситуации телекоммуникационные компании разрабатывают антикризисные программы, в том числе основываясь на межконкурентных стратегических соглашениях. Так «Большая тройка» мобильных операторов России проводит переговоры о строительстве новой открытой платформы, предоставляющей программное обеспечение всем владельцам мобильных телефонов. Таким образом, крупнейшие сотовые операторы бросают вызов популярнейшему на данный момент в мире магазину программного обеспечения «AppleAppStore». По мнению аналитиков, создание такого альянса имеет положительное влияние для рынка, - считает аналитик «IKS-Consulting» М. Савватин. – «Альянс даст больше возможностей производителям контента, деньги для новых разработок». В ситуации, когда продажи собственно телефонов снижаются, индустрия мобильной связи и сотовых устройств в последнее время все больше концентрируется на программном обслуживании обычной телефонии [2].

Ряд ведущих мировых операторов мобильной связи, включая «Vodafone» и «Orange», ведут переговоры о создании нового индустриального альянса, целью которого должно стать усиление позиций компаний на мировом IT-рынке.

Три крупнейших мобильных оператора и правительство России решили объединиться для обеспечения 100% покрытия крупнейших дорог,

имеющих федеральное значение. Для этого потребуется установка 200 базовых станций вдоль трасс общей протяженностью более 9000 км и охватывающих 20 регионов.

Для упрощения задачи, территория будущего покрытия была поделена на части между операторами «МТС», «Мегафон» и «ВымпелКом». Каждый из мобильных операторов, на вверенной им части территории, должен будет установить антенно-мачтовые сооружения, на которых будет располагать оборудование от каждого из операторов, что обеспечит наибольшее ковровое покрытие сотовой связи на всей протяженности автострад. Затраты связанные с арендой земель на которых будут возведены антенно-мачтовые сооружения, постройка самих антенно-мачтовых сооружений, покупка, установка и обслуживание базовых станций и прочего оборудования, операторы сотовой связи, в равной степени, поделили между собой. Правительство России, в свою очередь, взяло на себя расходы, связанные с организацией электроснабжения.

Так основными причинами необходимости оптимизации потенциала телекоммуникационной отрасли и интеграции корпораций являются:

-объективные требования повышения конкурентоспособности, концентрации финансовых ресурсов, повышения финансовой устойчивости и экспортного потенциала предприятий и отрасли в целом;

-формирование многоканальной системы финансирования научных исследований и разработок;

-требования повышения эффективности управления научно-техническим и технологическим потенциалом.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что стратегические альянсы приобретают неотъемлемую роль в мировой телекоммуникационной отрасли. Рост активного международного сотрудничества в области исследований и использования телекоммуникационного оборудования, значительное увеличение компаний, ведущих самостоятельную телекоммуникационную деятельность или использующих ее результаты. Сегодня же реализация телекоммуникационных альянсов совместно с зарубежными партнерами может способствовать активному использованию в российских телекоммуникационных системах передовых зарубежных технологий и научно-технических решений для оптимизации расходов на мобильную связь, сроков создания необходимых объектов широкополосного доступа интернет и достижения мирового технического уровня.

Использованные источники:

1. Бобина М.А., Грачев М.В., Международный бизнес. Стратегия альянсов. // Дело. 2006. С. 134
2. Harvard Business Review. Идеи, которые работают. Стратегические альянсы. // Альпина Бизнес Букс. 2008. С. 244
3. Баранов А.О., Павлов В.Н., Тагаева Т.О. Тревожные перспективы: прогноз развития экономики России на 2015-2017 гг. // ЭКО. 2014. № 12. С.15-36

*Фаркашди С.А.
бакалавр экономики, студент-магистр
Международный Финансовый Факультет
Финансовый Университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

FINANCIAL ASSESSMENT OF TESLA MOTORS, INC.

To truly know what a company stands for, how well it is performing, how realistic are the company's targets, how well can we trust in its future, we have to look at and analyze the company's finances. And the best insight into the financial standings of the company, available to the public, like investors, potential or current shareholders, or finance students, as myself, are the company's financial statements. If a company is publicly traded on one of the stock exchanges around the world, its financial statements have to be published on their websites and made available to the public, making it easier to find all the information needed.

In the course of my humble research project I would like to assess the financial statements of a company called "Tesla Motors, Inc.", analyze its financial position, and maybe propose some ways of improvement for the company's financial situation. The reason for choosing Tesla Motors, Inc. is quite simple. I am truly fascinated by the projects and start-ups of Mr. Elon Musk, a tech genius, who is behind many innovative projects and companies, one of which is Tesla Motors. I have always been interested in knowing how are his companies performing not only in the research & development field, but in the financial aspect of business as well, and analyzing Tesla's financial statements may give me an opportunity of finding it out.

Before looking at the statements, we have to understand the background of the company, its history, what does it stand for. Looking at various sources across the internet I have found the following information.

Overview of Tesla Motors, Inc.

Tesla Motors, Inc. is an American automotive and energy storage company that designs, manufactures, and sells luxury electric cars, electric vehicle powertrain components, and battery products. Tesla Motors is a public company that trades on the NASDAQ stock exchange under the symbol TSLA. Tesla Motors was founded in 2003 by a group of engineers in Silicon Valley who wanted to prove that electric cars could be better than gasoline-powered cars. With instant torque, incredible power, and zero emissions, Tesla's products would be cars without compromise. Each new generation would be increasingly affordable, helping the company work towards its mission: to accelerate the world's transition to sustainable transport. Elon Musk led the Series A round of investment in February 2004, joining Tesla's Board of Directors as its Chairman. Tesla's primary goal was to commercialize electric vehicles, starting with a premium sports car aimed at early adopters and then moving as rapidly as possible into more mainstream vehicles, including sedans and affordable compacts. Musk co-led the

third, US\$40 million round in May 2006 along with Technology Partners. Tesla's third round included investment from prominent entrepreneurs including Google co-founders Sergey Brin & Larry Page, former eBay President Jeff Skoll, Hyatt heir Nick Pritzker and added the VC firms Draper Fisher Jurvetson, Capricorn Management and The Bay Area Equity Fund managed by JPMorgan Chase. The fourth round in May 2007 added another US\$45 million and brought the total investments to over US\$105 million through private financing.

By January 2009, Tesla had raised US\$187 million and delivered 147 cars. Musk had contributed US\$70 million of his own money to the company. On May 19, 2009, Germany's Daimler AG, maker of Mercedes-Benz, acquired an equity stake of less than 10% of Tesla for a reported US\$50 million. On June 29, 2010, Tesla Motors launched its initial public offering on NASDAQ. 13,300,000 shares of common stock were issued to the public at a price of US\$17.00 per share. The IPO raised US\$226 million for the company. It was the first American car maker to go public since the Ford Motor Company had its IPO in 1956.

Now with more than 50,000 vehicles on the road worldwide, Tesla is preparing to launch Model X, a crossover vehicle that enters volume production in 2015. Featuring exhilarating acceleration, falcon wing doors, and room for three rows of seating, Model X defies categorization.

Tesla's vehicles are produced at its factory in Fremont, California, previously home to New United Motor Manufacturing Inc., a joint venture between Toyota and General Motors. The Tesla Factory has returned thousands of jobs to the area and is capable of producing 1,000 cars a week. Tesla is not just an automaker, but also a technology and design company with a focus on energy innovation.

Having looked at the history and plans for the future of Tesla Motors, let's look at their financial statements and analyze, how well are they performing.

Financial statements analysis of the company

Being an American company, registered in the United States of America, the financial statements of Tesla Motors are prepared in accordance with the US GAAP. The company among other reports prepares annual reports to the US Securities and Exchange commission (SEC), where they describe their financial data. I have found the following information on the company's balance sheet and Income statement on the website of NASDAQ, where the shares of the company are traded.

First, let's look at the annual income statement of Tesla Motors. At first glance, we can see that Gross Profit has been steadily growing since 2011, and at the end of the 2014 financial year it amounted to 881 million US Dollars. Compared to the previous year, 2013, gross profit has increased by 93%, which is with no doubt a good indicator. At the same time, we can also notice, that operating expenses have also increased, and in 2014 amounted up to around 1 billion US Dollars. Compared to 2013, operating expenses have increased almost 2 times, thus, getting a positive operating income for the company was impossible.

For the year 2014 the company got an operating loss of 186 mln. USD, compared to the previous year's smaller loss of 61 mln. At the same time, it is important to notice, that getting an operating loss is normal for the company, as it is still in the product launching, start-up phase, and the losses for the years 2012, 2011 have been significantly bigger.

In addition to the previous factors, we can see that in 2014 Tesla had to pay interest expenses of around US\$ 100 mln., compared to 2013 this indicator grew 3 times, which can indicate, that Tesla took new loans to finance its activity. This contributed to the end-of-the year Net Loss of 294 mln. USD, which is worse, than for the year 2013, when the Net Loss amounted to 74 mln. USD. The reasons behind this could be various, from additional costs and expenses due to the launch of a new product, to decline of customer demand due to growing market instability.

Looking at the balance sheet of the company, we can notice that the current assets of the company, as well as the assets overall have increased compared to 2013. This is due to the increase of cash and cash equivalents more than 3 times. Thus, in 2014 current assets amounted to 3.2 bln. USD, compared to 1.2 bln. USD a year before. Long-term assets have also, increased, primarily due to the increase of fixed assets up to 2.6 bln. In the year 2014 the total assets of the company amounted for 5.8 bln. USD, that is a 141% increase. At the same time, total liabilities have also increased. Short-term debt increased from 7 mln. USD in 2013 to 611 mln. in 2014, which proves my theory suggested above during the income statement analysis about a new loan; accounts payables increased more than 2 times, while long-term debt has also increased from 2013 to 2014 2 times. This lead to overall liabilities increasing almost 4 times and amounting to 4.9 bln. USD. At the same time, share prices of Tesla Motors increased, as the company has a big confidence of investors.

Evaluating the liquidity of the company, let's calculate some ratios. (in 000's)

The company's **Working Capital** is calculated as= total current assets- total current liabilities

In 2014 Tesla's WC was: \$ 3 198 657 - \$ 2 107 166= \$1 091 491.

In 2013 the WC was: \$ 590 779.

We can see, that in one year the company managed to almost double its working capital, which means it has almost twice as much current assets to cover its current obligations. It is a positive sign.

The second ratio to look at is the **Current Ratio**. The current ratio is considered to be a good indicator of a company's ability to pay its debts on time.

In 2014, Tesla's CR was: current assets/current liabilities= **152%**

In 2013 the CR was: **188%**

So in 2013 this indicator was better, but a CR bigger than 1 is good in any case.

The third indicator to look at is the **profit margin**, which shows how well is

the company controlling its costs and is calculated the following way:

Net income/ net sales x 100.

In 2014, Tesla's profit margins was: **9%**

In 2013: **4%**

We can observe a slight increase, which is a positive tendency.

The next ratio analyzed is the **Return on Assets**. It shows how much income is earned on each dollar of invested assets.

In 2014, ROA was: net income/average total assets= 7.1%

In 2013, ROA was: 4.2%

This brings us to the one of the most important ratios financial analysts and investors like to look at, the **ROE, Return on Equity**. It indicates, whether a company has earned a favorable return for stockholders.

ROE= net income/average owners' equity

In 2014, Tesla's ROE was: **32%**

In 2013: **11%**.

This shows, that compared to the previous year the company did better in earning a favorable return to its stockholders.

Conclusion

Having looked at Tesla Motors' history, its current position and plans for the future I came to the conclusion that it is a company with great ideas, ambitions, possibilities. The innovative products they create can not only make the company leading competitor in the automobile industry, but also ensure a better future for the following generations by dramatically reducing CO2 emission of cars.

Having analyzed the company's financial statements, I came to the conclusion, that it still experiences financial difficulties, such as having net loss instead of profit. But it may be due to the fact, that the company is still developing rapidly and is far from being in its peak position. After introducing more car models and new products they are working on currently, I have the confidence, which is shared by many investors, that the company will perform better, which will be duly reflected by all the financial indicators.

Analyzing next year's financial statements, I expect Tesla Motors to perform better, and hope they will fulfill my expectations.

List of used resources

1. United States Securities and exchange commission (SEC), <http://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1318605/000119312513096241/d452995d10k.htm>
2. Tesla Motors website, <https://www.teslamotors.com/about>
3. Tesla Blog of Elon Musk, <https://www.teslamotors.com/blog/secret-tesla-motors-master-plan-just-between-you-and-me>
4. "Tesla Boosts Funding to Start Electric-Car Assembly", Bloomberg article, <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=a1F6C1RdOomM>
5. Pacific Business news article

<http://www.bizjournals.com/pacific/stories/2009/06/22/daily33.html>

6. Financial statistics from the website of Tesla Motors, <http://ir.teslamotors.com/releasedetail.cfm?releaseid=483517>

7. Data of NASDAQ, <http://www.nasdaq.com/symbol/tsla/financials>

8. NASDAQ Database, <http://www.nasdaq.com/symbol/tsla/financials?query=balance-sheet>

Фаркашди С.А.

бакалавр экономики, студент-магистр

Международный Финансовый Факультет

Финансовый Университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

OFFSHORE BANKING DEFINED

Many of us may in one point of their life or another have heard of the term "offshore". And in most cases, it was associated with banking. And offshore banking in their minds was mostly associated with something negative, shady, illegal, part of the black market economy. As finance students, we did not fully agree with this hypothesis, so we decided to dig deeper into the topic and look at all the aspects of offshore banking.

First, to understand how offshore banking works, we decided to come up with a simple definition of the term, how we see it.

Definition

An offshore bank is a bank located out of the depositors country of residence, typically located in a duty-free/ low-tax jurisdiction. The location of the bank in an other country normally gives you financial and legal advantages when trading.

It also gives you as a businessman:

- Greater privacy
- Little or no tax (tax havens)
- Easy access to deposits
- Protection against local, political or financial instability

Background

The term "offshore" originates from the Cayman Islands which are located in the western Caribbean Sea. Most of the offshore banks are located in island nations to this day, the term is used figuratively to refer to such banks regardless of location, including Swiss bank and those of other landlocked nations such as Luxembourg and Andorra.

Offshore banking has often been associated with the underground economy and organized crime, via tax evasion and money laundering however, legally, offshore banking does not prevent assets from being subject to personal income tax on interest. Except for certain people who meet fairly complex requirements, the personal income tax of many countries makes no distinction between interest earned in local banks and those earned abroad.

Persons subject to US income tax, for example, are required to declare, on penalty of perjury any foreign bank accounts which may or may not be numbered bank accounts they may have. Although offshore banks may decide not to report income to other tax authorities, and have no legal obligation to do so, as they are protected by bank security, this does not make the non-declaration of the income by the tax-payer or the evasion of the tax on that income legal.

Following the 9/11 attacks, there have been many calls for more regulation on international finance, in particular concerning offshore banks, tax havens, and clearing houses such as Clearstream, based in Luxembourg, being possible crossroads for major illegal money flows.

Defenders of offshore banking have criticised these attempts at regulation. They claim the process is prompted not by security and financial concerns, but by the desire of domestic banks and tax agencies to access the money held in offshore accounts. They cite the fact that offshore banking offers a competitive threat to the banking and taxation systems in developed countries, suggesting that OECD countries are trying to stamp out competition.

Now we have approached one of the main question, and that is: **How does an offshore bank work?**

You do not need to be a millionaire in order to be treated like one. Many banks will allow you to establish a savings account in US Dollars for anywhere from US\$300 up to \$2,500 or more (it all depends upon the bank). In addition, you will gain access to three things I am sure you do not have at the moment. Privacy, the ability to enjoy bank account interest free from local taxation, and personal attention plus banking services beyond what you have at the moment. Today's banking industry is highly regulated yet private, physically far away yet very accessible via e-mail - fax or telephone, attentive yet discreet about your affairs. In addition, access to your money is always possible with a bank or Visa debit card that is accepted worldwide. However, the ability to have accounts in different currencies, or the ability to access investments not available at home is not the only reason some people make seek out an offshore, or non-local account.

With the communication mediums we have today (telephone, fax, internet) it is very possible to live in one country and bank in two, three or more countries abroad for different reasons. In fact, many money managers often seek out higher returns for bank deposits globally and move assets around accordingly to take advantage. While this idea was very difficult for the average investor many years ago, today it is very possible and maybe even necessary (if you are living off the income from your investments or deposits). So, do not be affected from those that would have you believe that banking or investing in another country is a foolish idea. In reality, the reverse is true due to all the advantages. There are many advantages to offshore banking, and we managed to outline some of them.

1. Personal Private Banking Service

Around the clock help if something goes wrong, with access to telephone and online banking 24 hours a day, 7 days a week, 365 days of the year. Unlike

most high street accounts, this service comes as standard and a relationship manager is often assigned to your account, which is the level of service that international travellers and expats need in an emergency.

2. Foreign Exchange Services

With multi-currency accounts, transferring money between your accounts is usually fast and free. However, if you do need to transfer money between currencies, having an offshore account will usually offer a very competitive foreign exchange rate, compared to a regular banking service, and this is one of the biggest advantages.

3. Tax Planning

Some account holders who bank in countries like the Isle of Man and Jersey, for example, can choose to receive interest on their savings tax free. The interest is credited gross to their account, which means there is no income tax deduction at source. If you are an expat, this removes the need to reclaim tax paid, and avoids the hassle of reconciling your tax returns to ensure you are not over-paying tax.

4. Lending and Credit

Once your new banking arrangements are open, you will often be able to apply for a mortgage or lending facilities. They will usually be highly flexible in their lending arrangements, and you will often find highly competitive mortgage rates available for their property, particularly if it is in a mainstream market like the UK.

5. Offshore Investments

The offshore investment market usually offers funds and investments that are not available in your home country, and setting up an investment portfolio can be done fairly easily. Don't forget you will need to think about what the purpose of investing is, how long you want to invest for, how much risk you are prepared to take with your funds and what fees and costs are involved in running an investment portfolio.

6. Privacy

One of the attractions of having your accounts held outside your home country is the privacy. Bank secrecy in some countries like Switzerland and Singapore is a legal entitlement and banks cannot disclose details of their account holders or assets except in extreme circumstances like a criminal investigation. This has led to widespread tax evasion, but many banks and governments have moved forward in recent years to ensure all money upon which tax is due is declared and new anti-money laundering rules are in place.

7. Convenience

Staying with the same bank, no matter how many times you move country as an expat, may be a good enough reason alone to open an offshore account.

Conclusion

Having looked at several aspects of offshore banking, we have come to a conclusion, that when being done with due respect to all the laws and regulations

required, offshore banking can be useful, safe and convenient.

List of used sources:

1. Investopedia, online financial encyclopedia
<http://www.investopedia.com/terms/o/offshore-banking-unit.asp>
2. Investopedia, online financial encyclopedia
<http://www.investopedia.com/terms/o/offshore.asp>
3. Offshore banking definition by the Business Dictionary, online source
<http://www.businessdictionary.com/definition/offshore-banking-unit-OBU.html>
4. "The benefits of offshore banking" by Carlton Crabbe, 2014.
<http://blog.aesinternational.com/the-benefits-of-offshore-banking>
5. "5 myths about offshore banking exposed" by Simon Danaher, 2015.
<http://blog.aesinternational.com/5-myths-about-offshore-banking-exposed>

Фаррахетдинова А.Р., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

Башкирский государственный аграрный университет

Тагирова Л.Х.

студент 4 курса

экономический факультет

Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМЫ АКЦИЗНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИИ

Аннотация: Данная статья посвящена выявлению проблем акцизного налогообложения в России. Рассматриваются основные проблемы акцизного налогообложения и возможные решения.

Ключевые слова: косвенный налог, акцизное налогообложение, повышение акцизов, теневая экономика.

Налогообложение в экономике любого государства играет важную роль, т.к. налоги являются источниками доходов государства. При этом, в условиях, когда возможности для формирования необходимых финансовых ресурсов за счет налогообложения дохода, прибыли и имущества значительно ограничены, на первый план выходят акцизы, что связано с тем, что акцизы являются налогами на потребление и поэтому представляют собой устойчивый источник формирования доходов бюджета государства [1, 2, 7].

Акциз - вид косвенного налога, который включен в цену товара и оплачивается покупателем. Акцизы в большинстве определяют уровень цены конечной продукции. С давних пор косвенное налогообложение (акциз) является наиболее собираемым в России. В федеральный бюджет РФ за 2015 год от акцизов поступило 110,46 млрд.руб. [3].

Акцизы имеют древнюю историю. В прошлых веках система акциза имела всеобъемлющий характер. Так, в Англии в XVIII веке насчитывалось около 200 видов акциза.

Акцизами в России всегда облагались некоторые дефицитные товары либо отдельные виды таких товаров, без которых граждане обойтись не могли и потому были вынуждены их покупать, несмотря на взимание акцизов. В разное время это были совершенно разные товары.

Необходимость же существования и применения индивидуальных (нетоварных) акцизов в современных условиях связана помимо их использования в качестве дополнительного доходного источника, с потребностью государственного регулирования отдельных экономических и социальных процессов. В частности, в качестве подобного вмешательства государства можно выделить главные причины.

Прежде всего, это необходимость ограничения потребления товаров, использование которых наносит ущерб здоровью человека и состоянию окружающей среды. По этой причине практически во всех странах существуют сегодня акцизы на алкогольные напитки и табачные изделия. В ряде стран имеется опыт в применении так называемых экологических акцизов. Например, в ФРГ на бензин низкого качества (низкооктановый) для снижения масштабов загрязнения воздуха выхлопными газами устанавливались повышенные акцизы.

Другой причиной возникновения индивидуальных акцизов является потребность в перераспределении доходов высокооплачиваемых слоев населения, которые могут позволить себе приобретение престижных, дорогих товаров, спрос на которые мало эластичен по цене. Иначе говоря, нетоварными акцизами облагаются "предметы роскоши" – им облагались товары, стоимость которых 32 000 долл. В категорию подобных товаров попадают, как правило, автомобили, ювелирные изделия и т.д.

Еще одной предпосылкой возникновения индивидуальных акцизов является потребность перераспределения высоких доходов от изготовителя и реализации отдельных видов продукции, в том числе товаров, на производство (добычу) которых государство имеет монополию. По этой причине возникли, например, акцизы на нефть и природный газ.

Следовательно, кроме фискальной функции, индивидуальные акцизы призваны осуществлять регулирование отдельных групп товаров.

Таким образом, акцизы являются представителями косвенных налогов, включаются в цену товара и перелаживаются в результате на конечного потребителя. Индивидуальные акцизы используются в современных налоговых системах практически всех стран мира. Это обусловлено их высоким фискальным эффектом и способностью регулировать потребление отдельных товаров, перераспределять доходы высокооплачиваемых слоев населения и доходы от производства и реализации определенных видов продукции (алкогольные напитки, нефть, природный газ) [4].

В современной России акцизы нужны для того, чтобы стимулировать отказ от вредных привычек и в то же время увеличить поступления в бюджет. Государство с помощью акцизов пытается увеличить

продолжительность и качество жизни населения. Например, акциз на алкогольную и табачную продукцию позволяет сократить их потребление, но не устранить полностью.

Высокие ставки акцизов ведут к продаже нелегального алкоголя (не оплачивают акцизы, уходят от налогов и произвольно наклеивают этикетки), что в свою очередь наносит большой вред здоровью человека. Власть с помощью законов и санкций пытается бороться с продажей некачественного алкоголя. Госдума приняла в первом чтении федеральный закон "О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации, Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях в части усиления уголовной и административной ответственности за нарушения в сфере производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции" Этот закон, внесенный Правительством России, вводит новые, более жесткие нормы законодательства, регулирующие производство и оборот алкоголя. Необходимость введения таких норм подтверждает печальная статистика. В 2009 году Росалкогольрегулирования выявлено более 29,8 тысяч нарушений правил продажи этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, в 2010 – более 3,7 тысяч. В 2011- более 31 тысячи. Кроме того, ежегодно выявляется более двухсот фактов промышленного производства или оборота алкоголя без лицензий или с нарушением лицензионных условий [5].

Что же касается акцизов на табачную продукцию, то государственная власть не только решает проблему пополнения бюджета, но и борется с курением. Эта вредная привычка встречается в основном среди молодежи. Повышая акцизы на табак и снижая потребления сигарет, власть пытается сохранить уровень здоровья и жизни населения. Акцизы на табак не должны превышать покупательной способности населения, чтобы не развивалась теневая экономика.

Актуальной проблемой является акцизное налогообложение на нефтепродукты. Мировые цены на нефть последний год неуклонно стремятся все к новым антирекордам, цены на нефть на рынке снизились на 35%, а цены на бензин поднялись на 10%. Подорожание бензина зафиксировано в розничном сегменте, оптовая же стоимость нефтепродукта немного упала. Все дело в том, что в стоимость бензина заложены лишь 30% цены на нефть. Это незначительный показатель, не способный "обвалить" бензин в случае удешевления нефти. За минувший год цены на нефть упали примерно на 50%, соответственно, и бензин должен был подешеветь как минимум на 15%. Однако, бензин дешевел лишь на непродолжительное время весной 2015 года. Еще один компонент цены бензина - акциз на топливо. Доход государства от реализации топлива составляет 28% от стоимости продукта. На протяжении двух последних лет акцизная ставка для автомобильного топлива (без класса) росла плавно с 10,1 тысяч рублей за

тонну в январе 2013 года до 11, 1 тысяч рублей за тонну в декабре 2014.

В этом году был осуществлен резкий скачок акцизной ставки на бензин. С января 2015 года акциз (без класса) составляет 13,3 тысяч за тонну. Резкое поднятие акциза отразилось и на цене, которое начало дорожать ближе к лету. Итак, делаем вывод: нефть в России подорожала всего на 15%, что могло спровоцировать падение цены на бензин менее чем на 5%, но повышение акциза и подорожание транспортных услуг нивелировали эффект дешевой нефти, потому бензин в России продолжает дорожать. Следовательно, дальнейшее падение нефти не вызовет положительного эффекта для рынка топлива в России без положительных сдвигов в остальных компонентах, определяющих цены на бензин [6].

Акцизы оказывают огромное влияние на всех участников рыночных отношений, которое может привести к отрицательным последствиям. Поэтому государственная власть четко следит за акцизным налогообложением в стране.

Использованные источники:

1. Фаррахетдинова А.Р. Обеспечение сбалансированности бюджетов в системе «муниципальные образования-регион»//В матер. III всерос.науч.-практ.конф. «Проблемы устойчивого развития городов России», Миасс, 21 - 22 апреля 2006 г. -Миасс: ЮжУрГУ, 2006.
2. Фаррахетдинова А. Р. Фаррахетдинова А.Р. Двухуровневая система бюджетного устройства крупного муниципального образования. Уфа: Диалог, 2004. -60 с.
3. Министерство финансов Российской Федерации // Бюджетная система // Консолидированный бюджет // Доходы // Структура доходов [Электронный ресурс]. URL: http://info.minfin.ru/kons_doh.php (дата обращения: 05.01.2016).
4. Сущность акцизов и их роль в формировании бюджетов разных уровней [Электронный ресурс]. URL: <http://mirznanii.com/info/sushchnost-aktsizov-i-ikh-rol-v-formirovanii-byudzhetrov-raznykh-urovney> (дата обращения: 05.01.2016).
5. Закон защитит от нелегального алкоголя [Электронный ресурс]. URL: <http://aremezkov.ru/novosti/zakon-zashhitit-ot-nelegalnogo-alkogolya.html> (дата обращения: 06.01.2016).
6. Почему в России дорожает бензин? [Электронный ресурс]. URL: http://24smi.org/news/29331-zagadka-goda-pochemu-desheveet-neft_spect_ek.html (дата обращения: 06.01.2016).
7. Фаррахетдинова А.Р., Хусниев К.К. Анализ инвестиционной деятельности и проблемы прогнозирования объема инвестиций в регионе // Вестник ВЭГУ. 2010. № 2. - С. 56-62.

Фищенко Р.Р.

магистр

Закирова С.И.

магистр

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КАРЬЕРА ЖЕНЩИН И СЕМЬЯ

Аннотация: *Рассматриваются особенности профессиональной самореализации женщин, конкурентные качества женщин в процессе становления карьеры, проблема выбора создания семьи или построения собственной успешной карьеры.*

Ключевые слова: *Карьера, семья, профессиональная деятельность, профессиональная самореализация, женщина, работа, семья, благополучие.*

Профессиональная деятельность – это одна из сфер самореализации личности, когда человек имеет возможность раскрыть и проявить свои способности, личностные и профессиональные качества, добиться признания своей неповторимости, значимости для других людей и для общества в целом [1, с.118].

Изменившиеся социально-экономические отношения заставили многих проанализировать собственную ценность на рынке труда, задуматься о своих компетенциях и путях развития карьеры. На сегодняшний день под понятием «карьера» в русском языке, с одной стороны, понимается род занятий, профессия, с другой стороны, путь к успехам, видному положению в обществе, на служебном поприще, а также само достижение такого положения. Под понятием «семья» в психологии принято понимать такие отношения между двумя, когда мнения и оценки другого максимально значимы, когда двое друг для друга максимально референтны. Естественно, что так бывает далеко не всегда. В таком случае всегда есть смысл говорить о некоем суррогате семьи. Семья состоялась как группа членства, предписанного сообществом, но еще не сложилась психологическая ткань семьи [2, с.157].

Смыслом участия женщины и в той, и в другой сфере является самореализация, поиск возможностей для максимального раскрытия внутреннего уникального потенциала. Смыслом (целью) самореализации является личностный рост. В последнее время мы наблюдаем, что вступление в брак для многих женщин не является осмысленным. Женщина здесь более повинуется стереотипу, чем воспринимает брак как форму предстоящей самореализации. Это приводит к тому, что через некоторое время она начинает ощущать, что жизнь ее как бы остановилась, а ее материальная зависимость от мужа становится причиной ее неравенства, отсутствия общения на равных с мужем. В нынешний век все больше женщин сталкивается с проблемой выбора создания семьи или построения

собственной успешной карьеры. И становление вопроса о данном выборе происходит благодаря принятым эталонам общества: либо у женщины крепкая семья и уютный очаг, либо успешная карьера и независимость. Поэтому многие представительницы прекрасной половины человечества, решившие свою судьбу связать с удачным продвижением по служебной лестнице или открытием собственного бизнеса, начинают карьерный путь еще до замужества. И тогда работа полностью поглощает их, а на создание семьи попросту не остается времени. И, наоборот, женщины решившие, что женская карьера невозможна в их жизни, полностью оседают в семейном уюте, теряя цель достижения и состояние увлеченности делом [3].

Суть стереотипов сводится к тому, что, представителей мужского пола принято воспринимать властными, независимыми, агрессивными, доминирующими, активными, смелыми, неэмоциональными, грубыми, прогрессивными и мудрыми. А женщин, наоборот, принято считать зависимыми, кроткими, слабыми, боязливыми, эмоциональными, чувствительными, нежными, мечтательными и суеверными. Вместе с тем, происходит переосмысление сложившихся форм и способов жизнедеятельности всех слоев общества. Люди по разному расставляют жизненные приоритеты: одни – выбирают семью, рождение детей и их воспитание; другие – профессиональную направленность, карьерный рост; третьи – умело сочетают профессиональные, семейные и общественные.

Р. Г. Петрова указывает на то, что женщины, стремящиеся к самореализации, проявляющие свои способности и талант, часто оказываются в ситуации конфликта с существующими в общественном сознании традиционными представлениями об истинном предназначении женщины и переживают свой собственный внутренний конфликт [4, с.48]. Профессиональная деятельность российских женщин связана с одной стороны с необходимостью обеспечить прожиточный минимум существования своей семье, с другой с нежеланием иметь статус домохозяйки. Но, несмотря на такую тенденцию, большая часть женщин стремится освободиться от профессиональной нагрузки и полноценно выполнять функции жены, матери, хозяйки дома. Как правило, связано это с тем, что совмещение работы и семьи приводит как к межролевому конфликту самой женщины (конфликт роли работницы и роли супруги, матери), так и межличностному конфликту внутри семьи.

Замечено, что большего успеха обычно достигают женщины, начавшие или продолжающие строить карьеру после декретного отпуска. Карьера женщины, которая имеет семью, детей, отличается стабильным ростом вверх. Обычно мамы-карьеристки имеют довольно спокойный подход к бизнесу и не стараются гнаться за несбыточными мечтами или тешить даром свои и чужие амбиции. Таких женщин отличает особая внутренняя гармония и мудрость. И как факт: семейным женщинам строить карьеру гораздо проще. Если женщина имеет семью и одновременно успешна в работе, то ее

жизнь является полной чашей женского счастья. Женщине необходимо познать материнство, ведь это дано самой природой. И в то же время не стоит прощаться с возможностью построить хорошую карьеру, ведь это приносит ощущение собственной значимости, положительные эмоции, признание и финансовую стабильность. Что касается мнения мужчин по этому вопросу, то они принципиально отличаются. Редкий мужчина мучительно подходит к этому выбору в своей жизни, говорят специалисты, так как в большинстве социумов именно на мужчине лежит основная обязанность по материальному обеспечению семьи.

В заключение отметим, современные реалии складываются таким образом, что женщина в обществе нередко стоит перед выбором: семья или карьера. Часто женщины работают потому, что им нужны деньги. Однако, как показывают социологические исследования, многие женщины, работающие из-за экономической необходимости, не бросили бы ее, даже если вдруг перестали бы нуждаться в деньгах. Как пишет Дойл, «деньги имеют не только материальную ценность, они дают их владельцу вес в обществе и чувство собственного достоинства».

Женщины открыли истину, которую мужчины знают уже давно: наше общество оценивает человека и его дела по тому, сколько он зарабатывает» (Doyle, 1983). Другими словами, многие женщины хотят работать (или можно сказать, что им это нужно). К тому же статистические данные свидетельствуют о том, что в нашей стране женщин с высшим и средним специальным образованием гораздо больше, чем мужчин, а это значит, что, жены в среднем образованнее своих мужей. И, конечно, женщина получает высшее образование вовсе не для того, чтобы в последствие стать дипломированной домохозяйкой, она должна работать, дабы реализовать свои способности и возможности [5, с. 98 - 99].

Современная женщина, при желании, может найти возможность совмещать заботу о семье и успешную карьеру. И если рядом с ней действительно достойный мужчина, он обязательно поймет и поддержит.

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Проблема моббинга и профессиональная карьера // Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития. Материалы Международной научно-практической конференции, ТОМ 1, в 2-х томах. Курск, 2011. С.118 – 119.
2. Харчев А. Г. Социология семьи: проблемы становления науки: Перепеч. с изд.1979г. /А.Г.Харчев. – М.: ЦСП, 2003. – 342с.
3. © http://arbir.ru/articles/a_3392.htm
4. Шабалина О. В. Особенности и проблемы гендерных стереотипов // Социум и власть. – 2008. – № 3. – С.46 – 53.
5. Игебаева Ф.А. Ролевые модели поведения в современных управленческих технологиях // Перспективы развития современной России (экономический,

социальный, философский, правовой аспекты) Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции. – Саратов: Изд-во «КУБиК», 2011. С. 98 – 100.

*Фищенко Р.Р.
магистрант 1 курса
Закирова С.И.
магистрант 1 курса
ФГБОУ ВО «Башкирский государственный
аграрный университет»
РБ, г. Уфа*

ПРОБЛЕМА ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРУДА МЕДИЦИНСКИХ РАБОТНИКОВ.

Одним из источников системы регулирующей труд медицинских работников, являются подзаконные нормативно-правовые акты, которым отводится особое место в системе нормативных правовых актов в сфере здравоохранения.

Перечень полномочий федеральных органов государственной власти в сфере трудовых и иных непосредственно связанных с ними отношений, предусмотренный ТК РФ, носит исчерпывающий характер. Одним из явлений такой политики являются федеральные целевые программы, которые определяют основные направления решения задач занятости граждан, условий труда, социальной защиты граждан, государственные органы и общественные объединения, призванные выполнять эти задачи, объемы и источники финансирования программ.

В качестве общей проблемы правового регулирования труда медицинских работников стоит отметить проблему медленного реформирования нормативной базы, регулирующей здравоохранение вообще и труд медицинских работников в частности [6].

В статье 350 Трудового кодекса Российской Федерации (с изменениями на 30 декабря 2015 года) указано, что для медицинских работников устанавливается сокращенная продолжительность рабочего времени не более 39 часов в неделю. В зависимости от должности и (или) специальности продолжительность рабочего времени медицинских работников определяется Правительством Российской Федерации.

В соответствии со статьей 21 Трудового кодекса РФ работодатель обязан обеспечить медицинскому работнику, как и любому другому, нормальные условия труда в соответствии с требованиями правил охраны труда. Однако в силу недостатка финансирования в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения и нежелания обеспечивать охрану труда в некоторых частных учреждениях здравоохранения в угоду скорейшему получению прибыли состояние рабочих мест медицинских работников оставляет желать лучшего.

Приказ Минтруда России от 24.04.2015 № 250н «Об утверждении особенностей проведения специальной оценки условий труда на рабочих местах отдельных категорий медицинских работников и перечня медицинской аппаратуры (аппаратов, приборов, оборудования), на нормальное функционирование которой могут оказывать воздействие средства измерений, используемые в ходе проведения специальной оценки условий труда»[5].

Предоставляемый вид компенсаций – доплаты за вредные или опасные условия труда. Минимальный размер повышения оплаты труда работникам составляет 4 процента тарифной ставки (оклада), установленной для различных видов работ с нормальными условиями труда (ст. 147 ТК РФ).

Чтобы претендовать на надбавку к зарплате за вредность, на рабочем месте медика по итогам специальной оценки условий труда должен быть установлен класс условий труда не ниже 3.1.

Ежегодный дополнительный оплачиваемый отпуск предоставляется работникам, условия труда на рабочих местах которых по результатам спецоценки отнесены к вредным (класс вредности 3.2, 3.3, 3.4) либо опасным условиям труда (класс вредности 4) (ст. 117 ТК РФ). Минимальная продолжительность ежегодного дополнительного оплачиваемого отпуска работникам составляет 7 календарных дней. Эти правила стали действовать с 1 января 2014 года.

Медработникам, которые имеют контакт с химическими или биологическими факторами, перечисленными в Приложении № 3 к приказу Минздравсоцразвития России от 16 февраля 2009 г. № 45н, положено молоко. Его можно заменять равноценными продуктами: кисломолочными продуктами, соками, желе, консервами.

В то же время нельзя заменять молоко сметаной, сливочным маслом.

Молоко или другие равноценные пищевые продукты можно заменить денежной компенсацией по письменному заявлению работника, если это предусмотрено в коллективном или трудовом договоре. Размер компенсации должен быть эквивалентен стоимости заменяемых продуктов питания (ст. 222 ТК РФ).

Компенсации, которые были установлены медицинскому персоналу по результатам аттестации рабочих мест до 1 января 2014 года, работодатель должен предоставлять в неизменном виде, пока не закончится срок ее действия.

Новые требования, установленные в Трудовом кодексе, касающиеся сокращенной продолжительности рабочего времени, дополнительного отпуска за вредные условия труда и других компенсаций, можно применять только после того, как будет проведена специальная оценка условий труда.

В Российской Федерации в настоящее время сформирована законодательная база для реализации программ добровольного страхования профессиональной ответственности медицинских работников. 1. Закон РФ

“Основы законодательства РФ об охране здоровья граждан” в ст. 63 “Социальная поддержка и правовая защита медицинских и фармацевтических работников” определяет, что медицинские и фармацевтические работники имеют право на страхование профессиональной ошибки (имеется ввиду профессиональная ответственность), в результате которой причинен вред или ущерб здоровью гражданина, не связанный с небрежным или халатным выполнением ими профессиональных обязанностей [4]. 2. Гражданский кодекс РФ в ст. 931 “Страхование ответственности за причинение вреда” определяет, что по договору страхования риска ответственности по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц, может быть застрахован риск ответственности самого страхователя или иного лица, на которое такая ответственность может быть возложена [2]. 3. Закон РФ “Об организации страхового дела в Российской Федерации”, положения ст. 4 которого указывают на то, что объектами имущественного страхования могут быть имущественные интересы, связанные, в частности, с обязанностью возместить причиненный другим лицам вред (страхование гражданской ответственности) [3]. Однако сложившиеся в сфере страхования профессиональной ответственности медицинских работников положение свидетельствует о незначительном распространении данного вида страхования в Российской Федерации.

Страхование профессиональной ответственности является одним из факторов, позволяющих не только решить проблему правового регламентирования профессиональной деятельности медицинских работников, но и внедрить в практику достаточно эффективный легитимный способ защиты законных интересов пациентов в случае ненадлежащего оказания медицинской помощи

Данные проблемы нашли свое отражение в последующих научно-исследовательских трудах [7-16].

Использованные источники:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации (с изменениями на 30 декабря 2015 года)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 2 // Справочная правовая система “Гарант”.
3. Об организации страхового дела в Российской Федерации: Закон РФ // Справочная правовая система “Гарант”.
4. Основы законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан: Закон РФ // Справочная правовая система “Гарант”
5. Исаев А. Эффективное управление в здравоохранении// Рос. газета. – 2015. – 22 апреля. – С. 5.
6. Кадыров Ф.Н. Реформы в сфере здравоохранения: проблемы реализации // Менеджер здравоохранения. – 2015. - №1. – С.9-17.
7. Развитие правового обеспечения муниципального управления *Дещкина*

- С.И., Ханнанова Т.Р.* Экономика и социум. 2015. № 2-2 (15). С. 75-77.
8. Пути совершенствования информационных технологий на государственной службе Ханнанова Т.Р., Копылова Т.В. Экономика и социум. 2014. № 4-5 (13). С. 127-128.
9. Проблемы использования бюджетных средств муниципальных образований Загидуллина Л.В., Габидуллина Е.В., Газизуллина А.М., Ханнанова Т.Р. Экономика и социум. 2014. № 4-2 (13). С. 1352-1353.
10. Государственные целевые программы в области развития государственных услуг в сфере здравоохранения в Республике Башкортостан Ханнанова Т.Р., Сагидуллина К.Т. Экономика и социум. 2014. № 2-4 (11). С. 957-959.
11. Проблема текучести кадров в органах местного самоуправления и пути ее решения Ахметзянов И.М., Ханнанова Т.Р. В сборнике: Наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 34 частях. 2013. С. 13-14.
12. Состояние рынка труда Башкирии Ханнанова Е.С., Ханнанов Р.А. В сборнике: Наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции в 34 частях. Тамбов, 2013. С. 151-153.
13. Государственное регулирование экономики: обоснование нового понимания и содержания Ханнанов Р.А. Право и политика. 2011. № 6. С. 918-933.
14. Производственная деятельность – основа правовой организации современной экономики Ханнанов Р.А. Вестник Башкирского государственного аграрного университета. 2007. № 9. С. 33-39.
15. Равноправие женщин в Российской Федерации Гарифуллина А.Ф., Тимиргалина В.В. NovaInfo.Ru. 2015. Т. 1. № 30. С. 181-184.
16. Совершенствование информационной деятельности органов государственного управления Республики Башкортостан Гарифуллина А.Ф., Юнусов А.З. Экономика и социум. 2014. № 2-1 (11). С. 1159-1163.

*Фомина А.И.
преподаватель
Суслова Д.А.*

мастер производственного обучения

*Государственное профессиональное образовательное учреждение
Россия, г. Кемерово*

РЕШЕНИЕ ТРАНСПОРТНЫХ ПРОБЛЕМ НА ЦЕНТРАЛЬНЫХ МАГИСТРАЛЯХ ГОРОДА КЕМЕРОВО

Аннотация: цель работы заключается в уменьшении скопления транспортных средств на центральных магистралях в городе Кемерово в «час-пик».

Ключевые слова: заторы, центральные магистрали, реверсивный светофор.

Проблема заторов остро стоит во многих странах мира, но попытки ее разрешить, многочисленны и разнообразны. С каждым годом количество автомобилей на Российских дорогах стремительно увеличивается. При этом Российские автомобили продаются с каждым годом все хуже, а автомобили иностранных производителей наоборот. По данным областного управления ГИБДД на сегодняшний день общее число зарегистрированных транспортных средств в Кузбассе составляет почти 815 тысяч машин, из них 720 тысяч легковых. Ежегодный прирост автомобилей составляет порядка 30 тысяч машин.

Борьба с заторами за рубежом

В Лос-Анжелесе зародилось движение CARPOOL. Через объявления в газетах люди находили себе компанию для путешествия. Таким образом, они экономили на горючем и дорожных сборах, а так же разгрузили общественный транспорт и уменьшили поток автомобилей.

В Сингапуре максимально ограничили число продаваемых автомобилей и в десятки раз увеличили на них цены. Жители Сингапура на специальном аукционе за приличные деньги покупают квоту на использование соответствующего транспортного средства в течении 10 лет. Число квот, как и число автомобилей строго ограничено. Ежемесячно на аукционе разыгрывается 12000-13000 разрешений. Сейчас средняя цена квоты на легковой автомобиль составляет 7800\$.

В Лондоне существует платный въезд на улицы исторического центра города, включающие несколько районов. Если машина въехала, выехала или двигалась по будням с 7:00 до 18:30 внутри зоны, ее владелец должен до 22:00 оплатить ежедневный сбор, составляющий 15,7 \$.

В Швейцарии практикуется система совместного использования автомобиля. Она заключается в том, что в то время пока владелец автомобиля не нуждается в его использовании, он арендуется частным или физическим лицом. Таким образом, снижается количество автомобилей, в том числе и бесполезно припаркованных на улицах.

В Германии выработана следующая стратегия по борьбе с дорожными пробками: рабочий день в некоторых компаниях начинается ранним утром и заканчивается в районе 14:00 часов, что позволяет смещать час-пик. Так же для борьбы с заторами поставили светофоры, имеющие несколько программ работы, которые автоматически переключаются в зависимости от времени суток. Светофор устроен так, что в автоматическом режиме может определить причину возросшего потока автомобилей на подконтрольной ему улице.

Система, введенная в Афинах, проста. Машины, номера которых заканчиваются четным числом, могут ездить по четным числам месяца, а нечетным-наоборот. Правило действует только в рабочие дни.

Пути решения проблемы:

- ✓ Установить реверсивные светофоры на оживленных участках дороги
- ✓ Увеличить количество подземных/надземных пешеходных переходов
- ✓ Установить светофоры с датчиками, определяющими интенсивность движения в данном направлении
- ✓ Своевременный вывоз снега с обочин в зимнее время
- ✓ Увеличить количество парковочных мест
- ✓ Запретить въезд крупногабаритных автомобилей (**Ж-класс**) на особо загруженные участки города
- ✓ Запретить парковку крупногабаритных автомобилей (**Ж-класс**) вдоль проезжей части
- ✓ Заменить маршрутные такси (ПАЗ) на автобусы большой вместимостью

Одним из решений, которое позволит разгрузить одну из центральных магистралей нашего города является установка реверсивных светофоров на проспекте Ленина от улицы Тухачевского до Пионерского бульвара.



Реверсивное движение - это начало участка дороги, на котором на одной или нескольких полосах направление движения может изменяться на противоположное.

При установке реверсивного светофора в утренние часы одна из полос встречного движения будет направлена в сторону Цирка, а вечером – в сторону бульварного кольца. Таким образом, значительно разгрузится данный участок дороги и увеличится проходимость транспорта.

В 2014 году по вопросу организации реверсивного движения, как пояснил зам.главы Кемерово (Валерий Константинович Ермаков), в данный момент изучается опыт других городов:

-Не все зависит от технических возможностей. На первое место выходит водительская дисциплина. А с ней у нас пока дела обстоят не очень.

Только с начала года приборы видеофиксации нарушений скорости, о которых прекрасно знают водители, зарегистрировали более 200 тысяч нарушений. Поэтому, прежде чем вводить реверсивные полосы, нужно работать с автомобилистами. Ведь безопасность будет зависеть от их внимательности, и нарушения ПДД здесь будет измеряться не штрафами, а жизнями.

В 2015 году в первые было введено реверсивное движение на участке проспекта Советского от улица Соборная до Красной. Как показал опыт, данное нововведение значительно разгрузило данный участок дороги в «часы - пик».

Использованные источники:

1. <http://www.drive2.ru>
2. <http://www.kuzbass85.ru>
3. <http://sibdepo.ru/>
4. <http://news.vse42.ru/>

Французова В.А.
преподаватель

*Кемеровский профессионально-технический техникум
Россия, г. Кемерово*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИГРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЯХ

Аннотация. Статья посвящена особенностям и преимуществам, а также формам и видам игровых технологий на учебных занятиях.

Ключевые слова: педагогика, игровое обучение, игровые технологии обучения, pedagogy, learning game, gaming technology training.

*«Не так важно то, как ты играешь,
а насколько тебе это нравится»
(The Curious Case of Benjamin Button)*

В современных условиях обучения требуют поиск новых форм и приемов при, изучении технических дисциплин – сегодня это необходимость. Для активизации процесса обучения в педагогической практике применяются различные методы и приемы – одна из этих форм игровые технологии.

Игровые технологии являются одной из частей педагогических технологий. Применение игровых технологий в образовательном процессе в педагогической теории и практике не новое веяние времени. Теорией игры ее методологическими основами, выяснением социальной природы, значением для развития, обучаемого, в российской педагогике занимались Л.С. Выготский, А.Н. Леонтьев, и др. В наше время игровые технологии представляют огромный интерес для педагогов. Уже много раз пытались каким-то образом загнать игры в рамки классификации или определить ее каким-нибудь одним емким понятием.

В настоящее время научно определены всего лишь связи между игрой и человеческой культурой, выяснено значение, которое оказывает игра на развитие личности как ребенка так и взрослого человека, выявлена биологическая природа игры и ее обусловленность социальными и психологическими факторами. В то же время, игровые технологии остаются «инновационными» в системе российского образования. Некоторые педагоги, провозгласив игру панацеей, но очень часто игнорируют опыт отечественных ученых, едут обучаться игровым технологиям за границу, видя в ней непререкаемый авторитет. Другие и вовсе не принимают игру, не считают ее особым или самостоятельным направлением в педагогике, либо соглашаются с такими ее формами, которые никакого отношения к игре не имеют.

В Российской и в мировой педагогической практике накоплен багаж, который может быть с успехом использован. В первую очередь это, игровые технологии, которые нашли широкое применение в нашей практике. Игровые технологии имеют огромный потенциал с точки зрения приоритетной образовательной задачи: формирования активной позиции студента и отношение к собственной деятельности, общения и реализации себя. Игра как одно из древнейших педагогических средств обучения и воспитания переживает в настоящее время период своеобразного расцвета. Чем же вызвано возрастание интереса к игре в настоящее время? С одной стороны, оно вызвано развитием педагогической теории и практики, распространением проблемного обучения, с другой стороны, обусловлено социальными и экономическими потребностями формирования разносторонне развитой, современной личности. Конкурентно-способной на современном рынке труда.

Игровое обучение при преподавании технической дисциплины направлено не только на формирование общих и профессиональных компетенций, но и развивает интерес к дисциплине и выбранной специальности в целом.

Что даёт студентам применение на занятиях игровых форм:

- 1) Улучшает психологический климат в группе.
- 2) Уход от обычной, достаточно монотонной, деятельности студента и преподавателя на занятиях технических дисциплин;
- 3) Участие в игровых формах на занятиях заключается в определённом порядке, так как преподаватель в начале занятия сразу объявляет правила игры;
- 4) Игровые моменты способствуют развитию у студентов духа конкурентной борьбы, стремления к победе, активизирует его способности;
- 5) Возможность использования как индивидуальных, так и групповых форм, что сплачивает коллектив группы;

Как правило, занятия проходят на высоком эмоциональном уровне, ведь игровая форма обучения обеспечивает произвольное запоминание

большого объема учебной информации.

Проведение занятия при помощи игровых технологий требует дополнительного времени подготовки к занятию: Кратких тестов; Презентаций; Видеофильмов; Создать необычную обстановку в аудитории; Подготовить экспертную бригаду из состава старшекурсников; Подготовить ведущего. Рекомендуется применять технические средства, которые визуализируют информацию.

Также, как и для занятия традиционной формы, занятие с применением игровых технологий должно иметь план.

В начале занятия студентам должны быть представлены условия игры, которым необходимо следовать во время всего занятия (подготовить инструкцию, краткую и четкую).

Можно использовать игровые моменты на занятиях без разделения группы на команды и с разделением на команды. Деление на команды требует соблюдения этики, учета привязанностей, симпатий, антипатий. Выбор лидера команды, закрепление «ролей» при игровых моментах занятия необходимо делать таким образом, чтобы роль помогала неавторитетным укрепить авторитет, неактивным – проявить активность.

Подведение итогов занятия проведенного в игровой форме может проводиться несколькими способами:

1. оценка внешним экспертом;
2. оценка членами жюри;
3. самооценка;
4. суммарная оценка команды и внешнего эксперта.

Оценка результатов деятельности студентов на занятии может выражаться следующими показателями:

- кто правильно выполнил задание;
- кто выполнил задание быстрее остальных;
- кто выполнил задание лучше всех;
- кто представил более полное описание решения проблемы;
- у кого самое креативное представление решения проблемы;
- и многое другие (фантазиям нет предела).

Данные элементы можно эффективно применять на занятиях особенно технических дисциплин:

1) Деловой тренинг – позволяет моделировать жизненные ситуации, при которых будут необходимы знания и умения по изучаемой дисциплине. (Данный тренинг позволяет сплотить группу, налаживают коммуникативные связи и взаимопонимание в группе).

2) Технический КВН – позволяет проявлять творческие способности студентов, выявляет студентов, готовых к участию в конкурсном движении, выявляют лидеров.

3) Игровые тесты – предназначены для оценки знаний студентов по теме, разделу, курсу дисциплины. Вопросы в таких тестах не должны быть

узко - направленными и должны отражать взаимосвязь дисциплины с жизнью, которые могут случиться с каждым.

4) Решение практикоориентированных задач – способствуют проявлению профессиональных знаний и умений у студентов, развивают способности к анализу и самоанализу.

5) Игра – опрос. Опрос в виде игрового элемента способствует разрядке в начале занятия.

Успех занятия с применением игровых технологий в первую очередь зависит от атмосферы, которую преподаватель создает на занятии. Правильно подобранная и грамотно проведенная игра способна помочь студентам усвоить сложный материал.

Использование игровых технологий на технических дисциплинах оказывает на студентов стимулирующее воздействие, так как они в достаточно свободной форме отражают их профессиональную деятельность и позволяют более эффективно изучить-повторить-обобщить материал и повышают эффективность обучения в процессе изучения дисциплины.

Фролова О. Ю.

студент 4 курса

Дудинова О. В.

магистрант 1 курса

Кичатова О. И.

магистрант 1 курса

Тольяттинский государственный университет

Россия, г. Тольятти

ВНЕДРЕНИЕ БАЗЕЛЬ III В РОССИИ

Аннотация: В статье проанализированы промежуточные показатели введения в действие системы требований к достаточности банковского капитала и ликвидности Базель III, а также количественные и качественные результаты. Рассмотрены особенности внедрения системы в России.

Ключевые слова: банковская система, ликвидность банка, капитал банка, Базель III, банковский контроль.

Annotation: This paper analyzes the milestones the introduction of the system requirements for bank capital adequacy and liquidity requirements of Basel III, as well as quantitative and qualitative results. The features of the introduction of the system in Russia.

Key words: banking system, the bank's liquidity, the bank's capital, Basel III, the bank

В условиях расширения международного сотрудничества и сферы международных финансовых отношений можно наблюдать значительный рост объема операций на финансовых рынках и увеличение количества международных валютных потоков. Наиболее заметен процесс финансовой

глобализации в банковской сфере, результатом чего стало углубление международного сотрудничества банков.

Мировой финансовый кризис 2008-2009 годов стал причиной коренных изменений в международной деятельности банков, пересмотра финансовой стратегии и принципов банковского регулирования. В условиях смены приоритетов и выявленных проблем следует ожидать дальнейшей трансформации мировой финансовой архитектуры, что, в свою очередь, скажется на российской банковской системе.

В результате мирового финансового кризиса была выявлена необходимость повышения стабильности мировой и национальных банковских систем. Для решения этой задачи Базельским комитетом была принята третья редакция Международных правил банковского регулирования и международных расчетов (Базель-III) на саммите «Большой двадцатки» в ноябре 2010 года. Переход к системе Базель-III был намечен с 2012 по 2019 год [1].

Компоненты Базель III:

- повышение минимальных требований к размеру капитала и уровню ликвидности;
- усиление надзора над управлением рисками и планированием капитала на уровне организации;
- повышение требований к раскрытию информации и рыночной дисциплине.

Для России присоединение к Базельскому соглашению об основных принципах банковского надзора является визитной карточкой на мировой банковской арене и дает возможность отечественным кредитным организациям стать полноправными участниками международных банковских операций, а также привлечь внимание иностранных инвесторов, что необходимо для успешного функционирования в условиях глобализации мировой экономики и финансовых рынков. Все вышеперечисленное способствует повышению эффективности и конкурентоспособности банковской системы России.

Активно обсуждался вопрос повышения доли акционерного капитала первого уровня с 2% до 4,5%. Как оказалось, даже такой уровень все же ниже того, на который рассчитывали некоторые из разработчиков финансовой политики. Тем не менее, внедрение предложений может представлять определенные трудности. Хотя в настоящее время во многих банках доля акционерного капитала выше 4,5%, ее расчет основан на требованиях Базель II. Изменения, вызванные внедрением Базель III, приведут к тому, что даже достаточно капитализированные банки в Европе и США могут испытать трудности с достижением требуемого уровня. Это, в свою очередь, может привести к сокращению доступного кредитования и увеличению стоимости кредитования в целом [3].

Важно отметить, что мнения национальных регулирующих органов на

внедрение Базель-III разнятся. На Западе в приоритете у регулирующих органов увеличение буферов капитала и ликвидности, в то время как на Востоке наиболее важное значение имеют система всестороннего управления рисками, совершенствование подходов к стресс-тестированию и необходимость соответствия управления капиталом и рисками и их интеграции в стратегию компании. Данные расхождения привели к тому, что детали внедрения национальные регулирующие органы будут определять индивидуально. Таким образом для отдельных юрисдикций становится возможным применять более жесткую интерпретацию Базель-III, что в свою очередь чревато неравными условиями внедрения норм.

Хотя Базельским комитетом было принято решение о том, что внедрение Базель III будет проводиться постепенно, на некоторых рынках регулирующие органы и рыночные аналитики поддерживают инициативу сокращения сроков внедрения. Банки рассматривают раннее внедрение как конкурентное преимущество, способ демонстрации своей устойчивости, не только регулирующим органам, но и рынку. Репутационный риск оказаться в отступающих слишком велик, чтобы его можно было просто проигнорировать. В свою очередь, это должно подстегнуть конкурентов завершить внедрение как можно раньше.

В новой системе требования к акционерному капиталу ощутимо выше, чем раньше, что ведет к значительному сокращению доступного капитала. Также, в зависимости от конкретной ситуации, в которой находится компания, существует возможность существенного увеличения активов, взвешенных по риску.

В России также ведется переход к стандартам Базель-III, несмотря на то, что в связи с неблагоприятной макроэкономической ситуацией внедрение показателя краткосрочной ликвидности пришлось отложить на полгода от запланированных сроков. Также усиливается надзор над управлением рисками. Согласно обзору финансовой стабильности за IV квартал 2014 г. - I квартал 2015 г., подготовленному ЦБ РФ «в целом организация процессов управления процентным риском в крупных российских банках соответствует мировой практике и рекомендациям Базельского комитета по банковскому надзору. Тем не менее в целях совершенствования систем управления процентным риском банкам можно рекомендовать обеспечить большую независимость подразделений, ответственных за управление процентным риском, от бизнес-подразделений банка во избежание конфликта интересов; более четко формализовать принципы организации работы всех элементов системы управления процентным риском (мониторинг, установление лимитов, стресс-тестирование, хеджирование, обмен информацией, процедуры по сокращению уровня процентного риска и другие)».

Однако стоит отметить тот факт, что регулятор пользуется правом применения нормативов по своему усмотрению, так как 98% российских банков не будут обязаны исполнять требования новых стандартов «Базель

III» по краткосрочной ликвидности (Liquidity coverage ratio, LCR). Согласно требованиям «Базеля III» к ликвидности, коэффициент LCR оценивает готовность банка к ситуации временной ограниченности обычных источников фондирования. Этот коэффициент вместе с коэффициентом чистого стабильного фондирования (NSFR, Net stable funding ratio) характеризуют корректность соотношения по срокам структуры активов и пассивов. Требования по данному нормативу будут касаться только крупнейших банков.

Использованные источники:

1. Базель III: вопросы внедрения. http://www.kpmg.com/RU/ru/topics/Russian-Banking-Club/Documents/Basel%20III_rus.pdf.
2. Воловник А. Д., Зиядуллаев Н. С., Кибардина Ю. С. Базель-III: испытание надёжности банковской системы России в условиях глобальной конкуренции // Экономика мегаполисов и регионов. 2011. №3 (39). С. 40-49.
3. Гринь С.В. Влияние Базеля III на банковскую систему Российской Федерации // Современные проблемы науки и образования. 2014. №3.

Фищенко Р.Р.

магистрант 1 курса

Закирова С.И.

магистрант 1 курса

*ФГБОУ ВО «Башкирский государственный
аграрный университет»*

РБ, г. Уфа

ПРОБЛЕМА ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРУДА МЕДИЦИНСКИХ РАБОТНИКОВ

Одним из источников системы регулирующей труд медицинских работников, являются подзаконные нормативно-правовые акты, которым отводится особое место в системе нормативных правовых актов в сфере здравоохранения.

Перечень полномочий федеральных органов государственной власти в сфере трудовых и иных непосредственно связанных с ними отношений, предусмотренный ТК РФ, носит исчерпывающий характер. Одним из явлений такой политики являются федеральные целевые программы, которые определяют основные направления решения задач занятости граждан, условий труда, социальной защиты граждан, государственные органы и общественные объединения, призванные выполнять эти задачи, объемы и источники финансирования программ.

В качестве общей проблемы правового регулирования труда медицинских работников стоит отметить проблему медленного реформирования нормативной базы, регулирующей здравоохранение вообще и труд медицинских работников в частности [6].

В статье 350 Трудового кодекса Российской Федерации (с

изменениями на 30 декабря 2015 года) указано, что для медицинских работников устанавливается сокращенная продолжительность рабочего времени не более 39 часов в неделю. В зависимости от должности и (или) специальности продолжительность рабочего времени медицинских работников определяется Правительством Российской Федерации.

В соответствии со статьей 21 Трудового кодекса РФ работодатель обязан обеспечить медицинскому работнику, как и любому другому, нормальные условия труда в соответствии с требованиями правил охраны труда. Однако в силу недостатка финансирования в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения и нежелания обеспечивать охрану труда в некоторых частных учреждениях здравоохранения в угоду скорейшему получению прибыли состояние рабочих мест медицинских работников оставляет желать лучшего.

Приказ Минтруда России от 24.04.2015 № 250н «Об утверждении особенностей проведения специальной оценки условий труда на рабочих местах отдельных категорий медицинских работников и перечня медицинской аппаратуры (аппаратов, приборов, оборудования), на нормальное функционирование которой могут оказывать воздействие средства измерений, используемые в ходе проведения специальной оценки условий труда»[5].

Предоставляемый вид компенсаций – доплаты за вредные или опасные условия труда. Минимальный размер повышения оплаты труда работникам составляет 4 процента тарифной ставки (оклада), установленной для различных видов работ с нормальными условиями труда (ст. 147 ТК РФ).

Чтобы претендовать на надбавку к зарплате за вредность, на рабочем месте медика по итогам специальной оценки условий труда должен быть установлен класс условий труда не ниже 3.1.

Ежегодный дополнительный оплачиваемый отпуск предоставляется работникам, условия труда на рабочих местах которых по результатам спецоценки отнесены к вредным (класс вредности 3.2, 3.3, 3.4) либо опасным условиям труда (класс вредности 4) (ст. 117 ТК РФ). Минимальная продолжительность ежегодного дополнительного оплачиваемого отпуска работникам составляет 7 календарных дней. Эти правила стали действовать с 1 января 2014 года.

Медработникам, которые имеют контакт с химическими или биологическими факторами, перечисленными в Приложении № 3 к приказу Минздравсоцразвития России от 16 февраля 2009 г. № 45н, положено молоко. Его можно заменять равноценными продуктами: кисломолочными продуктами, соками, желе, консервами.

В то же время нельзя заменять молоко сметаной, сливочным маслом.

Молоко или другие равноценные пищевые продукты можно заменить денежной компенсацией по письменному заявлению работника, если это предусмотрено в коллективном или трудовом договоре. Размер компенсации

должен быть эквивалентен стоимости заменяемых продуктов питания (ст. 222 ТК РФ).

Компенсации, которые были установлены медицинскому персоналу по результатам аттестации рабочих мест до 1 января 2014 года, работодатель должен предоставлять в неизменном виде, пока не закончится срок ее действия.

Новые требования, установленные в Трудовом кодексе, касающиеся сокращенной продолжительности рабочего времени, дополнительного отпуска за вредные условия труда и других компенсаций, можно применять только после того, как будет проведена специальная оценка условий труда.

В Российской Федерации в настоящее время сформирована законодательная база для реализации программ добровольного страхования профессиональной ответственности медицинских работников. 1. Закон РФ "Основы законодательства РФ об охране здоровья граждан" в ст. 63 "Социальная поддержка и правовая защита медицинских и фармацевтических работников" определяет, что медицинские и фармацевтические работники имеют право на страхование профессиональной ошибки (имеется ввиду профессиональная ответственность), в результате которой причинен вред или ущерб здоровью гражданина, не связанный с небрежным или халатным выполнением ими профессиональных обязанностей [4]. 2. Гражданский кодекс РФ в ст. 931 "Страхование ответственности за причинение вреда" определяет, что по договору страхования риска ответственности по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц, может быть застрахован риск ответственности самого страхователя или иного лица, на которое такая ответственность может быть возложена [2]. 3. Закон РФ "Об организации страхового дела в Российской Федерации", положения ст. 4 которого указывают на то, что объектами имущественного страхования могут быть имущественные интересы, связанные, в частности, с обязанностью возместить причиненный другим лицам вред (страхование гражданской ответственности) [3]. Однако сложившиеся в сфере страхования профессиональной ответственности медицинских работников положение свидетельствует о незначительном распространении данного вида страхования в Российской Федерации.

Страхование профессиональной ответственности является одним из факторов, позволяющих не только решить проблему правового регламентирования профессиональной деятельности медицинских работников, но и внедрить в практику достаточно эффективный легитимный способ защиты законных интересов пациентов в случае ненадлежащего оказания медицинской помощи

Данные проблемы нашли свое отражение в последующих научно-исследовательских трудах [7-16].

Использованные источники:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации (с изменениями на 30 декабря 2015 года)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 2 // Справочная правовая система "Гарант".
3. Об организации страхового дела в Российской Федерации: Закон РФ // Справочная правовая система "Гарант".
4. Основы законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан: Закон РФ // Справочная правовая система "Гарант"
5. Исаев А. Эффективное управление в здравоохранении// Рос. газета. – 2015. – 22 апреля. – С. 5.
6. Кадыров Ф.Н. Реформы в сфере здравоохранения: проблемы реализации // Менеджер здравоохранения. – 2015. - №1. – С.9-17.
7. Развитие правового обеспечения муниципального управления *Дещекина С.И., Ханнанова Т.Р.* Экономика и социум. 2015. № 2-2 (15). С. 75-77.
8. Пути совершенствования информационных технологий на государственной службе Ханнанова Т.Р., Копылова Т.В. Экономика и социум. 2014. № 4-5 (13). С. 127-128.
9. Проблемы использования бюджетных средств муниципальных образований Загидуллина Л.В., Габидуллина Е.В., Газизуллина А.М., Ханнанова Т.Р. Экономика и социум. 2014. № 4-2 (13). С. 1352-1353.
10. Государственные целевые программы в области развития государственных услуг в сфере здравоохранения в Республике Башкортостан Ханнанова Т.Р., Сагидуллина К.Т. Экономика и социум. 2014. № 2-4 (11). С. 957-959.
11. Проблема текучести кадров в органах местного самоуправления и пути ее решения Ахметзянов И.М., Ханнанова Т.Р. В сборнике: Наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 34 частях. 2013. С. 13-14.
12. Состояние рынка труда Башкирии Ханнанова Е.С., Ханнанов Р.А. В сборнике: Наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции в 34 частях. Тамбов, 2013. С. 151-153.
13. Государственное регулирование экономики: обоснование нового понимания и содержания Ханнанов Р.А. Право и политика. 2011. № 6. С. 918-933.
14. Производственная деятельность – основа правовой организации современной экономики Ханнанов Р.А. Вестник Башкирского государственного аграрного университета. 2007. № 9. С. 33-39.
15. Равноправие женщин в Российской Федерации Гарифуллина А.Ф., Тимиргалина В.В. NovaInfo.Ru. 2015. Т. 1. № 30. С. 181-184.
16. Совершенствование информационной деятельности органов

государственного управления Республики Башкортостан Гарифуллина А.Ф.,
Юнусов А.З. Экономика и социум. 2014. № 2-1 (11). С. 1159-1163.

*Ханнанова Т.Р., к.юр.н.
профессор, заведующий кафедрой ГМУ и права*

*Зиозетдинова А.Б.
магистрант 1 курса
факультет информационных технологий и управления
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНТРОЛЯ НАСЕЛЕНИЯ ЗА ГОСУДАРСТВЕННЫМ УПРАВЛЕНИЕМ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Под контролем населения за государственным управлением понимается непосредственный контроль граждан за соблюдением их прав и законных интересов в деятельности органов государственной власти [1].

Актуальность данной темы обусловлена комплексом следующих факторов:

1. Наличием заинтересованности государства в повышении эффективности контроля населения за государственным управлением.

2. Проблемой коррупции в системе государственного управления.

3. Необходимостью наличия обратной связи общества с властью, которая помогает гражданам вести честный и открытый диалог с властью о целях и приоритетах развития страны [12].

4. Несовершенством правового обеспечения в области контроля населения за государственным управлением.

Одной из главных задач государственной власти Российской Федерации является активное взаимодействие с институтами гражданского общества. В этом процессе важным является контроль со стороны граждан за соблюдением выполнения государственными органами своих обязанностей перед населением, исключение злоупотребления властью, защита прав и свобод человека и гражданина, согласование общественно значимых интересов общества, его индивидов и государства [11].

В настоящее время в Российской Федерации результативность общественного контроля за деятельностью государственных органов находится сейчас на крайне низком уровне, так как существует ряд проблем, приведенные в таблице 1.

Таблица 1 Актуальные проблемы обеспечения контроля населения за государственным управлением и пути их решения

Проблема	Решение проблемы
1. упущены проблемы, связанные с общественным контролем за порядком и результатами рассмотрения должностными лицами обращений граждан и организаций в органов государственной власти и органов местного самоуправления [4];	- разработать эффективную схему контроля за порядком и результатами рассмотрения должностными лицами обращений граждан [5], - проводить отчеты руководителей организаций, управлений, глав территориальных администраций о работе с обращениями граждан на расширенных аппаратных совещаниях ;
2. отсутствие заинтересованности населения в том, чем занимаются органы власти [6];	- необходимо, чтобы обновлённые российские законодательные нормы об общественном контроле не ограничивали, а поддерживали позитивный опыт и гражданскую активность в области контроля деятельности органов власти и организаций, осуществляющих отдельные публичные полномочия [7], - также регулярно отражать в средствах массовой информации основные вопросы, которые интересуют граждан;
3. низкий уровень доверия населения к органам власти, вынужденность приспособления к действиям властей, скепсис в отношении возможности влиять на их решения [8];	организовывать работу телефонов доверия («прямых линий»), как наиболее востребованной населением и особенно удобной для пожилых граждан формы справочной службы;
4. недостаточная открытость и общедоступность информации органов власти и ее достоверности;	необходимо побольше создавать различные сайты и порталы, где граждане могли бы выносить на обсуждение различные интересующие их проблемы, например такие, как «Народный контроль», «Открытая республика» [9];
5. недостаточное совершенство законодательной базы в области контроля населения за государственным управлением;	разработать новые нормативно-правовые акты в области обеспечения контроля населения за государственным управлением;
6. принятый новый Федеральный закон «Об основах общественного контроля в Российской Федерации» имеет множество недоработок:	доработать данный Федеральный закон, провести его широкое общественное обсуждение для существенной переработки по его результатам в соответствии с имеющимся в нашей стране и мире опытом осуществления гражданского контроля деятельности органов власти и организаций, осуществляющих отдельные публичные полномочия.

Следовательно, предложенные в таблице пути решения проблем позволяют обеспечить:

- повышение взаимодействия граждан с органами государственной власти и органами местного самоуправления;
- повышение качества и эффективности исполнения принимаемых решений;
- повышение уровня удовлетворенности граждан и организаций качеством и доступностью государственных и муниципальных услуг [2];
- единообразную правовую регламентацию действий и процедур по исполнению государственных (муниципальных) функций, процедур внутренней деятельности органов власти и их взаимодействия между собой;
- оптимизацию показателей исполнения государственной (муниципальной) функции, в том числе в интересах граждан и организаций, реализация прав и обязанностей которых обеспечивается исполнением государственной (муниципальной) функции [3];
- контроль исполнения государственных (муниципальных) функций.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что общественный контроль в Российской Федерации находится на стадии формирования. Существует достаточно не малое количество важных проблем в системе общественного контроля, которые необходимо решить [10]. Насколько будет эффективным система общественного контроля, и как она будет развиваться в дальнейшем, зависит от самого населения, его заинтересованности в своих правах, в том, чем занимается его государство.

Использованные источники:

1. Об основах общественного контроля в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 21 июля 2014 г. N 212-ФЗ : принят Гос. Думой 4 июля 2014 г. : одобр. Советом Федерации 9 июля 2014 г. // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ Анкудимова К.Ю., Гарифуллина А.Ф. Экономика и социум. 2014. № 3-1 (12). С. 82-85.
3. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЕЖИ Гарифуллина А.Ф., Бахтигареева А.А. Экономика и социум. 2014. № 1-1 (10). С. 392-393.
4. ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ Гарифуллина А.Ф. В сборнике: Состояние, проблемы и перспективы развития АПК Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 80-летию ФГОУ ВПО Башкирский ГАУ. Министерство сельского хозяйства РФ, Министерство сельского хозяйства РБ, Башкирский государственный аграрный университет. 2010. С. 187-189.
5. НОВАЯ ПАРАДИГМА ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫХ ПОСТУПКОВ: ТЕОРЕТИКО-ЭМПИРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ Ханнанов Р.А. Право и политика. 2013. № 1. С. 121-137.

6. НОВЫЕ КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА Воронин Б.А., Ханнанов Р.А., Ханнанова Т.Р. Аграрный вестник Урала. 2012. № 6. С. 81-89.
7. ОБЪЕКТИВНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ Ханнанова Т.Р. Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2013. № 6-2 (32). С. 184-190.
8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ РФ Зиозетдинова А.Б., Гарифуллина А.Ф. Экономика и социум. 2014. № 3-2 (12). С. 34-36.
9. ПРИРОДА, ПРАВО, ЮРИДИЧЕСКИЕ СОБЫТИЯ Ханнанов Р.А. Уфа, 2009.
10. РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ СОВРЕМЕННОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ Гарифуллина Э.Ф., Ханнанова Т.Р. Право и политика. 2012. № 9. С. 1565-1571.
11. СПЕЦИФИКА КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ НА МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЕ Уразбахтина Р.Р., Ханнанова Т.Р. Законность и правопорядок в современном обществе. 2013. № 15. С. 77-78.
12. САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ Ханнанов Р.А. Право и политика. 2010. № 7. С. 1234-1249.

Хасанова Л. Р.

магистр

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ДЕЛОВОЕ ПИСЬМО – ЗАЛОГ УСПЕХА ВАШЕГО ДЕЛА

***Аннотация:** В данной статье рассмотрены основные разновидности делового письма. Богатство и разнообразие форм деятельности при ведении бизнеса неизбежно порождает соответствующее многообразие деловых писем. Деловое письмо, являясь одним из важнейших средств общения в деловом мире, помогает человеку осуществлять предпринимательскую и коммерческую деятельность.*

***Ключевые слова:** деловое письмо, разновидности делового письма, признаки делового письма, деловая переписка, правила составления делового письма.*

Одним из важнейших факторов, определяющих успех делового общения, является умение вести деловую документацию, соблюдение

этических норм в сборе, обработке и распространении служебной информации. Сегодня расширение многогранной деятельности любого предприятия, организации или отдельного руководителя невозможно представить без работы с документами. Подсчитано, что на составление служебных документов и работу с ними у некоторых категорий работников аппарата управления тратится от 30 до 70% рабочего времени [1, с.80]. В данной статье мы уделим внимание особенностям делового письма и его разновидностям.

Деловое письмо – это старая форма официальной корреспонденции. Деловые письма пишутся с различными целями и выполняют ряд важнейших функций. Прежде всего, это – информационная функция. В письме фиксируются факты, сведения, мнения и другие явления практической и мыслительной деятельности людей. Письмо обладает организационной функцией. С помощью письма обеспечивается воздействие на людей в целях организации и координаты их деятельности. Внешние связи организаций обеспечивает коммуникативная функция письма. Письмо несет юридическую функцию, поскольку его содержание используется в качестве свидетельства, доказательства при рассмотрении спорных вопросов сторонами отношений. Наконец, письмо выполняет воспитательную функцию, поскольку требует повышенного уровня образовательной подготовки, дисциплинирует исполнителя, а хорошо оформленное письмо воспитывает эстетический вкус управленческого персонала, поддерживает престиж организации – автора документа.

Существует типовая внутренняя структура делового письма:

❖ *Вступление.* Делается для того, чтобы адресат сразу имел возможность получить четкое представление, о чем письмо:

➤ Заголовок – тема письма, которая в краткой форме определяет его цель.

➤ Обращение – лучше употреблять персональное обращение, по возможности постарайтесь узнать и указать фамилию либо должность адресата. Например, «Уважаемый господин Волков!», «Уважаемая Наталья Ивановна!», «Уважаемый господин директор!», «Уважаемые партнеры!». В обращении не принято употреблять сокращения типа «г-н», «г-жа», а также инициалы человека.

➤ Цель письма – краткая формулировка основной причины, по которой отправляется данное деловое письмо. Например, «Обращаюсь с письмом в связи с...», «Согласно телефонному разговору ...».

❖ *Основная часть.* Изложение основной сути делового письма. Основная часть должна состоять из нескольких взаимосвязанных между собой и выстроенных в логическом порядке предложений. Заканчивается этот раздел подведением итогов с выражением надежды, уверенности, извинения и т.п. – в зависимости от темы письма.

❖ *Заключение* – вежливая подпись. Заключительные фразы

зависят от темы письма и степени знакомства с адресатом. Например, «С уважением, ...», «Искренне Ваш ...». Под этими фразами указывается Ваша должность и подпись – фамилия, имя, отчество. Если Вы довольно хорошо знакомы с адресатом, можете просто написать: «С наилучшими пожеланиями», «Всего наилучшего» без указания должности [2, с.46].

Письмо помогает сторонам выявить возможности для заключения разного рода договоров и актов. Поэтому в современном делопроизводстве письмо выступает как чрезвычайно гибкий, деловой документ, язык которого представляет известные трудности при их унификации. Дело в том, что существует столько разновидностей деловых писем, сколько возникает производственных ситуаций, дающих повод для переписки. Поэтому классифицировать деловые письма – это значит построить классификацию производственных ситуаций, вызывающих необходимость в переписке.

Вот некоторые наиболее распространенные виды деловых писем:

- *Благодарность:* Данный вид письма пишется, когда вы хотите поблагодарить кого-то за помощь или за поддержку в трудную минуту. Письмо можно использовать просто для того, чтобы поблагодарить за то, что вы получили от кого-то и что вам очень помогло.

- *Извинение:* Письмо-извинение пишется, если вы что-то не сделали. Если человек получил задание, и у него не получилось его выполнить, тогда он извиняется и просит в данном письме о возможности исправиться.

- *Письмо-признательность:* Письмо-признательность пишется, чтобы оценить чью-то работу в организации. Данный вид письма пишет начальник своему подчиненному. Организация может также писать данное письмо в адрес другой организации, чтобы поблагодарить клиента за сотрудничество.

- *Рекламация:* Рекламация пишется, чтобы показать кому-то, что возникла ошибка и что ее необходимо исправить как можно быстрее. Письмо может использоваться в качестве документа, который предупреждает читателя.

- *Письмо-запрос:* Письмо-запрос пишется, чтобы получить информацию о продукте или услугах.

- *Письмо-заказ:* Это письмо, как подразумевает название, используется для заказа продукции. Это письмо может быть использовано в качестве документа, имеющего законную силу, которое подтверждает сделку между покупателем и поставщиком.

- *Рекомендательное письмо:* Данный вид письма пишется, чтобы порекомендовать человека на работу. Письмо содержит позитивные аспекты личности кандидата и то, как он/она будет полезна для организации. Письмо-рекомендация используется даже для продвижения человека в организации [3, с.121].

В заключение отметим, что написание делового письма – это своего

рода искусство. Деловое письмо должно быть безукоризненным во всех отношениях: даже незначительное отступление от правил может сделать его неправомочным с юридической точки зрения. Правильно оформленное юридически, написанное хорошим языком на фирменном бланке, однозначное по смыслу деловое письмо – один из залогов успеха вашего дела [4, с.125].

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Служебная переписка как составная часть деловой коммуникации.// Информационная среда и ее особенности на современном этапе развития мировой цивилизации. Материалы Международной научно-практической конференции. – в 2-х частях. – ч 1. – Саратов, Изд-во ЦПМ «Академия бизнеса», 2012. – С.79 – 81.
2. Басаков М.И. Делопроизводство (Документационное обеспечение управления): Учеб. пособие для студентов учреждений сред. проф. образования. Издательско-кни-готорговый центр «Маркетинг». - 2002. - 336 с.
3. Веселов П. В. Современное деловое письмо. – М.- 1990. – 150с.
4. Игебаева Ф.А. Деловая документация в управленческой деятельности //Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права. Материалы международной научно-практической конференции. – 12 декабря 2014. в 2-х частях, Ч.І. Саратов. Изд-во ЦПМ «Академия бизнеса», 2014. – С.124 – 125.

Хафизов А. Р.

магистр

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТИПЫ ДЕЛОВЫХ ПАРТНЕРОВ

Аннотация. В данной статье рассмотрены различные классификации психологических типов собеседников. Подчеркивается важность владения типологией деловых партнеров для своевременной реакции и изменения направление беседы и достижения больших результатов.

Ключевые слова: деловое общение, психологические типы, деловые партнеры, первичное и вторичное коммуникативное поведение.

Общение с людьми – это наука и искусство. Умение строить отношения с людьми, находить подход к ним, расположить к себе нужно каждому человеку. Овладение основами деловой коммуникации позволяет взаимодействовать с деловыми партнерами, реализуя разнообразные стратегии и тактики, ориентируясь на достижение компромисса и сотрудничества. А знание различных психотипов деловых партнеров, владение приемами влияния на них, разовьет у специалиста тот коммуникативный опыт, который необходим для цивилизованных рыночных

отношений [1, с.5].

Некоторые психологи весь процесс общения, или коммуникативное поведение человека в общении, условно делят на две части: первичную коммуникативное поведение – это часть общения, которая полностью зависит от того человека, который первым вступает в контакт; вторичную коммуникативное поведение – это реакция человека на действия партнера по общению. Составляющими успеха коммуникативного поведения является умение распознавать психологические типы собеседников, правильно ориентироваться в каждом этапе общения, подбирать соответствующие цели формы и методы обсуждения проблем [2, с. 94]. Тем, кто занимается бизнесом и использует беседы для решения деловых проблем, поможет такая классификация.

К *первой группе* относятся люди порядочные, дисциплинированные, те, которые определяют четкий порядок для себя и других и жестко придерживаются его. Их педантичность иногда раздражает, но они все делают в полном объеме и в указанные сроки. Иногда они бывают агрессивными, но умеют сдерживаться. Им можно доверять, возлагать на них ответственность за решение конкретных вопросов.

Ко *второй группе* относятся люди, которые живут радостно и выделяются своей добротой, чуткостью. Они имеют много знакомых, коммуникабельны и очень мобильны. В беседе с ними можно получить различную интересную информацию. Однако одновременно в их действиях нет четкости и точности. Если они возьмут в долг деньги, то забудут отдать, если что-то пообещают, то могут не сделать.

В *третью группу* входят люди, которые имеют хороший вкус, элегантность, пластичность. Они выделяются своим артистизмом, умеют устанавливать контакты, могут найти выход из трудного положения. Умело организуют приемы, презентации, встречи, но серьезную кропотливую или аналитическую работу могут провалить.

К *четвертой группе* относятся люди, которые не очень контактными. Это – тип людей эмоционально холодных, с развитым ассоциативным мышлением. Среди них много талантливых художников, ученых, изобретателей и т. д. Они генераторы идей, умеют предложить различные варианты решения задач, найти нестандартные решения, но общаться с ними трудно, их жизненная энергия направлена на себя.

Пятую группу составляют люди, которых часто называют сентиментальными. Они отзывчивые, робкие, застенчивые, впечатлительные, умеют сочувствовать, вносят атмосферу человечности, надежды. Когда возникают трудности в работе или личным делам, то на помощь приходят, прежде всего, люди именно этого типа.

Шестая группа – это конформисты, представители которой лучше реализуют чужие идеи. Они, как правило, легко присоединяются к мнению других. Ничего не спрашивая, не рассуждая, конформисты легко

соглашаются выполнить порученное дело. Люди этого психологического типа могут иногда принять и самостоятельное решение, но в основном ждут, чтобы им сказали, когда, что и как надо сделать.

К *седьмой группе*, можно отнести людей, которые не могут заниматься бизнесом и быть менеджерами. Это – люди неустойчивые, легко меняют свое мнение, недоверчивы. Во время разговора с ними трудно быть уверенным в положительном результате беседы [3, с.178-179].

В общении каждый человек проявляет свои особенности, которые обусловлены ее характером, темпераментом, вниманием, памятью, эмоциями, личностными чертами и качествами, т. е. ее психологической природой. Понятно, что приведенная классификация является условной. Однако знание этих особенностей поможет распознавать своих собеседников и использовать различные подходы для того, чтобы лучше и быстрее объясниться с ними, установить контакт, обеспечить успех во время общения.

Безусловно, каждый, кто стремится добиться успехов в жизни, успешно продвигаться по карьерной лестнице, эффективно и грамотно общаться с людьми должен овладеть определенными знаниями и навыками в области межличностного и делового общения [4, с.4].

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Психология делового общения: практикум. – Уфа: «Башкирский ГАУ», 2008. – 96с.
2. Жданова С.Ю., Зарипова, Л.З. Особенности познания индивидуальности незнакомого человека у лиц социономических профессий // Вестник Пермского Университета. Философия. Психология. Социология. – 2010. – № 4. – С. 92-104.
3. Карпов, А.В. Психология менеджмента. – М.: Гардарики, 2010. – 584 с.
4. Игебаева Ф.А. Межличностное общение и коммуникации: практикум. – Уфа: «Башкирский ГАУ», 2013. – 144 с.

Хисматуллина Д. И.

магистр

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ТИПЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ В СИСТЕМЕ: РУКОВОДИТЕЛЬ – ПОДЧИНЕННЫЙ

Аннотация: В статье рассматриваются типы взаимоотношений между руководителем и подчиненными. Дается научное обоснование необходимости повышения роли и ответственности руководителя организации, что требует формирования и развития его деловых, основанных на профессиональной этике взаимоотношений с подчиненными, повышения эффективности управленческой деятельности.

Ключевые слова: коллектив, руководитель, подчиненные, управление,

взаимоотношения, эффективность управленческой деятельности.

Одним из важных вопросов в дисциплине «Этика деловых отношений» являются взаимоотношения между руководителем и подчиненными, начиная с момента принятия их на работу, отношений в процессе трудовой деятельности и увольнением.

Руководитель – лицо, на которое официально возложены функции управления коллективом и организации его деятельности.

Анализ управленческой деятельности в организациях позволяет сделать вывод о том, что одним из решающих условий успеха руководителя является необходимость обеспечения его влияния на своих подчиненных с целью полной их самореализации в профессиональной сфере. Заметим, что эффективный руководитель выполняет эту работу в процессе реализации трех основных ролевых функций: как высококвалифицированного специалиста, умелого организатора совместной трудовой деятельности, грамотного практического психолога и воспитателя подчиненных [1, с.13].

Ученые отмечают 120 позитивных черт, которыми должен обладать руководитель. Однако в этом множестве есть такие качества, которые для руководителя особенно важны. Среди других работников он должен выделяться не силой власти, а прежде всего, своим авторитетом, а также силой энергии, большей разносторонностью, большей талантливостью.

Авторитет руководителя – это его общепризнанное влияние, которое основано на значимости его должности, на доверии людей к его знаниям, опыту, нравственным достоинствам.

Люди осознанно подчиняются тому руководителю, который является для них примером не только в профессиональном, но и нравственном аспекте, который умело, совмещает в себе организаторские и воспитательные способности со строгой самооценкой. В то же время любой руководитель должен всегда уметь поставить себя в положение своего подчиненного, т.е. обладать способностью проникновения. Только при этом условии он не поставит зависимого от себя человека в такую ситуацию, в которой тот не в состоянии справиться с возложенной на него задачей. Руководитель должен обладать чувством объективности, т.е. умением оценивать все как бы со стороны, на расстоянии. Это помогает ему лучше определить истинные причины проявления тех или иных действий подчиненного, вернее оценивать достигнутые результаты, принимать правильные меры, чтобы укрепить уверенность у добросовестных работников и поправить нерадивых. Ему необходимо корректировать и свои действия, которые со стороны подчиненных вызывают отрицательное отношение. Проявление объективности требует от руководителя большой силы воли [2, с.278].

Основополагающее значение для *формирования чувства уважения* к своему руководителю, имеет уважение чужого достоинства. Нравственно-

психологической основой этого принципа является аксиома, согласно которой ни один человек не чувствует себя достаточно комфортно без положительной самооценки. Следовательно, руководитель обязан видеть в каждом подчиненном не должность, а личность, проявлять доброжелательность и терпимость, с уважением относиться к его личной жизни, но при этом избегать советов в этой области.

Эффективность управления коллективом может быть достигнута при чутком отношении руководителя к своим подчиненным, соблюдении им принятых социальных норм, умении ценить в каждом человеке личность и чувство его полезности для людей, как бы он ни отличался уровнем своих способностей и занимаемым положением. Кемаль Ататюрк когда-то заметил: «И лучшие люди иногда попадают в худшие ситуации». Помня это, руководитель, ни при каких обстоятельствах, не должен ущемлять достоинства других людей, в какие бы ситуации они не попадали [3, с.61].

Интересное исследование динамики межличностных отношений в системе «руководитель – подчиненный», проведено американскими учеными – Херси и Бланчардом. В рамках этого подхода предполагается, что степень руководства сотрудником и его эмоциональной поддержки самым тесным образом связана с уровнем его профессиональной зрелости, то есть по мере роста профессионализма руководитель все меньше управляет и все больше поддерживает сотрудника, вселяя в него уверенность в своих силах.

Вместе с тем с достижением среднего уровня зрелости и выше руководитель не только меньше руководит, но и меньше эмоционально поддерживает его, поскольку такой подчиненный уже в состоянии сам контролировать себя, и в этой ситуации сокращение опеки расценивается как доверие со стороны шефа.

Такой подход к проблеме позволяет использовать четыре вида отношений в системе «руководитель – подчиненный»: приказание, внушение, участие и делегирование.

◆ Согласно предлагаемой схеме приказание оптимально в случае низкого профессионализма, когда исполнитель не готов к самостоятельному выполнению задачи и не хочет брать на себя ответственность. Задача руководителя – инструктировать сотрудника, много руководить, и мало доверять.

◆ Внушение рекомендуется использовать на уровнях зрелости сотрудника от среднего до высокого: подчиненные еще не способны, но уже готовы взять на себя ответственность. Здесь особенно важны как руководство, так и поддержка, которые помогут добиться выполнения поставленной задачи.

◆ Участие наиболее эффективно на уровнях зрелости от среднего до высокого. Сотрудник уже способен к самостоятельному выполнению задания, и в такой ситуации требуется не столько руководство, сколько психологическая поддержка, совместное обсуждение проблемы и

совместное принятие решений.

♦ Высокий уровень профессиональной зрелости предполагает передачу полномочий исполнителю – делегирование, что означает слабое управление и малую степень эмоциональной поддержки [4].

Делегирование полномочий – управленческий прием, заключающийся в передаче подчиненным части обязанностей, прав и соответствующей ответственности из сферы действий руководителя.

Подведя итог сказанному можно сделать вывод о том, что, помимо официальных обязанностей, закрепленных в соответствующих документах, руководителю по отношению к своим подчиненным много неофициальных обязанностей. Они состоят в справедливом и уважительном отношении к работникам, проявлении интереса к их здоровью, личным проблемам, успехам, взаимоотношениям в коллективе, оказании им при необходимости всесторонней помощи.

Одним словом, отношение «руководитель и подчиненные» должно быть идеальными, создающими условия для плодотворной деятельности, дающей большие результаты в работе и отношениях в коллективе.

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. К вопросу о повышении эффективности управленческой деятельности на предприятиях АПК // Социально-политические науки. Международный межвузовский научный рецензируемый журнал. Москва, Издательский дом «Юр-ВАК», 2013, № 3. – С.13 – 15.
2. Кибанов, А. Я. Этика деловых отношений [Текст]: учебник для студентов вузов: рек. М-вом образования и науки РФ / А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров, В. Г. Коновалова; М-во образования и науки РФ, Гос. ун-т управления. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 423 с.
3. Галимова Г.Н., Игебаева Ф.А. Стили руководства //Уральский регион Республики Башкортостан: человек, природа, общество: Материалы региональной научно-практической конференции. – Сибай: Изд-во ГУП РБ «СГТ», 2010. – С.59. – 62.
4. Психология менеджмента [Электронный ресурс]: <http://ovendij.ru/>

*Ходыкина А.И.
студент 4 курса
Институт Управления
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ

Аннотация. Данная статья посвящена вопросу внешнеэкономической деятельности приграничных регионов, в частности Белгородской области. Проведен анализ импорта и экспорта за последнее время, который показывает, какие проблемы повлияли на развитие Белгородской области,

как приграничного региона.

Ключевые слова: приграничный регион, внешнеэкономическая деятельность, импорт, экспорт, развитие, санкции, конкуренция.

Annotation. This article deals with the question of foreign economic activity of the border regions in particular the Belgorod region. Spend analysis of imports and exports in recent years which shows what problems have affected the development of the Belgorod region as a border region.

Keywords : border region , trade, import, export , development, approval , competition.

На сегодняшний день, когда процессы глобализации стали играть ведущую роль во внешнеэкономической деятельности, международная торговля требует соответствующего уровня конкурентоспособности российской экономики, которая в первую очередь зависит от внешней и внутренней эффективности развития регионов РФ.

Подобная проблема приобретает особую значимость и для приграничных регионов, так как именно приграничное сотрудничество, преимуществом которого является экономико-географическое положение, является внутренним источником развития и рассматривается как одно из значимых конкурентных ресурсов.

Для того чтобы оценить внешнеэкономическую деятельность приграничных регионов страны, следует в первую очередь раскрыть сущность понятия «приграничные регионы».

Приграничные регионы – это территории, у которых имеется совпадение административных и государственных границ. При этом выделяют три уровня приграничья: макроуровень (все регионы, которые имеют выход к государственной границе); мезоуровень (административные районы приграничных регионов часть внешних границ которых совпадает с государственной границей); микроуровень (приграничная полоса, включающая в свой состав населенные пункты, выходящие непосредственно на государственную полосу).

В РФ основной единицей административно-территориального деления государства является субъект, отвечающий требованиям системной целостности, поэтому в рамках анализа под понятием «приграничная территория» мы будем подразумевать регион - субъект РФ.

Протяженность государственных границ России в настоящее время, составляет 60 933 км, из которых 38 808 км приходится на морские границы, при этом, наша страна занимает первое место по количеству стран-соседей и граничит с 16 государствами.

С распадом СССР и появлением на его территории новых государств, 26 субъектов РФ обрели статус приграничных: Псковская, Смоленская, Брянская Курская Белгородская, Воронежская Ростовская области, Краснодарский край, Карачаево-Черкесская, Кабардино-балкарская Чеченская Республики, Республика Северная Осетия-Алания, Ингушетия,

Дагестан, Калмыкия, Астраханская, Волгоградская, Саратовская, Самарская, Оренбургская, Челябинская, Курганская, Тюменская, Новосибирская и Омская области, а также Алтайский край.

В данной статье мы детально рассмотрим внешнеэкономическую деятельность одного из приграничных регионов – Белгородскую область.

Для отображения общей характеристики внешнеторговой деятельности приграничного региона, проведем анализ экспортной, импортной составляющей, а так же оценим такие показатели как сальдо торгового баланса и внешнеторговый оборот за 2012-2014 годы [1].

Таблица 1

Внешняя торговля Белгородской области

	2012г. (млн.долларов США)	2013г. (млн.долларов США)	2014г. (млн.долларов США)
Внешнеторговый оборот	8874,1	7569,6	6444,2
Экспорт	3631,8	3412,5	3176,0
Импорт	5241,3	4157,1	3268,2
Со странами дальнего зарубежья (ДЗ)	3410,6	3131,1	3453,7
Экспорт	2537,5	2354,4	2349,7
Импорт	837,1	776,7	1104,0
Со странами СНГ	5463,6	4438,5	2990,7
Экспорт	1095,3	1058,1	826,4
Импорт	4368,3	3380,4	2164,3

Анализируя данную таблицу стоит отметить, что внешнеторговый оборот составил более 6 млн. долларов США, из которых на экспорт пришлось 3176,0 млн., что касается импорта, то данные показатели снизились по сравнению с 2012 годом на 1973,1млн. долларов США и составил 3268,2 млн. Приведенные выше данные свидетельствуют о том, что основная доля экспортных поставок приходится на страны Дальнего Зарубежья (3453,7 млн.долларов США за 2014 г.), а импорт по-прежнему существенно превалирует со стран СНГ (2164,3 млн. долларов США за 2014г.

Далее мы представим структуру экспорта и импорта товарной продукции Белгородской области за январь-сентябрь 2015г.(таблица 2).

По данным Федеральной таможенной службы РФ в январе-сентябре 2015г. внешнеторговый оборот области составил 3042,2 млн. долларов США (по сравнению с январем-сентябрем 2014г. уменьшился на 36,1%), в том числе экспорт – 1731,1 млн. долларов США (снижение на 25,5%), импорт – 1311,1 млн. долларов США (снижение на 46,2%) [2].

Таблица 2

Товарная структура экспорта и импорта Белгородской области за январь-сентябрь 2015 года

	Страны СНГ		Страны ДЗ	
	экспорт	импорт	экспорт	импорт
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	51811,2	3829,1	38185,9	54485,1
минеральные продукты	69202,2	20975,2	233276,9	14452,2
Топливо-энергетические товары	9277,7	585,1	2,2	289,0
Продукция химической промышленности, каучук	14428,2	72341,9	5547,2	58534,7
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	-	592,3	317,2	92,3
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	2837,3	14863,9	133,2	5015,3
Текстиль, текстильные изделия и обувь	866,7	20803,0	76,6	2645,8
Металлы и изделия из них	65649,4	350206,8	1170081,3	25923,0
Машины, оборудование	50020,5	158867,5	11966,4	424712,7
другое товары	4561,1	70236,6	15109,0	12491,0

Крупнейшими экспортерами Белгородской области являются: Украина, Азербайджан, Молдова, Узбекистан, Киргизия. География импорта распространяется опять же на Украину, Молдову, Германию, Нидерланды, Китай, Францию, Италию, Сербию.

В страны СНГ экспортируется железная руда, металл, цемент, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, машины, оборудование.

Таблица 3

Сальдо торгового баланса белгородской области

	2012г.	2013г.	2014г.
Сальдо торгового баланса в том числе со странами:	-1608,6	-744,6	-92,2
Дальнего Зарубежья	+1664,4	+1577,7	+1245,7
СНГ	- 3273,0	-2322,3	-1337,9
Коэффициенты покрытия импорта экспортом(%)	69,3	82,1	97,2

В 2014 году сальдо торгового баланса Белгородской области сложилось в размере -92,4 млн. долл. США, однако в торговле со странами дальнего зарубежья, в 2014 г. Сальдо со странами ДЗ равнялось +1245,8 млн. долл. США, а со странами СНГ -1338,1 млн. долл. США.

Проведенный анализ свидетельствует о том, что показатели

внешнеэкономической деятельности Белгородской области за последние три года снижаются, в этой связи можно выделить следующие проблемы развития Белгородской области как приграничного региона:

- Чрезмерная зависимость от импорта ряда отраслей экономики.
- Политическая ситуация и западные санкции.
- Низкая конкурентоспособность производимых товаров .

Решению выявленных внешнеэкономических проблем развития Белгородской области будет способствовать:

- повышение конкурентоспособности экономики за счет диверсификация экспортных поставок и перехода к инновационному типу развития экономики;

- развитие импортозамещения отдельных отраслей;

-обеспечение благоприятными условиями предпринимателей малого и среднего бизнеса для увеличения вовлеченности во внешнеэкономические отношения.

Таким образом, развитие внешнеэкономической деятельности Белгородской области как приграничного региона в настоящее время сопряжено с некоторыми проблемами, которые требуют незамедлительного решения.

Использованные источники:

1. Белгородская область в цифрах и фактах: стат. сб. / Белгородстат. — Белгород. — 2015. — 112 с.
2. Развитие внешнеэкономических связей Белгородской области в 2014 году [Текст]: аналитический материал. — 2015. — 76-79 с.

Холкина К. Д.

студент 2-го курса

Шигабетдинова Г. М., к.пед.н.

научный руководитель, доцент

Ульяновский государственный технический университет

Россия, г. Ульяновск

ВЛИЯНИЕ САМООЦЕНКИ НА САМОРЕАЛИЗАЦИЮ ЛИЧНОСТИ

Антропологический характер современных исследований в настоящее время ориентируется на изучение условий, в которых личность может себя самореализовать. Влияние различных факторов на этот процесс находится в центре изучения и психологии. Именно это обуславливает актуальность нашего исследования.

Предметом исследования является влияние самооценки студентов на их самореализацию в жизненном пространстве.

Целью данной работы является выявление взаимосвязи между самооценкой и самореализацией человека

Теоретический анализ литературы показал, что в данной сфере специализировались такие ученые-психологи как Б.Г. Ананьев, А.Н.

Леонтьев, С.С. Рубинштейн, М.Н. Скаткин. Вопросы, связанными с особенностями самооенок, их взаимосвязью с оценками окружающих занимались А.И. Липкина, Е.И. Савонько, Е.А. Серебрякова, В.А. Горбачева.

Самооценка (*Selbsteinschätzung*) в переводе с немецкого языка на русский дословно звучит, как самооценность, т.е. ценность самого себя. Действительно, ощущение ценности себя как такового, осознание своей уникальности даёт человеку возможность успешно двигаться вперёд. Психологами установлено, что формирование самооценки начинается с детства. Ребёнок составляет образ себя из того, как его воспринимают окружающие и в частности его близкие, семья, то, как они доносят до него какой он или она и каким его хотели бы видеть родители. В зависимости от этого, к периоду взросления, у человека складывается определенная оценка себя и своих возможностей: адекватная, когда у индивида более-менее объективно сформировано положительное мнение о своей персоне или неадекватная - представление о себе резко расходится с тем, что о них думают окружающие (преимущественно отклоняя к отрицательной стороне). В ходе работы нами решалась задача изучения влияния самооценки на самореализацию человека в жизненном пространстве. Самореализация – это реализация потенциала личности в полной мере. Безусловно, уровень самооценки оказывает большое влияние на реализацию личностью своего потенциала, однако возможно такое, что уровень самооценки не совпадает с достигнутыми успехами. В этом случае стоит учесть тот факт, что, скорее всего, самореализация человека лежит не в той плоскости наблюдаемых нами явлений.

Для проведения эмпирического исследования была выбрана группа второкурсников в количестве 17 человек (15 девушек и 2 юноши). Возраст студентов в среднем составляет 19 лет.

Исследование проводилось двумя методами: метод тестирования и наблюдения. В ходе тестирования студентам предлагалось ответить на 10 вопросов, определяющих их уровень самооценки. Результаты получились следующими: 35% исследуемых имеют высокий уровень самооценки, 55% - средний и 10% - низкий.

Тестирование показало, что в большей степени студенты вполне адекватно оценивают себя, свои способности и возможности. С помощью метода наблюдения удалось проследить за тем, как студенты с разным уровнем самооценки проявляют себя на учебных занятиях и во внеучебной деятельности. Ребята с высоким и средним уровнем более активны, старательны, чем студенты с низким уровнем самооценки.

Далее сопоставим результаты тестирования студентов и результаты прямого наблюдения. Исходя из полученных данных, большинство студентов, имеющие высокий уровень самооценки, заметно проявляют себя во всех сферах деятельности. Отметим, однако, что среди некоторых студентов, чья самооценка занижена, есть те, у кого довольно высокие

показатели в учёбе и активности в творческой деятельности. По всей вероятности, существуют и другие факторы, кроме самооценки, влияющие на их самореализацию.

Обобщая полученные результаты теоретического материала и эмпирического исследования, приходим к следующему выводу: самооценка является центральным звеном произвольной саморегуляции, определяет направление и уровень активности человека, его отношение к миру, к людям, к самому себе; выступает в качестве важной детерминанты всех форм и видов деятельности и социального поведения человека. Однако эффективность самореализации зависит не только от реальных внешних условий, но и от того, как человек понимает и оценивает их по отношению к себе. Понимание и оценка обусловлены знаниями и практическим опытом, личностными и профессиональными характеристиками, социальными умениями, поэтому именно самореализационный потенциал выступает показателем психологического здоровья личности и успешности ее деятельности. Потенциальная способность к самореализации студентов проявляется через способность к гибкому поведению, что позволяет видеть свои возможности в актах взаимодействия с окружающей средой, а также через отношение к самоизменению (на основе эмоциональной и самооценочной составляющих деятельности), влекущее за собой самосовершенствование человека.

Использованные источники:

1. Ананьев Б.Г.. О проблеме современного человекознания. М.: Наука , 1977 г., 380 с..
2. Божович Л.И.. Этапы формирования личности в онтогенезе// Вопросы психологии, 1979 г., №4, с.22-34
3. Зейгарник Б.В. Теория личности К.Левина. М.,1981г., с.169
4. Зимбардо Ф.. Формирование самооценки. Самосознание и защитные механизмы личности. Самара. Изд. Дом «Бахрах», 2003г
- Кон И.С.. Открытие Я. М.: Политиздат , 1978 г., 367 с.
5. Кон И.С.. Категория "Я" в психологии // Психол. ж - л., 1981 г., т.2., № 3, с.25-38
6. Коростылева Л.А.. Самореализация личности в профессиональной сфере: генезис затруднений// Психологические проблемы самореализации личности. Вып. 5 под ред. Г.С. Никифорова, Л.А. Коростылевой. С-пб.: Изд-во Спб. унив-та , 2001 г., с.232
7. Рубинштейн С.Л.. Проблемы Общей психологии. М.,1973 г., 416 с.
8. Рубинштейн С.Л.. Принцип творческой самодеятельности // Вопросы психологии . 1986 г., № 4, с.101-108

Хрусталева О.А.
магистрант
Санкт-Петербургский государственный университет
Россия, г. Санкт-Петербург

АНАЛИЗ ОЖИДАЕМОЙ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ЖИЗНИ В ФЕДЕРАТИВНОЙ РЕСПУБЛИКЕ ГЕРМАНИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены основные тенденции изменения продолжительности жизни в Федеративной Республике Германия. Проведен анализ по федеральным землям с целью выявления региональных различий в продолжительности жизни населения.

Ключевые слова: продолжительность жизни, региональные различия, Федеративная Республика Германия.

ANALYSIS OF LIFE EXPECTANCY IN THE FEDERAL REPUBLIC OF GERMANY

Annotation. The article considers the main trends in life expectancy in the Federal Republic of Germany. The analysis on federal lands is carried out in order to identify regional differences in life expectancy.

Keywords: life expectancy, regional differences, the Federal Republic of Germany.

Одним из важнейших индикаторов состояния здоровья и благополучия населения является продолжительность жизни. Увеличение продолжительности жизни является приоритетным направлением современной демографической политики, отражает эффективность системы здравоохранения и характеризует общий уровень социально-экономического развития страны. Государство может повлиять на демографическую ситуацию, применяя различные методы регулирования. Для проведения политики в области здравоохранения, прежде всего, необходимо выявить особенности геодемографической ситуации в стране и оценить современное состояние здоровья населения.

Ожидаемая продолжительность жизни в Федеративной Республике Германия (ФРГ) на протяжении многих десятилетий непрерывно увеличивается. Это увеличение достигнуто благодаря различным мерам, применяемым по отношению к улучшению и модернизации сферы здравоохранения, в частности, таким как постоянное увеличение государственных расходов на здравоохранение, использование современного передового медицинского оборудования для диагностики и лечения различных заболеваний, улучшение условий жизни и труда, повышение уровня безопасности и страхования от болезней и несчастных случаев и т.д. – это привело к снижению естественной, младенческой и материнской смертности и увеличению общей продолжительности жизни.

По состоянию на 2011 год продолжительность жизни по стране составила 80,3 лет. При этом женщины в ФРГ живут дольше мужчин. Это

обусловлено, в первую очередь, биологическими причинами: степень риска смерти у мужчин в младенческом возрасте выше, чем у женщин. Помимо этого, на продолжительность жизни оказывает влияние и поведенческий аспект: мужчины чаще женщин попадают в несчастные случаи и совершают самоубийства. Продолжительность жизни женщин составляет 82,8 года, а мужчин - 77,7 лет.

Ожидаемая продолжительность жизни в ФРГ характеризуется положительной динамикой: с 1950 года она увеличилась на 14,3 лет у женщин и 13,1 лет у мужчин. В 1950 году продолжительность жизни составляла у женщин лишь 68,5 лет, у мужчин – 64,6 года (см. рис.1).

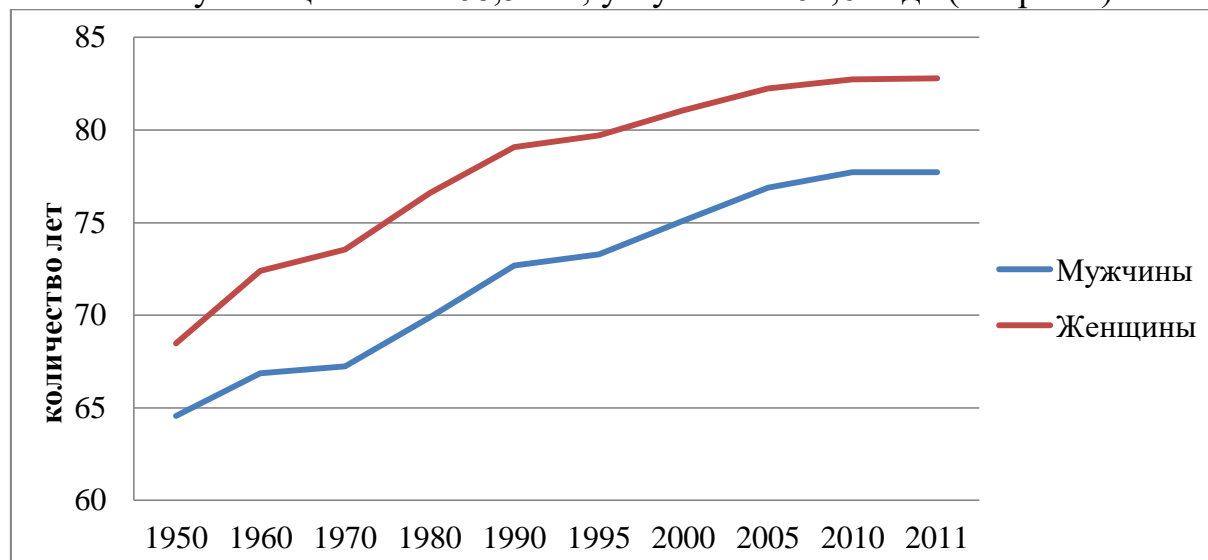


Рисунок 1. Динамика ожидаемой продолжительности жизни населения

Продолжительность жизни населения в федеральных землях различна. Региональные различия наблюдаются уже на уровне Западной и Восточной Германии. Так, ожидаемая продолжительность жизни в Западной Германии выше, чем в Восточной.

Продолжительность жизни по регионам изменялась в разные годы (рис.2). Так, с 1950 по 1959 год продолжительность жизни у мужчин была выше в Западной Германии, а с 1960 года – в Восточной Германии. С 1977 года продолжительность жизни снова стала выше в Западной Германии. Наиболее активно региональные различия проявлялись в период 1990-1994 годов, когда разница в продолжительности жизни у мужчин в Западной и Восточной Германии составляла более трех лет, наименьшее различие наблюдалось в 1957 году, когда разница была практически равна нулю. Продолжительность жизни у женщин, проживающих в Западной Германии, на протяжении всего времени была выше, чем у женщин в Восточной Германии. Наибольшее различие наблюдалось в период 1985-1992 гг., наименьшее – в 1973 и 1953 гг. (0,8 лет).

По состоянию на 2011 год региональные различия ожидаемой продолжительности жизни на уровне Западной и Восточной Германии

практически исчерпаны (см. рис. 2).

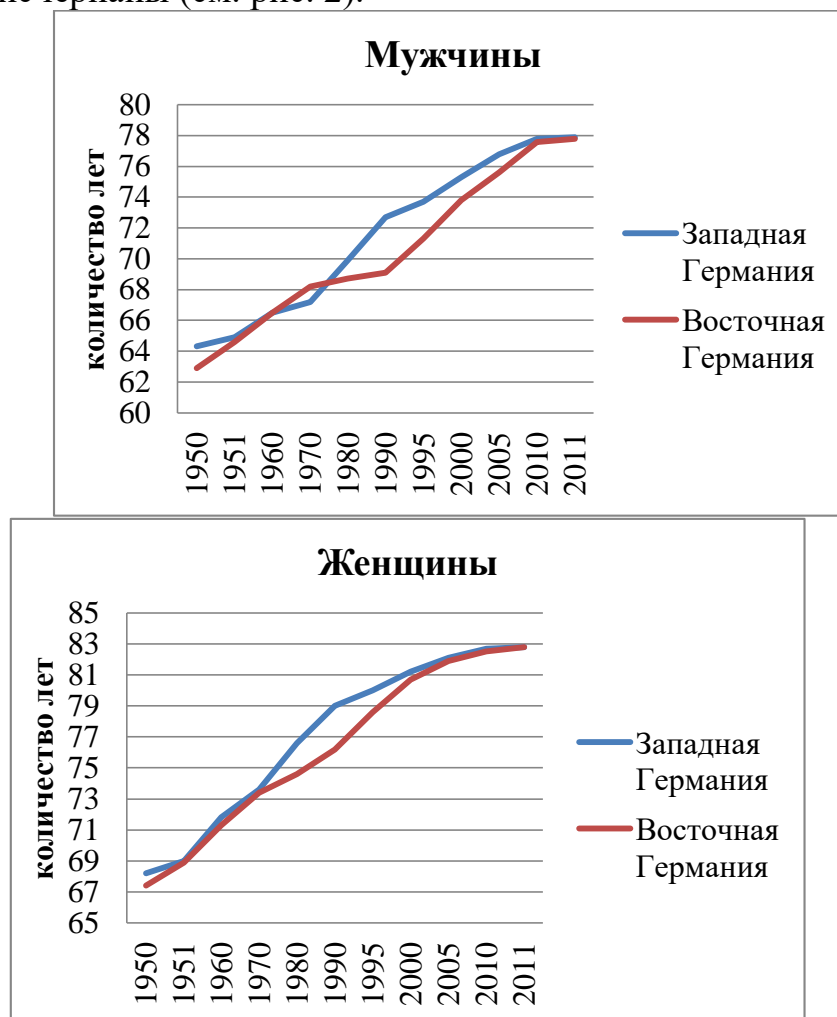


Рисунок 2. Ожидаемая продолжительность жизни мужчин и женщин в Западной и Восточной Германии

Различия в продолжительности жизни можно выделить и на уровне федеральных земель (см. рис. 3). Разница между максимальной и минимальной продолжительностью жизни в федеральных землях составляет 3,2 года. Продолжительность жизни у мужского населения выше всего в земле Баден-Вюртемберг (79,02 лет), Гессене (78,39 лет) и Баварии (78,34 лет). Наименьший показатель наблюдается в городе-земле Бремене (76,62 лет), а также в землях Мекленбург – Передняя Померания (75,91 лет) и Саксония-Анхальт (75,81 лет). Региональные различия в продолжительности жизни у женщин меньше, чем у мужчин: максимальная разница составляет 1,71 год. Максимальная продолжительность жизни у женщин наблюдается в федеральных землях Баден-Вюртемберг (83,64 года), Саксония (83,27 года) и Бавария (83,15 года). Минимальная – в городе-земле Бремене (82,29 года), федеральных землях Саксония – Анхальт (82,19 года) и Саар (81,71 год).

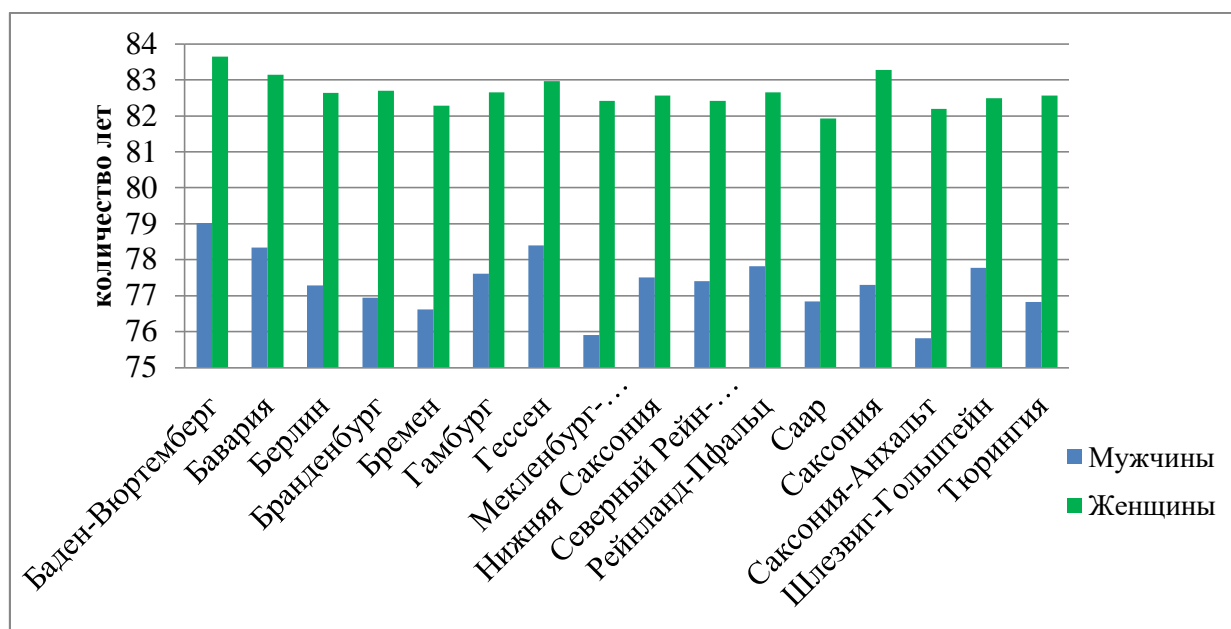


Рисунок 3. Ожидаемая продолжительность жизни у мужчин и женщин по федеральным землям

Таким образом, для ФРГ характерно увеличение продолжительности жизни во всех федеральных землях. Однако внутри страны прослеживается пространственная неравномерность распределения данного демографического показателя, которая выражается в региональных различиях ожидаемой продолжительности жизни на уровне Западной и Восточной Германии, а также на уровне федеральных земель.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Федерального статистического управления Германии. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.destatis.de> (дата обращения: 09.02.2016);
2. Официальный сайт Федерального центра политического образования. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bpb.de> (дата обращения: 14.01.2016).

*Хрусталева О.А.
магистрант*

*Санкт-Петербургский государственный университет
Россия, г. Санкт-Петербург*

**ВЗАИМОСВЯЗЬ ПЛОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ И ПЛОТНОСТИ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЦЕНТРАЛЬНОМ
ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ**

Аннотация. Центральный федеральный округ занимает незначительную площадь территории (4% от площади страны), однако, является лидером среди федеральных округов РФ по плотности экономической деятельности и плотности населения. Поэтому интерес представляет исследование возможной взаимосвязи между этими двумя

показателями.

Ключевые слова: региональная экономика, регион, неравномерность развития, плотность населения, экономическая деятельность, Центральный федеральный округ.

INTERRELATION BETWEEN POPULATION DENSITY AND DENSITY OF ECONOMIC ACTIVITY IN CENTRAL FEDERAL DISTRICT

Annotation. Central Federal District occupies a small area of the territory (4% of the country's area), however, is the leader among federal districts of the Russian Federation on the density of economic activity and population density. Therefore research of possible interrelation between these two indicators is of interest.

Keywords: regional economy, region, uneven development, population density, economic activity, Central Federal District.

Центральный федеральный округ (ЦФО) является крупнейшим федеральным округом Российской Федерации (РФ) по численности населения и объему экономической деятельности [1, с. 18]. Численность населения региона составляет 27% от численности населения РФ, объем валового регионального продукта (ВРП) и основных фондов в экономике (ОФ) – 35% и 32% соответственно от общего объема по федеральным округам. Однако следует учитывать, что субъекты РФ, входящие в состав ЦФО, отличаются между собой по плотности населения и объему экономической деятельности. Цель данной работы – определить наличие зависимости между данными показателями в субъектах ЦФО. В качестве показателей экономической деятельности в статье рассматриваются ВРП и ОФ в экономике.

Плотность населения на территории Центрального федерального округа очень неравномерна – она колеблется от 10,9 чел./кв. км в Костромской области до 4691,4 чел./кв. км в г. Москва (см. табл. 1). Если же рассматривать ЦФО без Москвы, то максимальные значения показателя наблюдаются в Московской области – 163,2 чел./кв. км. Плотность населения в этих двух субъектах значительно превышает средний уровень по ЦФО (59,9 чел./кв. км). Такая неравномерность обусловлена тем, что основные предприятия производственной и непроизводственной сферы, культурные и научные центры, учреждения образования и здравоохранения ЦФО находятся именно в Московском регионе. Более того, Москва и Московская область являются лидерами по миграционному приросту, причем в последнее время активный поток мигрантов устремился в область. Население сосредотачивается в Московском регионе с целью получения работы и улучшения своего материального и духовного состояния, так как данный регион обладает необходимыми условиями для развития человеческого потенциала.

Субъекты ЦФО по плотности населения (чел./кв. км)

Субъект	Плотность населения (чел./кв. км)
г. Москва	4691,4
Московская область	163,2
ЦФО	59,9
Тульская область	58,9
Белгородская область	57,1
Ивановская область	48,5
Владимирская область	48,3
Липецкая область	48,2
Воронежская область	44,7
Курская область	37,2
Брянская область	35,3
Ярославская область	35,1
Калужская область	33,9
Орловская область	31,0
Тамбовская область	30,8
Рязанская область	28,7
Смоленская область	19,4
Тверская область	15,6
Костромская область	10,9

Остальные субъекты имеют плотность населения ниже среднего значения по ЦФО. Если не рассматривать Москву и Московскую область, то наибольшие значения плотности населения наблюдаются в Тульской и Белгородской области. Высокая плотность населения в Белгородской области обусловлена постоянным увеличением численности населения, так как область обладает промышленно-аграрным потенциалом: в регионе развита сельскохозяйственная, обрабатывающая, добывающая промышленности, что способствует притоку рабочей силы из других регионов. В Тульской области численность населения уменьшается, но при этом плотность остается одной из самых высоких в ЦФО.

В следующую группу с плотностью населения 40-50 чел./кв. км входят Ивановская, Владимирская, Липецкая и Воронежская области. К регионам с более низкой плотностью (30-40 чел./кв. км) относятся Курская, Брянская, Ярославская, Калужская, Орловская, Тамбовская и Орловская области.

Самые низкие показатели плотности населения (менее 20 чел./кв. км) наблюдаются в Смоленской, Тверской и Костромской областях. Эти области занимают наибольшую площадь в ЦФО, однако, численность населения в них невысока или ниже, чем в других субъектах. Так, в Воронежской области, имеющей примерно ту же площадь, что и Смоленская область, плотность населения в 2,3 раза выше.

Относительно плотности экономической деятельности в ЦФО можно отметить следующие особенности. Максимальные значения ВРП, превышающие уровень среднего значения по ЦФО, наблюдаются в Москве и Московской области (см. табл. 2). Экономическая деятельность ЦФО относительно ВРП распределена крайне неравномерно – от 4474 млн. руб./кв. км в Москве до 2,4 млн. руб./кв. км в Костромской области (см. табл. 2). В Московской области этот показатель составляет 57,6 млн. руб./кв. км, в остальных же субъектах плотность экономической деятельности ниже среднего значения по ЦФО. Таким образом, основная доля ВРП региона сосредоточена в двух субъектах – Москве и Московской области. По плотности распределения ВРП выделяются также Белгородская область, что объясняется наличием в регионе диверсифицированной системы хозяйства – сельскохозяйственной, обрабатывающей, добывающей промышленности. Ей значительно уступают Тульская, Липецкая и Воронежская области – здесь плотность колеблется от 10 до 13,5 млн. руб./кв. км. Это связано с наличием в этих областях предприятий промышленного и сельскохозяйственного производства, энергетики, машиностроения, черной металлургии и т.д.

Таблица 2

Субъекты ЦФО по плотности экономической деятельности по ВРП
(тыс. руб./ кв.км)

Субъект	Плотность (тыс. руб./кв. км)
г. Москва	4474040,9
Московская область	57591,1
ЦФО	29184,7
Белгородская область	21011,6
Тульская область	13504,3
Липецкая область	13116,3
Воронежская область	11622,0
Владимирская область	10566,5
Ярославская область	9965,0
Калужская область	9846,8
Курская область	9074,6
Ивановская область	7370,8
Рязанская область	7038,7
Тамбовская область	6836,5
Орловская область	6661,0
Брянская область	6399,0
Смоленская область	4530,0
Тверская область	3460,9
Костромская область	2377,2

К следующей группе с показателями от 6,4 до 9,8 млн. руб./кв. км относятся Калужская, Курская, Ивановская, Рязанская, Тамбовская,

Орловская и Брянская области. Наименьшее значение плотности экономической деятельности по ВРП (менее 5 млн. руб./кв. км) в регионе совпадает с наименьшей плотностью населения – это Костромская, Тверская и Смоленская области. В этих регионах нет крупных, прежде всего промышленных, предприятий, сравнимых по объемам производства с другими субъектами ЦФО.

Показатели плотности распределения ОФ на территории ЦФО в несколько раз превышают показатели плотности ВРП, что говорит о преимущественном развитии производственной сферы в регионе.

Плотность экономической деятельности относительно основных фондов максимальна в Москве и Московской области – 10980 и 137,1 млн. руб./кв. км соответственно. Показатели в остальных субъектах существенно ниже среднего по ЦФО (см. табл.3).

Таблица 3

Субъекты ЦФО по плотности экономической деятельности по ОФ
(тыс. руб./ кв.км)

Субъект	Плотность (тыс. руб./ кв. км)
г. Москва	10980822,3
Московская область	137080,7
ЦФО	72147,5
Белгородская область	42524,0
Липецкая область	41568,0
Тульская область	33400,2
Ярославская область	28313,4
Калужская область	24235,7
Ивановская область	24140,5
Воронежская область	23630,7
Владимирская область	22351,2
Курская область	22135,0
Тамбовская область	20457,4
Рязанская область	18904,9
Брянская область	16378,2
Орловская область	15252,8
Смоленская область	14371,7
Тверская область	11737,5
Костромская область	5988,7

Наибольшие значения наблюдаются также в Белгородской, Липецкой и Тульской областях. Плотность экономической деятельности по стоимости основных фондов на большей части ЦФО составляет от 15 до 30 млн. руб./кв. км. Минимальные значения (менее 15 млн. руб./кв. км) наблюдаются в Смоленской, Тверской и Костромской областях, то есть в тех же регионах, где наблюдались минимальные значения плотности населения и ВРП.

Причиной наименьшего уровня ОФ в экономике в этих областях является сравнительно меньшая доля промышленных предприятий, чем в других регионах ЦФО.

Таким образом, проанализировав плотность населения и плотность экономической деятельности (по ВРП и ОФ в экономике) в субъектах, входящих в состав ЦФО, можно сделать вывод о том, что в регионе наблюдается зависимость между этими показателями. Абсолютными лидерами по плотности населения и плотности экономической деятельности являются Москва и Московская область – в этих субъектах исследуемые показатели в несколько раз превышают уровень среднего значения по ЦФО. Взаимосвязь прослеживается также в наиболее экономически развитых субъектах ЦФО – Белгородской, Тульской, Липецкой областях. Зависимость наблюдается и в субъектах с минимальными значениями – Смоленской, Тверской и Костромской областях. Это объясняется тем, что привлекательность для населения создают те регионы, где сосредотачиваются производственные мощности и рабочие места.

В субъектах со средними значениями зависимость не столь очевидна, однако, все же можно определить определенное соответствие. Так, взаимосвязь между показателями плотности населения и плотности экономической деятельности наблюдается в Курской, Орловской, Воронежской, Рязанской и Тамбовской областях.

Несоответствие между исследуемыми показателями наблюдается в Ивановской, Владимирской и Брянской области. В этих субъектах плотность населения выше, чем плотность экономической деятельности. В Ярославской и Калужской областях обратная ситуация: плотность экономической деятельности здесь существенно превышает плотность населения.

Использованные источники:

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015: стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 1266 с.

*Целютина Т. В., к.соц.н.
доцент*

*Институт управления, кафедра управления персоналом
ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный
исследовательский университет»*

*Шевцова В.В.
студент 4 курса*

*Институт управления, кафедра управления персоналом
Россия, г. Белгород*

К ПРОБЛЕМЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Аннотация. В статье рассматриваются направления и возможности функционального представительства управленческого консультирования в малом бизнесе. Выделяются общие и специфические проблемы малых предприятий, и актуализируется роль управленческого консультирования в их решении. Предлагаются пути совершенствования консультирования по вопросам управления малыми предприятиями.

Ключевые слова: управленческое консультирование, малый бизнес, консультант по управлению, специфические проблемы малых предприятий

THE PROBLEM OF THE REPRESENTATION OF MANAGEMENT CONSULTING IN SMALL BUSINESS

The article discusses the directions and capabilities of the functional representation of management consulting in small business. Some General and specific problems of small enterprises, and actualized the role of management consulting in their decision. Suggest ways to improve counselling small business management.

Key words: management consulting, small business, management consultant at different small businesses

В условиях экономической нестабильности, сложной налоговой политики, либерализации торговли, сектор малого предпринимательства признается сегодня ключевой областью, способной обеспечивать рабочие места и рост производства товаров и услуг. В результате наблюдается увеличение консультационной активности, направленной на достижение этих целей. Это, в свою очередь, вводит новый аспект в области экономического и социального развития, а именно: появление профессионалов, специализирующихся на рекомендациях правительству и неправительственным агентствам по содействию развитию малых предприятий. Многообразные формы консультационных услуг обращены к жизненно важным областям формулирования и осуществления политики: разработке стратегии; созданию и осуществлению программ, оценке их эффективности; управлению проектами по развитию; помощи конкретным целевым группам, например, молодым предпринимателям.

Консультанты по управлению профессионально, быстро и четко способны предоставить целый спектр услуг по вопросам управления малыми предприятиями:

- помочь открыть малое предприятие. Консультанты и центры развития малого бизнеса часто организуют обучение предпринимателей, задумывающих новые предприятия. Руководителям малых предприятий, если они хотят сохранять конкурентоспособность, следует подумать об использовании консультантов так же, как они используют услуги банкиров, юристов, бухгалтеров и торговых ассоциаций.

- Решение конкретных операционных задач и общих проблем (юридические вопросы ведения бизнеса, доступ к кредитам и сырью, выход на рынки, недостаток подобающей технической и управленческой помощи).

- Решение проблем, связанных с расширением бизнеса. Диагностика систем и процессов управления на различных уровнях.

- Решение проблем в области HR-управления. Обучение персонала. Внедрение изменений в управление человеческими ресурсами. Выявление и использование новых возможностей.

- Решение специфических проблем малых предприятий. Например, небольшое, как правило, финансирование предприятия не слишком способствует обучению и развитию сотрудников и ведет, как следствие, к потерям в реализации потенциала человеческих ресурсов. Кроме того, малому предприятию трудно достичь высокой производительности, поскольку ему не доступна низкая себестоимость крупных фирм, которые могут, например, закупать сырье и материалы с оптовой скидкой, добиваться эффекта масштаба, пользоваться своей современной системой маркетинга и сбыта, содержать собственных исследователей и разработчиков всевозможных систем. Так же актуально, руководитель малого предприятия зачастую не способен понимать и с выгодой для себя использовать правительственные постановления, мероприятия, льготы и так далее.

Управленческое консультирование обязано заинтересованности предпринимателей в увеличении эффективности производства, а интерес к нему существенно повышается в тех случаях, когда консультирование становится атрибутом конкурентного преимущества. Многообразие видов бизнеса предполагает довольно широкий ассортимент услуг, то есть с самого начала своего появления этот вид общественной деятельности являлся диверсифицированным [1].

Итак, малое предприятие – это сравнительно хрупкая структура с ограниченными ресурсами для решения своих проблем. Даже мелкие, локальные проблемы могут быть для него смертельно опасными. А управленческое консультирование, это, прежде всего, профессиональная деятельность по оказанию независимых услуг, носящих консультационно-рекомендательный и экспертный характер и помогающих руководителям и организациям в реализации организационных целей и задач путем

разрешения управленческих и деловых проблем, выявления и использования новых возможностей, внедрения изменений и обучения.

Президент Национального института сертифицированных консультантов А.И. Пригожин рассматривает управленческое консультирование как разновидность экспертной помощи в области управления [2].

М. Кубр в своей книге «Управленческое консультирование» использует термин «управленческое консультирование» (или консультирование по вопросам управления) и определяет, как консультативную службу, работающую по контракту и оказывающую услуги организациям с помощью специально обученных и квалифицированных лиц, которые помогают организации-заказчику выявить управленческие проблемы, проанализировать их, дают рекомендации по решению этих проблем и содействуют, при необходимости, выполнению решений [3].

Роль и значимость консультирования зависит от множества определенных причин и факторов, например, от таких, как наличие грамотных консультантов, отношения к ним управленческого персонала и возможностей компании-клиента. В России сектор небольшого бизнеса формируется, трансформируется, «выживает». Исследования показывают, что невзирая на все без исключения отличия в используемых хозяйственных формах, проявляемых направленностях собственного формирования, разные российские малые компании благодаря определенным общим отличительным чертам и условиям функционирования, решаемым финансовым задачам встречаются одни и те же трудности, которые можно охарактеризовать как трудности становления. Одной из причин некрепкого формирования малых компаний в России считается недостаток, широко сформированной сервисной области с целью обслуживания их производственной, торговой и управленческой деятельности.

Сегодня в малом бизнесе остро встает проблема развития и использования качественного управленческого консультирования. Отечественные организации постепенно осознают, что конкурентные преимущества обусловлены не только ценообразованием или налаживанием производства, но в первую очередь тем, как развит менеджмент организации.

Стремительно развивающийся в последние годы менеджмент-консультирование, развивающийся рынок уникальных консультационных услуг, согласно темпам увеличения уступает только рынку информационных технологий (Интернет-технологий и телекоммуникаций), однако его высококачественное состояние характеризуется неоднозначно.

Привлечение консультантов дает возможность малому бизнесу приобрести свежие идеи в результате нового взгляда на проблемы, упрощает принятие решений, требуемых компании, однако невыгодных персоналу по индивидуальным мотивам. Главное достоинство внешнего консультанта –

самостоятельность (независимость) от компании и право высказываться свободно. Его личная карьера не связана с процессами клиентской фирмы, он не лоббирует интересов отдельных компаний, и никак не должен передавать начальству необдуманные высказывания респондентов. Это подразумевают опрашиваемые, которые в свою очередь используют возможность выплеснуть наболевшие проблемы в надежде на их разрешение.

Актуализируем проблематику: «По каким вопросам руководители обращаются к консультантам?» (рис.1):

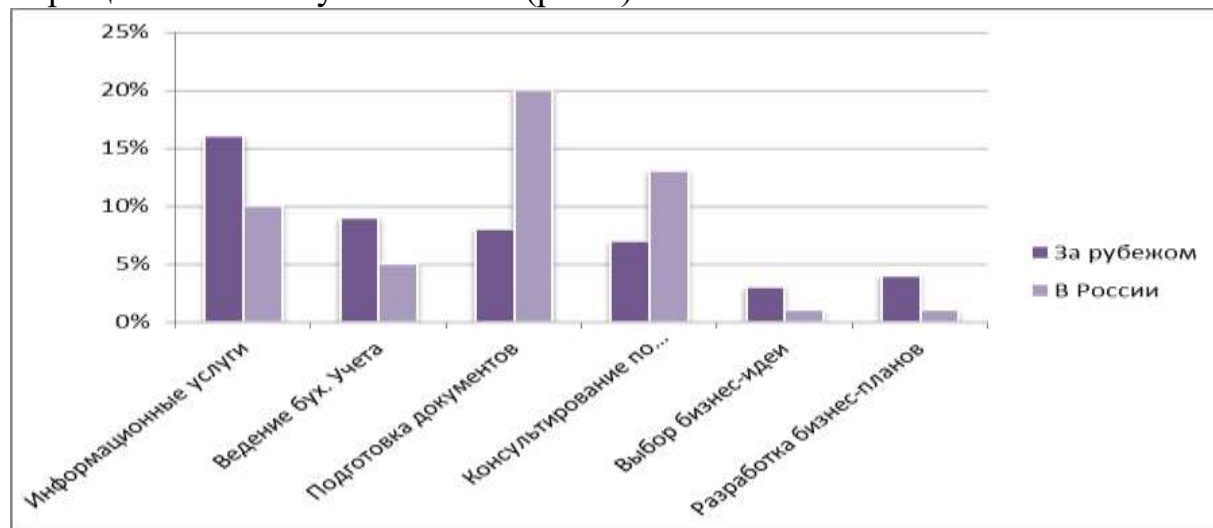


Рис. 1 Актуальные вопросы, требующие привлечения консультанта по управлению в малом бизнесе [4]

Таким образом, только 3% – это выбор бизнес-идеи; 8% – услуги по подготовке документов и регистрации предприятия; 4% – разработка бизнес-планов развития предприятия; 16% – информационные услуги; 7% – консультирование по хозяйственному законодательству; 9% – ведение бухгалтерского учета. Вывод – обращение к услугам консультантов приносит предприятиям положительные результаты. Так, по данным Совета по антикризисным программам, за три года только за счет общения с консультантами без дополнительного финансирования ситуация улучшилась для 75% предприятий, не изменилась – для 20, ухудшилась – лишь для 5%.

Консультанту необходимо концентрировать внимание на следующий контрольный перечень, который составлен на базе исследований, направленных на выявление потенциальных системных проблем малых предприятий. При диагностике проблемных областей консультанту следует выявлять недостатки, получившие название «семь М» (приведены в порядке важности):

- 1) менеджерские (нехватка опыта);
- 2) монетарные (нехватка капитала, слабый контроль затрат);
- 3) материальные (неудачное месторасположение, избыточные запасы);
- 4) машинные (излишняя закупка основных средств);

- 5) маркетинговые (неподходящие продукты и/или несоответствующие рынки);
 - 6) ментальные (недостаток планирования для расширения);
 - 7) мотивационные (неверное отношение к работе и обязанностям)
- [3].

В целях успешного представительства управленческого консультирования в малом бизнесе необходимо, сформировать крепкую нормативно-правовую базу, регулирующую все без исключения стороны взаимоотношений консультационной фирмы и клиента, обеспечивающую, в первую очередь, его прочную правовую безопасность. При достаточной насыщенности консалтингового рынка лишь одна компания в России “Бизнес Консалтинг Групп” сегодня имеет международный сертификат, подтверждающий качество ее работы в соответствии с мировыми требованиями. Поэтому, целесообразно осуществить сертификацию субъектов консалтингового рынка по специально разработанным критериям и методике либо по международным стандартам в соответствии с ISO 9001:94.

Значительную роль могло бы сыграть формирование узких продолжительных транспарентных взаимосвязей между консультантами и предпринимателями, основанных не только на формальных положениях консультационного соглашения, но и взаимном уважении, доверии, открытости партнеров, поддержании системы “обратной связи” за рамками определенного времени.

Способные управленцы представляют “золотой фонд” нации, поэтому важнейшей задачей является формирование института высокопрофессиональных специалистов по управлению, поддержание их высокого социального статуса, создание условий для удержания в сфере активной деятельности посредством действенных методов мотивации труда.

Хотелось бы также поддержать предложение академика Л. Абалкина, высказанное им еще на X Всероссийском экономическом форуме “Мировой опыт и экономика России” (Москва, ноябрь 2000 г.), о введении для западных специалистов, приезжающих в Россию для консультирования предпринимателей, своего рода “кандидатского минимума”. Только выдержав этот экзамен и показав знания истории, природы, географических условий, ментальности населения они могли бы приступить к работе [5].

Задача российского рынка управленческих услуг на сегодняшний день состоит в том, что российские консультанты не имеют сильной поддержки и концепции в формировании маркетинга и передачи знаний, как западные школы. Созданные технологии управления, как правило, остаются в собственности учреждений или распространяются не в значительной области. Данное положение отечественного управленческого консультирования обуславливается ещё и тем, что чаще всего проводниками внедрения консультаций в организациях считаются руководители служб

персонала.

Заключение. Исследования показывают, что большинство владельцев малых предприятий благодаря обращению к консультантам могут получить следующие выгоды: независимый взгляд с точки зрения профессионала; общую проверку и экспертную оценку всей компании; свежий взгляд на маркетинг и развитие рынка; идеи о том, как справиться с проблемами роста; обучение руководителя и его сотрудников, которого иначе бы не было; помощь в выработке стратегического подхода. В условиях российской действительности, представители малого бизнеса, начинают осознавать, что безусловно точная проработка тактических шагов их предприятий невозможна без грамотной консультации коллеги-профессионала. Время «грубой настройки» бизнеса подходит к концу, и рост эффективности может теперь достигаться только за счет более «тонкой настройки». Бизнес вынужден искать источники эффективности в стратегической работе, создании новых конкурентных преимуществ, более сложной мотивации персонала, новой клиентской ориентации.

Важно – особое значение приобретает осознание важности и необходимости открытого и доверительного сотрудничества государства с консалтинговыми компаниями. Именно консультанты при сотрудничестве с государственными органами могут стать катализаторами в решении проблем малого бизнеса. В едином тандеме государству и малому бизнесу необходимо стимулировать коммерциализацию научно-технического потенциала путем углубления сотрудничества государства с консалтинговыми институтами, научными центрами и организациями, работающими «в России и для России» [6].

Использованные источники:

1. Кларин М.В. Корпоративный тренинг от А до Я. – М.: Изд-во «Дело», 2002. - 43 с.
2. Пригожин А.И. Методы развития организации. – М.: Изд-во «МЦФЭР», 2003. - 15 с.
3. Кубр М. *Управленческое консультирование*. 4-е изд. - М.: Изд-во «Планум», 2004. - 54 с.
4. Ряховская А.Н. Роль малого бизнеса в экономике России- М.: Изд-во «ИЭАУ», 2014. - 2 с.
5. Абалкин Л. Мировой опыт и экономика России [Электронный ресурс]. – ноябрь 2000. - Режим доступа: http://vasilieva.narod.ru/23_1_01.htm (дата обращения 10.12.2015).
6. Целютина Т.В., Подвигайло А.А., Масловская А.Г. Управленческое консультирование как ресурс поддержки организаций сферы высоких технологий в условиях региона // *Современные проблемы науки и образования*. 2015. № 1-1. С. 1519.

*Целютина Т. В., к.соц.н.
доцент*

*Институт управления, кафедра управления персоналом
ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный
исследовательский университет»*

*Цыгулева А.А.
студент 4 курса*

*Институт управления, кафедра управления персоналом
Россия, г. Белгород*

УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ «ПО-РОССИЙСКИ»: ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОБЛЕМНОГО ПОЛЯ

В статье рассматриваются проблемные направления развития и функционирования управленческого консультирования в России, наиболее востребованные и сложные сектора консалтинговых услуг. Выделены преимущества и недостатки отечественных и зарубежных компаний на отечественном рынке управленческого консультирования. Анализируется динамика изменения объема совокупной выручки российских компаний от предоставления услуг управленческого консультирования. Проанализирована частота использования российскими предприятиями услуг внешних консультантов по управлению.

Ключевые слова: управленческое консультирование, рынок услуг, консультационные услуги, консультант

MANAGEMENT CONSULTING IN RUSSIA: TRANSFORMATION OF THE PROBLEM FIELD

In article are considered development of administrative consultation in Russia and the most demanded sectors of consulting services. Advantages and shortcomings of the domestic and foreign companies in the domestic market of administrative consultation are marked out. Dynamics of change of volume of consolidated revenues of the Russian companies from rendering of services of administrative consultation is analyzed. Frequency of use by the Russian enterprises of services of external consultants for management is also considered.

Keywords: administrative consultation, market of services, consulting services, consultant, consulting services

В сегодняшних реалиях усложнения экономики, информатизации и глобализации, российскому бизнесу необходим действенный консультационный ресурс, способный компетентно, быстро, гибко передать клиенту знания и опыт, необходимые для управления и стратегического планирования. Знания должны помочь в повышении эффективности управления организаций, и, таким образом, предоставить им добавленную

ценность и конкурентный импульс.

Управленческое консультирование как важная часть консультационной системы – довольно молодое направление сферы услуг в России, начавшее свое развитие лишь в середине 80-х годов прошлого столетия. Данные исследования, проведенного на рубеже XX-XXI веков, свидетельствуют, что объем внутреннего спроса на консалтинговые услуги в России (76, 3 млн. долл.) находился на уровне чуть ниже, чем в Греции (90, 2 млн. долл.), население которой в 10 раз меньше. В то же время он был в 170 раз ниже, чем спрос в сопоставляемых с нею по количеству населения Франции (1760, 0 млн. долл.) и Германии (9199, 3 млн. долл.) [1]. На сегодняшний день, российские эксперты оценивают емкость консалтингового рынка неоднозначно, одни, говорят, что рынок консалтинговых услуг еще находится в процессе становления и до стабилизации ему далеко, другие, характеризуют «российский консалтинг» как созревшую мощную индустрию разнообразных услуг с развитой инфраструктурой. Причем мнения аналитиков из стана потребителей консалтинга полярно соотносятся с мнениями «производителей» этих услуг.

В 2014 году очередной ежегодный рейтинг ведущих консалтинговых групп, подготовленный рейтинговым агентством RAEX («Эксперт РА»), выявил застой на этом рынке. Поддержку своему бизнесу консультанты ждут в основном от проектов, реализуемых государством, и в меньшей степени от бизнеса, стремящегося в кризис снизить издержки. Исследования показали, прирост суммарной выручки крупнейших консалтинговых групп – участниц нынешнего рейтинга по итогам 2014 года составил, по сопоставимым данным, 9%, а ее совокупный объем достиг 116,4 млрд рублей. Это меньше показателя прошлого рейтинга (+14%) и ниже инфляции (11,4%, по данным Росстата). Примерно 30% участников рейтинга (48 из 181) завершили прошлый год снижением доходов [8]. Таким образом, можно констатировать, что рынок консалтинга колеблется на грани между застоєм и сжатием. И это вполне стандартное развитие событий практически для любого сектора услуг: они становятся первыми жертвами экономических «болезней». В перспективе спрос на услуги консультантов будет поддержан потребностями в региональных стратегиях развития, необходимостью найти ответ на усиление налогового администрирования, развитием оборонно-промышленного комплекса и реализацией крупных инфраструктурных проектов. Но ожидать резкого оживления на рынке консалтинга не приходится. В условиях замедления экономического роста рецессия на рынке консалтинга в 2016 г., скорее всего, сохранится.

В среднесрочной перспективе главным потребителем, формирующим спрос на консультации и сопутствующие им услуги по управленческому консультированию, будет, как считают эксперты, государство. Государство – крупнейший собственник и инвестор, поэтому государственный рынок чрезвычайно привлекателен для многих отраслей консалтинга. В результате

на рынке управленческого консультирования определяется новая тенденция – спрос на консультационные услуги начинает опережать предложение и становится более избирательным и квалифицированным. Спрос опережает квалифицированное предложение, поскольку в России отсутствует регламентация и правовое обеспечение консультационного сообщества. В принципе отсутствует закон о консалтинге, способный определить понятийный аппарат, закрепить юридический статус консультанта, ввести критерии эффективности деятельности консалтинговых структур. Российская власть предлагает так называемым саморегулирующимся консалтинговым организациям брать на себя обязанности об оздоровлении собственного рынка. Объединившись, профессионалы должны выработать строгие стандарты для своего бизнеса и сами следить за их соблюдением. Решение вопросов профессионализации консультационной деятельности основывается, с одной стороны, на определении сущности и содержания труда консультанта, выявлении личностных качеств, необходимых для занятия этой деятельностью, с другой стороны, выявлении способа целенаправленного развития этих качеств для повышения эффективности труда консультантов.

Коробцев В. дает широкое определение профессионализации человека в консультационной деятельности, это «...усвоение специфики профессиональной консультационной деятельности; овладение необходимыми знаниями и практическими навыками, их пополнение, обновление, развитие и применение в практической деятельности; превращение консультационной деятельности в основной источник средств к существованию; теоретическая и практическая специализация; осознание, принятие, выполнение своей социальной роли в жизнедеятельности и развитии общества; осознание и освоение своей «экономической ниши» в общественном разделении труда; выработка, овладение и развитие правовой основы и организационно-экономического механизма своей профессионализации и профессиональной деятельности; обретение, деятельность и развитие профессионального сознания [2].

Определим наиболее востребованные сектора консалтинговых услуг в 2013 - 2014 гг. (рис. 1).

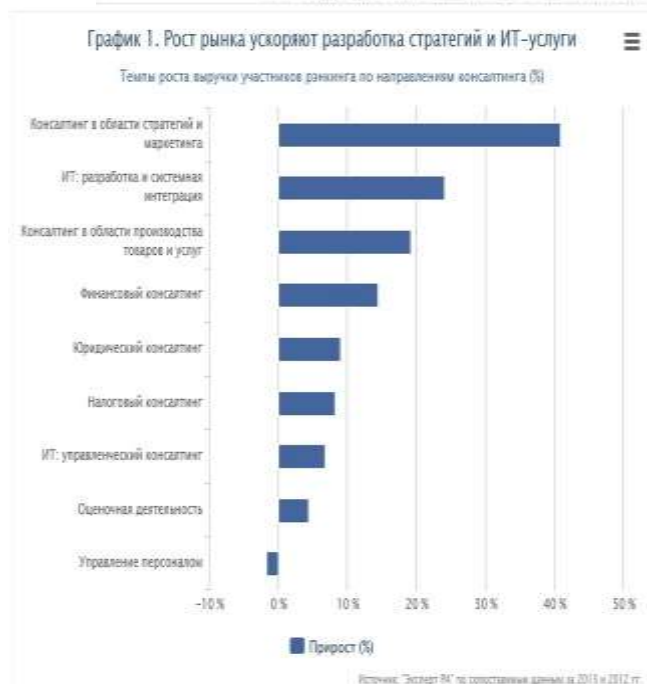
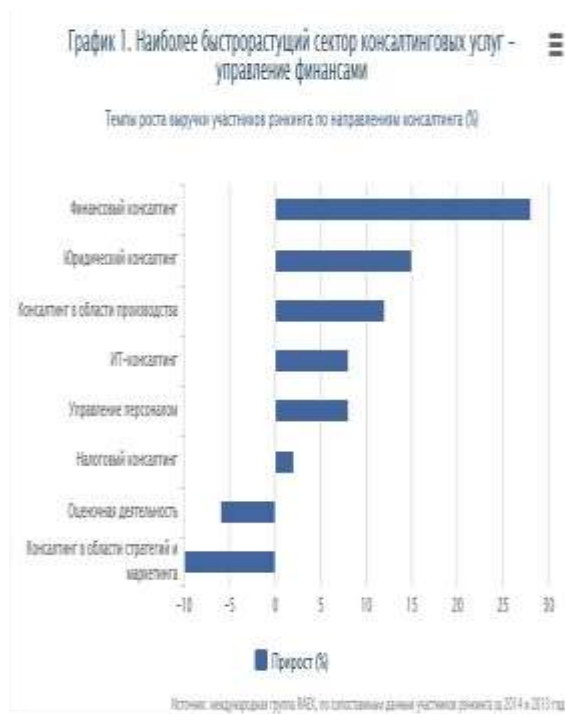


Рис. 1. Наиболее быстрорастущие сектора консалтинговых услуг
 Источник: Экспертный сайт "Открытая экономика" - OPEC.ru

Анализ результатов социологических исследований позволил выделить специфику управленческого консультирования «по-российски» и определить положительные тенденции российского рынка консалтинговых услуг. По мнению экспертов консалтинг «по-российски» это-услуга, не поддающаяся сертифицированию «на западный манер» (37%), специалисты индивидуалы – самородки (22%), высокопрофессиональный индивидуальный подход к каждому клиенту (уникальные решения для каждого клиента) (18%), учет всех взаимосвязей и специфики российского

рынка (оказание услуг «под ключ» с долгосрочным прогнозированием) (11%), сочетание энтузиазма, самоотдачи и размаха (9%), «мозговые», просветительские и образовательные центры (2%), «модное ремесло»; «востребованный интеллектуальный ресурс» (1%) [9].

В обстановках российской действительности – представители посредственного, и, в том числе, небольшого бизнеса, начинают понимать, что совершенно четкая проработка тактических шагов их компаний невыполнима без квалифицированной консультации коллеги-профессионала. Период «грубой настройки» бизнеса приближается к завершению, и прогресс производительности способен в настоящее время достигаться только лишь за счет наиболее «тонкой настройки». Бизнес должен отыскивать список источников производительности в стратегической работе, формировании новых конкурентоспособных положительных сторон, наиболее непростой мотивации персонала, новой клиентной ориентации.

На рынке управленческого консультирования конкуренция между иностранными и российскими компаниями гораздо выше, чем на рынке аудиторских услуг. Это происходит потому, что основными потребителями аудиторских услуг преимущественно выступают внешние, по отношению к компании, пользователи (акционеры, кредиторы, налоговые органы), именно поэтому при выборе аудиторской компании большую важность имеет её имя. При выборе компании, оказывающей услуги в области управленческого консалтинга потребителями являются менеджмент предприятия или собственники бизнеса, и здесь более важными становятся знание рынка и российских особенностей, и меньшее влияние оказывает имя.

Выделим преимущества и недостатки отечественных и зарубежных компаний на отечественном рынке управленческого консультирования (табл. 1) [6].

Таблица 1

Преимущества и недостатки отечественных и зарубежных компаний на отечественном рынке управленческого консультирования

Преимущества зарубежных фирм	Преимущества российских фирм
<ul style="list-style-type: none"> - значительная база знаний, масштабный опыт; - отлаженная разработка управления проектами; - присутствие технологий и практического опыта управления программами преобразований в условиях разных стран; - большой набор услуг; - учет глобальных направлений становления бизнеса, технологий, конкретных секторов экономики промышленности; -поддержка при взаимодействии с 	<ul style="list-style-type: none"> - более маленький уровень расценок; - большая гибкость в отношениях с клиентами; - тесная специализация и отсюда практическая тенденция консалтинга (до операционного уровня); - наиболее основательное знание особенности отечественного рынка и национального менталитета;

заграничными партнерами, как сопутствующий консалтингу эффект;	
Недостатки зарубежных компаний	Недостатки российских компаний
- слабая ориентация на специфичность клиента – невысокая гибкость в отношениях. - уровень консультантов не соответствует имени компании	- стремление к увеличению объема заявок в ущерб качеству услуг; - слабая узнаваемость бренда; - недостаточно развиты стандарты качества работы, обязательность; - слабо проработанная технология управления проектами

Таким образом, в ближайшее время существующее положение на рынке консалтинговых услуг, видимо, кардинально не изменится. Ожидается, что будет усиливаться давление больших консалтинговых компаний за счет расширения деятельности и роста профессионализма. Российские консультационные организации станут улучшать собственные технологии и возможно интегрироваться в международные консалтинговые организации.

Важность проблем, связанных с состоянием и возможностями формирования и укрепления российского управленческого консалтинга, обозначила тему исследования, проведенного Ассоциацией Менеджеров [5]. В исследовании применялись материалы собеседования с представителями консультационных фирм, а кроме того, итоги выборочного опроса 200 главных управляющих и директоров многофункциональных подразделений, основных отечественных фирм. В то время как европейский рынок в целом растет медленнее мирового (ожидаемый рост в среднем составит 4%), страны Центральной и Восточной Европы, становящиеся на путь рыночной экономики, представляют собой небольшие, но быстро растущие рынки консалтинговых услуг. Среди наиболее перспективных эксперты отмечают Польшу, Венгрию, страны Балканского региона и Россию.

Размер российского рынка услуг управленческого консультирования сравнительно маленький, однако настоящий период развития сложной экономики и наблюдаемые финансовые установки дают возможность ему расти темпами, невероятными с целью прочих сфер российской экономики. Существенная часть рыночной части (до 65%) отечественного рынка консалтинговых услуг вплоть до сегодняшнего времени принадлежит заграничным консультационным корпорациям, большая часть с которых умалчивают экономические итоги работы в РФ. Они формируют самостоятельный ценовой сектор, в котором функционирует только 6-8 крупнейших отечественных фирм. Между тем в настоящее время в России имеется высокий и активно возрастающий конкурентоспособный рынок, в котором функционирует масса российских консультационных фирм. Общее их число без учета персональных консультантов составляет более 2000. К элите консультационного бизнеса допускается присоединить

примерно 130 фирм, более значительные из которых ранее сравнимы или даже превышают районные отделы зарубежных компаний согласно выручке, числа персонала и производительности работы. До 70% целой выручки требуется в консультационные фирмы, находящиеся в центральном окружении. Тем не менее динамично формируются и областные компании.

В России все еще продолжается бум на ИТ-консалтинг. В общий объем выручки российских консалтинговых компаний наибольший вклад вносят услуги, оказываемые в ИТ-сфере (около 35% совокупной выручки), причем наибольшая динамика роста наблюдается в управленческом консалтинге в сфере ИТ. Размер выручки от консультаций в области стратегического планирования и координационного формирования относительно стабилен и является примерно 15%, что отвечает среднеевропейскому уровню. Крайне незначителен относительно среднеевропейского степени размер исполняемых проектов в области HR и операторного маркетинга.

Наилучшим подтверждением востребованности услуг согласно управленческому консультированию российским бизнесом представляется очередной результат: наиболее 80% опрошенных менеджеров высшего звена показали на то, что расходы их фирм в обслуживание консультантов за минувший 2014 г., согласно крайней мере, не уменьшились (рис.2).

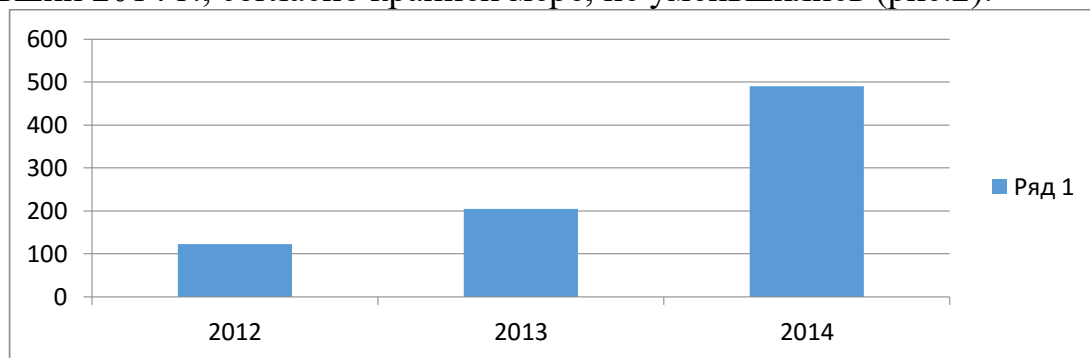


Рис.2 Динамика изменения объема совокупной выручки российских компаний от предоставления услуг управленческого консультирования

Источник: Экспертный сайт "Открытая экономика" - OPEC.ru

Отметим, что повышение расходов на консультантов отмечалось в 43% фирм. Интересно сопоставить приобретенный результат с изменением численности управленческого состава российских компаний. Итоги анализа демонстрируют, что снижение отмечалось любой третьей фирмы. Речь, несомненно, никак не подходит о смене внутренних управленцев на внешних консультантов, однако некоторая динамика отслеживается – внешний консалтинг в заключении ряда проблем наиболее результативен, чем разросшийся бюрократизированный управленческий аппарат многочисленных отечественных компаний. Итоги исследований демонстрируют, что более 60% отечественных компаний уже обладают опытом многократного общения с внешними консультантами. Респонденты разбились на 3 одинаковые категории. Практически 35% опрошенных показали на то, что компания часто направляется за поддержкой к внешним

консультантам, к тому же в 15% компаний консультанты трудятся постоянно. Пока что третья часть опрошенных признались, что время от времени прибегают к предложениям специалистов согласно управленческому консультированию. Третья часть респондентов заметили, что имеют лишь разовый опыт общения с консультантами, либо по большому счету никогда в жизни не обращались к ним. При этом 7,2% не исключают такой возможности и являются потенциальными клиентами консалтинговых компаний [5].

На сегодняшний день в российской экономике не существует отрасли, которая бы не использовала возможности, предоставляемые консультантами. Однако, как и в предшествующие годы, по объемам заказываемых консалтинговых услуг лидирует промышленность, обеспечивая консультантам 60-70% совокупной выручки, причем наибольший объем доходов консалтинговых компаний обеспечивают предприятия нефтяной и нефтегазовой отрасли, электроэнергетики. Заметную роль (порядка 12% совокупной выручки) также играет финансовый сектор [6].

Нецивилизованными с точки зрения потребления консалтинговых услуг эксперты называют строительную отрасль, компании, связанные с недвижимостью и розничной торговлей. Услугами управленческого консультирования пренебрегают компании тех отраслей и сфер экономики, в которых отсутствует твердая конкурентоспособная среда или же чувствуется нехватка денег. В первом случае у менеджеров просто отсутствует мотивация к более эффективному ведению бизнеса (рис.3).

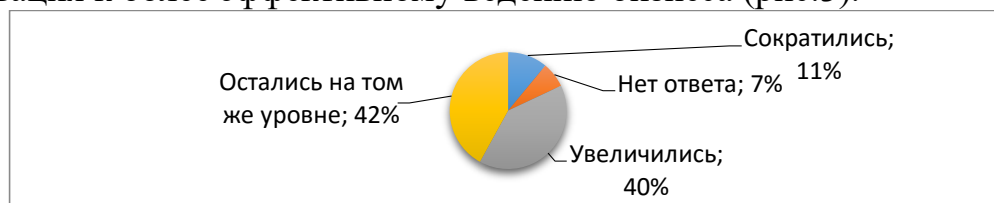


Рис.3 Изменение затрат российских компаний на услуги консультантов в 2014 г.

Источник: Экспертный сайт "Открытая экономика" - ОРЕС.ru

В случае же недостатка денег большая часть управляющих данного сектора по большому счету никак не думают о консалтинге. Собственно, подобное положение формируется, к сожалению, в аграрном хозяйстве, угольной индустрии, в многочисленных машиностроительных и автотранспортных фирмах. Наиболее всего привлекает вероятность применения знаний и умений, каковыми обладают высококласные консультанты (60% анкетированных). Без наружных консультантов никак не ограничиться в случае потребности выполнения самостоятельной диагностики фирмы. 50% респондентов свидетельствуют, в таком случае, что прибегают к предложениям внешних консультантов с целью извлечения непредвзятого «снимка» организации. Данные управленцы считают, что анализ заключения со стороны внешнего эксперта несомненно поможет

исключить неконструктивных противоречий и противодействия персонала. Лишь некоторое количество человек показали на использование услуг консультантов в случае происхождения кризисной ситуации в фирме (рис.4).



Рис.4. Частота использования российскими предприятиями услуг внешних консультантов по управлению

Источник: Экспертный сайт "Открытая экономика" - OPEC.ru

Оценивая результат, можно сделать предположения, во-первых, о недостаточной информированности представителей российского бизнеса о возможностях, предоставляемых современным управленческим консалтингом, во-вторых, о все еще недостаточной открытости российского бизнеса и наличии некоторых «комплексов» в признании, например, того, что компания может попасть в кризисную ситуацию и не справиться своими силами.

В настоящее время большинство менеджеров и руководителей понимают, что ожидать конкретно от специалиста по управленческому консультированию. Поэтому, практически 60% респондентов сообщили о том, что результат взаимодействия с консультантами отвечал их ожиданиям и не вызывает удивления. Некоторые опрошенные отметили, что результат чуть-чуть превзошел их ожидания. Это, безусловно, положительный результат. Однако, четверть опрошенных были не удовлетворены опытом общения с экспертами по управленческому консалтингу.

Таким образом, необходимо восстанавливать репутацию консалтинга в целом, которая в глазах некоторых компаний была подпорчена недостаточно профессиональными его представителями. Более продуктивно, согласно взгляду представителей российского делового сообщества, применение консультантов с целью выполнения диагностики и оценки производительности работы, то есть операций, позволяющих целиком использовать главное преимущество внешнего консалтинга – самостоятельность и непредвзятость. Результативность самих трудов, согласно оптимизации работы консультантов в определенных многофункциональных сферах, участники исследования дают оценку несколько ниже, однако, на хорошем уровне. Консультанты выявили собственную эффективность и в качестве самостоятельных экспертов проектов и решений. Невзирая на высокую динамику формирования, перемена отношения к консультантам в России, другие положительные

сдвиги, специалисты, установившие участие в исследовании, сошлись во мнении, что русский рынок консалтинговых услуг никак не является зрелым. В целом в развитии управленческого консультирования в России существуют как положительные моменты, так и серьезные проблемы (рис.5 и 6).



Рис.5 Позитивные сдвиги в управленческом консультировании (составлено автором Целютиной Т.В.)

Развитие управленческого консультирования во многом связано и с его привлекательностью для лиц, занимающихся серьезно консалтинговым бизнесом. Основная мотивация – достаточно высокие заработки, профессиональные консультанты по управлению во всем мире относятся к числу наиболее высокооплачиваемых специалистов, возможность разрабатывать «авторские портфели» и творческий методический инструментарий работая «на себя», стабильность, инновационность.



Рис.6 Проблемы управленческого консультирования в России
(составлено автором Целютиной Т.В.)

Указанные минусы и противоречия в функционировании рынка консультационных услуг подрывают доверие клиентов и авторитет компаний, что причиняет удар по репутации консалтинга в целом. В свою очередь, это создает расположение к нему как к доходному бизнесу, использующему ради личного успеха проблемы современного предпринимательства. Представляется, что в целях успешного развития управленческого консультирования в РФ необходимо первоначально сформировать крепкую нормативно-правовую базу, стабилизирующую все стороны взаимоотношений консультационной фирмы и клиента, обеспечивающую его прочную правовую безопасность. Огромную значимость имеет создание и выполнение любой компанией профессионального кодекса, включающего комплекс зафиксированных морально-этических норм и правил деятельности. Такого рода кодекс обязан быть создан и (или) оптимизирован самими участниками с учетом особенности их работы, а никак не взят с зарубежного опыта.

Таким образом, способные управленцы презентуют “золотой фонд” нации, поэтому главной проблемой является развитие в государстве института профессиональных специалистов в области управления, сохранение их высокого общественного статуса, формирование обстоятельств с целью удержания в области интенсивной работы с помощью

эффективных способов стимулирования труда. Развитие управленческое консультирование в России выдвигает целый ряд сложных проблем, которые могут быть успешно решены путем цивилизованного регулирования консалтингового рынка с целью формирования профессионально грамотного консультирования на уровне мировых стандартов качества. Главным критерием эффективности должен стать уровень удовлетворения потребности клиента в реализации разработанного управленческого решения в рамках конкретной организации (клиента).

Использованные источники:

1. Туретт-Туржи К. Консалтинг / Пер. с франц. под ред. Л.Л. Никитиной. – СПб., 2004. – С.3.
2. Пригожин А. Новые тенденции в управленческом консультировании // Проблемы теории и практики управления. - №3. – 2006. – С.114 - 119.
3. Коробцев В. Проблемы профессионализации консультантов по управлению // Управленческое консультирование нововведений (индивид в организации). Сб. трудов. Вып.4. – М., 1990. – С.88-94.
4. Ефремов В.С. Управленческий консалтинг как бизнес // Менеджмент в России и за рубежом, июль-август, 2007. – С. 70-79.
5. Купер А. Экономическая экспертиза и консультирование управляющих // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – №2. – С. 102-105.
6. Шейн Э.Х. Консультант и стратегия развития // Проблемы теории и практики управления. 2001. - №4. - С. 102-104.
7. Управленческое консультирование / Под ред. М. Кубра. В 2т. - М.: Интерэксперт, 2002. - Т.1. – С. 119.
8. Целютина Т.В., Куликова О.В. Функциональное представительство консалтинговых услуг в современной практике управления социально-экономическими процессами // Фундаментальные исследования. 2015. № 7-3. С.647.
9. Целютина Т.В. Критерии эффективности российского консалтинга // Научный аспект. 2014. Т. 1-2. С. 151.

Чаадаев В.К.

«Ресурсная Инвестиционная Компания»

Россия, г. Москва

**ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОРГАНИЗАЦИИ ЕДИНОГО ЦЕНТРА
РАСЧЁТОВ ЗА УСЛУГИ ЖКХ**

Рассматриваются вопросы целесообразности создания единого регионального расчетно-сервисного и информационного центра в сфере ЖКХ. Определяются основные цели и задачи, требования к организации.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, проблемы, расчеты, информационные технологии, модернизация.

MAIN OBJECTIVES AND TASKS OF THE ORGANIZATION OF THE UNIFORM CENTER OF CALCULATIONS FOR HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

Questions of expediency of creation of uniform regional settlement and service and information center in housing sector are considered. Main objectives and tasks, requirements to the organization are defined.

Keywords: public utility, problems, calculations, information technologies, modernization.

В сфере жилищно-коммунального хозяйства, как и в большинстве монополий, повышению экономической эффективности исторически уделялось крайне мало внимания. Причина этого кроется в отсутствии связи между процессами учёта потребления энергоресурсов и процессами проведения расчётов на всех административных уровнях участников сферы ЖКХ [2].

В результате отсутствует мотивация для роста эффективности производства отраслевых предприятий за счёт сокращения издержек и модернизации оборудования, а сложившаяся система управления предприятиями ЖКХ представляется чрезвычайно неэффективной [1].

Всё это усугубляется непрозрачной системой сбора платежей за предоставляемые жилищно-коммунальные услуги, чьи корни уходят в сложную и неповоротливую систему внутрибюджетного перераспределения денежных потоков, как на уровне субъекта Федерации, так и на уровне муниципальных образований.

Следовательно, решение проблем отрасли ЖКХ необходимо начинать, в первую очередь, с внедрения эффективных систем управления потреблением энергоресурсов (воды, тепла, электроэнергии и газа) и наведения порядка в бюджетировании и управлении финансами [6, 7].

Решение основных задач предприятий и организаций жилищно-коммунального комплекса, таких как: усиление финансового контроля и мониторинга денежных потоков, упорядочение работы с дебиторской задолженностью, оптимизация управления взаимоотношениями с потребителями услуг, на текущий день не возможно без разделения на сферу обслуживания клиентов и техническую сферу.

Сложившаяся экономическая ситуация требует качественного и комплексного обслуживания клиентов, постоянной работы по выявлению потребностей их клиентов, моментальной реакции на изменение факторов, оказывающих влияние на измерение, учет, начисление и расчеты [3, 4, 5].

Выделение сферы взаимодействия с клиентами в отдельное направление необходимо для того, чтобы сконцентрировать усилия на рыночных инструментах управления потреблением жилищно-коммунальных услуг и обеспечить «обратную связь» от абонентов.

Основные цели создания единого расчётно-сервисного центра за услуги ЖКХ в регионе:

- унификация программного комплекса, функционирующего на основе единой базы данных, позволяющего не только эффективно взаимодействовать с потребителями услуг, но и автоматизировать технологические операции по расчётам за услуги ЖКХ, задачи экономического анализа и бухгалтерского учёта, что является необходимым условием для выполнения предписанных функций модернизации и реформирования;

- централизация расчётов с потребителями жилищно-коммунальных услуг региона, применение единой системы расчетов и сокращение количества выставляемых платежных документов при одновременном снижении тарифной нагрузки на граждан;

- упорядочение работы с потребителями жилищно-коммунальных услуг, имеющих задолженность по их оплате;

- централизация финансовых потоков ЖКХ и упорядочение взаимоотношений с потребителями услуг;

- централизация региональных финансовых потоков ЖКХ и автоматическое расщепление для своевременного исполнения обязательств перед ресурсоснабжающими организациями, государством и обеспечения видения органами исполнительной власти региона финансового состояния сферы ЖКХ;

- формирование удобной для клиентов системы комплексного обслуживания;

- повышение качества обслуживания клиента посредством внедрения системы контроля качества, выступающей от имени потребителя и оказывающей воздействие на предприятия ЖКХ в целях устранения недостатков и совершенствования качества оказываемых услуг;

- организация единого справочно-информационного пространства для абонента, позволяющего ему легко ориентироваться в спектре предоставляемых услуг, правилах оказания услуг, системе проведения взаиморасчётов, в применении тарифов, нормативов и т.п.;

- использование существующей системы работы с кадрами, позволяющей осуществлять подбор, подготовку, тренинг квалифицированных кадров для работы с потребителями;

- ограничение доступа к финансовой информации с целью исключения возможных злоупотреблений.

Для достижения всех вышеперечисленных задач необходимо внедрение на базе единого центра (компании) автоматизированного комплекса расчётов за услуги ЖКХ, который поможет решить следующие задачи:

- создание единого справочно-информационного пространства для

всех пользователей комплекса;

– актуализацию информационно-экономического пространства на каждый день;

– обеспечение доступности необходимой абоненту информации через специализированные информационно-справочные службы;

– унификацию технологических процессов и документооборота, методологии расчётов, связанных с реализацией услуг и работы с клиентами всех предприятия и организаций жилищно-коммунального комплекса;

– реализацию как дебетовой так и кредитной схемы расчётов.

Организационная структура расчётно-сервисного центра ЖКХ в регионе должна создаваться с учётом следующих критериев:

1. Минимальное дублирование основных функций по формированию картотеки абонентов и расчётам с абонентами (клиентами) за услуги ЖКХ (занесение информации в систему только один раз).

2. Максимальная достоверность и актуальность информации, вводимой в систему расчетов.

3. Наличие персональной ответственности за точность и своевременность ввода информации и использования информации.

4. Создание максимальных удобств для клиентов (в плане требований к расчётам и платёжным документам).

При условии качественной реализации вышеизложенного подхода будет достигнуто:

1. Финансовая стабилизация жилищно-коммунального комплекса за счёт урегулирования накопившейся кредиторской задолженности за поставленные энергоресурсы. Сейчас определить чёткий её размер достаточно сложно в силу некорректного ведения учёта.

2. Создание экономического механизма, стимулирующего экономное использование предприятиями энергетических и материальных ресурсов и сокращение нерационального потребления коммунальных услуг при гарантированном и бесперебойном их предоставлении, сокращение потребностей в инвестициях на развитие мощностей предприятий жилищно-коммунального комплекса.

3. Получение справедливой рыночной оценки активов отраслевых предприятий.

Использованные источники:

1. Чаадаев В.К. Методологические подходы к созданию оператора коммерческого учета энергоресурсов // Актуальные вопросы современной науки, 2015. № 3(7). С. 99 – 103.

2. Чаадаев В.К., Григорьев Е.В. Системный подход к обоснованию внедрения инновационных технологий в сфере жилищно-коммунальных услуг // Энергосбережение. 2010. № 1. С. 34-41.

3. Чаадаев В.К., Чаадаева В.В. Актуальные аспекты создания и развития единого информационного пространства ЖКХ // Прогрессивные технологии

развития. 2013. № 11. С. 68-76.

4. Чаадаев В.К., Чаадаева В.В. Информационные ресурсы ЖКХ – создание, использование и эксплуатация // Факторы повышения эффективности российской экономики: сборник материалов Международная научно-практической конференции. Краснодар. 2014. С. 302 – 308.

5. Чаадаева В.В. Информационные технологии как базовый инструмент устойчивого развития коммунального сектора экономики // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия «Экономика и Право». 2015. № 11- 12. С. 79-81.

6. Чаадаева В.В. Коммунальный сектор экономики как вид экономической деятельности // Экономика и предпринимательство. 2015. № 7 (60). С. 831-835.

7. Чаадаева В.В. Принципы функционирования коммунального сектора экономики как сложного системного объекта // Экономика и предпринимательство. - 2015. № 6-3 (59-3). С. 190-193.

*Чайка А.А.
студент 4 курса
факультет «Экономики и Финансов»
РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ОТРАСЛИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Аннотация: В данной статье изучается инвестиционная привлекательность отрасли сельского хозяйства Краснодарского края с целью ознакомления с возможностями развития экономики регионов в условиях политики импортозамещения. В связи с введением санкционных режимов проблемы развития с-х России и всего АПК в целом, актуальны.

Ключевые слова: инвестиционный климат, ВРП, регрессия, инновации.

Annotation: in this article is being studied investment attractiveness of Krasnodar area agricultural industry with the aim to introduce possibilities of economic development of the regions in conditions of import substitution policy. In connection with implementation of sanctions regimes problems of development of agriculture of Russia and of overall agricultural complex are, in general, relevant.

Key words: investment climate, GRP (gross regional product), regression, innovations.

Создание благоприятного инвестиционного климата — одно из важнейших направлений деятельности экономики Краснодарского края. Край выбран объектом нашего исследования не случайно. Именно он

характеризуется аграрно-рекреационным типом развития. Изучение инвестиционной привлекательности отрасли сельского хозяйства наиболее актуально в связи со стратегией импортозамещения, которой вынуждена придерживаться Россия с 2014 года. [1] Для изучения инвестиционной привлекательности отрасли сельского хозяйства чрезвычайно важны социально-экономические факторы. Именно население является основным потребителем сельскохозяйственной продукции, оно также обеспечивает воспроизводство трудовых ресурсов отрасли. Из-за поздней и более медленной урбанизации доля занятых в сельском хозяйстве Краснодарского края была высокой в советское время – каждый пятый работающий. Сокращение аграрной занятости началось только в годы экономического роста, когда укрепились рыночные отношения на селе, стимулирующие развитие более доходных, но нетрудоемких отраслей. [3] Наиболее убедительным доказательством устойчивости экономического роста Краснодарского края является стабильный уровень безработицы (0,8%), но на наш взгляд официальные показатели существенно занижены. Еще один показатель – ВРП. Проанализировав данные, мы пришли к выводу, что за весь период с 2005-2014 годы наблюдалась положительная динамика. Индекс физического объема ВРП по отрасли с-х в 2012 году заметно снизился. Причинами этого стали несколько факторов: 1. засуха 2012 года в ЮФО привела к увеличению стоимости кормов для отрасли животноводства. 2. возникла жесткая конкуренция, обусловленная вступлением России в ВТО. 3. масштабный удар по отрасли был нанесен вспышками африканской чумы свиней.

Следует отметить, что на сегодняшний день в структуре ВРП Краснодарского края отрасль сельского хозяйства занимает около 10%. Это достаточно высокий показатель, учитывая аграрную направленность региона. [5] Положительная динамика ВРП благоприятно сказалась на росте инвестиций в регион, в частности в отрасль сельского хозяйства, в следствие чего возник ряд новых инвестиционных проектов.

Улучшение инвестиционной ситуации всегда способствует улучшению финансового состояния сельхозпредприятий. Для того, чтобы доказать это – мы оценили влияние размера объема инвестиций в основной капитал с-х организаций на их чистую прибыль и дали прогноз на 2016 год. Для выравнивания ряда динамики по прямой использовалось уравнение регрессии. Для того, чтобы спрогнозировать чистую прибыль сельскохозяйственных организаций на 2016 год, спрогнозировали объем инвестиций в основной капитал, воспользовавшись средним темпом прироста объема инвестиций в основной капитал с 2000 по 2014 год, который составил 34%. Из чего получили: $T_{пр}^{2016} = 19,6 + 34\% = 26,26$ (млрд. руб.) Подставив данное значение в уравнение линейной регрессии, получим значение чистой прибыли с/х предприятий в 2016 году: $y_x^{2016} = 0,44 + 0,68 * 26,26 = 18,2$ (млрд. руб.)

Помимо инвестиционных процессов на улучшение финансового состояния с-х предприятий оказали меры государственной поддержки. Отметим, что начиная с 2013 года (когда Россия вступила в стадию экономической рецессии) министерство с-х и перерабатывающей промышленности края начало и по сей день продолжает взаимодействовать с органами местного самоуправления муниципальных образований Краснодарского края и оказывает содействие в разработке антикризисных мероприятий (программ).[4] В целях дальнейшего совершенствования системы финансового оздоровления предприятий и организаций Краснодарского края на 2015 год и среднесрочный период 2016-2018 годов планируется оказание содействия в разработке комплекса мер, направленных на восстановление платежеспособности хозяйствующих субъектов края, а также в их реализации.

Следует отметить, меры государственной поддержки уже сейчас стали результатом позитивной динамики объемов валовой продукции. В рамках стратегии импортозамещения производство продукции сельского хозяйства во всех категориях хозяйств к 2020 году (в сопоставимой оценке) возрастет по отношению к 2014 году в 2,1 раза. Рост продукции сельского хозяйства в большей степени будет обеспечен использованием современного технологического оборудования для модернизации животноводческих ферм, а также наращиванием генетического потенциала продуктивности животноводства, борьбой с болезнями животных (В Краснодарском крае с 2015 года внедряются совершенно новые программы по защите животных от эпизоотических заболеваний с использованием инноваций – новое направление «Биобезопасность в животноводстве»). Но, несмотря на все меры, государственная поддержка все же не может обеспечить плавное развитие производства, оно развивается скачками. Большая волатильность индексов физического объема производства объясняется специализацией края все же на растениеводстве, более зависящем от погодных условий, чем животноводство (в 2014 г. 74 % в валовой продукции края, кстати, приходилось на растениеводство.) Такой высокий процент продукции объясняется высокой долей пахотных земель в общем объеме. Общая площадь сельскохозяйственных угодий в Краснодарском крае составляет 4,5 млн. га., из них 3,9 млн. га. – пашни (но на наш взгляд, площади могут быть увеличены за счет заброшенных с 90-х годов прошлого века посевных земель, а их продуктивность увеличена за счет применения новых технологий других стран. К примеру известно, что в Китае используется каждый клочок земли, и на меньших площадях выращивают в 6 раз больше продукции, чем в России.) [3] Поэтому отрасль растениеводства по нашему мнению нуждается в большем объеме инвестиций. Еще одно важное направление инвестиционной деятельности в крае — привлечение иностранных инвесторов, т. к. их капиталовложения являются фактором подъема регионального хозяйства.

Отрасль сельского хозяйства Краснодарского края представляет интерес не только для российских инвесторов, но и зарубежных. Об этом свидетельствует значение рассчитанного нами по основным показателям финансовых результатов с-х организаций края интегрального индекса инвестиционной привлекательности (получен путем агрегирования всех показателей и весовых коэффициентов), который в итоге составил 1,021. Т.к. значение больше 1, то отрасль с-х является инвестиционно привлекательной для инвесторов. За период 2009-2014 годов в Краснодарском крае заключено большое количество соглашений с иностранными и российскими инвесторами, из них большой процент с-х проекты. В рамках перехода на импортозамещение, на наш взгляд необходимо привлечение инвесторов именно в отрасль сельского хозяйства. Важным шагом реализации этого станет увеличение количества инвестиционных форумов, выставок, инвестиционных проектов, инвесторов-посетителей мероприятий. В рамках подпрограммы развития отрасли с-х Краснодарского края «Формирование и продвижение экономически и инвестиционно привлекательного образа Краснодарского края и за его пределами на 2015-2018 годы» запланировано финансирование таких мероприятий как Международная агропромышленная выставка «Зеленая неделя», Ежегодные международные инвестиционные форумы «Сочи» и др. Следует отметить, что в отрасли с-х края все же есть и проблемы, которые требуют незамедлительного решения. [1] Одна из них - невозможность продвижения высококачественных с-х брендов Краснодарского края за пределы субъекта. (Большинство с-х продукции на прилавках крупных магазинов России ненатуральные и нет возможности поставки продукции из ЮФО из-за большого числа посредников и существующих торговых барьеров). На наш взгляд, антимонопольная служба должна решить эту проблему и только тогда можно будет говорить о действительно эффективной политике импортозамещения. Краснодарский край способен в ближайшей перспективе обеспечить стабильное развитие региональных производств, вытеснив с рынка, а при необходимости и полностью заместив значимые импортные товары. Но не нужно ставить основной целью замещать импортные товары на посредственные - отечественные. С-х предприятиям необходимо уделить больше внимания повышению качества производимой продукции, которая будет востребована потребителем. Она должна быть мирового уровня. И пока перекрыт путь иностранным конкурентам, отечественным с-х компаниям нужно занимать пустующие ниши. И, конечно же, для этого необходимо достаточное финансирование и реализация инвестиционных проектов в отрасли АПК.

Использованные источники:

1. Носов А.В./Инвестиции: учебное пособие/ Носов А.В [и др.]// ПензаРИО ПГСХА-2014-147 с
2. Лукасевич, И.Я. Инвестиции: учебник / И.Я. Лукасевич. – М.: Вузовский

учебник: ИНФРА–М, 2013.

3. [Электронный ресурс]:

Инвестиционная стратегия Краснодарского края до 2025 года URL: http://www.investkuban.ru/_files/docs/2013/proekt_strat_do2025.pdf (Дата обращения 15.11.2015)

4. [Электронный ресурс]: Инструменты финансового и инвестиционного анализа URL: <http://investment-analysis.ru/> (Дата обращения 05.10.2015)

5. [Электронный ресурс] :Официальный сайт Краснодарстата URL: <http://krsdstat.gks.ru/> (Дата обращения 05.12.2015)

Чуйков В.А.

студент 2го курса

Поволжский государственный университет

телекоммуникаций и информатики

Россия, г. Самара

МЕТОДЫ АКТИВАЦИИ ПОЗНАВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ В ХОДЕ ИЗУЧЕНИЯ МЕТЕМАТИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН

Аннотация. Статья посвящена методам активации познавательной деятельности студентов, сложностям и вариантам их применения в ходе изучения математических дисциплин.

Ключевые слова: инновационные технологии обучения, активация познавательной деятельности, активные методы обучения.

При невероятном разнообразии технологий и методов активного обучения, опыт их реализации, особенно для математических дисциплин описан в публикациях крайне скудно.

К инновационным методам обучения относятся методы учебно-познавательной деятельности студентов, которым в отличие от традиционной семинарско-лекционной системы характерны следующие черты [1]: 1) активация поведения и мышления учащихся, 2) высокая степень их вовлеченности в учебный процесс, 3) взаимодействие учащихся между собой и/или с преподавателем, 4) наличие предпосылок для поэтапной оценки успешности и полноты усвоения материала, 5) повышенная степень мотивации, эмоциональности и творческого характера занятий, 6) направленность на освоение материала в максимально сжатые сроки.

Главный принцип активного обучения - это принудительная активация познавательной деятельности студентов, учащийся в большей степени становится субъектом учебной деятельности, вступает в диалог с преподавателем, активно участвует в познавательном процессе, выполняя творческие, поисковые, проблемные задания. Осуществляется взаимодействие обучающихся друг с другом при выполнении заданий в паре, в группе [4].

По одной из классификаций активные методы обучения делятся на имитационные и неимитационные [5]. Отличительной особенностью имитационных занятий является имитация индивидуальной или коллективной профессиональной деятельности. Отмечают высокую эффективность имитационных методов, поскольку достигается максимальное приближение учебного материала к конкретной практической или профессиональной деятельности, что в свою очередь значительно повышает мотивацию и активность учащихся. Однако по этой же причине применение имитационных методов в обучении математическим дисциплинам затруднено и ограничивается лишь областью чисто прикладных тем. Применение метода кейсов (разбора конкретных ситуаций) проблематично, т.к. при проектировании кейса невозможно подобрать ситуацию, которая описывала бы конкретную проблему, например, при рассмотрении базовых понятий дифференциального или интегрального исчисления. Этот метод актуален в таких дисциплинах как социология, психология, маркетинг, бизнес, где кейс может описываться конкретными жизненными ситуациями, опираться на имеющиеся знания и жизненный опыт участников, и участники имеют возможность сопоставить теоретические положения со своим опытом. Имитационные методы тоже мало применимы, их назначение - воспроизведение профессиональной деятельности обучаемых. Кроме того упомянутые методы выставляют достаточно серьезные требования определенной компетенции участников, что затруднено, т.к. большая часть математических курсов представляет основополагающие знания, и базируется на школьном уровне математики.

Широкое внедрение и использование компьютера привело к переосмыслению понятия интерактивных технологий обучения, из-за чего термин "интерактивное обучение" наиболее часто стал употребляется в связи с информационными технологиями, дистанционным образованием, с использованием ресурсов Интернет, а также электронных учебников и справочников, работой в режиме он-лайн [2]. В виду ограниченности применения имитационных методов при проведении занятий по математическим дисциплинам, здесь находят более широкое применение интерактивные методы, под которыми предполагается работу с некими электронными образовательными средствами и интерактивность реализуется во взаимодействии, непрерывном диалоге не с человеком, а с компьютером, программой.

Лекция остается наиболее распространенным форматом обучения в вузе, главное ее достоинство - это высокая информативность. В традиционном варианте она представляет непосредственный контакт преподавателя с аудиторией, но при этом одностороннее изложение больших объемов информационного материала. Лекция способствует дополнительному изучению книг или других материалов, разъясняя их ключевые моменты. Вместе с тем отсутствие на лекции вовлеченности и

активности слушателей, а также ограниченная контрольная функция, подрывает их потенциал, снижает мотивацию к обучению, многие студенты на традиционных лекциях занимаются своими делами [3]. Исследователи установили, что при лекционной подаче материала усваивается не более 20 % информации, в то время как в дискуссионном обучении - 75 %, а в деловой игре - около 90 % [3]. Остановимся на рассмотрении некоторых модификаций лекций, которые могли бы быть использованы при изложении математических дисциплин.

Проблемная лекция. В отличие от информационной лекции, на которой сообщаются сведения, предназначенные для запоминания, проблемная лекция начинается с вопросов, с постановки проблемы, которую в ходе изложения материала необходимо решить. Готового решения в данном случае нет, т.е. деятельность студента приближается к поисковой, исследовательской. На подобных лекциях обязателен диалог преподавателя и студентов. Студенты активно привлекаются к обсуждению, поиску тех или иных вариантов решения. Подход может активно применяться при изложении прикладных глав математики, статистики, методов моделирования. Требуем определенного уровня сформированной у студентов теоретической базы.

Лекция-визуализация. Проведение лекции сводится к связному развернутому комментированию преподавателем наглядных пособий - схем, рисунков, чертежей и т.п., к подготовке которых также привлекаются обучающиеся. При этом важны логика и темп подачи учебного материала. Лекции-визуализации особенно хорошо использовать как вводные в начале изучения новой дисциплины, раздела или темы, и могли помочь сформировать более четкое представление о (найти широкое распространение при освещении) многих разделах математики, эконометрики, моделирования. Однако такие лекции требуют хорошего технического оснащения учебных аудиторий.

Лекции с заранее запланированными ошибками, которые должны обнаружить слушатели. Подбираются наиболее распространенные ошибки, которые делают как студенты, так и преподаватели во время чтения лекций. Студенты должны обнаружить ошибки и занести их в свои конспекты. В конце лекции раскрываются все сделанные ошибки и проводится их обсуждение. Метод применим при изложении основных теоретических моментов, ошибки могут быть допущены при доказательстве теорем, основных свойств и т.п.

Методы активации процесса обучения и интерактивные технологии можно применять до начала лекционного курса - для мотивации и диагностики знаний "на входе" в учебный процесс, во время занятий (вкрапление в лекции, в семинарские и практические занятия) для проверки усвоения теоретического материала - и после лекционного курса - для отработки практических умений и навыков. Лекционно-семинарская система

обучения играет главную роль в формировании когнитивного компонента общих и специальных компетенций, а для преодоления недостатков традиционных лекций возможно использование их модифицированных вариантов [1].

Использованные источники:

1. Методические рекомендации по разработке и реализации на основе деятельностно-компетентностного подхода образовательных программ ВПО, ориентированных на ФГОС третьего поколения/ Афанасьева Т.П., Караваева Е.В., Канукоева А.Ш., Лазарев В.С., Немова Т.В. - М.: Изд-во МГУ, 2007. - 96 с.
2. Активные и интерактивные образовательные технологии (формы проведения занятий) в высшей школе: учебное пособие / сост. Т.Г. Мухина - Н. Новгород: ННГАСУ, 2013. - 97 с.
3. Инновационные педагогические технологии: Активное обучение: учебное пособие / А.П. Панфилова. - М. : Издательский центр "Академия", 2009. - 192 с.
4. Современные способы активации обучения: учебное пособие для студ. высш. учеб. заведений / Т.С. Панина, Л.Н. Вавилова; под ред. Т.С. Паниной. - 4-е изд., стер. - М.: Изд. центр "Академия", 2008. - 176 с.
5. Вульферт В.Я. Имитационные методы активного обучения: учеб. пособие / Новосиб. гос. аграр. ун-т. Инженер. ин-т. - 2-е изд., испр. - Новосибирск, 2011. - 96 с.

Чукорова С.М.

студентка 4-го курса

Чурапчинский государственный институт

физической культуры и спорта

Республики Саха, г. Якутия

ПРОЦЕССЫ РАЗВИТИЯ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ СЕЛА УЛАХАН-КЮЕЛЬ ВЕРХОЯНСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ))

Сегодня Якутия является одним из лидеров Дальневосточного федерального округа, регионом с устойчивым экономическим ростом, интенсивным развитием социальной и культурной сферы. Перспективы долгосрочного социально-экономического развития Якутии определяются стратегическими документами, утвержденными Правительством Российской Федерации и органами власти Республики Саха (Якутия). Залогом успешного развития являются уникальные природные ресурсы; развитие производственной, транспортной и социальной инфраструктуры; наращивание человеческого, социального и культурного капитала.

В ближайшие десятилетия на территории республики будут происходить масштабные социально-экономические и культурные изменения, связанные с интенсивным освоением природных ресурсов,

развертыванием индустриальных и постиндустриальных видов деятельности, вхождением в глобальное информационное и культурное пространство. Эти изменения могут критическим образом повлиять на условия существования народов республики, создать новые возможности и новые риски в отношении сохранения идентичности, культуры и языков.

Верхоянский район- площадь района 134,1 тыс.км². Граничит на востоке с Момским районом, на юго- востоке- с Томпонским, на юго- западе- с Кобяйским улусом, на западе- с Эвено- Бытантайским, на северо- западе- с Булунским и на севере, северо- востоке- с Усть- Янским улусом. Село Улахан- Кюель в районе является самым большим с численностью населения⁶⁰.

В последние годы в селе Улахан- Кюель произошли большие перемены по программе устойчивого развития села. Построено котельная, арочный спортивный зал имени С.И. Юмшанова, балаган для культурной жизни, фермы для скотов.

Котельная для поселка впервые, до котельной для населения были свои печки. С 2014 года с декабря дальнбойщики начали привозить оборудования, материалы для построения. С лета 2014 года начали построить рабочие из других городов России. С сентября котельная уже начала работу, но есть маленькие проблемы света, в данное время котельной включены образовательные учреждения (школа, детский сад, музыкальная школа), администрация, малая пожарная часть, арочный спортивный зал и несколько домов- квартир. С 2016 года проводятся большие работы, котельная должна обхватывать весь поселок⁶¹.

Арочный спортивный зал имени Степана Иннокентьевича Юмшанова построен с целью условий для укрепления здоровья населения, популяризация массового и профессионального спорта, приобщение населения к регулярным занятиям физической культурой и спорта . Был построен 2008 году первым спортивным арочным залом в Верхоянском улусе. В данное время в нашем поселке проводятся спортивные соревнования в республиканском масштабе, проводятся улусные соревнования. Со дня открытия спортивного зала все занимаются спортом. Спорт- это жизнь, это движение. Жизнь- это спорт. В данное время имеются мастер спорта по хапсагаю, мас- рестлингу, по вольной борьбе, по северному многоборью и по туризму. Это уже большая победа для нашего поселка.

Именно Чурапчинский институт физической культуры и спорта мог бы стать центром формирования и развития социологии спорта в нашей республике. Можно проводить достаточно разнообразные исследования на следующие темы: - изучение роли, функций и значения спорта в жизни людей и социума; - появление и распространение спорта в различных типах

⁶⁰ П.И. Слепцов «Верхоянский район в цифрах и фактах (2000-2008 годы)» с. 22

⁶¹ Улусная газета «Вести Верхоянья» № 95 (9968) с. 5

социума; - изучение процесса социализации в современном спорте; - изучение форм изменчивости спорта, как ответа на общественные изменения [3, с.124]

Степан Иннокентьевич Юмшанов был поэтом и прозаик - очеркистом, спортсменом, был примером для подрастающего поколения. Поэтому в светлой памяти зал несет его имя. Уже какой-то год проводятся соревнования по национальным видам спорта имени С.И. Юмшанова. Для молодых людей зал является местом встречи. В данное время рядом залом строится спортивная площадка для школы.

Культурная жизнь в поселке кипит. Два года назад был построен балаган с целью для культурной, общественной жизни поселка. Балаган- это старинное народное театральное зрелище комического характера с примитивным сценическим оформлением. Балаган это зона отдыха с младшего возраста до бабушек и дедушек. Проводятся различные кружки для шитья, кулинарии, для разных встреч и бесед.

Сельская хозяйство- отрасль народного хозяйства: хозяйственная деятельность в области земледелия, полеводства, животноводства, лесоводства. Год назад были построены фермы для скотов, по далёку на участке Токолоон и самой селе. Ферма- это частное сельскохозяйственное предприятие, занимающееся производством сельскохозяйственной продукции. В ферме в настоящее время питаются около 80 скотов. В 2015 году руководитель фермы получила грант. Ферма построена с целью возрождение хозяйства, направленного на создание производства полного цикла экологически чистого молока и молочной продукции. Летом ферма сдает молоко, а население купит свежие продукции из молока⁶².

Два года назад молодой индивидуальный предприниматель защитил свой проект «Пекарня в сельской местности» и открыл. Пекарня- небольшое немеханизированное предприятие по выпечке и реализации хлебобулочных и кондитерских изделий, как правило, также реализующее их на месте. В данное время население питается с пекарни, ассортимент пекарни составляют различные хлеб, торты, булки, пирожные, печени. Для молодого 24- го летнего человека это большой труд.

По моему мнению для населения сельской местности произошла большая глобализация. В дальнейшем в плане реализуется построения нового дома культуры, детского сада, участковой больницы и дорога с поселка до центра.

Молодежь- это особая социально- возрастная группа, отличающаяся возрастными рамками и своим статусом в обществе: переход от детства и юности к социальной ответственности. Молодежь сельской местности участвует во всех мероприятиях улуса, республики. В последние годы в поселке приезжают работать молодые специалисты из разных улусов

⁶² Улусная газета «Вести Верхоянья» № 87 (9965) с. 4

республики. В данное время работает организация молодых людей, они очень сплоченные, активные, веселые. Проводятся спортивными, культурные мероприятия. Статистика молодых людей в один год возросло на 65 молодых людей. В основном молодые специалисты, подростки с 14 лет.

Основными целями устойчивого развития села являются создание комфортных условий жизнедеятельности в сельской местности; содействие созданию высокотехнологичных рабочих мест на селе; формирование позитивного отношения к сельской местности и сельскому образу жизни. Основными задачами являются: поощрение и популяризация достижений в сфере развития сельских местностей; грантовая поддержка местных инициатив граждан, проживающих в сельской местности;

Использованные источники:

1. Улусная газета Верхоянья «Вести Верхоянья». № 87 (9965) с. 4.
2. П.И. Слепцов. Верхоянский район в цифрах и фактах (2000-2008 годы). Верхоянск: МУП «Верхоянская улусная типография», 2009 год, с.22.
3. Борисова У.С. О развитии социологии спорта в ЧГИФКиС // Непрерывное физкультурное образование в современных социокультурных условиях: материалы Всеросс. научно-практ.конф., посвящ. 80-летию ВПО в РС(Я). 05 декабря 2014г. Чурапча: ФГБОУ ВПО "ЧГИФКиС", 2014. -С.123-125.

Шагалина Л.Р.

магистр

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КАРЬЕРА ЖЕНЩИН И СЕМЬЯ

Аннотация: В статье рассматривается проблема выбора женщиной между построением успешной профессиональной карьеры и посвящением себя семье и детям. Каждый из этих путей в жизни имеет как положительные, так и негативные стороны, которые нужно принимать во внимание.

Ключевые слова: профессиональная карьера, семья, проблема женской занятости, работающие женщины-матери

Профессиональная деятельность – одна из сфер самореализации личности, когда человек имеет возможность раскрыть и проявить свои способности, личностные и профессиональные качества, добиться признания своей неповторимости, значимости для других людей и для общества в целом [1, с.118].

По сложившейся в обществе традиции женщина отождествляется с хранительницей домашнего очага, однако в современном мире такое представление становится всего лишь одной стороной женского бытия. Слабый пол старается проявить себя во всех сферах жизни. Женщины строят

собственную карьеру, добиваются успеха. При таком раскладе профессия и карьера выходят на первое место, а семья отходит на второй план. В итоге дети у таких мам появляются в 35 лет, а то и позже. Это огромный минус, как для новоявленной мамы, так и ребенка, поскольку такое позднее рождение малыша может вызвать осложнения. Однако женщина, которая сначала делает карьеру, а потом заводит детей, уверена в своем материальном благосостоянии и может дать своему ребенку все самое наилучшее. Если же служебная карьера женщины строится после заведения семьи и ребенка, то ситуация получается немного другая. Ребенок остается на воспитание бабушкам, нянчке или в группу продленного дня. В результате такого воспитания возникает негативный микроклимат в семье, дисгармония в отношениях родителей с ребенком. Успешная карьера взамен семейному благу в итоге не принесет ничего положительного [2].

Современные реалии складываются таким образом, что женщина в обществе нередко стоит перед выбором: семья или карьера. Часто женщины работают потому, что им нужны деньги. Однако, как показывают социологические исследования, многие женщины, работающие из-за экономической необходимости, не бросили бы ее, даже если вдруг перестали бы нуждаться в деньгах. Как пишет Дойл, «деньги имеют не только материальную ценность, они дают их владельцу вес в обществе и чувство собственного достоинства. Женщины открыли истину, которую мужчины знают уже давно: наше общество оценивает человека и его дела по тому, сколько он зарабатывает» (Doyle, 1983). Другими словами, многие женщины хотят работать (или можно сказать, что им это нужно). К тому же статистические данные свидетельствуют о том, что в нашей стране женщин с высшим и средним специальным образованием гораздо больше, чем мужчин, а это значит, что, жены в среднем образованнее своих мужей. И, конечно, женщина получает высшее образование вовсе не для того, чтобы в последствии стать дипломированной домохозяйкой, она должна работать, дабы реализовать свои способности и возможности [3, с. 98 - 99].

Для осознания особенностей женской карьеры стоит отметить еще несколько фактов. Так мужчины и женщины по-разному воспринимают и оценивают успех. Женщины – как гармоничное сочетание благополучия в семье и на работе, а мужчины распространяют свой профессиональный успех на успешность жизни в целом. Кроме того, женская карьера начинается не сразу после окончания учебного заведения и приема на работу, а через несколько лет после начала работы в организацию. Во многом это связано с созданием семьи, рождением и воспитанием детей. В создании карьеры женщины сознательно избегают построения неформальных, взаимно полезных отношений, а профессиональные и личные проблемы четко разграничивают, в случае конфликта однозначно выбирают компромиссный путь решения.

Женский взгляд на профессиональный статус выглядит несколько

иначе. Смогли бы совместить работу и семейные обязанности, при активной поддержке мужа (где значительную роль играет семья, воспитание детей и обустройство дома) 46% женщин. Сначала семья, воспитание детей и только потом работа у 31% женщин. Для 23% женщин «наличие семьи не имеет значения», они относят себя к числу женщин-карьеристок и считают, что семья отнимает у них много времени [4, с.257].

В заключение отметим, что роль женщины в современной российской семье имеет противоречивый характер и зависит от многих факторов: от ее образования, дохода, профессии, характера, наличия собственного имущества, то есть это то, в чем женщина может превосходить или уступать своему мужу. Но, несмотря на это, большинство респондентов считают женщину в семье, прежде всего матерью и называют репродуктивную функцию главной.

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Проблема моббинга и профессиональная карьера // Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития. Материалы Международной научно-практической конференции, ТОМ 1., в 2-х томах. Курск, 2011. С.118 – 119.
2. Котоманова О.В. Профессиональная карьера как путь личностного развития женщины /О.В. Котоманова// Вестн. Бурят госун-та. Вып. 5: Психология, социальная работа. - Улан-Удэ: Изд-во Бурят, госуниверситета, 2013. - С.102- 106 <http://elibrary.ru/item.asp?id=16973092>
3. Игебаева Ф.А. Ролевые модели поведения в современных управленческих технологиях // Перспективы развития современной России (экономический, социальный, философский, правовой аспекты) Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции. – Саратов: Изд-во «КУБиК», 2011. С. 98 – 100.
4. Резник С.Д. Гендерный менеджмент: женщины в управлении / С.Д. Резник // М.: Изд-во Финансы и статистика, 2009 . – 416 с.

*Шайдуллова А. И.
студент 3 курса*

*ФГБОУ ВПО Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти*

НАЗНАЧЕНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация: В данной работе дается пояснение корпоративной отчетности, раскрывается необходимость ее применения на современном этапе развития экономики. Охарактеризована потребность предприятий в составлении консолидированной финансовой отчетности.

Ключевые слова: корпоративная отчетность, консолидированная финансовая отчетность, финансовые результаты хозяйственной деятельности, корпорация, холдинг, корпоративные стандарты.

Итогом работы организации за отчетный период является отчетность, которая включает свод показателей, отражает полную информацию о финансово-хозяйственной деятельности предприятия. На основании данной отчетности принимаются важные управленческие решения и экономические стратегии развития организации.

В настоящее время существуют следующие виды учетов: бухгалтерский, финансовый, налоговый, управленческий. Такое разнообразие характеризуется тем, что пользователи информации и их интересы различны.

Объединение хозяйствующих субъектов, создание взаимосвязанных структур вызвало необходимость применения корпоративной отчетности для эффективного функционирования компании.

Корпоративная отчетность - это информация о хозяйственной деятельности компании. Данная информация предоставляется всем заинтересованным лицам, всем лицам, которые хотят быть взаимосвязаны с данной группой организаций: заказчики, поставщики, инвесторы, банки.

Результаты работы корпорации, прежде всего, необходимы:

- для выявления эффективной корпоративной стратегии финансовой деятельности;
- для повышения уровня эффективного управления корпорацией и проведения в ней единой экономической политики;
- для предоставления информации потенциальным инвесторам о хозяйственной деятельности корпорации;
- внешним органам управления: для определения роли корпорации в развитии экономики страны и региона.

В основе составления корпоративной отчетности лежит экономическая информация корпоративного учета. Отчетность раскрывает полную информацию о результатах финансовой деятельности компании и обеспечивает ее достоверность.

В соответствии с МСФО информация должна быть:

- а) понятной - полностью доступна для понимания ее пользователям, отсутствует двусмысленность ее понимания;
- б) полной - отражать всю информацию о финансовом положении компании;
- в) надежной - гарантирует пользователям информации отсутствие ошибок и искажений;
- г) сопоставимой - обеспечивает сравнимость данных бухгалтерской отчетности с предшествующими периодами.

Таким образом, применение компаниями корпоративных стандартов учета позволят им уменьшить до минимума информационные риски с помощью построения эффективной системы отчетности.

Главными целями корпоративной отчетности являются обеспечение пользователям доступа к достоверной информации о хозяйственной

деятельности корпорации, повышение эффективности корпоративного управления.

В настоящее время все крупные компании, имеющие дочерние общества, холдинги, корпорации в дополнение к своей учетной политике разрабатывают также корпоративные стандарты учета, не противоречащие национальным стандартам.

Корпорация в бухгалтерской отчетности должна показать:

- финансовое состояние на конец периода;
- денежные потоки за данный период;
- полученные доходы за период;
- вклады собственников и их выплаты за период. [1]

В соответствии с GAAP корпорация в праве сама выбирать время завершения ее финансового периода, однако установлен минимум - это ежегодный отчет.

Перечнем отчетных документов корпорации, которые необходимы для его функционирования, являются:

- баланс, содержащий структуру активов и структуру пассивов;
- отчет о доходах и расходах, содержащий структуру доходов и расходов корпорации;
- сводная ведомость по платежам, содержащая распределение дебиторов и кредиторов.

Итак, можно отметить, что корпорация имеет свободу выбора в формировании отчетности. [2]

Таким образом, применение организациями корпоративных стандартов помогают им сохранить общие принципы учета во всех дочерних обществах, филиалах, подразделениях организации.

При образовании структур, связанных взаимным участием, появляется необходимость в консолидированной финансовой отчетности.

На современном этапе развития экономики консолидированная финансовая отчетность занимает важное место в корпоративной отчетности. Она является совокупностью составления отчетности по двум или нескольким предприятиям, которые находятся во взаимосвязанных отношениях - финансовых и юридических. Данные предприятия - группа компаний состоят из материнской и ее дочерних организаций. Если материнская компания имеет долю участия в уставном капитале другого общества более 50% и осуществляет контроль его деятельности, то данное общество признается дочерним.

Консолидированная отчетность отражает финансовые показатели объединенных компаний как единую финансовую отчетность и составляется материнской компанией, которая обязана публиковать данную отчетность.

Консолидированная финансовая отчетность необходима в первую очередь для получения информации не отдельной организации, а группы зависимых организаций.

Таким образом, целью составления консолидированной отчетности является предоставление информации о финансовых результатах хозяйственной деятельности материнской компании и дочерних обществ.

Существует три метода консолидации. В соответствии с МСФО выделяют:

1. Полную консолидацию - объединенные хозяйствующие субъекты представляют собой единое экономическое образование. Материнская компания имеет полный контроль над дочерними обществами, консолидации которых подлежат все чистые активы, доля меньшинства отражается в пассиве консолидированного балансового отчета;

2. Пропорциональную консолидацию - консолидации подлежат чистые активы, которыми инвестор реально владеет, доля меньшинства не отражается в балансе;

3. Метод долевого участия - исходит из того, что доля инвестора в чистых активах объекта инвестирования отражается в балансе отдельной строкой, доля меньшинства в балансе не отражается.

Наличие у корпораций консолидированной отчетности позволяет им повышать финансовую управляемость обособленными подразделениями, получать информацию о финансовых результатах хозяйственной деятельности объединения.

Использованные источники:

1. Студопедия [Электронный ресурс]. URL: <http://studopedia.ru> (дата обращения: 28.01.2016)
2. StudFiles [Электронный ресурс]. URL: <http://www.studfiles.ru> (дата обращения: 28.01.2016)
3. Студопедия [Электронный ресурс]. URL: <http://studopedia.ru> (дата обращения: 28.01.2016)

Шапагатов С.Р.
студент

Игнатьева Е.В.
студент

Карцева Н.С.
ассистент

Тольяттинский Государственный Университет **АНАЛИЗ МЕТОДИК УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОЕКТА ПО СОЗДАНИЮ ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА**

Аннотация: В последние десятилетия практически все нарастающие и новые промышленные страны рассматривают новшества не только как основной фактор общественно-экономического формирования, но и как определяющее соглашение конкурентного позиционирования державы. Рост экономической деятельности в сфере инноваций стал одним из основных аспектов, определивших действенные структурные вмешательства в

глобальной экономике.

Ключевые слова: инновации, продукт

Abstract: In recent decades, almost all growing and new industrial countries see innovation not only as a major factor of social - economic formation , but also as an agreement defining the competitive positioning of power. The growth of economic activity in the area of innovation has become one of the main aspects that determined the effective structural intervention in the global economy .

Tags: Innovation , Product

Это прописывается несколькими факторами: интенсивным влиянием науки и техники на все стороны бытия общества, фундаментальные и технологические сдвиги, ведущие к крупномасштабным социально-экономическим и институциональным переменам. В связи с этим переменялись самые важные аспекты экономического подъема, существенными из которых становятся научные познания и умственный капитал. Таким образом, вопросы инновационной реформы экономики были распознаны и остаются основными течениями социально-экономических реорганизаций в России.

В соглашениях мировой конкуренции весьма трудно сравняться с развитыми странами по величине благосостояния, не снабжая развития в тех секторах заграничной экономики, которые устанавливают специализацию на мировом рынке. Коренной идеей развития экономики России является переход к новейшей концепции, где главной нелегкостью является решение задачи по опережающему развитию. Отжившая научно-техническая база не разрешает добиваться больших показателей плодотворности и ресурсосбережения, поэтому отечественной экономике трудно соперничать на рынке, особенно это относится к отраслям: химии, нефтехимии, сельского хозяйства, пищевой промышленности, деревообработки, машиностроения, металлургии, энергетики. [1]

Опыт наукоемких организаций подтверждает то, что одним из основных плодов решения указанных целей является увеличение конкурентоспособности отечественных организаций путем исполнения нововведенных проектов в наукоемких производствах, соответствующих действенным отечественным и заграничным аналогам. В связи с этим в работе определена цель по исследованью инструментов управления качеством новейших проектов в наукоемких производствах по природоохранным, технологическим, коллективно- общественным и другим параметрам.

Практическая и теоретическая важность данной проблемы нашла актуальность истинного научного исследования.

Необходимо изучать: состоит ли в тяге выработать методический подход к управлению качеством новейших проектов в наукоемких производствах, содействующий нахождению значимости и важности особенностей качества инновационных проектов.

Теоретическим и методологическим источником изучения служат положения и выводы работ отечественных и зарубежных творцов в области управления инновационными проектами, теории потребителей и управления качеством, отраженные в отвечающих изданиях, монографиях, а также в материалах и рекомендациях научной конференции, где рассматривались данные проблемы. [2]

При решении установленных научных задач применялись приемы относительного разбора и конкретности, приемы экспертных отметок, разрешающие снабдить достаточную аргументированность исключений и итогов изучения.

В почву суждения «качество инновационного проекта» предположено изучение содержания таких категорий, как «качество» и «инновационный проект». На основе изучения научных трудов, отданных изучению суждения «качество инновационного развития», можно сформировать вывод о том, что имеется нужда учитывать надобности рыночного сектора клиентов и потребителей новейших проектов, очерчена с точки зрения нахождения решений в полезность учета пристрастий потребителей.

Позиция по предоставленному вопросу совершилась под воздействием того, что осуществления новейшего проекта зависят от воздействий большого количества заинтересованных сторон, придерживающих свои интересы.

Подобным образом, можно сделать заключение, что при регулировании инновационными проектами стоит выделять заинтересованные стороны проекта, интересы которые затрагивают осуществления проекта, оценить уровень воздействия проекта на их благосостояние и принимать меры по его увеличению.

Под заинтересованными сторонами в рамках данного изучения считаются те группы лиц, на благосостояния которых влияют процессы исполнения инновационного проекта и результаты их осуществления. В труде доказан подход к владению заинтересованных сторон сравнительно инновационных проектов в наукоемких производствах, в количество которых подключается держава, сфера и бизнес структуры.

В изучении обнаружена суть показателей управления качеством инновационных проектов в наукоемких производствах. Одним из значимых особенностей обнаруживается число высокопроизводительных трудящихся должностей на производстве.

Руководителями страны продемонстрирована цифра по формированию 25 миллионов высокопроизводительных рабочих мест в период с 2011 по 2025 год. В качестве условий высокопроизводительного работника анализировалась сумма выработки 3,5 млн руб. в год. На сегодняшний день в среднем в области экономики этот показатель составляет 1,17 млн руб. (численный выпуск продукции в 2010 г. составил 78,9 трлн руб. на среднегодовое количество занятых 67,6 млн человек). Отсюда следует,

средняя эффективность рабочего места - обязан быть выше в три раза и достичь уровня развитых стран. Данное положение нашло свое воссоздание в показателе «высокотехнологичность».

В соответствии с международными компаниями, в сфере по расходам на выпуск продукта отражается в показателе «производительность труда». На основе информации по количеству продаж в миллионах долларах и количеству кадров был рассчитан коэффициент производительности труда. Образованы интервалы, которые отражают наилучшие показатели в отечественной и мировой практической деятельности. Для предоставления передового развития России «производительность труда» на отечественных инновационных организациях обязана определяться среднеотраслевыми значимостями, которые характерны для схожих зарубежных компаний.

Последствие осуществления инновационных проектов для человечества определяются прямой общественной нагрузкой программы, которая отражает изменения природоохранного развития, направлений занятости, убогаторенности жителей в результате осуществления инновационных проектов. Итак, необходимость в экологической безопасности определяется большим уровнем антропогенного влияния на природную среду и вескими экологическими результатами минувшей экономической деятельности. Стабильное развитие страны, хорошее качество жизни и здоровья общества могут быть предоставлены при поддержании подобающего состояния окружающей среды.

Обращение к устойчивому пользованию природой, включая экологично аргументированные способы эксплуатации земельных, водных, лесных, биологических, минеральных и других ресурсов, на территории страны реализуется в не полной мере. Экологично ориентированный пример развития экономической деятельности декларируется, но определенные процедуры в данном направлении единичны.

Бизнес структурам, осуществление инновационных проектов интересны с точки зрения снижения расходов и предоставление конкурентоспособности в мировом рынке с помощью уменьшения расходов электроэнергии и материалов, а также увеличения производительности труда рабочих. Последнее исполнимо при нацеливании в работе на современный технологический уклад, который ориентирован на перевооружение экономики и на локальное побуждение усовершенствования отечественных разработок.

Следовательно, для того чтобы принять в расчет отмеченные показатели эффективности инновационных проектов в наукоемких промышленных предприятиях со стороны увлеченных сторон, надлежит разработать способы руководства качеством инновационных проектов.

При предписании и реализации новейших проектов в наукоемких промышленных предприятиях изучение потребителей и их потребностей на предмет контроля качеством проекта, по большей части, не проводится, что

в свою очередь побуждают риски для проектов в ходе их проектирования и осуществления и может повлечь большой ущерб после включения проекта в эксплуатацию.

Использованные источники:

1. Тимошевская Н. В., Карцева Н. С., Коваленко О. Г. Системная инженерия проектирования инноваций // Молодой ученый. — 2016. — №2. — С. 593-596.
2. Тимошевская Н. В., Карцева Н. С., Коваленко О. Г. Особенности маркетинга инновационного продукта // Молодой ученый. — 2016. — №2. — С. 591-593.

Шапагатов С.Р.

студент

Перевезенцева Е.Д.

студент

Карцева Н.С.

ассистент

Тольяттинский Государственный Университет

ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация: В последние десятилетия практически все нарастающие и новые промышленные страны рассматривают новшества не только как основной фактор общественно-экономического формирования, но и как определяющее соглашение конкурентного позиционирования державы. Рост экономической деятельности в сфере инноваций стал одним из основных аспектов, определивших действенные структурные вмешательства в глобальной экономике.

Ключевые слова: инновации, продукт

Abstract: In recent decades, almost all growing and new industrial countries see innovation not only as a major factor of social - economic formation , but also as an agreement defining the competitive positioning of power. The growth of economic activity in the area of innovation has become one of the main aspects that determined the effective structural intervention in the global economy .

Tags: Innovation , Product

При оценке инновационных проектов с критической точки зрения учитываются такие пункты, как:

- адаптация метода экспертных оценок для определения качества инновационных проектов;
- определение лучших значений показателей в отечественной и мировой практике по отрасли;
- разработка оценочных таблиц, включающих соотнесение показателей качества с балльной оценкой;
- определение «границ допуска» показателей качества инновационного проекта.

В работе адаптирован алгоритм консультационных баллов, предназначенный для контроля новейших проектов в наукоемких производствах.

Внесенный разбор мирового и отечественного опыта управлением инновационными проектами представил, что наиболее результативными оказываются методики, сформированные на употреблении балльных шкал. На основе существующих моделей STAR и IRI (Industrial Research Institute) были разработаны оценочные таблицы. В табл. 1 приведен пример оценочной таблицы производительности и материалоемкости.

Таблица 1 - Балльная шкала показателя «Производительность» системы оценки качества инновационных проектов

Величина показателя производительности труда	
Баллы	Описание
0,1	Показатели производительности работоспособности ниже показателей в отечественной отрасли на 50 % и более
0,3	Производительные показатели труда ниже показателей в отечественной отрасли на 30–51%
0,5	Показатели производителей работы ниже показателей в отечественной отрасли на 1–29 %
0,7	Производительность показателей трудов ниже показателей в мировой практики в отрасли на 50 % и более
0,9	Показатель производительности труда равен или выше показателя мировой практики в отрасли на 30–50 %

Создание инвестиционного проекта (далее ИП) включает в себя такие элементы, как:

1. Предварительный анализ ИП мировых тенденций в интересующей области
2. Определении цели реализации ИП
3. Составление паспорта ИП
4. Определение технологической линии
5. Определение показателей качества
 - определение производственных показателей
 - определение производительности труда
 - определение материалности и энергичности
 - определение качество выбросов в атмосферу, водопотребление и водозагрязнение, уровня использования и загрязнение почв, процесса утилизации отходов
6. Соотнесение показателей с лучшими достижениями в отечественной и мировой практики

7. Расчёт финансовых показателей, определение отраслей приоритетности

8. Оформление документации по ИП для экспертной оценки

9. Подача документации по ИП для экспертной оценки

10. Создание экспертной группы, обладающей компетенциями в рассматриваемой области

11. Оценка показателей экспертной группой по лучшим значениям в отечественной и мировой практике по отрасли

12. Оценка экспертами инновационных проектов с помощью оценочных таблиц

13. Определение экспертной группой границ допустимости каждого инновационного проекта

14. Принятия решения о перспективах реализации инновационного проекта

-проект не соответствует

-проект полностью соответствует требованиям

-проект требует доработки

15. Реализация результатов экспертизы инновационного проекта

- отказ от реализации ИП

- согласие на реализацию ИП

- инвесторы

- рекомендации по доведению показателей до рекомендуемых экспертами значений.

Алгоритм реализации инструментария управления качеством инновационных проектов в наукоёмких производствах.

Таблица 2 - Балльная шкала показателя «Материалоемкость» системы оценки качества инновационных проектов

Величина показателя материалоемкости	
Баллы	Описание
0,1	Показатели материалоемкости выше показателей в отечественной отрасли на 51 % и более.
0,3	Материалоемкость показателей выше показателей в отечественной отрасли на 30–50 %.
0,5	Показатель материалоемкости выше показателя в отечественной отрасли на 1–29 %.
0,7	Показатель материалоемкости выше показателя мировой практики в отрасли на 51 % и более.
0,9	Показатели материалоемкости равен или выше показателей мировой практики в отрасли на 30–50 %.

В новейшей экономике проблема удовлетворения потребностей

заинтересованных сторон (финансовых и нефинансовых) обнаруживается основополагающей при планировании инновационных проектов в наукоемких производствах. Конкретное определение значения показателя качества в каждом отдельно взятом проекте выделяется в отдельно взятую процедуру и не формализуется. [1]

Если перед консультационной группой прописана цель выбора приоритетного новейшего проекта среди немногих, то процедура включает в себя присуждение ранга новейшему проекту по каждому показателю: у проекта с наивысшей производительностью труда – 1 ранг, у проекта с более низким показателем – 2 ранг. Далее суммируем ранги проекта по всем показателям и выявляем лучший проект с наименьшим числом баллов.

В работе определен такой специфический элемент методики оценки качества инновационных проектов, как определение лучших значений показателей в отечественной и мировой практике по отрасли, что показать на примере показателя «производительность труда». [2]

Апробацию разработанная методика прошла в одном из основных личностей новейшей системы Красноярского края, осуществляющим экспертизу инновационных проектов, Красноярском региональном инновационно-технологическом бизнес-инкубаторе. Для автоматизации процедур ввода и обработки данных была разработана совокупность электронных интерактивных таблиц на базе табличного процессора Microsoft Excel. Для апробации методики пять экспертов (ими выступили члены технико-коммерческого совета бизнес-инкубатора) дали свои оценки двум проектам.

Употребление разработанного творцом методом осуществления инструментов управления качеством инновационных проектов в наукоемких производствах обеспечивает научную обоснованность, прозрачность всех процедур, а также объективность и возможность аргументированного объяснения результатов отбора инновационных проектов.

Использованные источники:

1. Тимошевская Н. В., Карцева Н. С., Коваленко О. Г. Системная инженерия проектирования инноваций // Молодой ученый. — 2016. — №2. — С. 593-596.
2. Тимошевская Н. В., Карцева Н. С., Коваленко О. Г. Особенности маркетинга инновационного продукта // Молодой ученый. — 2016. — №2. — С. 591-593.

*Шарафутдинов А.Г., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Бухгалтерский учет, статистика и информационные
системы в экономике»*

*Балабенко Э.М.
студент, 3 курс
экономический факультет
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА КАК ОСОБАЯ МОДЕЛЬ ОБЪЕКТА ЭКОНОМИКИ

В данной статье рассмотрена сущность экономической информационной системы, ее особенности и назначение.

Существует множество видов информационных систем, которое в определенных областях тесно связано с экономикой. Все, что происходит в экономике, описывается в форме сообщений. Появление сообщений о событиях материальной системы представляет собой информационное отображение различных экономических процессов.

Ключевые слова: экономика, система, экономическая информация, экономические информационные системы, объекты, ЭИС.

Центральное место в информационном пространстве системы управления экономическим объектом занимает экономическая информационная система (ЭИС), обеспечивающая поиск, обработку, хранение и выдачу информации по запросам пользователей.

Д.В. Чистов дает следующее определение: «Под экономической информационной системой понимают совокупность экономико-математических методов и моделей, организационных, технических, программных и информационных средств, объединенных в единую систему с целью сбора, обработки, хранения и выдачи информации для принятия управленческих решений» [4, с. 9].

ЭИС включают организации, объединения и производственные комплексы. Они характеризуются сложными производственными процессами и социальными отношениями. Информационные потоки связаны и отражают движение материальных потоков и ценностей, изменение денежных оценок и отношений [3, с. 102].

Мишенин А.И. считает, что экономические информационные системы (ЭИС) представляют собой систему, функционирование которых во времени заключается в сборе, хранении, обработке и распространении информации о деятельности какого-то экономического объекта реального мира. Информационная система создается для конкретного экономического объекта и должна в определенной мере копировать взаимосвязи элементов объекта.

ЭИС предназначены для решения задач обработки данных,

автоматизации конторских работ, выполнения поиска информации и отдельных задач, основанных на методах искусственного интеллекта.

Задачи обработки данных обеспечивают обычно рутинную обработку и хранение экономической информации с целью выдачи (регулярной или по запросам) сводной информации, которая может потребоваться для управления экономическим объектом [5, с. 11].

По мнению Бухарина С.В. и Мельникова А.В. для ЭИС соблюдаются следующие принципы их построения и функционирования:

1. Соответствие. ЭИС должна обеспечивать функционирование объекта с заданной эффективностью.

2. Экономичность. Затраты на обработку информации в ЭИС должны быть меньше экономического выигрыша на объекте при использовании этой информации.

3. Регламентность. Большая часть информации в ЭИС поступает и обрабатывается по расписанию, со строгой периодичностью.

4. Самоконтроль. Непрерывная работа ЭИС по обнаружению и исправлению ошибок в данных и процессах их обработки.

5. Интегральность. Однократный ввод информации в ЭИС и ее многократное, многоцелевое использование.

6. Адаптивность. Способность ЭИС изменять свою структуру и закон поведения для достижения оптимального результата при изменяющихся внешних условиях [1, с. 9].

ЭИС создается для конкретного экономического объекта и должна в определенной мере копировать взаимосвязи его элементов. Современный уровень информатизации общества позволяет использовать новейшие технические, технологические и программные средства в разных ЭИС. В основе функционирования ЭИС лежит информационная технология, которая является связующим звеном между всеми ее элементами (компонентами), объединяя их в единое целое [4, с.9].

Объектами ЭИС являются: объединения, холдинги, организации и предприятия различных отраслей, заводы, цеха и др. В качестве переменных в них выступают экономические показатели: рентабельность, производительность, прибыль и др. [3, с. 103].

ЭИС разнообразны и в зависимости от преследуемых целей могут классифицироваться по различным аспектам. Важными классификационными признаками являются сфера применения, уровень применения и административное деление, степень функциональности, уровни управления ЭИС, характер обработки информации и др. [4, с. 25].

ЭИС принадлежит к классу сложных объектов и, как всякая система, состоит из элементов, находящихся в определенных отношениях друг с другом. Множество этих отношений вместе с элементами образуют структуру системы. Выделяют обеспечивающую и функциональную их части [4, с.31].

Обеспечивающая часть ЭИС представляет собой комплекс взаимосвязанных средств определенного вида, состоящих из информационного, лингвистического, технического, программного, математического, организационного и правового обеспечения.

Функциональная часть ЭИС, реализующая экономико-организационную модель управления объектом, состоит из комплекса административных, организационных и экономико-математических методов, обеспечивающих решение трех главных задач ЭИС – учета, анализа и планирования для принятия управленческих решений [2, с. 65].

Таким образом, ЭИС – это особая информационно-технологическая модель экономического объекта, сочетающая в себе множество аспектов его состояния и развития.

Использованные источники:

1. Бухарин С.В., Мельников А.В. Информационные системы в экономике: учебное пособие.- Воронеж: Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2012.- 103 с.
2. Мещихина Е.Д. Информационные системы и технологии в экономике: учебное пособие / Е.Д. Мещихина, О.Е. Иванов.- Йошкар- Ола: МарГТУ, 2012.- 182 с.
3. Шкундин С.З., Берикашвили В. Ш. Теория информационных процессов и систем: учебное пособие.- М.: Горная книга, 2012.- 475 с.
4. Информационные системы в экономике: Учеб. пособие / Под ред. Д.В. Чистова. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 234 с.
5. Теория экономических информационных систем: учебник / А.И. Мишенин.- 4-е изд., перераб. и доп.- М.: Финансы и статистика, 2008.- 240 с.
6. ПРОЕКТ АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СХПК (КООПХОЗ) "НИВА" БЛАГОВЕЩЕНСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН/ Абдыгалиева А.М., /Шарафутдинов А.Г.В сборнике: Актуальные вопросы экономико-статистического исследования и информационных технологий сборник научных статей: посвящается 40-летию создания кафедры "Статистики и информационных систем в экономике". МСХ РФ, Башкирский государственный аграрный университет. Уфа, 2011. С. 337-338.

*Шарафутдинов А.Г., к.э.н.
доцент
кафедра «Бухгалтерский учет, статистика
и информационные системы в экономике»
Красавина Е.В.
студент, 3 курс
экономический факультет
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ КАК ЧАСТЬ ИНФОРМАЦИОННОГО РЕСУРСА ОБЩЕСТВА

В данной статье я решила рассмотреть понятие и сущность экономической информации, ее назначение и виды .

В современных условиях информация занимает центральную позицию в обществе. Тысячи предприятий, миллионы налогоплательщиков, триллионы рублей, биржевые котировки, реестры акционеров – все эти информационные потоки необходимо оценить, обработать, сделать необходимые выводы, принять правильное решение.

Ключевые слова: информация, экономика, экономическая информация, требования к информации, виды экономической информации.

Экономическая наука, экономическая деятельность общества оперируют информацией, которая называется экономической. Как категория экономическая информация, с одной стороны, соответствует общему понятию «информация», а с другой – неразрывно связана с экономикой и управлением народным хозяйством [2, с.11].

В наиболее общей форме информация о производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ называется экономической информацией [1, с. 6].

Таким образом, в общем случае под экономической информацией понимается информация, отражающая и обслуживающая процессы производства, распределения, обмена и потребления материальных благ.

Более строго дает определение Мещихина Е.Д. «Экономическая информация – это объективизированное воплощение знаний о материальных, трудовых и стоимостных аспектах воспроизводимых в экономике процессов, устраняющих неопределенность в отношении исходов этих процессов» [2, с. 11].

Хлебников А.А. считает, что экономическая информация должна соответствовать требованиям – она должна быть достоверной и полной, актуальной и своевременной, достаточной и полезной. Информация, представляемая в виде отчетов, должна быть документально подтвержденной и юридически правильно оформленной [3, с. 20].

Для обработки экономической информации характерны сравнительно простые алгоритмы, преобладание логических операций (упорядочение,

выборка, корректировка) над арифметическими, табличная форма представления исходных и результатных данных [4, с. 8].

По функциям управления выделяется четыре вида информации.

1. Плановая информация описывает явления и события, которые должны быть совершены в будущем. В зависимости от уровней управления плановая информация бывает прогнозной, перспективной, технико-экономической и оперативно-календарной.

2. Учетная информация отражает уже совершившиеся события, явления и хозяйственные процессы. Ее разделяют на оперативную, бухгалтерскую и статистическую информацию.

3. Нормативная информация включает правила и нормативы, рассчитываемые при решении задач конструкторско-технологической подготовки производства

4. Аналитическая информация возникает в процессе оценки показателей производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия специалистами планово-финансового отдела.

Стабильность является важным классификационным признаком, в соответствии с которым выделяется постоянная и переменная информация. Постоянная информация не изменяется и многократно используется в течение длительного времени.

Переменная информация отражает количественные и качественные характеристики производственно-хозяйственной деятельности предприятия [3, с. 19].

Таким образом, экономическая информация является важной составляющей современного общества и экономики.

Использованные источники:

1. Бухарин С.В., Мельников А.В. Информационные системы в экономике: учебное пособие.- Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2012.- 103 с.
2. Мещихина Е.Д. Информационные системы и технологии в экономике: учебное пособие / Е.Д. Мещихина, О.Е. Иванов.- Йошкар- Ола: МарГТУ, 2012.- 182 с.
3. Хлебников А.А. Информационные системы в экономике/А.А. Хлебников.– Ростов н/Д: Феникс, 2009.– 427 с.
4. Теория экономических информационных систем: учебник / А.И. Мишенин.- 4-е изд., перераб. и доп.- М.: Финансы и статистика, 2008.- 240 с.
5. ПРОЕКТ АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СХПК (КООПХОЗ) "НИВА" БЛАГОВЕЩЕНСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН/ Абдыгалиева А.М., Шарафутдинов А.Г. В сборнике: Актуальные вопросы экономико-статистического исследования и информационных технологий сборник научных статей: посвящается 40-летию создания кафедры "Статистики и информационных систем в экономике". МСХ РФ, Башкирский государственный аграрный университет.

Шарифгалиева Г.Т.
магистр
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ПРИНЦИПЫ ДЕЛОВОГО ЭТИКЕТА

Аннотация: В данной статье рассмотрены принципы этикета. В современном деловом мире, с новым образом мыслей и действий, каждый человек, в какой бы сфере профессиональной деятельности не был занят, должен знать и соблюдать правила делового этикета.

Ключевые слова: деловой этикет, принципы делового этикета, деловое общение, деловая этика.

Деловой этикет – это установленный порядок поведения в сфере бизнеса и деловых контактов. Всем известно, что любой сотрудник фирмы – лицо компании, и важно, чтобы это лицо было одновременно симпатичным и профессиональным, доброжелательным и непреклонным, услужливым и самостоятельным.

Овладение деликатной манерой общения требует специальных знаний по этикету вообще и управленческому – конкретно. Но главное состоит в практическом умении быть деликатным. Возрастание нравственного фактора в бизнесе и управлении – закономерность цивилизованной экономики, о чем убедительно свидетельствует опыт развитых стран мира [1, с.89].

Знание правил делового этикета помогает избегать промахов или сгладить их доступными, общепринятыми способами. Поэтому основную функцию или смысл этикета делового человека, можно определить как формирование таких правил поведения в обществе, которые способствуют взаимопониманию людей в процессе общения. Второй по значению функцией делового этикета является функция удобства, то есть целесообразность и практичность. Начиная с мелочей и до самых общих правил, деловой этикет представляет собой приближённую к повседневной жизни систему. Ведь важнейший принцип этикета – поступать по этикету необходимо не потому, что так принято, а потому, что так целесообразнее, удобнее, уважительнее по отношению к другим и самому себе.

Выделяют несколько принципов, на которых основывается этикет:

➤ **здравый смысл**, а именно здравый смысл подсказывает, что деловой этикет направлен на организацию и поддержание порядка, экономии времени и другие разумные цели. Нормы делового этикета не должны противоречить здравому смыслу;

➤ **свобода**: несмотря на то, что правила и нормы делового этикета существуют и исполняются, однако они не должны препятствовать свободе выбора партнеров по бизнесу, свободе подбора методов исполнения

договоренностей между сторонами. Свобода предполагает терпимое отношение к проявлению национальных особенностей и традиций, к выражению различных мнений и точек зрения;

➤ **этичность:** деловой этикет ориентирован на добро и по своей сути обязан быть моральным;

➤ **удобство:** нормы и правила делового этикета предполагают удобства для партнеров по бизнесу; они не должны сковывать деловых людей, мешать развитию деловых отношений. Удобным должно быть все: планировка служебного кабинета, деловая одежда, правила поведения переговоров, причем эти удобства должны быть обеспечены в равной степени для всех участников;

➤ **целесообразность:** каждое предписание делового этикета служит определенным целям, поскольку виды деловых отношений (презентация, переговоры, деловая беседа и т.д.) имеют конкретные цели;

➤ **экономичность:** протокольному отделу организации необходимо руководствоваться «разумной стоимостью», поскольку этика деловых отношений не должна обходить организации очень дорого;

➤ **консерватизм:** надежность, стабильность, прочность это черты, которые привлекательны в деловом мире. Консерватизм в одежде, манерах, приверженность традициям вызывает чувство основательности и долговечности;

➤ **непринужденность:** нормы этикета естественны, используются без напряжения, с легкостью. Их соблюдение не должно навязываться, приводить к психологическому отторжению, создавать дискомфорт этикета;

➤ **универсальность:** нормы делового этикета направлены на многие стороны деловых отношений;

➤ **эффективность:** стандарты деловых отношений способствуют сокращению сроков исполнения договоров, уменьшению конфликтов в организации [2, с.278-279].

Деловой этикет является результатом длительного отбора правил и норм поведения, которые обеспечивают успех в деловых отношениях.

Формируя себя как делового человека, мы должны ясно осознавать, что такие черты как вежливость, тактичность. Деликатность абсолютно необходимы не только для «умения вести себя в обществе», но и для обыкновенного житейского бытия. Нельзя забывать о культуре общения, доброжелательности, нужно полностью управлять своими эмоциями, иметь свой, но непременно цивилизованный стиль поведения, свой, но непременно благородный образ. Тот самый имидж делового человека, который гарантирует нам не только половину успеха, но и постоянное удовлетворение от деятельности [3, с.36].

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Нравственность как ценностное выражение управленческой

деятельности // Образование и наука без границ (97015 декабря 2014г.Польша) Материалы I Международной научно-практической конференции «Wykształcenie i nauka bez granic», - 2014. VOL.18. Psychologia i socjologia. Przemysl. – С.88 – 90.

2. Кузнецов И.Н. Деловой этикет: учебное пособие/И.Н. Кузнецов. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 347 с. – (Высшее образование).

3. Игебаева Ф.А. Значение нравственного фактора в управлении и бизнесе //Иновационные процессы в управлении предприятиями и организациями. Сборник статей IX международной научно-практической конференции. – Пенза: Приволжский дом знаний, 2010. С. 34 – 36.

Шафеева Э.М.

магистр

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ОРГАНИЗАЦИЯ И ВВЕДЕНИЕ ДИСКУССИЙ

Аннотация: Статья посвящена вопросам организации и ведению деловых дискуссий. В любой дискуссии велика роль ведущего. Для того чтобы дискуссия велась этично, культурно и не переходила на личности предлагаются определенные правила ведения обсуждения.

Ключевые слова: дискуссия, общение, культура, организация, оппонент.

О роли общения в жизни людей восторженно заметил Антуан де Сент-Экзюпери: «Единственная настоящая роскошь – это роскошь человеческого общения». Однако для современного человека вообще, и руководителя, в частности, общение не столько роскошь, сколько постоянная жизненно и профессионально необходимая потребность. От эффективного делового общения во многом зависят успех, служебное продвижение и в целом карьера делового человека [1, с. 92]. Способность передавать информацию, а потом ясно и недвусмысленно дать указания, чтобы все было правильно истолковано, может стать условием того, насколько правильно ваши коллеги поймут суть дела.

Дискуссия – это обсуждение какого-либо спорного вопроса, исследование проблемы, в котором каждая сторона, оппонировав мнение собеседника, аргументирует свою позицию [2, с.83].

Под дискуссией может подразумеваться публичное обсуждение каких-либо проблем, спорных вопросов на собрании, в печати, в беседе. Отличительной чертой дискуссии выступает отсутствие тезиса, но наличие в качестве объединяющего начала темы. К дискуссиям, организуемым, например, на научных конференциях, нельзя предъявлять те же требования, что и к спорам, организующим началом которых является тезис.

Для того чтобы дискуссия не превратилась в спор на высоких нотах, и

тема дискуссии не переходила на личности, специалисты советуют использовать определенные правила ведения вашего обсуждения [3, с.87]. Рассмотрим их.

➤ *Всегда помните о цели дискуссии – найти истину, решение, выход.* Обсуждайте только то, что относится к данному вопросу. Пустые сожаления, воспоминания, нелепые сравнения мягко прерывайте. Не давайте обсуждению уходить в сторону от темы. Пресекайте попытки доказать, что кто-то лучше, а кто-то хуже. Стремитесь не к победе, а к истине.

➤ *С уважением относитесь к мнению другого человека.* Любое мнение – это точка зрения человека. Даже отличаясь от вашей, она имеет право на существование. Не обижайте другого человека, называя его мнение неверным, нелепым, смешным. Пока дискуссия не окончена, любая точка зрения может быть верной. А в конце обсуждения могут оказаться реальными кажущиеся в начале невероятными вещи.

➤ *Любое высказываемое мнение должно быть аргументировано.* Этим дискуссия отличается от скандала на базаре. Рассказчик должен доказать, почему он так считает. Выражения типа: «Мне так кажется», «Так было всегда», «Все хохлы – жадины», «Это правильно, потому что это верно» и пр. аргументами не являются.

➤ *Уважайте мнение любого человека.* Иногда мнение важной персоны или авторитета изначально считается верным просто в силу статуса этого человека (профессор, опытный исследователь). Прислушивайтесь к ним, но без фанатизма. Опирайтесь на реальные факты. Иногда свежий непредвзятый взгляд какого-то новичка помогает по-иному взглянуть на ситуацию, найти новые подходы к решению давней проблемы, считавшейся неразрешимой.

➤ *Придерживайтесь дружелюбного тона.* Обращайтесь к человеку по имени или другим уважительным способом («мой коллега, собеседник, оппонент»). Ваш оппонент – не ваш личный враг, он просто человек с другой точкой зрения. Не допускайте проявлений враждебности, оскорблений, перехода на личности.

➤ *Не спорьте ради спора!* Подобным профессиональным спорщикам не место среди тех, кого интересует поиск истины. Не давайте дискуссии превратиться в азартный спор и выяснение отношений.

➤ *В дискуссии могут участвовать только те, кто открыт для другой точки зрения и терпим к иному мнению.* Не пытайтесь доказать что-то тому, кому невозможно что-либо доказать. Иногда это люди, считающие себя лучше и правильнее всех. Люди, слышащие только себя. Люди, неспособные понять иную точку зрения. Люди, закосневшие в своих оценках и стереотипах. Это бывает чертой личности, особенностью характера. Зачастую подобная гибкость оценок и суждений утрачивается с возрастом. Относитесь к ним терпимо, но не тратьте силы, чтобы убедить

их в чем-либо.

Безусловно, следование эти рекомендациям при ведении дискуссии будет способствовать созданию благоприятных условий для проявления индивидуальности, выбору своей позиции; формированию умения взаимодействовать с другими, слушать и слышать окружающих, уважать чужие убеждения, принимать оппонента, находить точки соприкосновения, соотносить и согласовывать свою позицию с позициями других участников обсуждения [4, с. 268].

В заключение отметим, что сегодня новые экономические и социальные условия выдвинули на первый план необходимость повышения коммуникативной компетентности. Поэтому тот, кто хочет достичь успеха в деловом общении, успешно продвигаться по карьерной лестнице, должен овладеть определенными знаниями и навыками в области культуры речи и делового общения, поскольку речь – лучший паспорт человека [5, с.124].

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Культура делового общения и особенности ее проявления в деятельности менеджера // Проблемы и перспективы социально-экономического развития современной России. Сборник статей II Всероссийской научно-практической конференции. – Саратов: Изд-во «КУБиК», 2010. С. 92 – 95.
2. Игебаева Ф.А. Межличностное общение и коммуникации: практикум. – Уфа: «Башкирский ГАУ», 2013. – 144 с.
3. Кузнецов И.Н. Деловой этикет. учеб. пособие. – М:ИНФРА-М, 2001 – 347с.
4. Чернышева Л.И. Деловое общение [Электронный ресурс]: учеб.пособие для студентов вузов. – ЮНИТИ-ДАНА, 2012 – 415с.
5. Игебаева Ф.А. Коммуникативная компетентность как важнейшее профессиональное качество современного специалиста // Современное государство: проблемы социально-экономического развития. Сб. статей II Международной научно-практической конференции. – Саратов. Изд-во ЦПМ «Академия бизнеса», 2013. – С.122 – 124.

*Шашнев П.Д.
студент
Фетюхин В.И.
студент
Половой К.А.
студент
Репина Е.А., к.э.н.
доцент*

*Южный Федеральный университет,
Россия, г. Ростов-на-Дону*

СОСТОЯНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Значимость малого и среднего бизнеса для экономического развития страны заключается в: увеличении валового внутреннего продукта; увеличении налоговых поступлений; обострении конкуренции, благоприятствуя общественному прогрессу и развитию экономики; модернизации экономики. В Ростовской области за последние годы существенно расширены формы государственной поддержки малого и среднего бизнеса, ведется активная работа по популяризации предпринимательской деятельности, создана инфраструктура поддержки предпринимательства.

В целом данная поддержка позволила к концу 2014 года не только стабилизировать ситуацию с количеством малых и средних хозяйствующих субъектов в области, но и привело к их росту по итогам 1 полугодия 2015 года (на 1,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года). Так, на конец июня 2015 на территории Донского региона было зарегистрировано свыше 55,4 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе 585 средних предприятий, 5110 малых и 49718 микропредприятий. Вместе с тем, необходимо отметить, что данный рост обусловлен только увеличением количества микропредприятий, тогда как количество малых (без микро) и средних предприятий сократилось [5, с. 140]

Это, в свою очередь, отразилось и на показателях численности работников малого и среднего бизнеса, так как именно на малых (без микро) и средних предприятиях сосредоточена основная часть работников данного сектора региональной экономики. В январе-июне 2015 года на предприятиях малого и среднего бизнеса Дона было задействовано 302,4 тыс. работников списочного состава, что на 4,1% (или на 13 тыс. человек) ниже, чем годом ранее. В целом, на малых и средних предприятиях Ростовской области по итогам 1 полугодия было занято 27,4% работников списочного состава всех предприятий и организаций региона (в январе-июне 2014 года – 28,1%) [6, с. 164].

Оборот малых (включая микро) и средних хозяйствующих субъектов Донского региона за январь-июнь 2015 года, по оценке, возрос на 10,6% и

достиг 413,4 млрд. рублей (34,9% от общего оборота организаций по области). В то же время, без учета влияния роста цен, можно говорить о фактическом снижении оборота малых и средних предприятий (темп роста оборота в постоянных ценах составил 95,2%) [2].

В целом, предприятия малого и среднего бизнеса продолжают играть важную роль в экономике Донского региона. Так, практически полностью субъектами малого и среднего предпринимательства Ростовской области охвачены туристско-экскурсионные услуги. Малыми и средними хозяйствующими субъектами, осуществляющими торговую деятельность или выбравшими ее в качестве дополнительной, формируется 44,2% оборота оптовой и 25,1% оборота розничной торговли. 28,2% от общего объема строительных работ в целом по области выполняются малыми и средними предприятиями Дона. Вклад субъектов малого и среднего предпринимательства в валовой региональный продукт в январе-июне 2015 года составил, по оценке, 17,9 % [5, с. 140]. (рисунок 1)

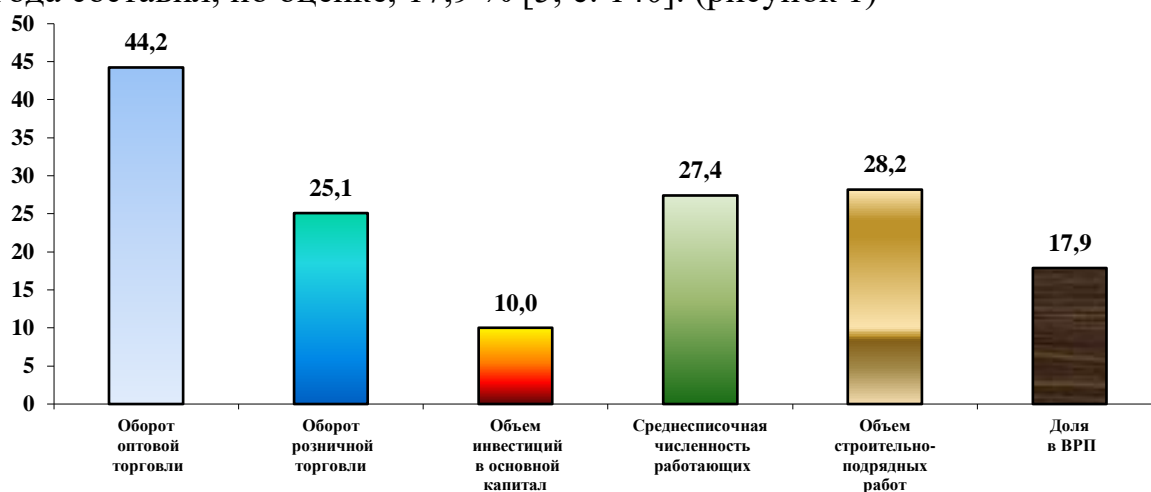


Рисунок 1 - Вклад малых и средних предприятий в макроэкономические показатели Ростовской области по итогам января-июня 2015 года
(в процентах)

Следует отметить, что в течение последних лет видовая структура предприятий малого и среднего бизнеса остается практически неизменной. Традиционно наиболее привлекательной сферой деятельности для малых и средних предприятий остается торговый сектор (32% от общего числа малых и средних предприятий региона). Кроме того, существенная часть малых и средних хозяйствующих субъектов занята в промышленности (17,6% от общего числа малых и средних предприятий), в сфере операций с недвижимым имуществом (15,4%), а также в строительном секторе (10,6%). В то же время, в зависимости от типа хозяйствующего субъекта существует определенная специализация малых и средних предприятий по видам экономической деятельности [7].

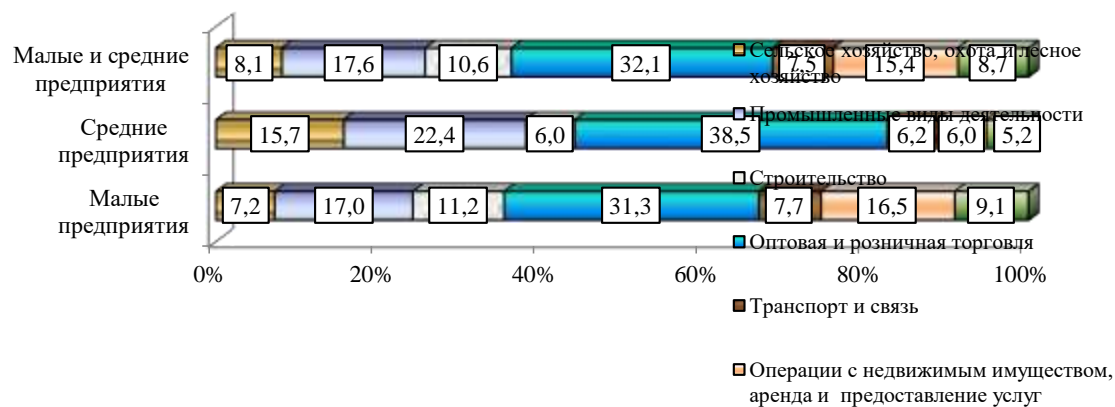


Рисунок 2 - Количество малых и средних предприятий Ростовской области в разрезе видов экономической деятельности по итогам января-июня 2015 г., %

Так, значительное число средних предприятий, наряду с торговой деятельностью (38,5%) и промышленным производством (22,4%), занимаются сельским хозяйством (15,7%). 6,2% средних предприятий оказывают услуги транспорта и связи, по 6% хозяйствующих субъектов задействовано в сфере операций с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг и в строительном секторе региональной экономики. Основной вклад в формирование оборота организаций, как малого, так и среднего бизнеса вносят торговые организации (соответственно, 66% и 60,3%).

В условиях осуществления санкционных действий поддержка малого и среднего предпринимательства Ростовской области является одной из приоритетных задач. Для малых и средних предприятий, только выходящих на рынок, применяются т. н. льготные налоговые программы, а также льготы по уплате страховых взносов. Предоставляется государственная поддержка в виде субсидий на модернизацию производства и приобретение оборудования в лизинг.

В Ростовской области налоговые каникулы введены с 01.07.2015 года. Таким образом, предприниматели, регистрирующиеся впервые и выбравшие в качестве системы налогообложения УСН или патентную систему, смогут применять налоговую ставку 0 %. При этом, они должны осуществлять деятельность по установленному этим законом перечню. Безусловно, говорить о развитии экспортно-ориентированных субъектов малого предпринимательства в таких условиях сложно, но о сохранении предпринимательского потенциала у существующих представителей малого бизнеса необходимо.

Наиболее существенными формами поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого предпринимательства Ростовской

области могут стать: субсидирование процентных ставок, помощь в поиске новых рынков, организация презентаций и переговоров с зарубежными партнерами, предоставление маркетинговых исследований, а также организация выставочно-ярмарочной деятельности малого предпринимательства за рубежом. В результате введения санкций Россия получила стимул к развитию производства требуемой продукции, когда как страны дальнего зарубежья лишились одного из крупнейших рынков сбыта и источника поступления дешевых природных ресурсов.

Использованные источники:

1. Бачина Ю.К. Объективное изменение параметров финансовой среды бизнеса в современных условиях: оценки и перспективы // Петербургский экономический журнал. - 2015. - № 2. - С. 81-86.
2. Департамент инвестиций и предпринимательства Ростовской области // Электронный ресурс/ Режим доступа: <http://mbdon.ru>
3. Дробышева О.В., Морковина С.С. Влияние санкций на экспортно-ориентированные субъекты малого предпринимательства // Актуальные направления научных исследований XXI века. - 2015. - Т. 3. - № 3. - С. 78-82.
4. Кечеджиян М. А. Государственная поддержка субъектов малого бизнеса Ростовской области как метод стимулирования их развития [Текст] / М. А. Кечеджиян // Экономическая наука и практика: материалы междунар. науч. конф. (г. Чита, февраль 2012 г.). — Чита: Издательство Молодой ученый, 2012. — С. 166.
5. Купчинский А.В. Исследование и оценка функционирования малых бизнес-структур в Ростовской области // Финансовые исследования. - 2014. - № 4 (45). - С. 139-147.
6. Макуха С.П. Кредитное обеспечение субъектов малого бизнеса в Ростовской области // Экономика образования. - 2014. - № 2. - С. 163-171.
7. Официальный портал Правительства Ростовской области // Электронный ресурс/ Режим доступа: <http://www.donland.ru>

*Шевыталова В. В.
студент-магистр 1 курса
направление подготовки «ГМУ»
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Российская Федерация, г. Уфа*

**СТАТЬЯ «ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПОВЫШЕНИЯ
ПРОДУКТИВНОСТИ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО
НАЗНАЧЕНИЯ»**

В настоящее время проблемы государственного регулирования повышения продуктивности земель сельскохозяйственного назначения являются актуальными.

Одной из важной функцией земель сельскохозяйственного назначения является функция средства производства и производительной силы в

сельском хозяйстве. Особое значение имеет уровень продуктивности, повышение производительной силы земли и повышения плодородия почв.

Существуют проблемы сокращения и снижения плодородия земель сельскохозяйственного назначения по таким причинам как, перевод земель сельскохозяйственного назначения в иные категории земель, водная и ветровая эрозия почвы, избыточное и недостаточное увлажнение почвы, плохие физические свойства, засоление, неправильная обработка почвы, повышенная кислотность. Снижение продуктивности почв также происходит из-за уменьшения содержания гумуса. Только за последние 20 лет запасы гумуса сократились на 25-30%. Почвы почти 90% пахотных земель имеют очень низкое и среднее содержание гумуса, а ежегодные потери в целом по Российской Федерации составляют 81,4 млн т. С потерей гумуса и элементами питания эрозия приводит к физической деградации почвы - разрушению ее структуры [2,14].

По данным Минсельхоза России, площадь земель сельскохозяйственного назначения на 01 января 2015 года составила 385,5 млн га, в том числе сельхозугодий – 196,2 млн га (50,9%), около 14,5% земель сельскохозяйственного назначения (более 56 млн га) по целевому назначению не используются. Почвы, характеризующиеся нейтральной реакцией почвенной среды, занимают 26,1 млн га; кислые почвы составляют 30,2 млн га. Почвы с наиболее благоприятным для произрастания сельскохозяйственных культур уровнем реакции среды – близкому к нейтральному, распространены на площади 17,9 млн га. В настоящее время в России, водной эрозии подвержены 17,8% площади сельскохозяйственных угодий, в том числе пашни – 12,1%, ветровой эрозии – 8,4% и 5,3% соответственно. Каждый третий – пятый гектар этих земель нуждается в защите от эрозионных процессов. Удельный вес эродированных земель в Республике Башкортостан составляет 3914,8 тыс га [15].

Системе мер по повышению плодородия почвы ученые предлагают применение органических удобрений. Органические удобрения освобождают питательные вещества постепенно, в течение всего вегетационного периода, не создавая при этом избыточно высокой концентрации. Наиболее ценными являются органические удобрения, прошедшие подготовку. Предварительное компостирование снижает уровень засоренности сорняками, сокращает время разложения органики, повышает доступность элементов питания. При систематическом применении органические удобрения обогащают почву гумусом, повышают буферность, улучшают структуру почвы [2].

Для нейтрализации повышенной кислотности и насыщения почвы основаниями кальция и магния производится известкование.

Для борьбы с сорняками, вредителями и болезнями нужно соблюдать севооборот.

Основу воспроизводства плодородия почв составляет борьба с эрозией.

Наряду с агротехническими мерами целесообразно изменить структуру сельскохозяйственных угодий и исключить из их состава сильно- и среднеэродированные почвы и увеличить доли многолетних кормовых угодий [1].

Необходимо улучшение качества природной среды и сокращение заболеваемости населения за счет получения качественной и безопасной (без токсикантов) сельскохозяйственной продукции.

Необходимо разрабатывать новые научные методики, рекомендации и технологии для проведения работ по сохранению и повышению плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения.

Повышение экономического и экологического потенциала земель возможно при выполнении научно – обоснованных мероприятий, одним из которых является агрохимическое исследование почв. Сохранение плодородия почв является обязательным требованием земельного законодательства Российской Федерации [4].

В соответствии со ст.13 Земельного Кодекса Российской Федерации, на субъектов права землепользования возлагаются и такие обязанности, как проведение обязательных мероприятий по мелиорации рекультивации земель, мероприятий, направленных на предотвращение ветровой и водной эрозии, загрязнения, переувлажнения и защиту сельскохозяйственных угодий и др., земель от заражения бактериально – паразитическими и карантинными вредителями и болезнями растений, от зарастания земель вредными растениями, кустарниками и мелкоколесом и от иных видов ухудшения состояния сельскохозяйственных угодий [3].

Проблема государственного регулирования повышения продуктивности земель сельскохозяйственного назначения являются актуальными. Отдельным их аспектам посвящены работы некоторых ученых [1, 2, 4-13].

Использованные источники:

1. Мальцев, И. Г. Приемы повышения плодородия почв [Текст] / И. Г. Мельцаев, А. А. Борич // Земледелие. – 2005. - №1. – С. 12-13.
2. Пути повышения урожайности сельскохозяйственных культур [Текст] М – во сел. хоз – ва СССР, Ульяновский СХИ; [редкол.: Н.Р. Бахтизин (отв.ред.), Э. М. Рахимов, Л. К. Ишмухаметов, Ю. А. Усманов, Н.М. Нурмухаметов, М. Ш. Фаршатов]. – Уфа: [б.и.], 1973. – 240 с.
3. Земельный кодекс Российской Федерации: по состоянию на 10 марта 2013г. [Текст] : с учетом изменений, внесенных Федеральным законом от 30 декабря 2012 г. № 318 – ФЗ – Москва: Проспект: Кнорус, 2013. – 96 с.
4. РЕАЛИЗАЦИЯ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА: ПРИНЦИПАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ Ханнанова Т.Р. Политика и общество. 2013. № 5. С. 630-640.
5. НОВЫЕ КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА Воронин Б.А.,

Ханнанов Р.А., Ханнанова Т.Р. Аграрный вестник Урала. 2012. № 6. С. 81-89.

6. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АГРАРНЫХ ОТНОШЕНИЙ Воронин Б.А., Ханнанов Р.А., Ханнанова Т.Р. Аграрный вестник Урала. 2012. № 10-1 (102). С. 52-56.

7. КОНЦЕПЦИЯ ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ И ПРИОРИТЕТНОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ Ханнанов Р.А. Право и политика. 2010. № 12. С. 2214-2222.

8. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЪЕКТИВАЦИИ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА Ханнанова Т.Р. Юридические исследования. 2013. № 8. С. 164-193.

9. РАЗВИТИЕ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ НА ИННОВАЦИОННОЙ ОСНОВЕ Ханнанов Р.А., Ханнанова Т.Р. Аграрный вестник Урала. 2010. № 2 (68). С. 79-82.

10. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ В РФ Ханнанова Т.Р. Мир и политика. 2013. № 2 (77). С. 4.

11. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ Ханнанова Т.Р. Российский электронный научный журнал. 2013. № 2. С. 143-157.

12. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В СФЕРЕ АПК Сальманова А.Ф., Ханнанова Т.Р. В сборнике: Состояние, проблемы и перспективы развития АПК Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 80-летию ФГОУ ВПО Башкирский ГАУ. Министерство сельского хозяйства РФ, Министерство сельского хозяйства РБ, Башкирский государственный аграрный университет. 2010. С. 244-245.

13. АГРАРНОЕ ПРАВО: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ Ханнанов Р.А. Право и политика. 2008. № 4. С. 933-940.

14. Почвы Башкортостана [Текст] / Ф. Х. Хазиев, Г. А. Кольцова, Р. Я. Рамазанов и др.; под ред. Ф. Х. Хазиева; Ин-т биологии УНЦ РАН, Башкирское отд-ние о-ва почвоведов при РАН. – Уфа: Гилем, 1997 г.

15. Сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации.

Шевырталова В. В.
магистр
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ЭТАПОВ ДЕЛОВОЙ БЕСЕДЫ

*Хочешь быть умным – научись:
разумно спрашивать; внимательно слушать;
спокойно отвечать и перестать
говорить тогда, когда нечего сказать.*

И. Лафатер

Аннотация: В данной статье дается характеристика основных этапов деловой беседы. Актуальность темы обусловлена тем, что при всем разнообразии форм делового общения, деловая беседа является самой распространенной и чаще применяемой. Следовательно, каждый специалист, независимо от его профессиональной деятельности, должен уметь правильно вести деловую беседу.

Ключевые слова: деловая беседа, аргументирование, собеседник, договоренность, деловой партнер.

Деловая практика XXI века представляет собой новый этап в развитии деловых отношений, когда первостепенное значение приобретает профессиональная подготовка будущих специалистов в любой сфере общественной жизни. Вместе с тем, сегодняшнее, быстроменяющееся время, с новым образом мыслей и действий, предъявляет спрос на активных, предприимчивых, компетентных деловых людей. А это, в свою очередь, требует развития коммуникативных возможностей современного специалиста.

Каждый, кто стремится добиться успехов в жизни, успешно продвигаться по карьерной лестнице, эффективно и грамотно общаться с людьми должен овладеть определенными знаниями и навыками в области межличностного и делового общения [1, с. 53].

Деловая беседа – речевое общение между собеседниками, которые имеют необходимые полномочия от своих организаций и фирм для установления деловых отношений, разрешения деловых проблем или выработки конструктивного подхода и их решению. Главная задача деловой беседы состоит в том, чтобы убедить партнера принять конкретные предложения.

Основными этапами деловой беседы являются:

◆ Подготовка к деловой беседе. В период подготовки к предстоящей беседе необходимо продумать вопрос ее целесообразности, подготовить необходимые материалы и документы. Прежде чем вступить в контакт с собеседником, нужно установить доверительный контакт, привлечь его внимание, пробудить желание выслушать всю информацию до

конца.

◆ Установление места и времени встречи. Договариваясь о месте и времени встречи, можно использовать позиции:

➤ позиция «сверху»: «Я жду вас в 10 часов у себя в кабинете».

➤ позиция «снизу»: «Мне желательно с вами посоветоваться, когда и куда мне подойти».

➤ позиция «наравне»: «Нам необходимо обсудить проблему, давайте согласуем место и время нашей встречи» (1).

◆ Начало беседы. Максимальную трудность представляет для собеседников начало беседы.

Существуют способы эффективного начала беседы:

➤ Метод снятия напряжения помогает установить тесный контакт с собеседником. Необходимо только сказать несколько теплых искренних слов – и вы добьетесь этого.

➤ Метод «зацепки» позволяет кратко изложить ситуацию или проблему, увязав ее с содержанием беседы. В беседе можно использовать какое-то небольшое событие, сравнение, личные впечатления.

➤ Метод прямого подхода означает непосредственный переход к делу, без какого бы то ни было вступления. Это прием является «холодным» и рациональным, имеет прямой характер и больше всего подходит для кратковременных и не слишком важных деловых контактов [2, с.85].

◆ Постановка проблемы и передача информации. Для успеха беседы, важно спросить себя: какую цель может ставить партнер, и какого результата он ожидает от встречи. Необходимо предусмотреть, какой исход беседы устроит вас, и какой вариант вы считаете наиболее приемлемым для обеих сторон [3, с. 87].

◆ Аргументация – приведение доводов или аргументов с целью изменения позиции или убеждения другой стороны.

Аргументирование – способ обоснования выдвигаемых положений и убеждения собеседника в важности принимаемого решения. Важно вести аргументацию корректно к собеседнику, выслушивая его позицию и признавать его правоту. Не вступать в спор с собеседником, выражаться четко и понятно, стараться не употреблять термины.

◆ Парирование замечаний собеседника. Замечания собеседника означают, что он активно слушает, следит за выступлением. Замечания и доводы не нужно рассматривать как препятствие в ходе беседы.

◆ Принятие решения и фиксация договоренности. Если вам удалось переубедить партнера, можно переходить к достижению договоренности, которую надо зафиксировать. Можно предложить подписать подготовленный документ или зафиксировать в устной форме.

◆ Завершение деловой беседы. Если не удалось достичь

договоренности, то необходимо красиво выйти из контакта. Если договоренность достигнута, не следует злоупотреблять расположением и временем партнера.

♦ Анализ результатов деловой беседы. Любую беседу после ее завершения необходимо анализировать. Это дает возможность осознать допущенные просчеты, накопить полученный опыт на будущее.

Деловая беседа – шанс добиться поставленной цели. Самое главное, не превращать ее в томное времяпровождение, нужно сделать все так, чтобы собеседник ни на секунду не усомнился в важности этой беседы [4, с.168.].

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. О профессиональной подготовке студентов аграрного университета по новым образовательным программам // Социально-политические науки. Международный межвузовский научный рецензируемый журнал. Москва, Издательский дом «Юр-ВАК», 2014, № 3 – С.53 – 55.
2. Игебаева Ф.А. Межличностное общение и коммуникации: практикум. – Уфа: «Башкирский ГАУ», 2013. – 144 с.
3. Кривокора Е. И. Деловые коммуникации: учеб. Пособие для студентов вузов. / Е. И. Кривокора. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 189 с. – (Высшее образование: Бакалавриат).
4. Сидоров, П. И. Деловое общение: учебник / П. И. Сидоров, М. Е. Путин, И. А. Коноплева. – 2-е изд., перераб. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 383 с. – (Высшее образование: Бакалавриат).

Шейхова М.С., к.э.н.

доцент

*кафедра теории экономики, менеджмента и права
Донской государственной аграрный университет*

Корогод А.Е.

*магистрант 1 курс
направление «Экономика»*

Россия, п. Персиановский

АНАЛИЗ КАЧЕСТВА И СТРУКТУРЫ КРЕДИТНОГО

ПОРТФЕЛЯ НА ПРИМЕРЕ ДО № 5221/0788

ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

В статье рассматривается кредитный портфель дополнительного офиса ПАО «Сбербанк России». С проблемной задолженностью сталкивается практически каждый банк в нашей стране. Задачей руководителя становится экономический анализ кредитного портфеля и грамотное управление просроченной задолженностью.

Ключевые слова: банковский актив, кредитный портфель, проблемная задолженность

*Sheikhova M., PhD,
Associate Professor of Theory of Economics, Management and Law
Don State Agrarian University
Russia, p. Persianovsky
Korogod A. undergraduate
1 course, the direction of "Economics"
Russia, p. Persianovsky*

**ANALYSIS OF THE QUALITY AND STRUCTURE OF LOAN
PORTFOLIO ON THE EXAMPLE OF THE 5221/0788 TO NUMBER OF
"SBERBANK RUSSIA"**

The article examines the credit portfolio of the additional office of PJSC "Sberbank of Russia". With bad debt faced by virtually every bank in the country. The task becomes head of economic analysis of the loan portfolio and competent management of arrears.

Keywords: bank assets, loan portfolio, bad debts

Экономический анализ кредитного портфеля позволяет на ранних стадиях выявить неблагоприятные изменения, спрогнозировать последствия принимаемых решений, а также получить сведения, позволяющие улучшить финансовое состояние банка. Правильная постановка аналитической работы дает возможность детально рассмотреть состояние банковской организации и применять аналитические данные для принятия решений.

Основным видом деятельности дополнительного офиса является кредитование. Кредиты – основная статья доходов в балансе банка. Ликвидность и рентабельность зависят именно от качества кредитного портфеля. В связи с этим анализ эффективности кредитных операций необходим. Для последующих расчетов используем данные плана продаж дополнительного офиса № 5221/0788, а также ведомость по просроченной задолженности.

Рассмотрим динамику кредитного портфеля дополнительного офиса № 5221/0788 за 2012-2014 годы: коммерческое и специализированное кредитование юридических лиц постепенно возрастает. Так в 2013 году прирост в коммерческом кредитовании составил 21,9% по сравнению с 2012 годом. В 2014 году коммерческих кредитов юридическим лицам было 403 2201,3 тысяч рублей и прирост составил 16,5%. Несмотря на стабильный рост, темпы немного снизились. В специализированном кредитовании юридических лиц наблюдается та же картина: темп прироста в 2013 году составил 25,4%, а в 2014 году – 19,2%.

Ипотечные кредиты в рассматриваемом периоде демонстрируют рост, составляющий в 2013 году 41,9%, а в 2014 году – 21,2%. Наибольший рост наблюдается по кредитным картам и овердрафтам. В 2013 году эта цифра составляет 19 414,8 тысяч рублей (прирост 82,1 %), в 2014 году это уже 30 801,8 тысяч рублей (прирост составляет 58,7% по сравнению с 2013

годом).

В целом объем кредитных вложений увеличился и к концу анализируемого периода составил 894 627,3 тысяч рублей против 595 238,9 тысяч рублей в начале периода. Прирост в 2013 году составил 26,6%, а в 2014 – 18,7 %.

Рост кредитных вложений – это позитивная тенденция, которая может говорить об эффективном использовании ресурсов банка, расширении клиентской базы.



Рисунок 1 – Структура кредитного портфеля в 2014 году.

Ниже представлены графики долей кредитов по срокам предоставления займа юридическим и физическим лицам, где 1 – данные за 2012 год; 2 – данные за 2013 год; 3 – данные за 2014 год.

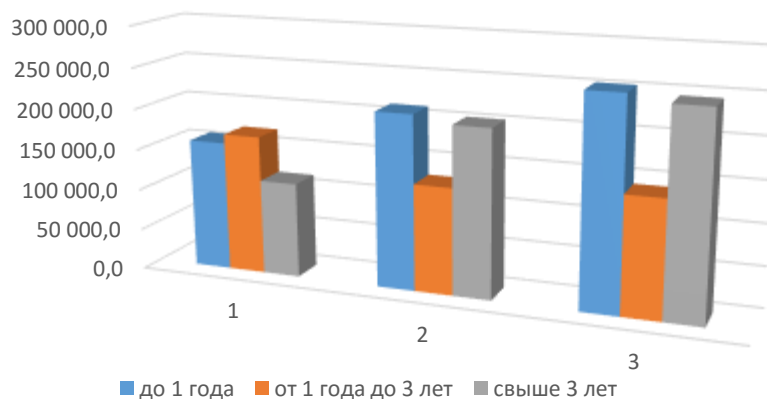


Рисунок 2 – Структура займов юридическим лицам по срокам

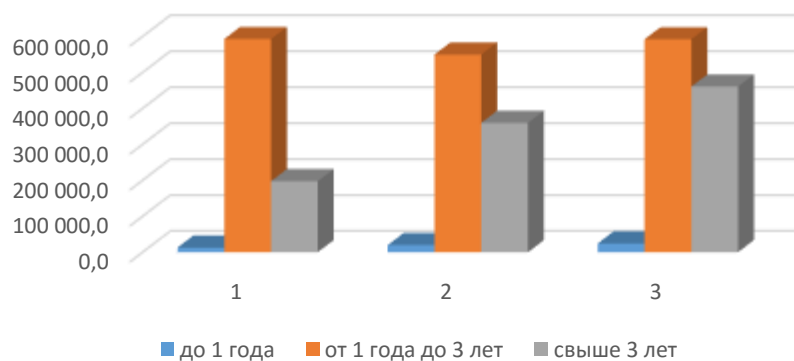


Рисунок 3 – Структура займов физическим лицам по срокам

Таким образом следует отметить некоторое перестроение структуры кредитного портфеля, связанное со снижением доли юридического кредитования и увеличением кредитования физических лиц.

Следующим шагом является анализ качества кредитного портфеля дополнительного офиса Сбербанка России. Для того, чтобы судить о качестве портфеля, необходимо выявить долю просроченной задолженности среди общей суммы кредитных вложений, а также долю ссуд 3-5 групп риска. Помимо этого, может быть информативным и сопоставление задолженности по ссудам с принятым обеспечением (ценные бумаги, гарантии, поручительства и имущество).

Уровень просроченной задолженности в 2013 году увеличился на 26,6% по сравнению с предыдущим годом. Однако его доля в кредитном портфеле снизилась за этот период с 3,2% до 2,9%. Это говорит о том, что кредитные вложения дополнительного офиса № 5221/0788 увеличивались с большей скоростью, чем уровень просроченной задолженности. Уровень сомнительной задолженности в абсолютном выражении вырос на 24,6%, а его доля уменьшилась на 0,2%. В 2014 году картина поменялась: просроченная задолженность возросла как в абсолютном, так и в относительном выражении. Так, темп прироста в 2014 году составил почти 93%, и доля в кредитном портфеле достигла 4,7%. Кредиты 3-5 групп риска за период 2013-2014 гг. увеличились на 41,7% (их доля в кредитном портфеле в 2014 году составила 15,4%). Причиной этому может быть ухудшение экономического фона.

Как отмечалось выше, особое место занимает качество обеспечения. Рассмотрим отдельно долю принятых видов обеспечения в общем объеме обеспечения кредитов.

По сравнению с 2012 годом доля принятых в залог ценных бумаг сократилась и в 2014 году составила 0,3%. Гарантии и поручительства составляют львиную долю всего принятого обеспечения кредитных вложений, причем их процент увеличивается к концу исследуемого периода

до 89,1%. Имущество, принятое в залог в 2013 году, сократилось на 8,8%, а в 2014 году увеличилось на 2,6% и составило в общем объеме принятого обеспечения 10,6%.

Все виды залогов делятся на 2 категории качества. В первую категорию могут входить котируемые ценные бумаги государств и эмитируемые юридическими лицами с инвестиционным рейтингом не ниже «BBB» по классификации Standard & Poor's, ценные бумаги, выпущенные Минфином РФ. Ко второй категории качества относятся ценные бумаги и паи паевых инвестиционных фондов, прошедших процедуры включения в биржевой список и допущенных к обращению на рынке ценных бумаг. Характерной чертой качества обеспечения является приемлемость. Приемлемое обеспечение – это если имеет рыночную стоимость, в течение всего срока кредитного договора сохраняет свою стоимость, имеет высокую ликвидность. В настоящее время к наиболее приемлемому обеспечению относятся государственные ценные бумаги, банковские гарантии и недвижимость. Неимущественное обеспечение, такое как гарантии и поручительства, является наименее приемлемым. Обеспечение должно покрывать сумму долга и проценты за пользование ссудой. Отношение принятого обеспечения к сумме задолженности можно считать характеристикой обеспеченности. Коэффициент обеспечения не должен быть ниже 1,3-1,4, в противном случае можно утверждать, что кредиты, выданные банком, не обеспечены или слабо обеспечены.⁶³

Принятое обеспечение в 2013 году увеличилось на 37% благодаря росту принятых гарантий и поручительства с 746 852,6 тысяч рублей до 1 136 727,7. В 2014 году обеспечение также увеличивается на 29,4%. В основном рост произошел за счет заложенных ценных бумаг и иного имущества. Произведем сравнение принятого обеспечения с кредитными вложениями дополнительного офиса.

В 2012 году: $902\,977,4 / 595\,238,9 = 1,52$;

В 2013 году: $1\,238\,670,2 / 753\,449,0 = 1,64$;

В 2014 году: $1\,603\,172,2 / 894\,627,3 = 1,8$.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в дополнительном офисе выдаются ссуды с достаточным обеспечением в течение исследуемого периода. Для определения уровня просроченной задолженности в конце рассматриваемого периода, рассчитаем коэффициент оценки качества активов по следующей формуле (рекомендуемое значение коэффициента не более 0,05)⁶⁴:

⁶³ Лыкова, Н.М. Раннее обнаружение проблемных кредитов [Текст] / Н.М. Лыкова // Банковское дело. – 2013. № 8. – с. 51-58

⁶⁴ Лаврушин, О.И. Банковское дело: учебник [Текст] / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева [и др.]; под ред. О.И. Лаврушина. – 10-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2013. – 800 с.

$$K_{\text{пр}} = \frac{\text{Просроченная задолженность}}{\text{Кредитные вложения}} \quad (1)$$

$$K_{\text{пр}} = \frac{42\,154,9}{894\,627,3} = 0,047$$

Отсюда видно, что качество кредитного портфеля в 2014 году приблизилось к критическому и объем просроченной задолженности составил 4,7%. Причиной этому, предположительно, явилась нестабильная экономическая и политическая ситуация в России.

Просроченные кредиты, неликвидная недвижимость в качестве залогового обеспечения – это актуальная проблема коммерческих банков во время кризиса. Рассмотрим некоторые инструменты работы с заложенной недвижимостью:

1. Вывод объекта на баланс специализированной компании, находящейся под ведомством банка. Такие компании называются Special Purpose Vehicle или Special Purpose Entity. С ее помощью банк освобождает баланс от проблемного актива и, таким образом, повышает рейтинг своей организации.

Также возможно выведение объекта залога на SPV с целью его эксплуатации и управления им. Плюсом является то, что у такой компании отдельный бюджет, который не имеет прямого отношения к банку и, следовательно, не влияет непосредственно на финансовую отчетность кредитной организации.

2. Перевод залогового объекта в закрытый паевой инвестиционный фонд недвижимости. Данный вариант предполагает ряд преимуществ:

- Освобождение кредитной организации от налогов на имущество или землю за счет перевода на баланс не недвижимости или земельного участка, а ценных бумаг.
- Оптимизация выплат по налогу на прибыль. Данный налог не уплачивается пока доход находится внутри фонда, следовательно, он может быть направлен на реинвестирование.
- Перевод всех объектов в единый фонд позволяет компенсировать задолженность одного объекта другим (с более высокой степенью инвестиционной привлекательности).

Плюсом также является открытость, прозрачность, эффективность паевых фондов. С их помощью банк имеет возможность в любой момент продать объект залога, реализуемый от фонда, а доход распределить между пайщиками.

3. Реализация объекта в лизинг. Компания, заинтересованная в принадлежащем банку объекте недвижимости, заключает договор лизинга и выкупает этот объект. В течение определенного договором времени банку выплачиваются проценты по лизингу и вносится фиксированный платеж в счет стоимости объекта. По окончании этого срока и уплате всех платежей

объект становится собственностью компании.

Преимущества для банка: безотлагательное поступление платежей; в случае прекращения оплаты, все предыдущие выплаты не возвращаются.

Для снижения проблемной задолженности возможно применение следующих мер:

1) Проводить внутреннюю работу по оценке кредитоспособности потенциального заемщика еще на этапе принятия решения о его кредитовании за счет, например, постоянного обновления базы данных по каждому заемщику.

2) Развивать взаимодействие подразделений банка с коллекторскими агентствами.

3) Привлекать специалистов высокого профиля к работе для повышения эффективности реализуемой стратегии банка.

Использованные источники:

1. Лыкова, Н.М. Раннее обнаружение проблемных кредитов [Текст] / Н.М. Лыкова // Банковское дело. – 2013. № 8. – с. 51-58
2. Лаврушин, О.И. Банковское дело: учебник [Текст] / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева [и др.]; под ред. О.И. Лаврушина. – 10-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2013. – 800 с.

Шейхова М.С., к.э.н.

доцент

*кафедра теории экономики, менеджмента и права
Донской государственной аграрной университет*

Корогод А.Е.

*магистрант 1 курса
направление «Экономика»*

Россия, п. Персиановский

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КАК ОСНОВНОЙ СПОСОБ РАБОТЫ С ПРОБЛЕМНЫМИ КРЕДИТАМИ

В статье рассматривается вопрос урегулирования проблемной задолженности. Одной из мер является реструктуризация проблемной ссуды. Данная мера имеет свои положительные и отрицательные стороны, которые будут рассмотрены ниже

Ключевые слова: банк, риски, задолженность, реструктуризация кредита

Sheikhova M., PhD,

Associate Professor of Theory of Economics, Management and Law

Don State Agrarian University

Korogod A., undergraduate

1 course, the direction of "Economics"

Russia, p. Persianovsky

RESTRUCTURING AS THE BASIC OPERATION METHOD WITH PROBLEM LOANS

The article deals with the settlement of bad debts. One of the measures is to restructure problem loans. This measure has its positive and negative sides, which will be discussed below

Keywords: bank risks, debt, loan restructuring

Осуществляя погашение кредита, причинами дефолта заемщика могут стать финансовые проблемы и трудности. В результате чего возникают судебные разбирательства, принудительное взыскание задолженности, проведение процесса банкротства должника. В соответствии с российским законодательством судом должно быть назначено проведение реструктуризации проблемного кредита. Однако банки и сами могут применять реструктуризацию при отсутствии желания судебных тяжб.

Реструктуризацией называется внесение изменения банком в отношении условий возврата кредита. Такие действия направляются на упрощение обслуживания задолженности. Одним из самых распространенных видов реструктуризации является пролонгация кредита. В этом случае снижается размер ежемесячных платежей, но вследствие увеличения срока конечная сумма процентных выплат увеличивается. Иногда кредитор идет на снижение процентной ставки по выданной ссуде⁶⁵.

В зависимости от конкретных условий, решение о реструктуризации классифицируется как изменение условий базового кредитного договора, а также как новация, отступное или прощение долга. К тому же реструктуризация задолженности часто сопровождается дополнительными способами обеспечения обязательств. Рассмотрим подробнее правовую классификацию типичных условий предмета соглашения о реструктуризации.

2) Увеличение срока погашения задолженности с изменением или без изменения процентной ставки. Такое условие должно квалифицироваться как простое изменение отдельных положений кредитного договора. При этом данное изменение не относится к новации обязательств. Во время подготовки соглашения о реструктуризации необходимо учитывать порядок изменения договора и Гражданский кодекс РФ (изменения, вносимые в договор, должны быть в той же форме, в какой и основной договор). В том случае, если должник нарушает соглашение о реструктуризации, требования кредитора должны основываться на кредитном договоре с теми изменениями, которые предусмотрены в соглашении.

3) Предоставление имущества взамен исполнения обязательств по

⁶⁵ Словарь банковских терминов [Электронный ресурс] // Информационный портал «Банки.ру» URL: http://www.banki.ru/wiki-bank/restrukturizatsiya_kredita/

уплате суммы основного долга и процентов. Это условие квалифицируется и как новация, и как отступное. Все зависит от того, происходит ли замещение основного обязательства новым или нет.

- В случае новации обязательство уплаты основного долга и процентов прекращается. Вместо этого появляется новое обязательство по передаче имущества банку. Новое обязательство замещает предыдущее в полной мере в том случае, если иное не предусмотрено соглашением о реструктуризации. Залог и поручительство также прекращаются по умолчанию одновременно с прекращением первоначального обязательства.

- Отступное предполагает альтернативный вариант прекращения основного обязательства – передачу своего имущества кредитору. Основное обязательство по возврату заемных средств и уплате процентов остается в первоначальном виде до момента фактической передачи имущества банку. Причем кредитор не имеет права заставить задолжника передать свое имущество, так как это считается правом заемщика, а не обязанностью.

4) Прекращение обязательства по уплате части суммы долга при погашении должником оставшейся части суммы долга. Вышеназванное условие должно квалифицироваться как прощение долга⁶⁶.

Зачастую складывается такая ситуация, когда в соглашении о реструктуризации в отношении различных частей задолженности применяются все указанные условия. Тогда соглашение имеет смешанный характер.

Реструктуризация, как правило, осуществляется в три этапа:

- 1) Подготовительный этап;
- 2) Этап заключения соглашения о реструктуризации задолженности;
- 3) Этап исполнения заключенного соглашения.

На первом этапе сторонами определяется необходимость и возможность осуществления реструктуризации долга. На втором этапе принятое решение сторон оформляется юридически. С этой целью проводятся переговоры, определяется вид реструктуризации, разрабатывается и утверждается соглашение. Третий этап – заключительный – исполнение соглашения сторонами сделки.

В случае недобросовестного исполнения должником обязательств по погашению задолженности в соответствии со сформированным графиком, соглашение о реструктуризации прекращает свое действие, возобновляется начисление пени за просрочку⁶⁷. Данная ситуация наглядно показывает, что банк, соглашаясь на реструктуризацию долга, подвергает себя дополнительным рискам:

⁶⁶ Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ, ст. 415 (ред. от 23.05.2015) [Электронный ресурс] – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс»

⁶⁷ Лаврушин, О.И. Банки в современной экономике: необходимость перемен [Текст] / О.И. Лаврушин // Банковское дело. – 2013. - № 4.

- 1) Кредитный риск;
- 2) Риск неисполнения или ненадлежащего исполнения нового обязательства;
- 3) Риск оспаривания соглашения в случае банкротства заемщика;
- 4) Риск оспаривания соглашения о реструктуризации и соглашений об обеспечении по иным основаниям.

Рассмотрим более подробно некоторые из них.

Кредитный риск. В случае соглашения кредитора на увеличение срока погашения задолженности, он принимает на себя новый риск – риск нарушения новых сроков исполнения кредитных обязательств. С практической стороны, этот риск должен оцениваться как значительный, при том, что необходимость в реструктуризации долга связана с уже имеющимся дефолтом заемщика.

Для минимизации кредитного риска используются известные способы обеспечения обязательств. Наиболее оптимальным сочетанием таких способов является:

- 1) поручительство физических лиц – держателей акций, долей компании клиента;
- 2) поручительство иных компаний группы лиц должника;
- 3) залог поручителей, который обеспечивает надлежащее исполнение обязательств поручителей по договорам поручительства.

Вышеперечисленные способы обеспечения обязательств предоставляют возможность свести к минимуму риск признания соглашения о реструктуризации недействительным вследствие проведения процедуры банкротства должника. Эффект достигается благодаря тому, что их осуществление не влечет снижение имущества напрямую компании-должника, следовательно, интересы других кредиторов не затрагиваются⁶⁸.

Однако необходимо учитывать, что ценность поручительства недостаточно высока в виду того, что кредитный риск кредитора не исчезает, а перекладывается на других лиц. В связи этим, минимизировать кредитный риск позволяет залог имущества поручителей.

Недостаток залога, с точки зрения кредитора, – это то, что из-за отсутствия регистрации права залога в отношении движимого имущества, практически невозможно удостовериться в том, что на момент заключения договора о залоге такого имущества оно не находится в залоге у третьих лиц. В данном случае второй и последующие залогодержатели смогут рассчитывать на удовлетворение своих потребностей из стоимости заложенного имущества только после удовлетворения предыдущего залогодержателя.

Риск неисполнения или ненадлежащего исполнения нового

⁶⁸ Зубков, И. Сам себе банкрот [Текст] / И. Зубков // Российская газета. – 2014. - № 25. – 6 февраля.

обязательства. Данный вид риска при новации заемного обязательства в обязательство по передаче имущества, может заключаться в следующем:

- 1) просрочка передачи имущества;
- 2) неисполнение обязательства по передаче;
- 3) передача с дефектами качества или недостатками ассортимента.

Новые обязательства следует квалифицировать как купля-продажа имущества. При этом нет возможности непосредственно применять те же способы снижения рисков кредитора, как при кредитных рисках, т.к. поручительство эффективно тогда, когда с его помощью обеспечивается денежное требование.

Для появления денежного требования в договоре купли-продажи, кредитору следует отказаться от договора и требовать возврата задолженности в полной мере. Проблемой является то, что отказаться от исполнения договора и требовать возврата задолженности кредитор имеет право лишь в исключительных случаях согласно Гражданскому кодексу РФ (нарушение условий договора о количестве или ассортименте товара, существенные недостатки товара по качеству). Расширение списка таких случаев в соглашении невозможно вследствие категоричности норм Гражданского кодекса РФ.

Для выхода из данной ситуации кредитору следует предпринять следующие меры:

- 1) до заключения соглашения о реструктуризации при помощи экспертов проверить качество, количество и ассортимент передаваемого должником имущества;
- 2) принимать имущество задолжника до или одновременно с заключением соглашения;
- 3) поручительством или залогом должника получить гарантийные обязательства (на случай скрытых дефектов). Гарантийное обязательство должник может обеспечить залогом и поручительством так же, как в предложенных выше способах минимизации кредитного риска.

Данные меры могут использоваться и в случае передачи имущества как отступного.

Способы минимизации рисков дают возможность банкам существенно снизить потери в процессе кредитования (практически свести к минимуму) и обеспечить необходимую доходность в этой сфере деятельности. В каждой конкретной ситуации могут быть свои нюансы, в отношении которых могут применяться и иные способы сведения рисков к минимуму.

На сегодняшний момент коммерческие банки активно занимаются реструктуризацией кредитов, пытаясь тем самым скрыть действительный уровень проблемной задолженности. Безусловно, в одних случаях реструктуризация несет характер оздоровления, с ее помощью на предприятиях формируются программы выхода из кризиса. Однако, с другой стороны, реструктуризовав ссуду, банки лишь отсрочили время ее

возврата.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ, ст. 415 (ред. от 23.05.2015) [Электронный ресурс] – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс»
2. Зубков, И. Сам себе банкрот [Текст] / И. Зубков // Российская газета. – 2014. - № 25. – 6 февраля.
3. Лаврушин, О.И. Банки в современной экономике: необходимость перемен [Текст] / О.И. Лаврушин // Банковское дело. – 2013. - № 4.
4. Словарь банковских терминов [Электронный ресурс] // Информационный портал «Банки.ру» URL: http://www.banki.ru/wiki-bank/restrukturizatsiya_kredita/

Ширинкина Е.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Управление персоналом»

Кауфман Н.Ю., к.э.н.

доцент

кафедра «Управление персоналом»

Сургутский государственный университет

Россия, г. Сургут

**ОЦЕНКА ТРУДОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ПЕРВИЧНОМ УРОВНЕ
СОЦИАЛЬНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

В статье представляется новое видение на домохозяйство, первичного уровня социально-территориального образования, как особой микроуровневой экономической системы, характеризующейся не только экономическим потенциалом, но и определенной функционирующей структурой и экономическим поведением. Именно домохозяйства в связи с нарождающимся новым классом предпринимателей обеспечивают работой тысячи трудовых ресурсов, нигде не учитывающихся; а также производят продукцию, неучтенную в валовом продукте. Домохозяйство также имеет рабочие места, средства труда и получает тот же результат труда, следовательно, характеризуется также трудовыми показателями. Их изучение является весьма актуальным.

Ключевые слова: домохозяйство, трудовые процессы, трудовые показатели.

Первичным уровнем социально-территориального образования является домохозяйство [3,4]. Различные ученые внесли большой вклад в понимание взаимодействия домохозяйства и экономики [7]. Домохозяйства в соответствии с этой концепцией действует внутри доминантной экономической системы, обеспечивающей как возможности, так и барьеры для нее. Модели домашних хозяйственных решений включают в себя не

только общее, национальное содержание, позволяющее оценивать движение ресурсов и показатели экономического развития, но и анализ внутренних сил, оценивающих различной степени автономные домохозяйства от доминантной экономики. Взгляд на домохозяйство как на управляющую организацию, имеющую институциональную структуру, ориентирующую на эффективность деятельности и минимизацию издержек данной организации, предлагает трансакционный подход к исследованиям домашнехозяйственной экономической единицы[5].

Согласно теории "новой экономики домохозяйства", деятельность семьи требует вложений в определенные навыки, так как семья получает выгоду, если ее члены реализуют свои профессиональные возможности. Такие вложения могут осуществляться в качестве прямых денежных затрат или в качестве затрат труда. Очевидно, что в домохозяйстве трудовые процессы совершенно идентичны, что и в промышленности, сельском хозяйстве или производстве общественного питания. Так, если в домохозяйстве убрать семейно - родственные отношения, то получим то же малое предприятие, причем, очевидно, что именно семейно - родственные связи наиболее прочные. Но если мы хотим придать более устойчивый характер, необходимо ввести сюда организационно - правовую форму частной собственности. Именно домохозяйства в связи с нарождающимся новым классом предпринимателей обеспечивают работой тысячи трудовых ресурсов, нигде не учитываемых; а также производят продукцию, неучтенную в валовом продукте. Домохозяйство также имеет рабочие места, средства труда и получает тот же результат труда, следовательно, характеризуется также трудовыми показателями. Рассмотрим их в разрезе домохозяйства.

В функции домашних хозяйств включаются трудовые производственные и экономические нетрудовые функции (они же источники совокупного дохода домашнего хозяйства). Особо следует остановиться на оценке значения последней из перечисленных функций – традиционных домашних работах. Учитывая возросшее значение деятельности домашних хозяйств в наше сложное время, непосредственное потребление результатов этой деятельности населением, можно предложить рассматривать ее результаты как некоторую часть создаваемого внутреннего продукта страны (что согласуется с теоретическими представлениями некоторых отечественных и зарубежных специалистов[2]).

Поскольку непосредственно с помощью рынка определить стоимость продуктов и услуг, созданных благодаря труду в домашнем хозяйстве не представляется возможным (ибо эти продукты и услуги чаще не выносятся на рынок, а потребляются непосредственно в семьях, и к тому же статистика не ведет их учета), постольку для их стоимостной оценки необходимо применять косвенные методы.

Один из таких методов основывается на анализе затрат труда на

ведение домашнего хозяйства в совокупном бюджете времени семьи. Суть этого метода состоит в следующем. Вначале определяется количество времени, затрачиваемое на ведение домашнего хозяйства, включая такие его виды, как стирка белья, ремонт и чистка одежды, обуви, мебели, приготовление пищи, домашнее изготовление одежды, обуви, мебели, других предметов домашнего обихода (см. табл. 1). Общие суточные затраты времени населения России на работу по дому характеризуются следующими данными (в часах – минутах):

Таблица 1

Общие суточные затраты времени населения России на работу по дому

Категории	Мужчины				Женщины			
	рабочий день	предвыходной день	1-й выходной день	2-й выходной день	рабочий день	предвыходной день	1-й выходной день	2-й выходной день
Рабочие и служащие промышленности	0-44	0-45	1-54	1-40	2-25	2-29	5-04	4-33
Колхозники	0-38	0-43	2-01	1-38	3-15	3-36	6-03	5-29

Источник: [1]

Представляет интерес также разбивка суточных затрат времени на домашний труд по отдельным видам работ. Эти данные представлены в таблице 2.

Таблица 2

Суточные затраты времени на отдельные виды домашнего труда рабочими и служащими промышленности в России

Виды домашнего труда	Мужчины				Женщины			
	рабочий день	предвыходной день	1-й выходной день	2-й выходной день	рабочий день	предвыходной день	1-й выходной день	2-й выходной день
Все затраты времени на работу по дому	0-44	0-45	1-54	1-40	2-25	2-29	5-04	4-33
Приготовление пищи	0-12	0-12	0-22	0-20	1-11	1-13	1-55	1-56
Уход за помещением,	0-09	0-11	0-37	0-31	0-23	0-25	1-03	1-12

мебелью, бытовыми приборам и								
Стирка, шитье, уход за одеждой, бельем, обувью	0-04	0-03	0-13	0-09	0-32	0-33	1-30	1-12
Уход за детьми	0-09	0-10	0-16	0-15	0-14	0-14	0-26	0-26
Прочие виды домашнег о труда	0-10	0-09	0-26	0-25	0-05	0-04	0-10	1-11

Источник: [1]

Из вышеуказанных таблиц следует, что на труд в домашнем хозяйстве, дающий продукты и услуги, потребляемые в семье, в России ежедневно тратится 4 часа в сутки в расчете на одного взрослого человека (старше 16 лет). А ежегодные затраты времени на труд, потребляемых в семье, составляют 1460 часов в год в расчете на одного взрослого человека.

Должен ли оплачиваться домашний труд? И если да, то, как его измерить. С точки зрения теории "новой экономики домохозяйства" не существует проблем сопоставления домашнего и оплачиваемого труда. В сферу домашнего труда вводятся понятия ценно – рыночных эквивалентов на труд, производства товаров и услуг, рассматривается система трудовых издержек.

В современной литературе (и западной литературе марксистского толка) эта проблема решалась неоднозначно. С одной стороны, утверждалось, что трудовая теория стоимости неприменима к измерению домашнего труда. В домашнехозяйственной системе невозможно определить как общественно необходимое время, затраченное для выполнения определенной задачи, так и влияние организации труда. С другой стороны, анализ в терминах "рабочие часы" и "возмещение труда" применялся к некапиталистическому домохозяйству внутри общественно уравновешенной системы производства. Утверждалось, что возможно даже проводить сравнение с доходами от заработной платы работников сферы услуг и определить накопление и эксплуатацию внутри домашнего хозяйства.

В рамках формирования национальной политики уже происходит недооценка домашнехозяйственного труда как труда, производящего национальный продукт и должно быть включенным в состав данного продукта. Некоторые исследователи также делают попытку учесть "неучтенный" труд в домашнехозяйственной сфере, основываясь на национальный доход [6], стремясь сделать "видимым" этот труд. Однако в

отношении необходимости оплачивать труд по уходу за ребенком не существует единого мнения, тогда как идея компенсировать семье затраты при рождении ребенка реализована, хотя и не совсем теоретически обоснована.

В связи с вышеизложенным, на наш взгляд, необходимо ввести новую категорию “продукция домохозяйства” - это показатель, характеризующий часть общественного совокупного продукта, создаваемого домохозяйством как для личного потребления, так и выносимая на рынок, приобретая форму товара.

Использованные источники:

1. Бюджеты времени рабочих, служащих и колхозников//Сб. материалов по данным единовременного выборочного исследования. М.: Госкомстат РФ, 2011.
2. Тоффлер О. Будущее труда // Новая технократическая волна на Западе. Сб.: М., 2009.
3. Ширинкина Е.В. Репрезентативность трудовых показателей в системе управления социально-территориальным образованием / Дисс...уч. степ. канд. экон. наук.- Ижевск, 2002.- 185 с.
4. Ширинкина Е.В. Сущность социально-территориального образования // Труды международного симпозиума Надежность и качество, 2008.- Т.2.- С. 261-264.
5. Mc. Eiroy and Horney. Nash – Bargained Household Decision// International Economic Preview. 2011. Vol. 20/2.
6. Waring M. Counting for nothing. N. Y.,2008.
7. Women, employment and the family in the international division of labor. L., 2010.

*Шиукашвили Т.Т.
старший преподаватель
Куковицкая О.Е.
студент
СПбГЭУ
филиал в г. Кизляре
Россия, г. Кизляр*

РАСЧЕТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Аннотация: Финансовый результат представляет собой прирост (или уменьшение) стоимости собственного капитала организации, образовавшийся в процессе её финансово-хозяйственной деятельности за отчетный период, который выражается в форме общей прибыли или убытка. Именно грамотный расчет показателей финансовой деятельности создает мотивы совершенствования предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: финансовый результат, анализ, доход, расход.

Формирование финансовых результатов имеет принципиальное значение в рыночной экономике, поскольку прибыль является побудительным мотивом и целью предпринимательской деятельности. Прибыль является обобщающим (интегральным) результатом деятельности и выступает абсолютным показателем эффективности производственно-торговой деятельности.

Финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала за отчетный период. Способность предприятия обеспечить неуклонный рост собственного капитала может быть оценена системой показателей финансовых результатов.

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Они составляют основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческого дела.

Доходы - это увеличение экономических выгод в результате поступления активов и погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников.

Расходы - это уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов и возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников.

Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социального и материального поощрения персонала. Прибыль является также важнейшим источником формирования доходов бюджета (федерального, республиканского, местного) погашения долговых обязательств организации перед банками, другими кредиторами и инвесторами. Таким образом, показатели прибыли являются важнейшими в системе оценки результативности и деловых качеств предприятия, степени его надежности и финансового благополучия, как партнера [2].

Прибыль от реализации на промышленном предприятии, как правило, — главная составляющая финансового результата отчетного периода. Это разница между выручкой от реализации и затратами на реализованную продукцию, т. е. себестоимостью, коммерческими и управленческими расходами.

Финансовый результат хозяйственной деятельности любого предприятия складывается постепенно в течение отчетного периода.

Финансовый результат деятельности предприятий в конечном итоге характеризуется показателями прибыли (убытка). Известно, что без получения прибыли предприятие не может развиваться в рыночной

экономике, за исключением организаций, финансируемых за счёт государства или других источников. Поэтому задача улучшения финансового результата является жизненно важной для хозяйствующего субъекта. Анализ финансовых показателей позволяет выявить возможности улучшения финансового положения и по результатам расчётов принять экономически обоснованные решения.

В процессе анализа решаются следующие задачи:

- изучение данных о формировании финансового результата и использовании прибыли;
- исследование динамики показателей прибыли и рентабельности предприятия;
- выявление и измерение влияния основных факторов, воздействующих на финансовый результат;
- выявление резервов и их использование для повышения прибыли и рентабельности предприятия.

Основными источниками информации анализа финансовых результатов являются данные бухгалтерского учёта и бухгалтерской (финансовой) отчётности. Из бухгалтерской отчётности используют:

- Бухгалтерский баланс, где отражаются нераспределённая прибыль или непокрытый убыток отчётного и прошлого периодов (раздел III пассива).
- Отчёт о финансовых результатах, он является главным источником информации о формировании и использовании прибыли. В нём показаны статьи, формирующие финансовый результат от всех видов деятельности.
- Годовой отчёт об изменениях капитала, отражает состояние и изменение резервного фонда, информацию о нераспределённой прибыли прошлых лет по составу, о фонде социальной сферы, целевых финансировании и поступлениях.
- В отчёте о движении денежных средств, содержатся данные о поступлениях денежных средств из различных источников, а также информация о расходовании денежных средств.

Теоретической базой анализа финансовых результатов организации является принятая для всех организаций, независимо от формы собственности, единая модель хозяйственного механизма, основанная на формировании прибыли в соответствии отчётом о финансовых результатах. Он отражает присущее всем предприятиям, функционирующим в условиях рынка как независимые товаропроизводители, единство целей деятельности, единство показателей финансовых результатов деятельности, единство процессов формирования и распределения прибыли, единство системы налогообложения.

К финансовым результатам относятся следующие показатели: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, прибыль от

обычной деятельности (прибыль после налогообложения), нераспределенная прибыль; убытки, которые относятся к нежелательным финансовым результатам. Эффективность деятельности предприятия оценивается с помощью показателей прибыльности и рентабельности.

Прибыль является конечным финансовым результатом деятельности предприятия. Предприятие может произвести большой объем продукции, однако, если она не будет реализована или реализована, но по цене, не обеспечивающей получение прибыли, то предприятие окажется в тяжелом финансовом состоянии.

Прибыль — это показатель, который наиболее полно отражающий эффективность производств, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает:

- исследование изменений каждого показателя за текущий анализируемый период;
- исследование структуры соответствующих показателей и их изменений;
- изучение динамики изменения показателей финансовых результатов;
- выявление факторов и причин изменения показателей прибыли и их количественная оценка.

Одним из основных финансовых результатов деятельности предприятия является валовая прибыль, которая рассчитывается как разность между выручкой и себестоимостью реализованной продукции. По своему характеру это, скорее, добавочная стоимость, полученная за анализируемый период.

Прибыль от продаж — это разность между выручкой от продаж и полными затратами на производство и сбыт (полной себестоимостью) реализованной продукции. Полная себестоимость реализованной продукции включает:

- себестоимость реализованной продукции;
- коммерческие расходы;
- управленческие расходы.

Прибыль (убыток) до налогообложения представляет собой разность между доходами и расходами от производственной, финансовой и инвестиционной деятельности предприятия. Такая прибыль называется также балансовой прибылью.

Прибыль от обычной деятельности или прибыль после налогообложения рассчитывается как разность балансовой прибыли и суммой налога на прибыль.

Нераспределенная (чистая) прибыль — это разность между прибылью от обычной деятельности и прочими доходами и расходами предприятия.

Прочие доходы и расходы возникают как следствие прочих обстоятельств деятельности предприятия (например, связанные с ликвидацией последствий стихийных бедствий). К таким расходам не относятся расходы и доходы, связанные с нарушениями своих обязательств партнерами предприятия, из-за отсутствия денежных средств и т. п. Чистая прибыль является конечным финансовым результатом деятельности предприятия.

Анализ уровня, динамики и структуры финансовых результатов выполняется на основании бухгалтерского «Отчета о финансовых результатах».

Последовательность анализа финансовых результатов деятельности предприятия совпадает со структурой этого отчета, т. е. анализируется размер и динамика каждого вида прибыли. Главное внимание уделяется динамике прибыли от реализации, балансовой прибыли и чистой прибыли. При оценке балансовой прибыли находятся так называемые стабильные, устойчивые источники ее получения. Главным источником является прибыль от реализации продукции, поэтому следует рассчитать долю прибыли от реализации продукции в балансовой прибыли [2].

При анализе прибыли от реализации продукции сравнивается валовая прибыль, т. е. валовой результат от производства продукции, и собственно прибыль от реализации после компенсации затрат на сбыт продукции.

Пользуясь такой методикой изложения можно провести факторный анализ прибыли методом цепных подстановок, поочередно заменяя факторы данные каждой строки. В таком порядке будет проанализировано влияние на прибыль валовых показателей деятельности предприятия.

При факторном анализе внимание уделяется и другим факторам: объему продаж в натуральных показателях; изменению цен на продукцию, сырье; изменению уровня затрат как в целом, так и по отдельным видам затрат. При этом чаще всего используют следующую методику факторного анализа прибыли.

Определяется общее изменение прибыли (ΔP) от реализации продукции:

$$\Delta P = P_1 - P_0, \quad (1)$$

где P_1 – прибыль отчетного года; P_0 – прибыль базисного года.

Рассчитывается влияние на прибыль изменения отпускных цен на реализуемую продукцию (ΔP_1):

$$\Delta P_1 = \sum p_1 q_1 - \sum p_0 q_1, \quad (2)$$

где $\sum p_1 q_1$ – выручка от реализации продукции отчетного года в ценах отчетного года;

$\sum p_0 q_1$ – выручка от реализации продукции отчетного года в ценах прошлого года.

Рассчитывается влияние на прибыль изменения в объеме продукции ($\Delta P2$):

$$\Delta P2 = P0 (K1 - 1), \quad (3)$$

где $P0$ – прибыль базисного года;

$K1$ – коэффициент соотношения затрат:

$$K1 = S1,0 / S0, \quad (4)$$

где $S1,0$ – затраты на производство реализованной продукции, фактически проданной за отчетный год в ценах и тарифах базисного периода;

$S0$ – затраты базисного года.

Рассчитывается влияние на прибыль изменения в структуре реализуемой продукции ($\Delta P3$):

$$\Delta P3 = P0 (K2 - K1), \quad (5)$$

где $K2$ – коэффициент роста объемов реализации продукции:

$$K2 = N1,0 / N0,$$

где $N1,0$ – выручка от реализации продукции отчетного периода по ценам базисного периода;

$N0$ – выручка базисного периода.

Определение влияния на прибыль экономии затрат ($\Delta P4$):

$$\Delta P4 = S1,0 - S0. \quad (6)$$

Определение влияния на прибыль структурных изменений в себестоимости реализованной продукции ($\Delta P5$):

$$\Delta P5 = S0K2 - S1,0. \quad (7)$$

Отдельными расчетами определяется влияние на прибыль изменений цен на материалы и тарифов на услуги ($\Delta P6$), а также экономии, вызванной нарушениями хозяйственной дисциплины ($\Delta P7$).

Сумма факторных отклонений дает общее изменение прибыли от реализации за отчетный период, что выражается следующей формулой:

$$\Delta P = \Delta P1 + \Delta P2 + \Delta P3 + \Delta P4 + \Delta P5 + \Delta P6 + \Delta P7. \quad (8)$$

Дальнейший анализ должен конкретизировать причины изменения прибыли от реализации продукции по каждому фактору [1].

Реальный интерес для предприятия представляет его чистая прибыль, т. е. прибыль, остающаяся в распоряжении после уплаты налогов и других обязательных платежей. Оценить эффективность работы предприятия можно не только по динамике чистой прибыли, но и по ее доле в балансовой прибыли. Рост чистой прибыли всегда является положительным результатом

деятельности. С другой стороны, рост доли чистой прибыли может характеризовать качество финансового менеджмента на предприятии.

Анализ структуры прибыли основывается на анализе изменения долей каждого вида прибыли в общей величине балансовой прибыли. Всегда оценивается положительно высокая доля прибыли от реализации. Однако часто бывает, что ее доля близка к 100% балансовой прибыли или даже превышает эту величину. Это означает, что прибыль от реализации продукции является единственным источником прибыли предприятия, а другие виды деятельности (финансовой, инвестиционной) не дают значительной прибыли или вовсе приносят одни убытки. Такое положение дел не может оцениваться положительно. В таких случаях говорят, что качество получаемой прибыли невысоко. Поэтому желательно получение положительного сальдо прочих доходов и расходов.

Использованные источники:

1. Погорелова М.Я. П43 Экономический анализ: теория и практика: Учеб. пособие. — М.: РИОР: ИНФРА-М, 2014. — 290 с.
2. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 336 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа <http://www.znaniium.com>].

*Шиукашвили Т.Т.
старший преподаватель
Куковицкая О.Е.
студент
СПбГЭУ
филиал в г. Кизляре
Россия, г. Кизляр*

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ИХ УЧЕТ

Аннотация: Финансовый результат деятельности организации представляет собой прибыль или убыток. Бухгалтерская прибыль (убыток) представляет собой финансовый результат, выявленный за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организации и оценки статей бухгалтерского баланса по действующим в соответствии с нормативными документами правилам. В представленном труде представлен порядок учета финансовых результатов организации.

Ключевые слова: финансовый результат, учет, ПБУ, доходы, расходы.

Финансовый результат деятельности организации представляет собой прибыль или убыток. Понятие, порядок признания в бухгалтерском учете и классификация доходов и расходов определены в Положениях по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) и «Расходы

организации» (ПБУ 10/99), утвержденных приказами Минфина России от 06.05.1999 г. № 32н и № 33н [1,2].

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества) [1].

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов и (или) возникновение обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) [2].

Доходы и расходы организации в зависимости от их характера, условий получения и осуществления, а также от направлений деятельности организации подразделяются на:

- а) доходы и расходы по обычным видам деятельности;
- б) прочие доходы и расходы.

Задачи бухгалтерского учета доходов и расходов состоят в следующем:

- 1) идентификация фактов хозяйственной жизни, квалифицируемых в бухгалтерском учете как доходы и расходы;
- 2) разграничение доходов и расходов на доходы и расходы по обычным видам деятельности и прочие доходы и расходы;
- 3) определение момента возникновения (признания) доходов и расходов;
- 4) определение величины доходов и расходов;
- 5) отнесение доходов и расходов к отчетным периодам, за которые определяется финансовый результат.

Доходами от обычных видов деятельности считается выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг (далее — выручка).

В соответствии с п. 12 ПБУ 9/99 выручка признается в бухгалтерском учете при следующих условиях [1]:

- 1) организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;
- 2) сумма выручки может быть определена;
- 3) имеется уверенность в увеличении экономических выгод в результате конкретной операции;
- 4) право собственности (владения, пользования, распоряжения) на продукцию (товар) перешло к покупателю или работа принята заказчиком;
- 5) расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.

В соответствии с п. 16 ПБУ 10/99 расходы признаются в бухгалтерском учете при наличии следующих условий [2]:

1) расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота;

2) сумма расходов может быть определена;

3) имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации.

Бухгалтерский учет прочих доходов и расходов ведется на счете 91 «Прочие доходы и расходы» в разрезе субсчетов. Признанные в отчетном периоде прочие доходы учитываются на субсчете 91-1 «Прочие доходы». При этом по отдельным видам прочих доходов в ПБУ 9/99 приведены особые условия их признания.

Сумма прибыли (убытка) текущего отчетного периода складывается из финансового результата от обычных видов деятельности и финансового результата от прочих доходов и расходов.

Для обобщения информации о формировании финансового результата деятельности организации в отчетном году используют счет 99 «Прибыли и убытки». По кредиту этого счета отражают доходы и прибыли, а по дебету — расходы и убытки. Сопоставлением кредитового и дебетового оборотов определяется конечный финансовый результат за отчетный период. Превышение кредитового оборота над дебетовым отражается в качестве сальдо по кредиту счета 99 и характеризует размер прибыли организации, а превышение дебетового оборота над кредитовым записывается как сальдо по дебету счета 99 и характеризует размер убытка организации.

Финансовый результат от продажи продукции (работ, услуг) формируется на счете 90 «Продажи». Этот счет предназначен для обобщения информации о доходах и расходах, связанных с обычными видами деятельности организации, а также для определения финансового результата по ним. На этом счете отражаются, в частности, выручка и себестоимость: по готовой продукции, полуфабрикатам собственного производства и товарам; работам и услугам промышленного и непромышленного характера; покупным изделиям; строительным, монтажным, проектно-изыскательским, геолого-разведочным, научно-исследовательским и тому подобным работам; услугам связи и по перевозке грузов и пассажиров; транспортно-экспедиционным и погрузочно-разгрузочным операциям; предоставлению за плату во временное пользование своих активов по договору аренды, предоставлению за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, участию в уставных капиталах других организаций и т. п.

По кредиту счета 90 «Продажи» отражаются суммы выручки, а по дебету — суммы расходов, связанных с продажей. Сопоставлением сумм

дебетового и кредитового оборотов счета определяется величина финансового результата — прибыли или убытка от продаж.

Финансовый результат от прочих операций, не связанных с процессом продаж, формируется на счете 91 «Прочие доходы и расходы». Функции этого счета аналогичны функциям счета 90 «Продажи». Он служит исключительно для выявления величины финансового результата от прочих доходов и расходов.

К этому счету открываются следующие субсчета:

- 91-1 «Прочие доходы»; 91-2 «Прочие расходы»;
- 91-9 «Сальдо прочих доходов и расходов».

На субсчете 91-1 «Прочие доходы» учитываются поступления активов, признаваемых прочими доходами. На субсчете 91-2 «Прочие расходы» учитывается выбытие активов, признаваемое прочими расходами. Субсчет 91-9 «Сальдо прочих доходов и расходов» используется для выявления финансового результата от прочих операций за отчетный месяц.

Записи по субсчетам 91-1 и 91-2 производят накопительно в течение отчетного года. Ежемесячно сопоставлением дебетового оборота по субсчету 91-2 и кредитового оборота по субсчету 91-1 определяется сальдо прочих доходов и расходов. Это сальдо ежемесячно списывается с субсчета 91-9 на счет 99 «Прибыли и убытки». Таким образом, на отчетную дату синтетический счет 91 «Прочие доходы и расходы» сальдо не имеет.

Финансовый результат деятельности организации (прибыль/убыток) за отчетный период формируется на счете 99 «Прибыли и убытки» в результате отражения на этом счете прибыли (убытка) от продаж, прибыли (убытка) от прочих операций.

Использованные источники:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99), утвержденное приказом Минфина России от 06.05.1999 г. № 32н
2. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), утвержденное приказом Минфина России от 06.05.1999 г. № 33н.

Шутько Г.Н., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

Башкирский государственный аграрный университет

Хаматярова Р. Р.

студент 4 курса

факультет «Экономический»

Россия, г. Уфа

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Необходимым условием для осуществления организацией хозяйственной деятельности является наличие оборотных активов, которые

нацелены обеспечить непрерывное движение денежных средств на всех стадиях кругооборота с тем, чтобы обеспечивать потребности производства в денежных и материальных ресурсах. Наличие у организации достаточного объема оборотных активов является необходимой предпосылкой для его нормального функционирования в условиях современной рыночной экономики. Рациональное и эффективное использование оборотных средств способствует повышению финансовой устойчивости предприятия и его платежеспособности. Управление оборотными активами предприятия направлено на их формирование в необходимом и достаточном объеме, при наименьших затратах, а также повышение эффективности их использования.

Управление оборотными активами составляет наиболее обширную часть операции финансового менеджмента. Это связано с большим количеством элементов их внутреннего материально-вещественного и финансового состава, требующих индивидуализации управления; высокой динамикой трансформации их видов; приоритетной ролью в обеспечении платежеспособности, рентабельности и других целевых результатов операционной деятельности предприятия.

В работе исследованы оборотные активы ЗАО «ОЗНА-Измерительные системы».

ЗАО «ОЗНА-Измерительные системы» создано в 2011 году путем выделения измерительного бизнеса из состава АК «ОЗНА». Обладает замкнутым циклом производства, включая исследования, разработку, производство, пуско-наладку, маркетинг и продажу измерительных установок. Область деятельности подразделения компании – измерение мультифазных потоков в нефтегазовой отрасли.

Таблица 1 Анализ структуры оборотных активов ЗАО «ОЗНА-Измерительные системы» за 2012-2014 гг.

Показатель	Значение показателя, тыс. р.			Удельный вес, %		
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2012 г.	2013 г.	2014г.
Оборотные активы, всего	898631	1135890	2050098	100	100	100
Запасы	233621	434464	958289	26,00	38,25	46,74
Дебиторская задолженность	460792	608499	817338	51,28	53,57	39,87
Финансовые вложения	189239	81589	229528	21,06	7,18	11,20
Денежные средства и денежные эквиваленты	6369	1248	9058	0,71	0,11	0,44
Прочие оборотные активы	7591	7714	18254	0,84	0,68	0,89

Анализ структуры оборотных средств ЗАО «ОЗНА-Измерительные

системы» показал, что наибольший удельный вес в структуре оборотных активов в 2012-2013 годах занимает дебиторская задолженность. Ее удельный вес в 2012 году составил 51,28%, а в 2013 году – 53,57%.

Это свидетельствует о том, что организация увеличила объемы продаж за данный период. Благоприятным здесь является то, что дебиторская задолженность носит краткосрочный (текущий) характер.

В 2014 году наибольшую долю имеют запасы – 47,23%. Анализируемое производство является запасоемким, о чем свидетельствует удельный вес запасов в общей величине оборотных активов и рост данного показателя в динамике.

Таблица 2 Анализ оборачиваемости оборотных активов ЗАО «ОЗНА-Измерительные системы» за 2012-2014 гг.

Показатель	Значение показателя по годам		Изменение показателя, +/-
	2013 г.	2014 г.	
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, оборотов	2,7	1,8	-0,9
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотов	0,4	0,5	0,1
Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов, оборотов	0,1	0,2	0,1

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств за 2013-2014 годы снизился с 2,7 до 1,8. Снижение влечет за собой нестабильность в работе производства, перебои с поставками.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности за этот период повысился на 0,1, что означает увеличилась скорость оборота денег между предприятием и получателями его товаров и услуг.

В целом анализ управления оборотными активами показал положительные результаты. Но для обеспечения большей стабильности следует и дальше повышать оборачиваемость оборотных активов.

Основными путями ускорения оборачиваемости оборотных средств являются улучшение материально-технического снабжения предприятия и снижение норм расхода и норм запасов материалов, топлива и т. п.; сокращение длительности производственного цикла на основе совершенствования технологии и организации производства; ускорение реализации готовой продукции; ликвидация излишних и сверхнормативных запасов.

Управление оборотными активами представляет собой непрерывный процесс, при котором предприятие стремится как можно больше, но без вреда для своей деятельности сократить период обращения денежных средств, финансовый цикл, поскольку это увеличивает прибыль и уменьшает

потребность привлечения внешних источников финансирования.

Использованные источники:

- 1 Бланк, И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия [текст] учебник / И.А. Бланк.- Киев: Ника-Центр, Эльга, 2011. – с.496.
- 2 Бланк, И.А. Финансовый менеджмент [текст] учебник / И.А. Бланк - К.: Ника-Центр, Эльга, 2007.- с.170.
- 3 Камалова Д.А., Шутько Г.Н. Политика управления оборотными активами. – Экономика и социум, №4(9), 2013.

Щеголькова Е.Л.

магистр

направление «Финансы и кредит»

факультет экономики и менеджмента

Саратовский Государственный

технический университет им. Гагарина Ю.А.

Россия, г. Саратов

**РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В
ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ**

В статье рассматривается опыт частно-государственного партнёрства в транспортной сфере, в том числе и в сложных экономических условиях. Транспорт является государствообразующим элементом и развитие института государственно-частного партнёрства в данной отрасли поможет решить многие проблемные моменты. За счет реализации проектов государственно-частного партнёрства может быть увеличена эффективность работы отрасли.

The article deals with the experience of public-private partnership in the transport sector, including in difficult economic conditions. Transport is a state-forming element and the development of the institute of public-private partnership in this sector will help to solve many problematic aspects. Due to the implementation of projects of public-private partnership the efficiency of the industry can be increased.

Государственно-частное партнерство представляет собой новый для нашей экономики механизм, который может быть широко использован в инфраструктурных отраслях, так как для большинства стран мира инфраструктурные проекты имеют приоритетное значение и способствуют развитию всей мировой экономики.

Внедрение государственно-частного партнерства связано с попытками решения проблемы либерализации экономики, а также с развитием инновационной и инвестиционной деятельности. Ключевой целью государственно-частного партнерства является развитие социальной и производственной инфраструктуры в интересах общества с помощью

объединения имеющихся ресурсов всех участников такого партнерства, государства и бизнеса через реализацию общественно-значимых проектов, минимизируя затраты и уменьшая риски их выполнения.

Схема государственно-частного партнерства включает органы власти и население, частных партнеров. Между населением, органами власти, частными партнерами заключается соглашение о государственно-частном партнерстве. Также органы власти имеют право собственности на объекты государственной собственности, составляющие инфраструктуру, которое могут делегировать своим партнерам в рамках своих полномочий и компетенций.

Институт партнерства в общем виде представляет собой эффективный механизм передачи инфраструктурных услуг частного сектора из государственного сектора с обеспечением их социальной значимости. Его главная задача - обеспечить эффективную систему распределения рисков и обязательств, а также разработать систему распределения выгоды между частным сектором, государством и конечными пользователями инфраструктуры с позиций финансирования существующих инфраструктурных проектов.

Государственно-частное партнерство позволяет обеспечить привлечение дополнительных ресурсов, имеющихся в распоряжении частного бизнеса в рамках существующего правового поля и действующей в настоящее время законодательной базы. Государственно-частное партнерство позволит снизить финансовые издержки государства и повысить эффективность расходования бюджетных средств в тех сферах экономики, которые традиционно в большинстве стран мира находятся в государственном владении. При этом создаются условия для достижения необходимой доходности и снижению существующих рисков при финансировании частного бизнеса, который участвует в проектах государственно-частного партнерства.

Система гарантий может включать в себя обеспечение минимального трафика или дохода частных партнеров, минимизацию кредитных ставок, компенсацию по валютным и процентным рискам и разделения рисков между всеми участниками партнерства.

Транспортная отрасль, по мнению большинства ученых, является отраслью народного хозяйства, которая инициирует разработку проектов государственно-частного партнерства и формирование института государственно-частного партнерства. Это обусловлено определенными особенностями отрасли. В качестве таких особенностей можно выделить следующие.

Транспорт является ключевой составной частью инфраструктуры и создает условия для функционирования остальных отраслей экономики. По своему экономическому содержанию транспорт является основой материального обращения и формирования экономических взаимосвязей как

для национальной, так и мировой, и региональной экономики, что приводит к возникновению определенных внешних эффектов, как правило достаточно разнообразных по своему масштабу.

Наличие этих эффектов — принципиальный посыл функционирования института партнерства и его значимая особенность. В свою очередь, эта особенность государственно-частного партнерства на транспорте обуславливает развитие двух подходов к функционированию института — традиционного и адаптивного, что формирует вторую особенность института партнерства на современном этапе. Традиционный подход предусматривает прямое участие государства в софинансировании инвестиционных проектов, функционирующих на условиях партнерства. Адаптивный подход предусматривает косвенное участие государства в различных формах, чаще всего связанных с государственными гарантиями, ведущими к минимизации рисков проектов.

Возникновение подобных эффектов является основой для формирования института государственно-частного партнерства на транспорте и его важной особенностью.

Также подобная особенность государственно-частного партнерства на транспорте приводит к развитию двух потенциально возможных подходов к функционированию института.

Это традиционный и адаптивный подход.

Традиционный подход ориентирован на прямое участие государства в процессах финансирования инфраструктурных проектов, разрабатываемых на условиях частного партнерства. Адаптивный подход ориентирован на косвенное участие государства в инфраструктурных проектах через использование специальных кампаний, различных форм собственности, либо обеспечения государственных гарантий, позволяющих минимизировать риски реализуемых проектов.

Одной из отличительных особенностей современного государственно-частного партнерства является то, что инициатором такого партнерства может выступать не только государство, но и бизнес.

В современных условиях транспорт рассматривается как важнейший элемент геостратегической политики государства. Это обуславливается тем, что государство имеет достаточно большие объемы собственности, инвестированные в транспорт, а, следовательно, большой объем государственных инвестиционных ресурсов, которые могут быть аккумулированы через налоговые поступления. Такая ситуация предполагает сохранение традиционного подхода к механизмам партнёрства через совершенствование существующей системы государственных контрактов, размещаемых на конкурсной основе и реализуемых в рамках конкурсных процедур. Использование конкурсных механизмов является важной особенностью института государственно-частного партнерства.

Также транспорт является государствообразующим элементом, так как

спектр услуг, который оказывается в транспортной отрасли воздействует на все экономическое пространство региона или страны. Совершенствование механизмов управления собственностью в отрасли может осуществляться с помощью института концессии, что позволит минимизировать сложность проблемы частного или государственного, так как концессия позволяет реализовать государственно-частное партнерство в комплексной форме

Транспорт является ключевым фактором минимизации издержек и обеспечения конкурентных преимуществ всей экономической системы страны. Опыт показывает что эти цели недостижимы без комплексного развития различных видов транспорта, а также без осуществления интеграции всех имеющихся инвестиционных ресурсов.

Необходимость интеграции обуславливает важные особенности государственно-частного партнерства, которые отражаются в масштабности и возможной интернациональности выполняющихся проектов. Это обусловлено тем, что обычно в транспортной отрасли, через ее инфраструктуру взаимосвязаны все участники транспортного процесса и их развитие должно осуществляться комплексе. Также существует необходимость крупных инвестиционных вложений в инфраструктуру отрасли, что может стать невозможным для отдельного региона или государства.

Решением этой проблемы может стать создание интернациональных проектов, которые интегрируют в себе ресурсы всех стран-участников. Очень часто такие проекты имеют межотраслевой характер. Например, таким проектом является осуществляемая сейчас программа формирования трансевропейской сети транспорта, телекоммуникаций и энергетической инфраструктуры. Эта программа имеет большое значение для всей объединенной Европы и рассматривается руководством Евросоюза как главное средство совершенствования энергетических и транспортных инициатив в Европейском союзе.

Таким образом, мы можем сказать, что в государственно-частном партнерстве транспорт относится к тем отраслям, эффективность функционирования которых может быть существенно увеличена за счет реализации проектов государственно-частного партнерства.

Можно констатировать, что существующая сложная экономическая ситуация может быть значительно упрощена через внедрение проектов государственно-частного партнерства. Именно государственно-частное партнерство должно стать эффективной формой сотрудничества бизнеса и государства.

Использованные источники:

1. Манунин А. Логистический подход к инфраструктуре как фактор экономического развития региона / А. Манунин // Логистика. – 2012. – № 11. – С. 22-24.
2. Прокофьева Т.А. Развитие логистической инфраструктуры в транспортном

комплексе России / Т.А. Прокофьева. – 2012. – С. 26-29.

3. Прокофьева Т.А. Стратегия развития логистической инфраструктуры в транспортном комплексе России: монография / Т.А. Прокофьева, Н.А. Адамов. – М.: Экономическая газета, 2011. – 302 с.

4. Рыкалина О. Инфраструктура как фактор экономического роста и ее логистическая составляющая / Рыкалина О. // Логистика. – 2012. – Т. 2. – № 2. – С. 36-39.

6. Халын В.Г. Инновационные механизмы функционирования логистической инфраструктуры региональной товаропроизводящей сети / В.Г. Халын // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2012. – № 4. – С. С. 101-109.

Юсупова Г.Я.
студент, 3 курс
факультет информационных технологий и управления
Бакирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ В США

Аннотация. В статье рассматриваются некоторые особенности государственной службы в США. Проводится описание данных особенностей, а также сравнительный анализ и аналогии с другими странами. Затрагиваются некоторые проблемы государственной службы в США и другие вопросы.

Ключевые слова. Государственная служба, зарубежный опыт государственной службы, государственный служащий, «патронажная система», «система заслуг».

Также как и Россия США имеет свою своеобразную историю становления государства, также как и историю становления системы государственной службы. История американской государственной службы заметно отличается от истории аналогичной государственной службы в другой стране. [1] Ведь известно, что американская цивилизация сложилась в результате достаточно необычного сочетания географических, историко-культурных, политических и идеологических факторов. В США, всегда, доминировал принцип, живущий в каждом из его основателей: «свободные люди на свободной земле», который и положил основу будущей системы государственной службы США.[2]

В американской литературе государственным служащим или, как его обычно называют, «служащий общественного сектора», является лицо, работа которого оплачивается из бюджета государства, штата или местного органа самоуправления.

На протяжении всей истории становления системы государственной

службы в США важное внимание уделялось сокращению численности государственных служащих, при том, что количество государственных служащих с 1900 года увеличилось почти в 20 раз.

Перечислим особенности современной государственной службы в США, которые отличают её от других стран:

- существуют специально-созданные федеральные органы, которые регламентируют трудовую деятельность государственных служащих, выполняя такие функции, как управление набором государственных служащих, обучение и продвижение служащих, расследование случаев нарушений законодательства, вынесение решений по наказанию за подобные нарушения;

- государственная служба опирается прежде всего на конечного потребителя государственных услуг, стремится увеличивать сотрудников, которые непосредственно производят услуги, сокращая количество руководителей;

- в государственной службе высших руководителей введены 4 типа назначений: карьерные (предполагает наличие соответствующей квалификации у государственного служащего, находящегося в числе кадровых служащих ведомства, для его продвижения по службе); некарьерные (предполагает назначение на должность, связанную с политическим управлением и исполнением стратегического курса); чрезвычайные (предполагает назначение на должность на срок не более 18 месяцев); временные (предполагает назначение на должность на срок не более 3 лет);

- организация государственной службы делится на две категории: конкурсная и патронажная. По конкурсной категории проходят служащие, которые соответствуют требованиям, так называемой «системы заслуг», которая представляет собой повышенные требования к кандидату на должность государственному служащему. По патронажной категории проходят служащие, назначаемые президентом, либо по совету и с согласия сената. Патронажная «традиция» набора на государственную службу берет своё начало ещё со времен Джорджа Вашингтона, который на важные государственные должности назначал лишь «проверенных» и приближенных «коллег». Также к числу патронажных должностей относятся советники, секретари и другие;

- должности государственных служащих делятся на 18 категорий – первые 8 являются аналогией российских обеспечивающих специалистов, с 9 по 15 – средний руководящий состав и вспомогательный персонал высшей квалификации и с 16 по 18 – высший руководящий состав;

- государство ставит высшую границу численности государственных служащих, которая не должна превышать 10777 человек, также есть ограничения численности некарьерных служащих, которое составляет 10%;

- государственная служба США трепетно относится к правам

государственного служащего, в том числе его права на труд, таким образом уволить государственного служащего практически невозможно, единственной причиной для этого может послужить неисполнение или плохое исполнение своих должностных обязанностей. Однако и в этом случае факт неисполнения должен быть доказан документально и официально рассмотрен специальным государственным органом;

- на государственной службе США чтятся традиции, одной из которых является, так называемое, «правило сенаторской вежливости». Так если президент выдвигает кандидатуру на должность сенатора одновременно с выдвижением предыдущего сенатора на эту должность все сенаторы будут голосовать за старого сенатора. [3]

Таким образом можно отметить, что государственная служба в США имеет ряд особенностей, которые формируют специфическую систему государственной службы этой страны. Подобная система доказывает, как свою эффективность, так и некоторые недостатки, появление которых обусловлено историческими традициями на государственной службе, излишней сложностью данной системы, а также трепетное отношение к элементам системы.

Использованные источники:

1. Пермяков, А.И. Принципы государственной службы как структурный элемент государственной службы [Текст] / А. И. Пермяков // Вестник Саратовской государственной юридической академии. – 2013. – № 5 (94). – С. 179–183.
2. Филиппов, В.В. Правовое регулирование конфликта интересов в системе государственной службы США / В. В. Филиппов // Криминологический журнал Байкальского государственного университета экономики и права. – 2010. – № 3. – С. 50-60.
3. Гончарова, Е.В. Сравнительно-правовой анализ организации государственной службы в России и США [Текст] / Е. В. Гончарова // Апробация. – 2014. – № 9. – С. 62-63.

*Якимчук А.В.
студент 2 курса
факультет «Информационных систем и технологии»
Поволжский Государственный Университет
Телекоммуникаций и Информатики
Россия, г. Самара*

ПОЧТОВАЯ РАССЫЛКА, КАК ИНСТРУМЕНТ ИНТЕРНЕТ – МАРКЕТИНГА

Статья посвящена почтовой рассылке, как инструменту интернет – маркетинга

Интернет-маркетинг (англ. *internet marketing*) — 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.

Адресная почтовая рассылка (англ. *Direct mail*) - рассылка рекламных материалов по почте конкретным адресатам, один из методов директ - маркетинга. Рассылаемые письма и посылки могут иметь различное содержимое: брошюры, купоны, каталоги, компакт-диски и другие рекламные материалы. Адресатами могут быть как физические лица, так и организации. Адресная почтовая рассылка является одним из важных источников дохода для почтовых служб.

Все мы регулярно получаем на свою электронную почту письма от разных компаний – на некоторые мы подписались сами, а некоторые – всего лишь спам-атака со стороны недобросовестных рекламодателей.

Тем не менее, почтовая рассылка была и остается эффективным инструментом интернет-маркетинга. К сожалению, данный тип рекламы часто относят к спаму, так как в большинстве случаев почта приходит без согласия на то пользователя.

Стоит одному такому незадачливому юзеру засветить свой электронный адрес в сети, как к нему начнут пачками приходить письма с рекламой и «уникальными предложениями».

Однако, это не мешает рассылкам добиваться значительного эффекта в продвижении сайта, рекламе товаров и услуг, чему способствует ряд таких факторов как:

1. Массовость. Маленький процент отклика успешно компенсируется количеством писем, число которых может переваливать за десятки тысяч.

2. Тематичность. За базу адресов, которые могут заинтересоваться вашим предложением, придется немало заплатить, но и отклик в таком случае будет выше.

3. Интересный заголовок. Правильно составленное обращение к клиенту поможет завладеть его вниманием за считанные секунды, а там и к покупке недалеко.

4. Использование имени. Обращение конкретно к человеку всегда намного эффективнее, чем общие слова, типа «Вам», «Вы» и «Ты».

Почтовая рассылка является одним из проверенных инструментов интернет-маркетинга, и состоит в донесении маркетинговой информации непосредственно предполагаемому потребителю по электронной почте.

Интернет-маркетинг – это область науки, которая несет прикладной характер и направлена главным образом на изучение поведения клиентов компаний и повышение спроса на товары и услуги, распространяемые и продвигаемые посредством сети Интернет.

На данный момент на рынке существует около 10 крупных игроков,

предоставляющих услуги массовой рассылки. Они предоставляют широкие возможности для создания шаблонов писем и организации списков рассылки.

Прямая почтовая рассылка может применяться для решения разнообразных задач, например, получения обратной связи и поиска новых клиентов.

Сервисное обслуживание, разработка корпоративных решений, создание мобильных приложений – чем бы ни занималась компания, необходим постоянный приток клиентов, и e-mail рассылка служит одним из эффективных инструментов поиска целевой аудитории для компании, а также способствует повышению лояльности потенциальной аудитории к компании.

Список использованных источников

Особенности почтовых рассылок

Различные формы почтовых рассылок чрезвычайно популярны среди рекламодателей, владельцев сайтов и маркетологов. Это связано с множеством причин.

1. **Прямая почтовая рассылка** – это всегда реклама, не требующая посредников и дополнительных затрат. При этом автор может успешно контролировать содержимое сообщения и эффект, который оно производит.

2. Рассылка всегда оказывает свой эффект. Даже если адресат не заинтересовался сообщением, он ознакомился с ним и сформировал свое мнение. Возможно, предложение станет актуальным позднее, так что автор рассылки со временем может получить еще одного клиента.

3. **Правильный выбор целевой аудитории и грамотное составление сообщения делают рассылки очень эффективными** при продвижении сайта, услуг, товаров или других проектов.

4. Планируя отправку, можно полностью выбрать аудиторию, учитывая все социальные, географические, демографические и другие факторы, ориентируясь на пользователей, которых должно заинтересовать конкретное предложение.

5. **Сообщение может быть персонализированным**, адресованным конкретно получателю, что позволяет завоевать его расположение внимательным подходом и уважительным отношением. Такое выделение из толпы всегда воспринимается лучше, чем обращение к абстрактным читателям в целом.

6. Возможность создавать **почтовые рассылки бесплатно** позволяет существенно сэкономить без потери качества.

7. Эффективность рассылки легко оценивается по объективным параметрам, учитывая количество прочтений, откликов и отказов.

Использованные источники:

1. Бокарев, Т.А. Способы продвижения компании в сети Интернет// Маркетинг и маркетинговые исследования в России, 2009. - № 4.

2. Бурдинский А.А. Интернет-маркетинг как новый инструмент развития бизнеса// Маркетинг и маркетинговые исследования в России, - 2005. - № 2.
3. Интернет-ресурс <http://www.e-commerce.ru>

*Якимчук Г.Д.
студент 2 курса*

*Волгоградский государственный социально-педагогический
университет*

ПСИХОЛОГИЯ В БИЗНЕСЕ

Аннотация: в данной научной работе раскрываются основные методы воздействия психологии в бизнесе, также в работе описываются важные исследования ученых в области взаимосвязи психологии и менеджмента.

Ключевые слова: психология в бизнесе, конкуренция, реализация продукции, политика в сфере рекламы, психология в менеджменте, «школа человеческих отношений»

Abstract: In this research work reveals the basic methods of influence of psychology in business, as described in the important research scientist in the field of psychology and relationship management.

Keywords: psychology of business, competition, sales of products in the field of advertising policy, psychology in management, "human relations school"

Главной задачей любого предпринимателя является продажа своего товара. Эта цель может достигаться разными путями: улучшением качества, понижением цен, снижением издержек, сменой технологии производства и многими другими вещами, но все же основной фактор в реализации продукта, это его реклама. Именно она позволяет покупателю узнать об интересующей его услуге. Однако, чтобы реклама имела успех, она должна воздействовать на покупателя, а как известно изучением человеческого сознания, его психики занимается наука психология. Эта наука позволяет решать следующие вопросы. Какие слова лучше подходят для описания данного товара? Как заинтересовать покупателя? Как убедить покупателя приобрести именно этот товар?

Чтобы ответить на эти вопросы необходимо знать основные правила психологического воздействия на человека. Первое это привлечение внимания потребителя к товару. Существует множество различных факторов, которые позволят заинтересовать покупателя. Самым популярным из них является создание уютной атмосферы, когда человек совершенно расслаблен, его мозговая активность понижается, а как следствие он перестает замечать определенные недочеты в качестве предлагаемого товара. Второе, популярность рекламы. Наглядным примером этого, является привлечение к таким популярным сегодня людей как актеров, певцов, юмористов. Не трудно заметить, что рекламные ролики, в которых они принимают участие, не несут сильной смысловой нагрузки на сознание

человека и почти не содержат описание продукции. Третьим фактором психологического воздействия является усиление обстоятельств покупки. Психика человека такова, что, когда он ведет надписи, такие как «Распродажа», «Последние предложение», «До конца этого дня действует акция», у него появляется желание как возможно быстрее купить этот товар. И последним методом управления человеческим сознанием является метод ассоциаций. Действительно, когда люди видят перед собой что-то, что позволяет им вспомнить красивые пейзажи, счастливые моменты из детства, приятную для них обстановку, то недоверие к рекламируемому товару заметно сокращается.

Эти методы позволяют успешно продать товар. Однако потребителю необходимо знать является ли предлагаемый ему товар необходимой вещью для него, или покупателю навязывают не нужную вещь. Существует 2 основных способа противостоять этому влиянию. Назовем их:

- задавайте больше конкретных вопросов, смотрите на реакцию собеседника. Если человек начнет сменять тему разговора, чрезмерно заставляя вас купить предлагаемую продукцию, то это верный признак того, что вас пытаются обмануть. Существует вероятность того, что этот товар вам просто не понадобится, либо является бракованным.

- осознание факта того, что вами пытаются манипулировать (управлять). Манипуляция-это воздействие на неосознаваемые части психики человека с целью его контролировать или управлять им. Этот процесс можно осознать по определенным сигналам: неожиданная симпатия к манипулятору, постоянное чувство спешки.

Действительно, существует много аспектов, влияющих на реализацию товаров, как экономических, так и психологических. Однако как-бы руководитель не старался улучшить качество своей продукции, тем же самым будет заниматься его конкурент. Поэтому сейчас на первый план выходит реклама. Именно она позволяет обойти своего соперника и занять более комфортное место на рынке. Ведь люди склонны верить в то, слышат, видят, чувствуют. При грамотной управленческой политике в сфере рекламы можно добиться больших успехов, нежели в улучшении качества товаров.

Если обобщить вышесказанное, то можно с уверенностью предположить следующую мысль, чтобы бизнес процветал менеджеры должны уделять огромное количество времени на продвижение своей рекламной компании. Однако, успешным управленцем можно стать лишь в том случае, если вы знаете, как мыслят ваши подчиненные, как они реагируют на различные раздражители, какие цели перед собой ставят и т.д. То есть, можно с уверенностью сказать: чтобы бизнес процветал, нужно уметь думать как твои подопечные. Как известно, изучением человеческого сознания занимается наука психология. Именно она позволяет ответить на следующие вопросы: как повысить производительность труда? Как лучше стимулировать своих подчиненных? Как влияет делегирование на

успешность в организации?

Вообще, если говорить об истории внедрения психологии в менеджмент, то она появилась относительно недавно. Первыми осознали взаимосвязь этих наук сторонники «школы человеческих отношений» (1930-1950). Известным представителем данного направления является Элтон Мейо. Этот ученый обнаружил, что четко разработанные рабочие операции и хорошая заработная плата не всегда вели к повышению производительности труда, как считали представители «школы научного управления». Силы, возникшие в ходе взаимодействия между людьми, могли превзойти и часто превосходили усилия руководителя [2].

В «школу человеческих отношений» также вложила немалый вклад Мери Паркер Фоллетт. Она первая открыла значение делегирования в организации. Как считала Фоллетт – производство может работать эффективнее, если подчиненные почувствуют свое участие в ведении бизнеса.

К сожалению, в системе российского менеджмента не уделяется достаточное внимание психологии. Для того, чтобы выйти из кризиса в нашей стране, фирмам следует уделять внимание не только производительности труда, но и взаимоотношениям персонала.

Подводя итог влияния психологии в бизнесе можно сказать, что покупатель купит ту вещь, которая красиво смотрится, чем то, что качественно работает. Кроме этого существуют люди, которые жаждут воспользоваться этим в корыстных целях. Поэтому чтобы не попасться на их уловки, покупателю необходимо заходить в магазин с холодной головой, и ограниченным запасом средств.

К сожалению, в системе российского менеджмента не уделяется достаточное внимание психологии. Для того, чтобы выйти из кризиса в нашей стране, фирмам следует уделять внимание не только производительности труда, но и взаимоотношениям персонала.

Использованные источники:

1. Архив статей и заметок С. Ковалева [Электронный ресурс]-.2012. -Режим доступа: http://kovalev-blog.ru/comment_1190503568.html
2. Развитие теории и практики менеджмента [Электронный ресурс] Режим доступа: http://de.ifmo.ru/bk_netra/page.php?dir=3&tutindex=3&index=4&layer=2

*Якимчук Г.Д.
студент 2 курса
факультет «Экономики и Управления»
Волгоградский государственный социально-педагогический
университет*

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ КОНКУРЕНЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация: в статье отражены главные функции и задачи конкуренции в современной экономике, описывается история понятия «конкуренция», поясняются основные проблемы современной экономики как России, так и всего мира. Предлагаются несколько путей решения данных вопросов.

Ключевые слова: конкуренция, экономика, монополия, демонаполизация, коррупция, экономический кризис.

THE ROLE AND IMPORTANCE OF COMPETITION IN THE MODERN ECONOMY.

Annotation: The article describes the main functions and tasks of the competition in today's economy, describes the history of the concept of "competition", explains the basic problems of the modern economy of both Russia and the world. We offer several ways to solve these issues.

Tags: competition, the economy, monopoly, de-monopolization, corruption, economic crisis

Сам термин «конкуренция» интерпретируется как борьба за достижение больших преимуществ, а также под конкуренцией обычно понимается соперничество. Впервые о конкуренции как экономическом явлении заговорил А. Смит. Рыночный механизм регулирования, названный им невидимой рукой рынка, формирует цены товаров и услуг под влиянием спроса, предложения и конкуренции. Стоит отметить, что А. Смит высказывался против идей меркантилизма (основной идеей меркантилизма является то, что богатство страны состоит в его денежной массе, а не в товарах, которые эта страна производит). По его мнению, государство не должно вмешиваться в экономику вообще.

Сегодня основной задачей любого предпринимателя является продвижение своего товара с целью получения максимально возможной прибыли. Под прибылью понимается положительная разница между валовым доходом фирмы и совокупными издержками. Однако, в современной рыночной экономике повысить свой доход простым поднятием цен бизнесмены не в состоянии. Это объясняется огромной конкуренцией в практически любой отрасли. Основным источником повышения прибыли является повышение оборачиваемости при реализации товаров и услуг. Кроме этого, каждой фирме, которая осуществляет свою деятельность в условиях совершенной конкуренции (это конкуренция, которая происходит на рынке, где взаимодействует большое число предприятий, производящих

стандартные, однородные товары[1]), необходимо постоянно работать над улучшением качества выпускаемой продукции, ведь одной низкой ценой на рынке мало кого удивишь.

В подтверждение вышесказанному необходимо сказать, что именно конкуренция позволяет максимально объективно отразить интересы покупателей и продавцов. Конкуренцию можно назвать основным двигателем экономического прогресса. Эффективность функционирования рынка тем выше, чем активнее конкуренция в нем. Если нет конкуренции, то одно предприятие может бесконечно повышать цену и снижать качество, что отрицательно влияет на всеобщее благо [2]. Данный процесс может привести к созданию монополий. Хотя основная идея термина монополии противоположна конкуренции, но именно монополия в рыночных экономиках является последствием конкуренции, в результате которой плохо работающие предприятия вытесняются из рынка, а производство концентрируется на больших предприятиях. Действительно, отсутствие конкуренции может привести к полной остановке научно-технического прогресса, ведь ни один монополист не заинтересован в развитии новых технологий, которые в будущем могут угрожать его лидирующим позициям в отрасли. Помимо этого, монополисты в состоянии понижать качество своего товара с целью экономии своих средств. Достигнутое за счет экономии средств уменьшение издержек позволяет получать максимальную прибыль для предприятия. В то время как при совершенной конкуренции предприятие очень редко может применять подобную политику, ведь клиенты могут отвернуться от них.

Также под конкуренцией понимается соперничество между фирмами за лучшие условия производства, продажи и купли товаров. Именно при тесном взаимодействии друг с другом предприятия могут занять необходимую рыночную нишу. Так, предприятие с годовым денежным оборотом в размере 1 млн. рублей, не сможет соперничать на равных с фирмой, у которой аналогичный показатель составляет 500 млн. рублей. Однако, если первое предприятие имеет более качественную продукцию, то оно в состоянии опередить своего конкурента и удовлетворить интересы тех клиентов, которые более заинтересованы в качестве товара, чем в его цене.

Конкуренция выполняет несколько основных функций. Ниже будут представлены основные из них:

- мотивационная функция: предприятия, которые предлагают улучшенную по качеству продукцию или с меньшими издержками, получают прибыль; предприятия, не способные обеспечить высокое качество и небольшие издержки терпят убытки и покидают рынок [3].

- функция развития научно - технического прогресса. Как уже было сказано выше, именно в период конкурентной борьбы возможно развитие новых технологий, так как усовершенствование техники позволит добиваться большего прогресса.

- функция контроля. Конкуренция является средством, которое будет препятствовать возникновению, развитию и существованию монополий в отрасли.

- функция оптимизации: конкуренция обеспечивает реализацию интересов потребителя (получение максимума полезности) и производителя (максимизация прибыли), т.е. на рынке формируется состояние социального оптимума [3].

Сейчас, когда кризис только набирает свои обороты, именно развитие конкуренции позволит экономике совершенствоваться. Например, в России стоит задуматься о демонополизации фирм, занимающихся добычей полезных ископаемых. В связи с падением цен на нефть, стоит задуматься о сокращении себестоимости ее производства. Это позволит увеличить прибыль от продажи нефти. Так, Саудовская Аравия не ощущает такого спада от понижения цены на нефть не только потому, что их экономика менее зависима от продаж полезных ископаемых, но и потому, что себестоимость 1 барреля в среднем на 2 - 8 долларов меньше чем в России [4]. Именно это позволяет данному государству спокойно переживать нынешнее положение дел в отрасли. Также стоит задуматься о демонополизации РЖД. Сегодня невооруженным взглядом можно увидеть проблемы в сферах пассажирских и грузовых перевозок; на развитие железных дорог выделяется меньше средств, чем на усовершенствование автодорог (с 2010 по 2030 год на развитие железных дорог запланировано около 23-30 трлн. рублей, а на автодороги государство предоставит от 30-34 трлн. рублей [5]). Кроме этого, модернизация в данной отрасли проходит не столь хорошо, как в других странах. Чтобы достичь тех же темпов развития, необходимо усовершенствовать конкурентную борьбу в данной сфере. Она является необходимым фактором для усовершенствования инфраструктуры железных дорог в России.

Подводя итоги, можно сказать, что конкуренция имеет как преимущества, так и недостатки. Однако, на взгляд автора, развитие национальной, да и мировой, экономики полностью зависит от развития конкурентной борьбы в любой сфере. Будь то добыча полезных ископаемых или продажа спортивного инвентаря. Что касается конкуренции в России, то нынешнее положение дел можно охарактеризовать как весьма плачевное. Это связано не только с введением санкций и большими затратами на военные расходы, но и низким процентом честной конкуренции. В России характерен такой вид конкуренции, участники которой нарушают принятые на рынке правила и нормы хозяйствования, вступают в сговор против других фирм, стремятся их опорочить, дискредитировать, используют ложную рекламу своей продукции, устанавливают дискриминационные, иногда демпинговые цены [6]. Высокий уровень коррупции не может позволить малому и среднему бизнесу на равных конкурировать с крупным. Также невооруженным взглядом видна ощутимая поддержка крупного бизнеса со

стороны государства, в то время как в столь трудный экономический период налоговые обложения на малый и средний бизнес только возрастают, а не сокращаются. В дальнейшем эта ситуация в сочетании с падением цен на нефть может привести к коллапсу в экономике РФ. Хотя государство и начинает осуществлять деятельность по решению данных проблем, на 100 % эффективными они пока не становятся.

Использованные источники:

1. Хисамутдинов И. А.. Основы экономики и теории рынка, 2010. Режим доступа: <http://freebooks.site/ekonomicheskaya-teoriya-uchebnik/162-konkurenciya-rol-ryinочноy.html>
2. Зачем нужна конкуренция в экономике? Нетривиальный взгляд на пользу конкуренции. - 2015. Режим доступа: <http://iqreview.ru/economy/market-competition/>
3. Яковлева Ю. А. Роль конкуренции в рыночной экономике/ Ю. А. Яковлева // Молодой ученый. - 2014. - №3. - С. 610-613.
4. Себестоимость добычи нефти по странам мира в 2016. – 2016. Режим доступа: <http://bs-life.ru/makroekonomika/sebestoimost-dobichi-nefti2015.html>
5. Реформа РЖД: плюсы и минусы. – 2014. Режим доступа: <http://www.transportrussia.ru/zheleznodorozhnyy-transport/reforma-rzhd-plyusy-i-minusy.html>
6. Словарь экономических терминов. Режим доступа: http://economics_ru.academic.ru/3508

*Якимчук Г.Д.
студент 2 курса*

*Волгоградский государственный социально-педагогический
университет*

ИНФЛЯЦИЯ И АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В РОССИИ

Ключевые слова: в статье раскрываются основные методы борьбы с инфляцией в современной России, а также антиинфляционная политика страны.

Ключевые слова: инфляция, антиинфляционная политика, обесценивание денег, уровень инфляции в России.

Annotation: in the article the basic methods of combating inflation in modern Russia, as well as the anti-inflationary policy of the country.

Keywords: inflation, anti-inflation policies, the depreciation of money, inflation in Russia

Контролирование темпов роста инфляции является доминирующей целью правительств большинства государств. При этом ставится цель не «убить» инфляцию, а подвести ее к нормальному уровню, при котором она будет оказывать позитивное влияние на экономику страны.

Сейчас трудность выявления роли инфляции в экономической политике стран приобрела дискуссионный оттенок, а также особую

значимость, как в мировой, так и в российской экономике.

В мире практически нет стран, которые бы не столкнулись с таким серьезным и трудно решаемым макроэкономическим явлением. Значимость этой темы непосредственно связана с потребностью прогнозирования и регулирования инфляционных процессов.

Данное явление остается актуальным на протяжении множества лет для всех государств мира, а в ходе сегодняшней экономической ситуации на мировом рынке, приобретает новые оттенки проявления.

Мировой финансовый кризис поставил вопрос о достаточности и надежности экономических законов, по которым существует мировой экономический порядок. Неконтролируемый экономический рост, вылившийся в «перегруз» экономики, проходил на фоне возрастающего роста цен.

Проблема изучения инфляции скрыта в ее значении. На глаза сразу попадают отрицательные стороны данного явления: рост цен, обесценение вложений, снижение качества жизни населения.

Вообще инфляция- (от лат.inflatio-вздутие) это переполнение сферы обращения избыточной по сравнению с потребностью товарооборота массой бумажных денег[1], возникает вследствие заметного уменьшения услуг и товаров на рынке при неизменном количестве выпущенных денег, или обесценивание бумажных денег в связи с эмиссией[2]. Результатом этого процесса является повышение цен на услуги и товары. Инфляция появляется в результате воздействия различных факторов. Основными причинами возникновения инфляции являются:

- **кризис системы валют.** Колебания валютных курсов могут привести к ревальвации (чрезмерное укрепление национальной валюты по отношению к другим валютам) и девальвации (чрезмерное обесценивание по отношению к другим валютам). В первом случае это приведет к удорожанию экспорта, а во втором-импорта.

- **отсутствие совершенной конкуренции, влияние монополий.** Монополисты при не самой успешной антимонопольной политике могут войти в сговор и диктовать свои ценовые условия на рынке.

- **рост издержек производства.** На него воздействует рост затрат на рекламу, рабочую силу и т.д.

- **ожидание инфляции.** Производитель заранее закладывает в стоимость товара определенные затраты, связанные с возможным увеличением заработной платы рабочих, повышением цен на сырье и т. д.

- **внешнеэкономические причины[3].** Хранение государственных резервов не в национальной валюте, а в евро или долларах. Это может привести к сдерживанию роста российской экономики и укреплению других стран.

-**фальшивомонетчество** - это хранение, изготовление, поддельных денежных знаков с целью сбыта. На сегодняшний день в России

фальшивомонетчество нельзя считать серьезной угрозой, однако с развитием цветопечатающих устройств ситуация может серьезно измениться.

Однако стоит упомянуть, что есть факторы, которые нельзя считать инфляционными, ведь в странах с теплым климатом брикет пломбира всегда будет стоить дороже своего аналога в «холодных» государствах.

Население в период повышения цен на товары обычно начинает накапливать свои средства (закупка товаров на более длительный срок), снимать свои средства с банковских счетов, перестает покупать дорогостоящие

товары. Также на людей влияет антиинфляционная политика государства. Если существует определенная вера в то, что скоро все вернется в привычное русло, общественность не паникует, а как следствие бороться с высоким темпом развития инфляции становится гораздо легче.

Для государства инфляция несет в себе большую угрозу, ведь именно по причине обесценивания денег и появляется огромное количество экономических кризисов. Также инфляция является стимулирующим фактором развития «теневой экономики», усиливает вывоз капитала за границу. Уровень инфляции в России на сегодняшний день составляет 11,5% [4] в год, что является очень высоким показателем, с которым нужно бороться. Именно с этой целью государство разрабатывает определенную политику, нацеленную на укрепление экономики страны.

В первую очередь, необходимо регулировать цены и заработные платы в стране, восстановить доверие к национальной валюте. Государству нужно установить до инфляционной цены на товары первой необходимости. Тем самым будет обеспечена поддержка малообеспеченных слоев населения. Во-вторых, установить государственную монополию на производство и реализацию алкогольной продукции. Ежегодно в России от паленой водки умирает столько людей, сколько живет в средней столице Европейской страны. Оказывается, каждый год от суррогатного алкоголя умирают 500 тысяч жителей России [5]. Если государство возьмется за эту проблему, то население почувствует значительное улучшение в качестве продукции, а кроме этого, весь доход от реализации алкогольной продукции будет поступать в казну.

Однако на сегодняшний день ученые склоняются к тому, что инфляция в оптимальном значении оказывает позитивное влияние на экономику - она стимулирует экономический рост. Но единое мнение об оптимальном значении инфляции для экономики отсутствует.

Главное решение, которое поможет справиться с кризисом - это понижение ключевой ставки кредитов до уровня инфляции. Только усиленное развитие экономики способно решить проблемы, связанные с инфляцией.

Россия является уникальнейшей страной во всем мире. Только у нас население может так терпимо относиться к инфляции. В любом другом

государстве все заявления о чрезмерном росте инфляции несут в себе не просто «убийственный» характер. Однако в России это, к огромному сожалению, вошло в привычку.

Использованные источники:

1. Борисов Е.Ф Экономика: учебник практикум для бакалавров/Е.Ф. Борисов.-М.:Издательство Юрайт ; ИД Юрайт,2012.-110 с.-Серия : Бакалавр
2. Столяров В.И. Экономика: учеб.студ. высш.учеб.заведений/В.И. Столяров-М.:Издательский центр «Академия»,2008.-с.184-204
3. Столяров В.И. Экономика: учеб. студ. высш. учеб. заведений/В.И. Столяров-М.: Издательский центр «Академия»,2008.-с.187
4. Газета «Коммерсант» [Электронный ресурс].- 2014.- Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2634200>
5. «Узнай все» [Электронный ресурс].- 2012.- Режим доступа: <http://www.uznayvse.ru/v-rossii/ezhegodno-v-rossii-ot-palenoj-vodki-umiraet-stolko-lyudej-skolko-zhivet-v-sredney-stolitsah-evropejskih-stran-40418.html>

*Яковлева К.О.
студент 4 курса
Кредитно-экономический факультет
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

СДЕЛКИ РЕПО И ИХ РОЛЬ В ПОДДЕРЖАНИИ ЛИКВИДНОСТИ БАНКА

Аннотация: в статье рассматриваются операции РЕПО как механизм управления ликвидностью банковской системы.

Ключевые слова: сделка РЕПО, Банк России, коммерческий банк, норматив ликвидности.

*Ksenia Yakovleva
4th year student, Credit-economic faculty, Financial University under the
Government of the Russian Federation,
Moscow*

REPO TRANSACTIONS AND THEIR ROLE IN MAINTENANCE OF BANK LIQUIDITY

Abstract: in article repo operations as the mechanism of management of liquidity of a banking system are considered.

Keywords: repo transaction, Bank of Russia, commercial bank, standard of liquidity.

Ликвидность банка – это способность кредитной организации выполнять взятые на себя обязательства в полном объеме и в установленный

срок. С целью поддержания нормативов ликвидности на необходимом уровне финансовые учреждения привлекают денежные средства из различных источников. Одним из таких источников на внутреннем рынке является Банк России. Именно он поставляет ликвидность банковской системе, при этом в качестве основного инструмента рефинансирования используется механизм РЕПО.

Под сделкой РЕПО подразумевается продажа ценных бумаг с обязательством их обратного выкупа. Одна операция, по сути, содержит в себе две отдельные сделки: заемщик продает ценные бумаги, а затем выкупает их у кредитора. Операции РЕПО можно сравнить с кредитованием под залог ценных бумаг, отличие в том, что в данном случае все права на ценные бумаги сразу же оформляются на кредитора. Стоимость кредита (дисконт) заключается в разнице между ценой продажи и покупки ценных бумаг.

Основные преимущества механизма РЕПО – доступность, надежность и техническая простота реализации. Стоимость кредитных средств, предоставляемых по операциям РЕПО, невысокая, так как риски невозврата в этом случае минимальны. При невозможности в силу объективных обстоятельств осуществить вторую часть сделки (если организация-заемщик не может выкупить у кредитора ценные бумаги), кредитор становится полноправным собственником ценных бумаг, находящихся у него в залоге.

Среди основных характеристик операций РЕПО можно выделить срок сделки, вид (состав) обеспечения и дисконт. По сроку сделки операции делятся на:

- сделки «овернайт», или внутрисуточные – заключаются на одни сутки;
- срочные сделки с фиксированным сроком погашения;
- открытые сделки РЕПО – срок погашения не установлен.

Если первая часть сделки исполнена, а срок исполнения второй еще не истек, сделка называется действующей. Если первая часть сделки исполнена, а срок второй не установлен, сделка открыта.

По сделкам «овернайт» устанавливается фиксированная ставка, по срочным сделкам ставка определяется на аукционной основе (таблица 1).

Таблица 1. Ставки Банка России по операциям РЕПО в рублях

	Фиксированная ставка по сделкам «овернайт», %	Минимальная ставка по срочным сделкам РЕПО, %
Ноябрь 2014	10,5	9,5
Декабрь 2014	18	17
Февраль 2015	16	15
Март 2015	15	14
Май 2015	13,5	12,5
Июнь 2015	12,5	11,5
Август 2015	12	11

С августа 2015 года минимальная ставка по операциям РЕПО в рублях

сроком на 1 или 7 дней составляет 11% годовых, в то время как фиксированная ставка на 1 процентный пункт выше – 12% годовых. Вполне ожидаемо, что в структуре совокупной задолженности кредитных организаций перед Банком России по операциям РЕПО преобладают долги по сделкам, заключенным на аукционной основе (рисунок 1).

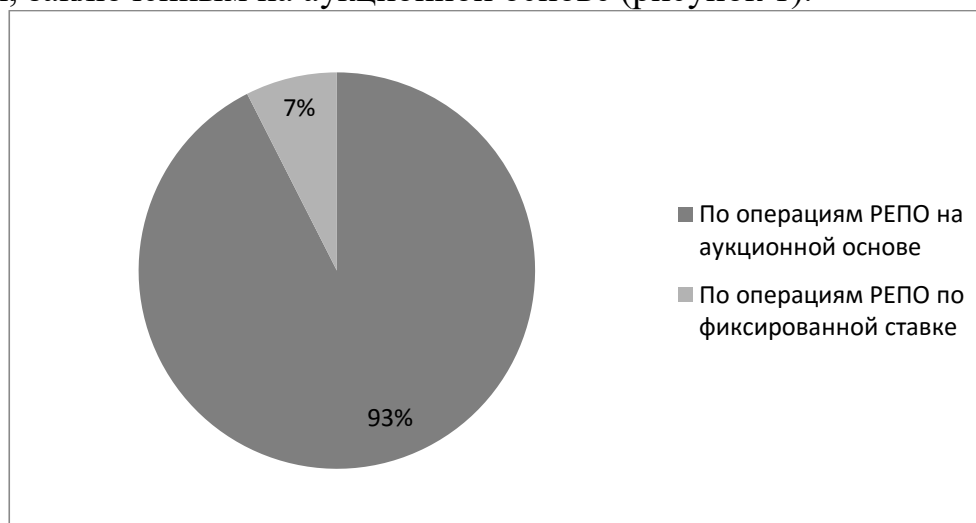


Рисунок 1. Задолженность кредитных организаций перед Банком России по операциям РЕПО в рублях на 30.11.2015

Банк России предоставляет средства по операциям РЕПО на срок 1 день, 7 дней, 3 месяца, 6 месяцев и 12 месяцев, при этом сделки на 3, 6 и 12 месяцев осуществляются не систематически, а по отдельному решению ЦБ. Т.е. фактически механизм РЕПО является краткосрочным источником ликвидности.

Операции РЕПО в банковском секторе могут осуществляться в двух форматах: между Центробанком и коммерческими банками, а также между двумя коммерческими банками. Уровень ставок по операциям определяется ставками на межбанковском рынке.

Операции РЕПО между кредитными организациями и ЦБ РФ могут проводиться как на организованных торгах на Фондовой бирже ММВБ и Санкт-Петербургской валютной бирже, так и на неорганизованных, с использованием информационных систем Московской Биржи и Bloomberg. Для допуска к торгам банки должны соответствовать требованиям, установленным указанием ЦБ от 13.12.2012 № 2936-У «О требованиях к кредитным организациям, с которыми Банк России совершает сделки РЕПО».

В обеспечение по операциям РЕПО Банк России принимает ценные бумаги, входящие в Ломбардный список ЦБ. При этом наименьший дисконт предлагается по облигациям федерального займа: они считаются более надежными и высоколиквидными.

В части обеспечения по сделкам РЕПО между банками и Центробанком действуют следующие ограничения:

- в качестве обеспечения ЦБ РФ не принимает ценные бумаги, эмитированные банком – вторым участником сделки, а также связанными с ним финансовыми учреждениями;

- в качестве обеспечения не принимаются облигации, срок до погашения которых менее двух дней.

В последние годы объем средств, привлекаемых кредитными организациями на аукционах РЕПО, неуклонно растет. Это означает, что операции РЕПО фактически становятся ключевым механизмом управления ликвидностью российской банковской системы, используемым для рефинансирования финансового сектора.

Использованные источники:

1. Указание Банка России от 13.12.2012 N 2936-У (ред. от 22.09.2014) «О требованиях к кредитным организациям, с которыми Банк России совершает сделки РЕПО» Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ [Электронный ресурс] URL: <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/457154/>
2. Сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: <http://www.cbr.ru>
3. Сайт информационного агентства «Bankir.Ru» » [Электронный ресурс] URL: <http://bankir.ru>

Ярмиева З.А.

магистр

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КАРЬЕРА ЖЕНЩИН И СЕМЬЯ

Карьера – чудесная вещь,

Но она никого не

может

согреть в холодную ночь.

(Мэрилин Монро)

***Аннотация.** Статья посвящена извечному женскому вопросу: семья или карьера. Рассматриваются проблемы, связанные с выбором женщинами своей профессиональной карьеры, и препятствиями, которые встречаются на их творческом и профессиональном пути.*

***Ключевые слова:** профессиональная деятельность, женщина, карьера, семья, гендерное неравенство.*

Современные реалии складываются таким образом, что женщина в обществе нередко стоит перед выбором: семья или карьера. Часто женщины работают потому, что им нужны деньги. Однако, как показывают социологические исследования, многие женщины, работающие из-за

экономической необходимости, не бросили бы ее, даже если вдруг перестали бы нуждаться в деньгах. Как пишет Дойл, «деньги имеют не только материальную ценность, они дают их владельцу вес в обществе и чувство собственного достоинства. Женщины открыли истину, которую мужчины знают уже давно: наше общество оценивает человека и его дела по тому, сколько он зарабатывает» (Doyle, 1983). Другими словами, многие женщины хотят работать (или можно сказать, что им это нужно). К тому же статистические данные свидетельствуют о том, что в нашей стране женщин с высшим и средним специальным образованием гораздо больше, чем мужчин, а это значит, что, жены в среднем образованнее своих мужей. И, конечно, женщина получает высшее образование вовсе не для того, чтобы в последствии стать дипломированной домохозяйкой, она должна работать, дабы реализовать свои способности и возможности [1, с. 98-99].

Действительно с каждым годом все больше девушек после окончания вуза предпочитают устроиться на работу и добиться больших успехов в своей карьерной жизни. Это и понятно так, как они хотят обеспечить свой быт, повысить статус в обществе. Ведь профессиональная деятельность – это одна из сфер самореализации личности, когда человек имеет возможность раскрыть и проявить свои способности, личностные и профессиональные качества, добиться признания своей неповторимости, значимости для других людей и для общества в целом [2, с.118]. Для любой женщины наступает момент, когда она должна решать, что поставить на первое место – возможность реализовать себя как личность, добиться положения и материальной независимости или в первую очередь заниматься домом, детьми, строить уютное «семейное гнездышко».

Отметим, что женщинам, делать карьеру гораздо сложнее, так, как: «Этот мир придуман мужчинами и для мужчин» [3, с.134]. Говоря языком восточной философии, наше общество по своей природе «янское», мужское. Поэтому женщине, носительнице начала «инь», в нем всегда нелегко, какой бы путь она ни выбрала. Если она предпочитает играть в «мужские игры», делать карьеру, то чтобы обрести согласие с миром, ей придется заплатить ломкой своей женской природы. А война с самой собой до добра не доводит. Отсюда и появляются всякие болезни, депрессии, неврозы. Если же женщина выбирает для себя семью и домашний очаг, то, пребывая в гармонии со своей «иньской» природой, она испытывает давление со стороны внешнего мира.

В одном колледже был проведен опрос студенток и преподавателей. Им предложили расставить приоритеты: карьера или семья, или и то, и другое вместе. Результат опроса был неутешительным. 55% женщин выбрали карьеру, около 30%, – семью, и только 15% из них хотят делать карьеру и заводить семью. Получается, такие молодые девушки уже понимают, насколько трудно быть успешным работником и заботливой хозяйкой одновременно.

Женщина должна работать, но это не должно выходить за рамки. Работа не должна приводить к конфликтам в семье: развод, ненависть детей к матери из-за недостатка материнской ласки и заботы. Но также, не приветствуется лежание дома, ведь успешная мама и жена вызывает восхищение у своих близких людей. Некоторые девушки, которые бы хотели построить карьеру, придумывают себе различного вида комплексы «надо завести семью, а то потом не смогу выйти замуж и родить детей», но настоящая женская мудрость состоит в том, что нужно искать счастье в настоящем, быть счастливой при любых обстоятельствах и никогда не терять оптимизма.

Психологи рекомендуют не совершать необдуманных поступков в угоду моде или обществу. Следует постоянно контролировать себя, обдумывать каждое действие, особенно такой серьезный шаг, как замужество. Необходимо понимать, правильно ли вы поступаете, можно ли доверять человеку, который оказался рядом с вами, принесет ли удовлетворение именно эта деятельность. Ведь всегда можно сменить работу, внимательно присмотреться к будущему мужу и разрешить сложную ситуацию.

Современная женщина имеет все необходимое, чтобы не думать, что выбрать: карьеру или семью, а соединить их вместе [4]. Необязательно самодостаточная дама должна быть одинока: успешный человек должен быть успешен во всем. Но не забудьте о том, что для создания крепкой семьи тоже необходимо прилагать усилия. Даже если у детей есть няня или бабушка присматривает за ними, если у вас есть средства на домработницу, все равно близкие, особенно дети требуют простого человеческого внимания.

Самым приятным вариантом остается только один, если же у вас есть мечты и способности, реализуйте их, пока у вас еще не появилась семья, как только вы выйдете замуж, найдите время и силы для семьи, и тогда у вас все получится, и карьера будет и семейные отношения не пострадают, и в конечном счете вам не придется выбирать между ними [5].

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Рольевые модели поведения в современных управленческих технологиях // Перспективы развития современной России (экономический, социальный, философский, правовой аспекты) Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции. – Саратов: Изд-во «КУБиК», 2011. С. 98 – 100.
2. Игебаева Ф.А. Проблема моббинга и профессиональная карьера // Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития. Материалы Международной научно-практической конференции, ТОМ 1, в 2-х томах. Курск, 2011. С.118 – 119.
3. Бондаренко Л.Ю. Роль женщины от прошлого к настоящему //

- Общественные науки и современность. 1996, № 6. – С.133 – 140.
4. <http://bbcont.ru/business/sovremennaya-zhenszina-karera-ili-semya.html>
5. Женский сайт www.inmoment.ru

Яфаева Р. М.
магистр
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

ОСОБЕННОСТИ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются особенности невербальных средств общения. Невербальная коммуникация представляется несколькими системами. Знание языка невербального общения необходимо в современном динамичном мире, чтобы эффективно строить наши деловые отношения с партнёрами и не забывать о радостях общения с близкими людьми.

Ключевые слова: невербальное общение, язык, коммуникация, система.

О роли общения в жизни людей восторженно заметил Антуан де Сент-Экзюпери: «Единственная настоящая роскошь – это роскошь человеческого общения». Однако для современного человека вообще, и руководителя, специалиста, в частности, общение не столько роскошь, сколько постоянная жизненно и профессионально необходимая потребность.

Альберт Мейерабиан установил, что передача информации происходит за счёт вербальных средств на 7 %, за счёт интонации на 38 %, и за счёт мимики и жестов – на 55%. Профессор Бердсвилл, проведя аналогичные исследования, также выявил, что в среднем человек говорит словами только в течение 10 –11 минут в день, и каждое предложение в среднем звучит не более 2,5 секунд. Таким образом, словесное общение в беседе занимает менее 35 %, а более 65 % информации передаётся с помощью невербальных средств общения. Следовательно, значительная часть «коммуникативного айсберга» лежит под водой, в области невербального общения [1, с.72].

Поэтому для создания целостного представления о процессе общения важно учитывать невербальные способы взаимодействия партнеров, поскольку две трети информации о собеседнике мы получаем, наблюдая за его поведением. Это обусловлено тем, что невербальное общение включает более семисот тысяч *мимических и жестовых движений рук и тела*, что многократно превышает количество слов в нашем родном языке. Более того, «богатейший алфавит» неречевых «слов» говорит об истинном состоянии человека, т.к. имеет рефлекторную природу [2, с.96].

Невербальная коммуникация обычно представляется следующими системами: визуальная, акустическая, тактильная, ольфакторная.

Визуальная система общения включает в себя: жесты, мимику, позы, кожные реакции, пространственно-временную организацию общения,

контакт глазами, вспомогательные средства общения, в т.ч.: подчеркивание или сокрытие особенностей телосложения, использование средств преобразования природного телосложения и пр.

Акустическая система подразделяется на следующие аспекты: паралингвистическая система (система вокализации, т. е. темп голоса, его диапазон, тональность); экстралингвистическая система (включение в речь пауз, а также других средств, как-то: покашливание, смех, плач, темп речи).

Тактильная система – прикосновения, пожатие рук, объятия, поцелуи.

Ольфакторная система – приятные и неприятные запахи окружающей среды, естественные и искусственные запахи человека [3, с.89].

Особенностью невербального языка является то, что его появление обусловлено импульсами человеческого подсознания, и человек, не владеющий методикой контроля своих невербальных средств выражения, не может подделывать эти импульсы, что позволяет доверять этому языку больше, чем обычному, вербальному каналу общения. Считается, что подделывать или копировать жесты и другие невербальные знаки практически невозможно, поскольку в течение длительного времени нельзя контролировать всю их совокупность и одновременно еще и произносимые слова.

На невербальные средства общения накладывает сильный отпечаток каждая конкретная культура, поэтому для всего человечества общих норм нет. Невербальный язык другой страны приходится учить так же, как и словесный. Невербальные знаки могут соответствовать или не соответствовать словам человека, которые они сопровождают. Если соответствие имеется, они усиливают вербальную информацию, а если отсутствуют, ориентироваться нужно на невербальные знаки, поскольку их информативность примерно в пять раз выше, чем слов. Выносить суждение следует лишь тогда, когда несколько сигналов тела указывают на одно и то же. Их должно быть не просто несколько, а целый ряд, относящихся к разным формам проявления [4, с.178].

Знание языка невербального общения необходимо в современном динамичном мире, чтобы эффективно строить наши деловые отношения с партнёрами и не забывать о радостях общения с близкими людьми.

Таким образом, все системы невербальной коммуникации существенно дополняют речевое воздействие, как усиливая его, так и ослабляя. Кроме того, именно невербальные средства общения представляют более точную информацию о душевном состоянии, настроении собеседника, отношении к партнеру и к обсуждаемой проблеме, чем его слова, помогают выявить такой существенный параметр делового общения, как намерения его участников.

Использованные источники:

1. Игебаева Ф.А. Язык жестов в деловом общении. /Актуальные вопросы профессиональной коммуникации в государственном и муниципальном управлении. Сборник научных статей научно-практической конференции. –

Уфа: БАГСУ, 2010. – С.72 – 76.

2. Игебаева Ф.А. Деловые коммуникации в формировании коммуникативной компетентности современного специалиста агроуниверситета. // Репликация культуры общества в контексте профессионального образования. Книга 2. Коллективная монография. – Георгиевск: Георгиевский технический институт, 2013. – С. 78 –113.

3. Кибанов, А. Я. Этика деловых отношений [Текст]: учебник / А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров, В. Г. Коновалова. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 368 с.

4. Кузнецов, И. Н. Деловое общение. Деловой этикет [Текст]: учебное пособие для студентов вузов / И. Н. Кузнецов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 431 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ И ПРАВА

*Аслямова Г.Р.
студент 2 курса*

*факультет «Информационных технологий и управления»
Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа*

НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН И ЕГО АКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ

Ключевые слова: Банк РБ, Национальный банк, Республика Башкортостан, денежно-кредитная политика, малый бизнес.

Аннотация: В статье приведен обзор деятельности Национального банка Республики Башкортостан, его структура, функции и современные задачи.

*Aslyamova G. R.
student*

*2 course, faculty "Information technologies and management"
Russia, Republic of Bashkortostan, Ufa*

THE STRUCTURE OF THE BANK OF THE REPUBLIC OF BASHKORTOSTAN

Keywords: Bank of the Republic of Belarus, the national Bank of the Republic of Bashkortostan, monetary policy, small business.

Abstract: the article provides an overview of the National Bank of the Republic of Bashkortostan. Examined in detail the structure of the Bank, its functions and modern tasks.

Национальным банком Республики Башкортостан на сегодняшний день называют отделение «Национальный банк по Республики Башкортостан» Уральского главного управления Центрального банка Российской Федерации. К его главным функциям традиционно относят: обеспечение устойчивости и развитие национальной платежной системы на подведомственной территории; организация и контроль обращения наличной денежной массы; участие в проведении единой государственной денежно-кредитной политики; надзор за деятельностью региональных кредитных организаций и банковских групп, их финансового оздоровления и ликвидации; контроль за противодействием легализации доходов, полученных преступным путем; валютный контроль в рамках субъекта федерации; участие в обсуждении и принятии решений о возможности государственной регистрации выпусков ценных бумаг.

Очевидно, что эффективность выполнения функций, возложенных на центральный аппарат Банка России, во многом зависит не только от успешной работы его департаментов, но и территориальных подразделений.

На последние ложится основная нагрузка в работе по надзору за соблюдением закона о финансах и банковской деятельности, а также контролю за исполнением решений Центрального Банка на уровне регионов. Подразделение Банка России представлено в Республике Башкортостан территориальным учреждением и расчетно-кассовым центром (РКЦ). В РБ такое учреждение Банка России представляет собой обособленное подразделение ЦБ РФ, осуществляющее на данной территории важную регулятивно-исполнительную часть функций Банка России. Территориальное учреждение Банка России не имеет статуса юридического лица и не имеет права принимать решения, носящие характер нормативно-правовых актов, не может также, выдавать гарантии и поручительства, вексельные и другие обязательства без разрешения Совета директоров.

В структуру Национального банка Республики Башкортостан в настоящее время входят:

- управление банковского надзора и санирования,
- управление инспектирования кредитных организаций,
- управление платежных систем и эмиссионно-кассовых операций,
- экономическое управление,
- отдел валютного регулирования и валютного контроля,
- управление безопасности и защиты информации,
- управление делами,
- управление организации бухгалтерского учёта и отчетности,
- региональный центр информатизации

Важной задачей остается создание системы сбора и распространения информации о рынке банковских услуг. На сегодняшний момент существует проблема подготовки банками бизнес-планов с точки зрения дефицита информации у них о состоянии рынка и его перспективах, особенно в разрезе территорий республики. В связи с этим возможно использование банками таких инструментов, как программа Банка России «Мониторинг предприятий и их спроса на банковские услуги» и создание объединенного информационного веб-портала «Банки Республики Башкортостан».

Мероприятия по укреплению банковского надзора, направленные на формирование нового уровня взаимодействия банков и Банка России, повышение устойчивости банков в Республике Башкортостан, подразумевают следующее. Во-первых, необходим переход от функции формального надзора Национального Банка к содержательному, т.е. отход от стандартных процедур надзора за деятельностью банков к их качественному анализу. В рамках этого направления важно как принятие новой редакции закона о банкротстве кредитных организаций, который позволил бы более эффективно проводить процедуры банкротства с меньшими потерями для кредиторов и клиентов банков, так и расширение контролируемых регулятором параметров, с целью предупреждения негативных тенденций в региональном банковском секторе. Актуальной проблемой здесь является

выявление и предотвращение «раздувания» банками своего капитала, и сейчас разработаны конкретные механизмы выявления подобных схем. Во-вторых, подразделение финансового регулятора в регионе должно активнее стимулировать кредитование малого и среднего бизнеса. Последним часто трудно изыскать ресурсы развития, когда ставки по заему превышают их возможности. Бизнес-сообщество не всегда умеет выстроить правильный диалог, да и сами банки стараются через ставки по кредиту перекрыть свои риски. Регулятор должен сделать выгодным кредитование в данном секторе экономики. Третьим важным элементом является и укрепление системы противодействия легализации преступных доходов и финансирования терроризма.

Эффективный надзор невозможен без качественной информации, получаемой от банков, поэтому требуется совершенствование системы учета и систематизации данных. В основу этого должен быть положен несколько иной тип взаимоотношений между Банком России и кредитными организациями, чем сейчас. Более эффективный принцип - рассматривать эти отношения, как формат единой системы, обеспечивающей экономику деньгами в нужных пропорциях и объемах, посредством банковской деятельности. В связи с этим, и вводятся новые требования к банковскому надзору.

Приоритетной задачей банков Республики Башкортостан должно стать содействие реализации мероприятий Федеральной целевой программы социально-экономического развития Республики Башкортостан, утвержденной Правительством Российской Федерации и в рамках которой намечены основные направления финансирования. Кроме этого, для повышения эффективности взаимодействия банков с реальным сектором экономики, в том числе, с малым бизнесом, планируется создание реально действующего ипотечного рынка, что предполагает активизацию рынка ипотечных ценных бумаг, внесение поправок в законодательные акты, регулирующие сферу ипотеки, а также развитие сети строительно-сберегательных касс.

Использованные источники:

1 Е. Бикметов, Т. Назаров. Проблемы социальной самоидентификации представителей малого бизнеса // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2005. - № 1.

*Земеров С.А.
магистрант
Уральский институт управления-филиал РАНХ и ГС при
Президенте Российской Федерации
РФ, г. Екатеринбург*

ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ ПО РЕФОРМИРОВАНИЮ И МОДЕРНИЗАЦИИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Тема совершенствования системы ЖКХ на сегодняшний день довольно актуальна в связи с действием программы о реформировании и модернизации ЖКХ до 2020 г. Она обсуждается на различных форумах, съездах, проводятся дискуссии и круглые столы по этому вопросу. Цель изменений всегда одна – достижение повышения социальных стандартов уровня проживания граждан как в отдельных районах, городах, субъектах страны, так и в целом по Российской Федерации.

В настоящий момент можно говорить о том, что показатели по нашей стране в данной сфере находятся далеко не в лучшем положении. Так, ежегодно в больших городах капитальному ремонту или замене подлежат около 36,5 % водопроводных и 45% тепловых сетей. На практике эти цифры составляют не более 1,6 % и 3,5%соответственно. Возрастает доля аварийных ситуаций. Также не лучшее положение в вопросах оснащённости многоквартирных домов приборами учета: 4,5 % по теплоснабжению и 9 % по водоснабжению. Это все говорит том, что ресурсо- и энергосбережение находится на довольно низком уровне.[1, с. 24]

Нельзя не отметить, что велика в сфере ЖКХ доля убыточных организаций: в коммунальном хозяйстве они составляют 47 %, в жилищном 44 %, прирост кредиторской задолженности организаций ЖКХ приближается к цифре 30 %.

Таким образом, необходимость проведения изменений в жилищно-коммунальном секторе обуславливаются по мнению Л.З. Кондратьева несколькими причинами. Во-первых, сущностными характеристиками ЖКХ, как главного и необходимого компонента, который обеспечивает жизнедеятельность населения. Во-вторых, влиянием на ЖКХ процессов инновационного развития общественных отношений.[2]

В целях улучшения положения и совершенствования системы в сфере жилищно-коммунального сектора в Российской Федерации была принята программа по комплексной модернизации и реформированию ЖКХ на период 2010-2020 годы.[3]

В процессе реализации данного проекта к 2020 году все собственники помещений многоквартирных домов должны быть полностью обеспечены всеми коммунальными услугами в сочетании с доступной стоимостью услуг и качества обслуживания с эффективной и надежной работой коммунальной

службы.

Рассмотрим положение ЖКХ на примере одного из городов - Талицкий городской округ Свердловской области.[4]

Среди основных проблем в сфере организации деятельности предприятий ЖКХ городская Администрация здесь выделяет следующие:

- высокая степень изношенности и низкий уровень энергоэффективности жилищного фонда и коммунальных сетей;
- непрозрачность процедуры установления тарифов на основные услуги, которые оказывается населению;
- довольно низкая конкуренция на рынке управляющих организаций;
- несоответствие качества предоставляемых услуг для населения с их высокой стоимостью.

На собраниях и круглых столах в органах местного самоуправления города Талица часто встает вопрос о внесении изменений в нормативно-правовое обеспечение системы жилищно-коммунального сектора. Так, одним из итогов заседания было вынесено следующее заключение. Талицкий городской округ нуждается в установлении правильного соотношения между качеством и стоимостью услуг ЖКХ, поддержание экологической культуры, построение энергоэффективного общества.

Рассмотрим как обстоит ситуация в сфере нормативного обеспечения развития ЖКХ в целом по Свердловской области. Так, 15 декабря 2015 года в Свердловской области была принята Стратегия социально-экономического развития Свердловской области до 2030 года. Основными целями данной программы стали повышение качества жизни населения до уровня, представляющего Свердловскую область, как привлекательную для жизни и развития человека территорию, и повышение конкурентоспособности в глобальной экономике. В качестве главного приоритета выделяется направление нового качества жизни. Отдельным блоком выделен проект «Развитие жилищно-коммунального хозяйства».[5]

Согласно данной стратегии, основными приоритетами развития в области ЖКХ являются следующие:

1) повышение качества и безопасности условий проживания населения Свердловской области за счет развития и модернизации жилищного фонда и объектов коммунально-инженерной инфраструктуры населенных пунктов, а именно: проведения капитального ремонта имущества многоквартирных домов; формирования жилищного фонда для переселения граждан из жилых помещений, признанных непригодными для проживания; модернизации лифтового хозяйства; восстановления и развития объектов внешнего благоустройства, в частности, объектов размещения и переработки твердых бытовых (коммунальных) отходов;

2) повышение энергоэффективности систем теплоснабжения, водоснабжения и газоснабжения, снижение энергоемкости жилищно-коммунального хозяйства;

3) создание условий для привлечения частных инвестиций, направленных на обеспечение земельных участков под жилищное строительство коммунальной инфраструктурой и строительство (модернизацию, реконструкцию) объектов коммунальной инфраструктуры;

4) государственная поддержка инвестиционных проектов, направленных на развитие жилищно-коммунального хозяйства;

5) ликвидация или модернизация неэффективных котельных и ветхих сетей теплоснабжения.

В области газификации согласно проекту до 2020 года отмечаются приоритетными следующие направления в развитии:

1) создание технической возможности для газификации сельских населённых пунктов;

2) развитие газораспределительной сети для: - перевода малоэтажного жилищного фонда, подключённого к системам централизованного отопления, на индивидуальное газовое отопление; - перевода жилого фонда с сжиженного на природный газ; - создания условий для развития малоэтажного жилищного строительства; - развития сельских населённых пунктов;

3) реконструкция и модернизация газораспределительной сети Свердловской области.

В дальнейшем, до 2030 года в области газификации Свердловской области планируются следующие мероприятия:

1) развитие газораспределительной сети с учётом экономической целесообразности;

2) использования альтернативных технологий газификации (беструбопроводная газификация) и эффективных технологий использования местных энергоресурсов для малонаселённых и удалённых населённых пунктов.

К основным задачам согласно проекту стратегии в области жилищно-коммунального сектора выделяют следующие:

1) оказание содействия муниципальным образованиям в Свердловской области в выполнении мероприятий, направленных на развитие и модернизацию жилищного фонда, объектов коммунальной и инженерной инфраструктуры муниципальной собственности;

2) создание условий для привлечения инвестиций в целях обеспечения населённых пунктов коммунальной и инженерной инфраструктурой;

3) повышение качества и надёжности предоставляемых жилищно-коммунальных услуг;

4) расширение газораспределительной сети Свердловской области;

5) повышение энергоэффективности систем тепло-, водо- и газоснабжения.

В результате мероприятий, реализованных в 2015 году в рамках отраслевых программ Свердловской области в сфере энергетики и жилищно-

коммунального хозяйства, условия проживания улучшили 510 тысяч человек. Можно говорить о развитии инженерной инфраструктуры, о километрах отремонтированных сетей и мегаваттах введенной мощности. Несмотря на сложную финансово-экономическую ситуацию в области, по каждому из вышеперечисленных направлений работа будет продолжена и в 2016 год.

В период подготовки к отопительному сезону в муниципалитетах области было заменено около 400 километров ветхих тепловых и водопроводных сетей. И это стало определяющим существенным фактором снижения аварийности на объектах коммунальной инфраструктуры. По сравнению с сопоставимым периодом прошлого года количество нарушений на сетях и источниках тепло- и водоснабжения снизилось на 12 процентов. При этом ни одно из произошедших технологических нарушений не переросло в чрезвычайную ситуацию – каждое из них устранялось в оперативном порядке, собственными силами муниципалитетов.

В рамках программных мероприятий по газификации доступ к природному газу получили более тридцати тысяч человек. Количество газифицированных сельских населенных пунктов в регионе возросло до 276 единиц и составило почти 18 процентов от общего числа пользующихся данным энергоресурсом домохозяйств. Одним из главных отраслевых приоритетов 2015 года оставалось обеспечение устойчивой работы коммунального комплекса.

450 тысяч уральцев стали получать коммунальные услуги более высокого качества за счет реализации мероприятий, проведенных в рамках пилотных проектов по повышению надежности теплоснабжения, а также за счет строительства новых энергоэффективных объектов водоочистки и водоснабжения.[6]

Итак, можно выделить следующие основные мероприятия органов местного самоуправления по реформированию и модернизации жилищно-коммунального комплекса Свердловской области:

- переход на новые договорные отношения в процессе производства и оказания услуг;

- развитие конкурсной системы и поддержание условий для конкурентоспособности предприятий различных организационно-правовых форм в сфере оказания коммунальных услуг;

- отражение реальной стоимости услуг по обслуживанию, инвестиционных потребностей жилищно-коммунального комплекса в соответствии с платежеспособностью населения;

- увеличение собираемости платежей до 92%, а также централизация финансовых потоков в ЖКХ;

- осуществление 8-10% замены сетей для повышения надежности коммунального обслуживания, а также окончание начатого ремонта сетей и оборудования;

- проведение сертификации организаций, подготовки, переподготовки и обучения специалистов в сфере жилищно-коммунального хозяйства.[7, с.12]

Таким образом, можно сделать вывод. Сегодня вопрос совершенствования системы ЖКХ является довольно обсуждаемым во всех сферах: общество, СМИ, печатные издания, собрания чиновников, дискуссии и круглые столы – никто не остается в стороне актуальных проблем. Цель реформирования и модернизации всегда – создание благоприятной среды в ЖКХ для ее функционирования получения положительной обратной связи со стороны населения. Предложенные в статье меры по совершенствованию являются лишь начальным этапом на пути к изменениям. Необходим строгий контроль и учет всех особенностей специфики ЖКХ при реализации программ, проектов и применении новых методов и технологий в данной сфере.

Использованные источники:

1. Васильев Л.Г. Проблемы в ЖКХ и пути решения // Коммунальщик. 2014. № 10. С.24-30.
2. Кондратьев Л.З. Модернизация жилищно-коммунальной сферы // Коммунальщик. 2015. № 3. С.20-25.
3. Концепция федеральной целевой программы «Комплексная программа модернизации и реформирования ЖКХ в Российской Федерации на 2010-2020 годы» от 02 февраля 2010 г. № 102-р. [Электронный ресурс]. Режим доступ: www.consultant.ru.
4. Официальный сайт администрации Талицкого городского округа. [Электронный ресурс]. Режим доступ: atalica.ru
5. Стратегия социально-экономического развития Свердловской области на период до 2030 года. Проект документа. [Электронный ресурс]. Режим доступ: economy.midural.ru
6. Министерство энергетики и жилищно-коммунального хозяйства Свердловской области. [Электронный ресурс]. Режим доступ: energy.midural.ru.
7. Гумерова С.А. ЖКХ в современных условиях развития общества // Управление многоквартирным домом. 2014. № 2. С.12-18.
8. Васильев Л.Г. Проблемы в ЖКХ и пути решения // Коммунальщик. 2014. № 10. С.24-30.

*Земеров С.А.
магистрант
Уральский институт управления – филиал РАНХ и ГС при
президенте российской Федерации
РФ, г. Екатеринбург*

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО СЕКТОРА СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Жилищно - коммунальный комплекс - наиболее сложная и важная часть городского хозяйства, деятельность которой направлена на предоставление жителям региона услуг по техническому и санитарному обслуживанию зданий, проведение необходимых ремонтных и профилактических работ, обеспечение необходимыми ресурсами (вода, газ, электрическая и тепловая энергия) для создания комфортных условий проживания и работы. Даже незначительный сбой в их работе сразу становится социальной проблемой в жизни области, города, района или отдельного многоквартирного дома. Любая авария, связанная с подачей горячей или холодной воды ставит под угрозу жизнь и здоровье многих людей. Однако власти всех уровней упорно не желают признавать, что сфера ЖКХ - это основа для развития инфраструктуры каждого города России, основа экономического и социального развития, основа политической стабильности.[1,с.18]

К сожалению, никому неизвестно, где и когда в очередной раз даст сбой российская система коммунального хозяйства и когда же здесь будет наведен порядок. Одной из причин создавшегося положения является то, что огромное количество потребителей услуг ЖКХ ограничены в доступе к полной информации об условиях и порядке предоставляемых услуг, о том, кто отвечает и должен нести ответственность за качество их предоставления. Большинство жителей многоквартирных домов в российских городах так и не могут понять, почему растут тарифы, а качество услуг ухудшается с каждым годом или почему реформа ЖКХ воспринимается народом России, как национальное бедствие, а народными избранниками и чиновниками как позитивное развитие?

Вопрос повышения качества предоставляемых населению услуг в сфере ЖКХ всегда довольно актуален. Это связано с тем, что существующие проблемы в данной сфере только растут: высокие цены на тарифы, отсутствие должного контроля выполнения услуг, предоставляемых населению и его недовольство – только поверхностные вопросы, внутри которых кроются еще множество других. На сегодняшний день можно говорить о необходимости внесения изменений в сферу всего жилищно-коммунального управления.

Следует заметить, что согласно многим исследователям, одной из причин сложившейся ситуации в ЖКХ в Российской Федерации заключается

в недостаточном его финансировании. Данный показатель в последние годы составляет около 20%. По мнению экспертов, отмечается и довольно низкий коэффициент полезного действия мощностей, а также большие потери энергоносителей. Около 40 % всех теплосетей давно устарели, а 9 % водопроводных сетей изношены менее чем на 50 %. Именно поэтому потери воды в сетях можно оценить почти в 25 % суточного потребления.[2, с.33]

Сегодня жилищно-коммунальная среда инвестиционно не привлекательна для частных лиц. Это характеризуется тем, что в ЖКХ отсутствует прозрачность процедур формирования и изменения тарифов, повсеместно не выполняются бюджетные обязательства.

Поэтому в настоящее время очень важным моментом является создание условий для привлечения частных капиталов. Большинство проектов по модернизации коммунальной сферы для предпринимателей коммерчески выгодны. Создание благоприятной среды для притока вложений помогло бы изменить финансовое положение отрасли. Так, к примеру, в Свердловской области функционируют отраслевые рабочие штабы по различным видам деятельности, включая и жилищно-коммунальный комплекс.

Как мы видим, проблем в системе ЖКХ много. И их необходимо решать.

В связи с этим в нашей стране разработана и действует «Комплексная программа модернизации и реформирования ЖКХ на 2010-2020 годы».[3] Для реализации данной программы выделен большой объем бюджетных средств (рисунок 1).

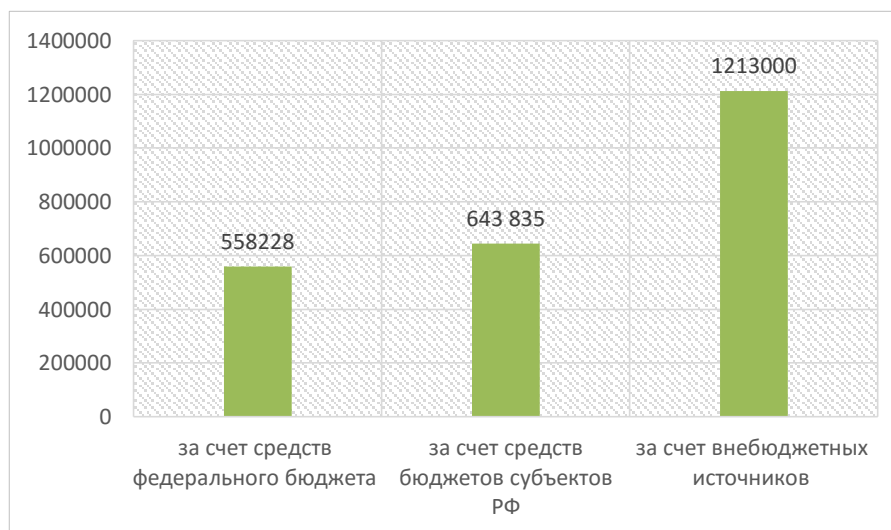


Рисунок 1 - Размеры бюджетных ассигнований в рамках программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации на 2013-2020 годы» (млн. руб.)

В данном проекте особо подчеркивается важность следующих моментов:

- улучшение обратной связи: качество обслуживания и оказание услуг должно полностью удовлетворять население;

- уменьшение потерь при производстве, транспортировке, а также распределении коммунальных ресурсов до уровня стандартов Европейского Союза.

Однако вложения в проект - только первый шаг на пути улучшения положения. Для получения максимальной эффективности от реализации программ необходима поддержка и контроль жилищно-коммунальной сферы. Поэтому есть необходимость в формировании сети общественных организаций. Основная задача данной структура должна включать в себя проверку и контроль деятельности ЖКХ.[4, с.10]

Общественные советы такого типа при Госжилинспекциях функционируют на сегодняшний день в Свердловской области. Цель деятельности данной организации в регулировании вопросов качества предоставления услуг ЖКХ, использования и сохранности жилищного фонда, общего имущества собственников помещений в многоквартирном доме.

Таким образом, согласно небольшому анализу проблем в сфере жилищно-коммунального комплекса, можно выделить следующие основные мероприятия, которые направлены на улучшение качества предоставления ЖКУ и положения ЖКХ:

- формирование инвестиционной привлекательности предприятий;
- создание общественных организаций, цель которых регулирование и контроль качества предоставления услуг;
- профессиональное обучение специалистов данной сферы;
- внедрение новых технологий.[5, с.12]

Рассмотрим подробнее сферу ЖКХ на примере Свердловской области. Если говорить о проблемах в жилищно-коммунальном секторе за последний год, можно отметить, что главной из них стала реализация программы капитального ремонта многоквартирных домов. Стопроцентное ее выполнение обеспечить не удалось. Причиной этому, стали как объективные так и субъективные факторы, включая вынужденную корректировку краткосрочных планов муниципалитетов в связи с исключением из них аварийного жилфонда, позднее начало ремонтов, недобросовестность отдельных подрядных организаций. Тем не менее, на сегодняшний день в Свердловской области капитально отремонтировано 134 многоквартирных дома и более чем на 400 домах полностью завершены ремонты по одному-двум видам работ.

Одним из важнейших приоритетов региональной политики 2015 года стала программа переселения граждан из аварийного жилья. Так, только в новые благоустроенные квартиры переехало около 8 тысяч человек.

Выполнение целевых показателей программы на Среднем Урале идет опережающими темпами, и по их результатам Свердловская область второй год подряд входит в число лидирующих субъектов Российской Федерации. В 2015 году, установленный для региона план по количеству переселенных в благоустроенное жилье граждан составил 110 процентов, по расселяемым площадям – свыше 122 процентов.[6]

В целом, на сегодняшний день для решения основных проблем в сфере ЖКХ регионы пытаются обновлять нормативную базу, проводить модернизацию данного комплекса. Так, в Свердловской области была принята стратегия социально-экономического развития на период до 2030 года. Одним из направлений развития стал жилищно-коммунальный комплекс.[7]

Анализируя ситуацию в сфере ЖКХ Свердловской области можно выделить следующие основные проблемы:

- 1) низкий уровень инвестиционной привлекательности отрасли;
- 2) низкое качество предоставляемых жилищно-коммунальных услуг;
- 3) рост ветхого и аварийного жилищного фонда;
- 4) высокий физический износ коммунальной и инженерной инфраструктуры;
- 5) неразвитость системы сбора, хранения и утилизации твердых бытовых отходов;
- 6) существующее состояние по газификации сетевым природным газом населённых пунктов не в полной мере отвечает её потребностям;
- 7) низкий уровень газификации населённых пунктов Свердловской области;
- 8) имеется потребность в реконструкции существующей системы газоснабжения для обеспечения надёжного и бесперебойного снабжения потребителей и увеличения пропускной способности действующей сети в целях подключения перспективных потребителей.[8,с.30]

Исходя из этих проблем, к основным задачам согласно проекту стратегии до 2030 года в жилищно-коммунальном секторе эксперты выделили следующие:

- 1) оказание содействия муниципальным образованиям в Свердловской области в выполнении мероприятий, направленных на развитие и модернизацию жилищного фонда, объектов коммунальной и инженерной инфраструктуры муниципальной собственности;
- 2) создание условий для привлечения инвестиций в целях обеспечения населённых пунктов коммунальной и инженерной инфраструктурой;
- 3) повышение качества и надёжности предоставляемых жилищно-коммунальных услуг;
- 4) расширение газораспределительной сети Свердловской области;
- 5) повышение энергоэффективности систем тепло-, водо- и газоснабжения.

Таким образом, можно сделать вывод. В статье представлены главные на сегодняшний день проблемы развития жилищно-коммунального комплекса в Российской Федерации, а также рассмотрен пример развития ЖКХ Свердловской области. Не смотря на определенные шаги, которые предпринимаются по их устранению, все же открытых вопросов остается очень много. Это связано с тем, что реализация программ и принятых проектов требует особого контроля и качественного исполнения.

Использованные источники:

1. Сюрина А.А. Проблемы и перспективы развития ЖКХ // Жилищно-коммунальное хозяйство. 2015. № 4. С.18-25.
2. Романцев П.П. Основные проблемы жилищно-коммунального сектора // Жилищно-коммунальное хозяйство. 2015. № 6. С.33-38.
3. Концепция федеральной целевой программы «Комплексная программа модернизации и реформирования ЖКХ в Российской Федерации на 2010-2020 годы» от 02 февраля 2010 г. № 102-р. [Электронный ресурс]. Режим доступ: www.consultant.ru.
4. Иванова А.П. Развитие ЖКХ в Российской Федерации// Техника и технология ЖКХ. 2012. № 5. С.10-12.
5. Ларионов С.В. ЖКХ и ЖКУ: вопросы и ответы // Коммунальщик. 2013. № 11. С.12-18.
6. Министерство энергетики и жилищно-коммунального хозяйства Свердловской области. [Электронный ресурс]. Режим доступ: energy.midural.ru.
7. Стратегия социально-экономического развития Свердловской области на период до 2030 года. Проект документа. [Электронный ресурс]. Режим доступ: economy.midural.ru

*Земеров С.А.
магистрант*

*Уральский институт управления – филиал РАНХ и ГС при
президенте российской Федерации
РФ, г. Екатеринбург*

**ПРОБЛЕМЫ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ ПО
СОЗДАНИЮ УСЛОВИЙ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ
УСЛУГАМИ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ В УСЛОВИЯХ
РЕФОРМИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО
ХОЗЯЙСТВА НА ПРИМЕРЕ ТАЛИЦКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА**

На сегодняшний день в сфере ЖКХ России происходят значительные изменения, цель которых повышение социальных стандартов проживания граждан, которые на сегодняшний момент находятся на недостаточном уровне, что наглядно демонстрируется следующими показателями: ежегодно в крупных городах заменяется либо капитально ремонтируется не более 1,6 % водопроводных сетей в то время как требует замены 36,5 %, и 3,5 %

тепловых сетей, требует замены 45,0 %, возрастает аварийность коммунальных сетей; остается низкой оснащенность многоквартирных домов приборами учета (9 % по водоснабжению и 4,5 % по теплоснабжению), вследствие чего энерго- и ресурсосбережение остается на достаточно низком уровне; в целом в сфере ЖКХ высока доля убыточных организаций, в коммунальном хозяйстве - 47 %, в жилищном хозяйстве - 44 %, прирост кредиторской задолженности организаций ЖКХ составляет 30 %. Для наиболее оперативной и результативной реализации поставленных задач реформирования ЖКХ необходима модернизация ЖКХ для решения имеющихся проблем. Модернизационные процессы в ЖКХ обусловлены, во-первых, природой ЖКХ и существенными характеристиками, способностью оперативно реагировать на изменения в социальной среде. Во-вторых, такие изменения, отчетливо проявляющиеся в последнее время, в целом во многом вызваны влиянием на ЖКХ процессов инновационного развития общественных отношений.

Техническое состояние коммунальной инфраструктуры характеризуется высоким уровнем износа, высокой аварийностью, низким коэффициентом полезного действия, предупредительный ремонт уступил место аварийно-восстановительным работам, затраты на которые в 2-3 раза выше.[1, с.73]

В России уровень развития жилищной сферы не соответствует предъявляемым требованиям: возложенные на нее задачи выполняются далеко не в полной мере, что в значительной степени влияет на снижение качества жизни населения. В связи с этим жилищно-коммунальная проблема остается одной из самых острых социальных проблем в стране.

Не только в Талицком городском округе жилищно-коммунальная сфера испытывает значительные трудности, связанные с острым дефицитом финансов, слабой материально-технической базой, недостаточной квалификацией кадров, отсутствием продуманной жилищно-коммунальной политики и недостаточной проработанностью нормативно-правовых аспектов деятельности организаций в части их взаимоотношений с органами власти и потребителями. Отсутствие необходимого экономико-правового обеспечения препятствует развитию жилищного строительства, что крайне затрудняет решение жилищной проблемы.

На сегодняшний день для жилищного сектора сферы ЖКХ инновации - это некий инструмент развития и саморазвития личности, некое маленькое сообщество в рамках ТСЖ, ЖСК и общества в целом в условиях развития национального хозяйства России.

Сложившееся положение также призвана изменить «Комплексная программа модернизации и реформирования жилищно-коммунального хозяйства на 2010-2020 годы», целью, которой является обеспечение к 2020 году собственников помещений многоквартирных домов всеми коммунальными услугами нормативного качества при доступной стоимости

коммунальных услуг и обеспечении надежной и эффективной работы коммунальной инфраструктуры.[2]

Рассмотрим пример: Талицкий городской округ - муниципальное образование Свердловской области России. Административный центр - город Талица. В июне 1996 года Талицкий район получил статус Муниципального образования «Талицкий район». Муниципальное образование создано на основе референдума. В октябре 2004 г. в соответствии с областным законом «Об установлении границ Талицкого городского округа и наделении его статусом городского округа» муниципальное образование именуется как Талицкий городской округ. Устав Талицкого городского округа принят 02.06.2005 г.[3]

Решением Думы Талицкого городского округа от 20 декабря 2012 года № 112 утверждена Программа социально-экономического развития Талицкого городского округа на 2012- 2015 годы. Главной целью Программы социально-экономического развития Талицкого городского округа на 2012-2015 годы года является повышение качества жизни населения района, а также формирование благоприятной социальной среды, обеспечивающей всестороннее развитие личности.

Для улучшения качества услуг ЖКХ Талицкого городского округа необходимо решить комплекс управленческих задач, связанных с повышением эффективности управления жилищным фондом на основе инноваций, сбережением энергоресурсов, повышением экологических показателей.

Главными инструментами, способными решить поставленные задачи, являются:

1. Оптимизация налогообложения инновационных предприятий сферы ЖКХ.
2. Создание государственных фондов, стимулирующих изобретение инноваций в ЖКХ.
3. Государственное содействие международному обмену инновационными технологиями, подготовке кадров, повышению финансовой стабильности отрасли ЖКХ с целью привлечения в нее инвестиций.
4. Активное использование альтернативных источников энергии при производстве тепла и электричества.

На основе предложенных инструментов повышения качества услуг ЖКХ разработана концепция управления качеством услуг ЖКХ на основе инноваций. Ее отличительными чертами являются:

- высокое качество и экологическая безопасность жилищно-коммунальных услуг;
- удовлетворенность потребителей качеством ЖКУ;
- высокая оперативность обмена информацией между государством, производителями и потребителями ЖКУ.

Практика передачи в частное управление МКД, и объектов жилищно-коммунального хозяйства показала, что содержать в частных руках такие объекты без поддержки финансирования бюджетов всех уровней невозможно. Управление муниципалитета на данный момент понимает, что нужно необходимо создать некий единый механизм ЖКХ который будет работать как единое целое. Для этого создана, единая муниципальная управляющая компания по управлению жилого фонда, предоставлению жилищных услуг и единая управляющая организация по предоставлению коммунальных услуг. Таким образом зайти в областные программы и направить целевые вливания на реконструкции и развитие ЖКХ, стало возможным.

Отрасль жилищно-коммунальных услуг выступает одним из наиболее крупных составных элементов российской экономики. Оценивая объем задействованных в отрасли финансовых средств и человеческих ресурсов, можно смело утверждать, что данный сектор является наиболее интересным и перспективным для отечественного бизнеса. Для ускорения интеграции хозяйствующих субъектов сферы ЖКХ в рыночное пространство целесообразно использовать преимущества подхода связанного с созданием технологических платформ (ТП) на основе интеллектуальной производственной системы (ИПС). Их эффективность определяется тем, что с помощью таких структур можно преодолеть узкоотраслевые методы и приемы решения проблем. В реформировании сферы ЖКХ технологические платформы могут способствовать ускоренной консолидации имеющегося в регионе научно-технического, образовательного и ресурсного потенциалов, что позволит стимулировать инновационную деятельность, создать конкурентную среду, повысить качество управления и улучшить кадровое обеспечение.[4, с.96]

В технологической платформе ЖКХ будут представлены все хозяйственные субъекты, деятельность которых связана с процессом предоставления жилищно-коммунальных услуг населению и юридическим лицам: коммунальным и обслуживающим предприятиям (жилищно-эксплуатационным, ремонтно-строительным, а так же предприятиям по благоустройству, транспортному, коммунально-бытовому, сервисному обслуживанию и др.); управляющим организациям (УК, ТСЖ, ЖСК); кредитным организациям (банкам), инвестиционным, залоговым, гарантийным и другим фондам, страховым компаниям, научным и образовательным учреждениям, информационно-консультационным центрам, центрам инновационных технологий (центрам трансфера технологий), центрам научно-технических разработок и другими структурами.

Как показывает мировой опыт, реализация данного подхода невозможна без применения современных инструментальных, в том числе прорывных информационных, технологий проектирования эффективного

менеджмента в сфере ЖКХ на основе создания комплексных схем технологических процессов функционирования объектов ЖКХ.

В настоящее время разработано и успешно применяется на практике большое количество отдельных высокотехнологичных решений и прикладных, в том числе программно-аппаратных, систем по различным аспектам моделирования, проектирования и управления организационно-экономическими механизмами и технологическими процессами функционирования объектов ЖКХ. Поэтому для создания прорывных моделей бизнеса и соответствующих прикладных инструментариев следующих поколений в сфере ЖКХ, в том числе на основе высокоорганизованной интеграции имеющегося научно-технического, образовательного и ресурсного потенциалов, задача заключается в первую очередь не в разработке новых технологий и прикладных, в том числе программно-аппаратных, решений, а в правильной интеграции уже существующих высокотехнологичных продуктов на основе синергетической организации «высокоуровневого интеллектуального взаимодействия функциональных подсистем».

Использованные источники:

1. Комиссарова Л.А. Жилищно-коммунальное хозяйство как объект инновационного развития // Вестник НГИЭИ. 2014. № 5 (36). С. 73-78.
2. Концепция федеральной целевой программы «Комплексная программа модернизации и реформирования ЖКХ в Российской Федерации на 2010-2020 годы» от 02 февраля 2010 г. № 102-р. [Электронный ресурс]. Режим доступ: www.consultant.ru.
3. Официальный сайт администрации Талицкого городского округа. [Электронный ресурс]. Режим доступ: atalica.ru
4. Клачек П. М., Корягин С. И, Колесников А.В., Минкова Е. С. Гибридные адаптивные интеллектуальные системы. Теория и технология разработки. Часть 1.: Монография. Калининград: Изд-во БФУ им. И. Канта, 2011. – 154 с.

*Кузнецова Е.В., к.соц.н.
доцент
кафедра «Теории и социологии управления»
Сосновских А.В.
магистрант
Уральский институт управления –
филиал РАНХ и ГС
Россия, г. Екатеринбург*

**НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРАВА
ГРАЖДАН НА ОБРАЩЕНИЕ В ОРГАНЫ МЕСТНОГО
САМОУПРАВЛЕНИЯ: ПРОБЛЕМЫ РЕГЛАМЕНТАЦИИ**

Статья посвящена исследованию проблем регламентации права граждан на обращение в органы местного самоуправления. Выявлена и обоснована необходимость совершенствования федерального законодательства и принятия локальных нормативных актов в рассматриваемой сфере.

Ключевые слова: Обращения граждан, органы местного самоуправления, правовое регулирование.

*Elena Kuznetsova
Associate Professor of Sociology Law, Candidate of Sociology
Urals Institute of Management –
branch of the RANEPA
Ekaterinburg, Russia
Alexey Sosnovskikh
undergraduate,
Urals Institute of Management –
branch of the RANEPA
Ekaterinburg, Russia*

**NORMATIVE-LEGAL BASIS REGULATING THE RIGHT OF
CITIZENS TO APPEAL TO THE LOCAL AUTHORITIES: THE
PROBLEM OF REGULATING**

The article deals with the problems of regulation of the right of citizens to appeal to the local authorities. The authors of the article identify and justify the need to improve the federal legislation and the adoption of local normative acts in considered sphere.

Keywords: citizens, local authorities, legal regulation.

Весной 2016 года исполнится 10 лет с момента принятия Федерального закона № 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации» (далее – Федеральный закон № 59-ФЗ)⁶⁹, однако до настоящего времени сохраняется ряд проблем, связанных с нормативным

⁶⁹ Федеральный закон от 2 мая 2006 года // Российская газета. 2006. 5 мая.

регулированием права граждан на обращение в органы публичной власти, и в том числе в органы местного самоуправления.

В частности, до сих пор еще не завершилось формирование системы источников правового регулирования данной сферы. На федеральном уровне рассматриваемое право закреплено в статье 33 Конституции РФ⁷⁰, согласно которой «граждане Российской Федерации имеют право обращаться лично, а также направлять индивидуальные и коллективные обращения в государственные органы и органы местного самоуправления». Порядок реализации права граждан на обращение установлен в Федеральном законе № 59-ФЗ, однако он предусматривает только общие нормы, не содержит детального регулирования соответствующих административных процедур, не учитывает специфику деятельности того или иного органа государственной власти, органа местного самоуправления либо должностного лица. По мнению автора настоящей статьи, такие особенности могут быть урегулированы на региональном и местном уровне.

Однако этот процесс усложняется рядом факторов. Если говорить об уровне субъектов РФ, то основная проблемная ситуация заключается в том, что в Федеральном законе № 59-ФЗ не определен конкретный перечень полномочий субъектов РФ по регулированию порядка рассмотрения обращений граждан⁷¹. В части 2 статьи 3 Федерального закона № 59-ФЗ указано, что законы и иные нормативные правовые акты субъектов РФ могут устанавливать положения, направленные на защиту права граждан на обращение, в том числе устанавливать гарантии, дополняющие гарантии, установленные федеральным законом. Однако само понятие таких гарантий в законе не определено, что на практике вызывает трудности в определении границ полномочий субъектов РФ в рассматриваемой сфере.

В частности, в Свердловской области 20 марта 2006 года был принят Закон Свердловской области № 13-ОЗ «Об обращениях граждан Российской Федерации, иностранных граждан и лиц без гражданства в государственные органы Свердловской области, государственные организации Свердловской области и органы местного самоуправления муниципальных образований, расположенных на территории Свердловской области», однако он действовал меньше года, так как 8 декабря 2006 года, после принятия Федерального закона № 59-ФЗ, он был признан утратившим силу. При этом в пояснительной записке к соответствующему законопроекту было указано, что данный Закон Свердловской области войдет в противоречие с Федеральным законом № 59-ФЗ, так как «...устанавливает «порядок и сроки рассмотрения обращений граждан Российской Федерации, иностранных

⁷⁰ Российская газета. 1993. 25 декабря.

⁷¹ См. об этом: Гритчина Н.И. Проблемы реализации законодательства об обращениях граждан в органы местного самоуправления // Современное право. 2012. № 6. Справочная правовая система «Консультант Плюс».

граждан и лиц без гражданства...»⁷². В то же время в Курганской области 6 декабря 2006 года наоборот был принят закон № 203 «О порядке рассмотрения обращений граждан в Курганской области»⁷³, в котором в соответствии с Федеральным законом № 59-ФЗ установлены порядок и сроки рассмотрения обращений граждан.

Таким образом, по мнению авторов настоящей статьи, важным является определение в Федеральном законе № 59-ФЗ четкого круга полномочий субъектов РФ по правовому регулированию в рассматриваемой сфере. Принятие законов во всех без исключения субъектах РФ, которые бы позволили учитывать региональную специфику правового статуса органов государственной власти, органов местного самоуправления, должностных лиц будет являться важной гарантией реализации права граждан на обращение.

Однако законодатель оставил без внимания решение данного вопроса. Так, в опубликованном 04 сентября 2015 г. на сайте Совета при Президенте РФ по развитию гражданского общества и правам человека для общественного обсуждения проекте нового закона о порядке рассмотрения обращений граждан вообще отсутствует статья о правовом регулировании правоотношений, связанных с рассмотрением обращений граждан⁷⁴.

Еще более проблемной является ситуация, связанная с правовым регулированием права граждан на обращение, на местном уровне. Федеральный закон № 59-ФЗ возможности регулирования правоотношений в рассматриваемой сфере муниципальными правовыми актами не предусматривает.

Федеральный закон от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (далее – Федеральный закон № 131-ФЗ)⁷⁵ не относит регулирование указанных правоотношений к вопросам местного значения. Кроме того, согласно пункту 2 статьи 32 данного федерального закона обращения граждан подлежат рассмотрению в порядке и сроки, установленные Федеральным законом № 59-ФЗ.

Необходимо отметить, что в первоначальной редакции пункта 2 статьи 32 Федерального закона № 131-ФЗ было указано, что порядок и сроки рассмотрения обращений граждан в органы местного самоуправления устанавливаются, в том числе и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований, принимаемых в соответствии с законами субъектов РФ. Однако в связи с принятием Федерального закона № 59-ФЗ приведенные положения были заменены

⁷² Не опубликовано. Из личного архива автора.

⁷³ Новый мир – Документы, 2006, выпуск № 41.

⁷⁴ Официальный сайт Совета при Президенте РФ по развитию гражданского общества и правам человека. Раздел «Нормотворческие инициативы» <http://president-sovet.ru/>.

⁷⁵ Российская газета. 2003. 8 окт.

только лишь ссылкой на данный закон.

Таким образом, в настоящее время представительные органы муниципальных образований не обладают полномочиями по регулированию порядка и сроков рассмотрения обращений граждан в органы местного самоуправления.

Вместе с тем не вызывает сомнений необходимость принятия локальных нормативных актов в рассматриваемой сфере, что позволит урегулировать административную процедуру рассмотрения обращений граждан.

Соавтор настоящей статьи, осуществляя полномочия депутата Думы Нижнесергинского муниципального района Свердловской области, на личном опыте работы по рассмотрению обращений граждан убедился в том, что положения Федерального закона № 59-ФЗ, в силу своего общего характера и с учетом того, что в Свердловской области отсутствует соответствующий региональный закон, не позволяют в полной мере обеспечить соответствующее конституционное право граждан на обращение.

Однако органы и должностные лица местного самоуправления обязаны создавать гражданам все необходимые условия для реализации рассматриваемого права.

В связи с вышеизложенным, был подготовлен и внесен на рассмотрение Думы Нижнесергинского муниципального района Свердловской области «Регламент рассмотрения обращений граждан в Думу Нижнесергинского муниципального района и к депутатам Думы Нижнесергинского муниципального района». Регламент учитывает структуру Думы, полномочия ее отдельных органов и, по сути, представляет собой детальную инструкцию по рассмотрению обращений граждан в представительном органе местного самоуправления. В настоящее время указанный документ проходит обсуждение и необходимые экспертизы.

По глубокому убеждению авторов настоящей статьи, принятие регламентов рассмотрения обращений граждан является необходимым для органов местного самоуправления и позволит обеспечить право граждан на обращение. В целом же, выстраивание четкой вертикали источников правового регулирования рассматриваемого конституционного права граждан, начиная с муниципального уровня и заканчивая федеральным уровнем, является одной из важнейших современных правотворческих задач.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // Российская газета. 1993. 25 декабря.
2. О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации: Федеральный закон от 02.05.2006 N 59-ФЗ (с изменениями и дополнениями) // Российская газета. 2006. 5 мая.

3. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Федеральный закон от 06.10. 2003 N 131-ФЗ // Российская газета 2003. 8 октября
4. О порядке рассмотрения обращений граждан в Курганской области: закон Курганской области от 06.12 2006 года N 203 // Новый мир – Документы, 2006, выпуск № 41
5. Гритчина Н.И. Проблемы реализации законодательства об обращениях граждан в органы местного самоуправления // Современное право. 2012. № 6
6. Справочная правовая система «Консультант Плюс».

*Кузьменко В.И., к.юр.н.
доцент*

*Елабужский институт
Казанский федеральный университет
Россия, г. Елабуга*

СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА

Статья посвящена анализу современной трактовки категории «гражданского общества». В контексте макрорассмотрения гражданское общество включает социальную действительность и структуры социума, существующие независимо от государства и неподвластные влиянию власти. Возникновение, и изменения и существование гражданского общества обусловлены эволюционно-историческим развитием автономной, не зависимой от государства с феры.

Ключевые слова: гражданское общество, теоретико-философское обоснование, тенденции развития.

THE MODERN CONCEPT OF CIVIL SOCIETY

The article is devoted the analysis of modern interpretations of the category "civil society". In the context of macrolactone civil society includes the social reality and the structure of society, existing independently of the state and beyond the influence of the government. The emergence, change, and the existence of civil society due to evolutionary and historical development of Autonomous, independent of the state sphere.

Keywords: civil society, theoretical and philosophical rationale, development trends.

В большей или меньшей степени, напрямую или косвенно, в 2000-х гг. в рамках различных отраслей правовой науки категорию «гражданское общество» исследовали целый ряд ученых, представителей нескольких научных школ⁷⁶. Для сегодняшнего времени характерно то, что, если в

⁷⁶ См., например: Кутафин О.Е. Развитие правового государства в России / О.Е. Кутафин // Административное и муниципальное право.– 2014. – № 2. – С. 38.

прошлом веке – в 80-х гг. – начале 90-х – данной проблематикой в большей степени занимались ученые – представители философии и теории права, то в современное время на активность в этом вопросе претендуют не только теоретики права, но и конституционно-правовая наука, наука гражданского права, информационного права. Исходя из проведенного анализа научных публикаций по проблематике разработки категории «гражданского общества» и иных связанных с ним, у нас сложилось представление о значимости как минимум двух московских научных школ – в Российской академии наук (И.Л. Бачило, А.Д. Керимов, Е.А. Лукашева), МГУ им. М.В. Ломоносова (С.А. Авакьян, В.В. Лазарев, М.Н. Марченко, Н.И. Матузов).

Российская академия наук представлена, что называется, в основном в теории вопроса и его философско-правовом обосновании. Однако следует признать, что значительные наработки, сделанные и в Финансовом университете при Правительстве РФ (Институт проблем эффективного государства и гражданского общества (Л.Ю. Грудцына)), свидетельствуют о становлении и в этом научном учреждении мощного самостоятельного научного направления по исследованию правовых проблем гражданского общества⁷⁷.

Позиция названных выше представителей академической науки А.Д. Керимова и Е.Л. Лукашева выглядит следующим образом. А.Д. Керимов в своей монографии «Современное государство: вопросы теории» высказывает свою позицию в отношении гражданского общества как о скорее теоретическом идеале, чем практической реальности⁷⁸.

В частности, он говорит о том, что сущностные характеристики, основные черты гражданского общества в действительности не нашли своего полного, исчерпывающего воплощения ни в одной стране мира. В одних странах они только начинают складываться, в других – уже приобрели зримые очертания, в значительной степени воплотились в действительность, в третьих многие из этих черт утвердились в качестве незыблемых основ жизнедеятельности общественных и государственных структур. Однако, как нам кажется, нельзя утверждать, не погрешив при этом против истины, что в каком-либо государстве окончательно сформировано развитое гражданское общество. Это многотрудный и, главное, чрезвычайно длительный процесс, рассчитанный на долгосрочную перспективу.

Через призму прав человека, личности многое сделано Е.А. Лукашевой. Несмотря на то, что исследования Е.А. Лукашевой не напрямую, но в большей степени скорее косвенно связаны с понятием «гражданское общество». Тем не менее, что очень важно, исследования этого ученого всегда были направлены на значение и необходимость соблюдения и защиты

⁷⁷ См.: Грудцына Л.Ю., Петров С.М. Власть и гражданское общество в России: взаимодействие и противоречие / Л.Ю. Грудцына, С.М. Петров // Административное и муниципальное право. – 2013.– № 1. – С. 9.

⁷⁸ См.: Керимов А.Д. Современное государство: вопросы теории / А.Д. Керимов. – М.: Норма, 2008. – 300 с.

прав человека и гражданина, личности – центральной фигуры в структуре гражданского общества⁷⁹.

Несомненно, что современные информационно-коммуникационные технологии, активно и массово внедряемые в жизнь современного российского общества сегодня как новый, инновационный инструмент коммуникаций и взаимодействия общества и государства, способствуют процессам более активного становления гражданского общества в России по сравнению с предыдущими периодами в ее истории. Как отмечает И.Л. Бачило в своей статье «Гражданское общество в зеркале информационной среды», нет единого понимания гражданского общества. При этом автор указывает на сложившиеся три основных подхода к данному вопросу. В частности, в соответствии с первым подходом, гражданское общество понимается как единство всех возможных институций социума, который пока рассматривается в границах отдельных государств, их союзов и объединений. Каждая сформировавшаяся институция гражданского общества и проявляющая себя активно выполняет определенную социально значимую функцию и обязательно находится во взаимодействии с другими институциями (структурами) общества⁸⁰.

Наряду с первым из названных подходов присутствуют такие, которые ограничивают феномен гражданского общества только негосударственными общественными структурами, чаще всего противостоящими государственным структурам власти.

Так, например, позиция В.В. Лазарева (МГУ)⁸¹ в отношении роли права для гражданского общества перекликается с позицией Е.Л. Лукашевой (РАН). В частности, он пишет, что в любом государственно-организованном обществе право выступает в качестве социально-нормативного регулятора общественных отношений. Демократизация политической системы общества проявляется в первую очередь в отказе от политики подавления любого отклонения от официальной догмы и переходе к политике сочетания различных социальных интересов, обеспечения партнерских отношений граждан, их организаций и государства на основе определенных общечеловеческих ценностей, норм международного права⁸².

Таким образом, обеспечение государством социальных условий для возникновения однородных интересов, их относительной нивелировки, т.е. создания условий для формирования в обществе среднего класса, – это путь к социальной стабилизации, гражданскому согласию, правовому

⁷⁹ См.: Права человека. Учебник для вузов / Отв. ред. Е.А. Лукашева. – М.: Зерцало, 2002. – С. 200.

⁸⁰ Бачило И.Л. Гражданское общество в зеркале информационной среды // Информационное право и становление основ гражданского общества в России: Материалы теоретического семинара по информационному праву 2007 г. – М.: Норма-М, 2008. – С. 123.

⁸¹ См.: **Общая** теория права и государства: Учебник / Под ред. В.В. Лазарева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юристъ, 2011– С. 100.

⁸² См.: Парог А.И. Консультации по основам государства и права: учебное пособие / А.И. Парог. – М.: Норма, 2014. – С. 56.

государству, государству социальной справедливости

Позиция Н.И. Матузова (МГУ) отчасти созвучна позиции А.Д. Керимова (РАН). Так, например, он говорит, что в настоящее время в России сложился только некий идеальный образ гражданского общества, требующий глубокого научного осмысления.

Гражданское общество – это не государственно-политическая, а главным образом социально-экономическая и личная, частная сфера жизнедеятельности людей, реально складывающиеся отношения между ними; это – свободное демократическое правовое цивилизованное общество, где нет места режиму личной власти, волюнтаристским методам правления, классовой ненависти, тоталитаризму, насилию над людьми, где уважаются закон и мораль, принципы гуманизма и справедливости; это – рыночное многоукладное конкурентное общество со смешанной экономикой, общество инициативного предпринимательства, разумного баланса интересов различных социальных слоев⁸³.

М.Н. Марченко рассматривает гражданское общество в виде совокупности независимых от государства производителей, саморегулирующихся организаций вроде профсоюзов, политических партий, культурных организаций, научных ассоциаций, а также семьи и церкви⁸⁴.

Так, в частности, монография Л.Ю. Грудцыной «Государство и гражданское общество» (2010)⁸⁵ посвящена исследованию роли государства в формировании, поддержке и развитии в России институтов гражданского общества. Как сказано в аннотации к монографическому исследованию, автором на практических примерах и с использованием теоретико-правовых конструкций доказана ведущая роль государства в формировании российского гражданского общества, которое строится в России не «снизу» согласно классическим западным образцам, а «сверху», с учетом многовековых традиций и истории российского народа и российской государственности. Государство выступает в качестве управляющей системы по отношению к гражданскому обществу как управляемой системе. Вместе с тем гражданское общество функционирует как саморегулирующаяся социальная система, детерминирующая государство. В том, что гражданское общество – система саморегулирующаяся и одновременно управляемая, нет противоречия.

С.А. Авакьян (МГУ, кафедра конституционного и муниципального права) называет гражданское общество одной из наиболее «загадочных»

⁸³ Матузов Н.И. Гражданское общество: сущность и основные принципы / Н.И. Матузов // Правоведение. – 1995. – № 3. – С. 87.

⁸⁴ См.: Марченко М.Н. Проблемы теории права и государства: учебник / Под ред. М.Н. Марченко. – М.: Зерцало, 2014. – С. 566.

⁸⁵ См.: Грудцына Л.Ю. Государство и гражданское общество: Монография. /Под ред. докт. юрид. наук, проф. С.М. Петрова. – М.: ЮРКОМПАНИ, 2010. – С. 400.

категорий почти двух последних столетий цивилизации⁸⁶. Он выдвигает гражданское общество как одну из причин, требующих конституционного реформирования.

Гражданское общество включает всю совокупность межличностных отношений, развивающихся вне рамок и без вмешательства государства. Оно имеет разветвленную систему независимых от государства общественных институтов, реализующих повседневные индивидуальные и коллективные потребности. Поскольку интересы граждан неравнозначны, постольку и сферы гражданского общества имеют определенную соподчиненность, которую можно выразить следующим образом. Базовые человеческие потребности в пище, одежде, жилье и т.д., обеспечивающие жизнедеятельность индивидов, удовлетворяют производственные отношения. Они составляют как бы первый уровень межличностных взаимосвязей. Эти потребности реализуются через такие общественные институты, как профессиональные, потребительские и иные объединения и ассоциации⁸⁷.

Наконец, третий, высший уровень межличностных отношений составляют политико-культурные отношения, которые способствуют реализации потребности в политическом участии, связанных индивидуальным выбором на основе политических предпочтений и ценностных ориентаций.⁸⁸

В гражданском обществе разрабатывается единый комплекс основополагающих, осевых принципов, ценностей, ориентации, которыми руководствуются в своей жизни все члены общества, какое бы место в общественной пирамиде они ни занимали. Возникновение гражданского общества обусловило разграничение прав человека и прав гражданина. Права человека обеспечиваются гражданским обществом, а права гражданина – государством. В обоих случаях речь идет о правах личности, но если в первом случае имеют в виду ее права как отдельного человеческого существа на жизнь, свободу, стремление к счастью и т.д., то во втором случае – ее политические права. Очевидно, что в качестве важнейшего условия существования как гражданского общества, так и прав государства выступает личность, обладающая правом на самореализацию. Оно утверждается благодаря признанию права индивидуальной и личной свободы каждого человека.

Основными признаками гражданского общества являются: наиболее полное обеспечение прав и свобод человека и гражданина;

⁸⁶ См.: Нудненко, Л. А. Конституционное право России : учебник для бакалавров / Л. А. Нудненко. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2014.– С. 100.

⁸⁷ См.: Грудцына Л.Ю., Петров С.М. Власть и гражданское общество в России: взаимодействие и противоречие / Л.Ю. Грудцына, С.М. Петров // Административное и муниципальное право. –2013.– № 1. – С. 9.

⁸⁸ См.: Зорькин В.Д. Комментарий к Конституции Российской Федерации (постатейный) / В.Д. Зорькин. – М.: Норма, 2011. – С. 100.

самоуправляемость; конкуренция образующих его структур и различных групп людей; свободно формирующееся общественное мнение и плюрализм; всеобщая информированность и прежде всего реальное осуществление права человека на информацию; жизнедеятельность в гражданском обществе базируется на принципе координации⁸⁹.

С гражданским обществом тесно связано и правовое государство. Ведь правовое государство – это государство, в котором правовыми средствами реально обеспечены права и свободы человека и гражданина и вся публично-политическая деятельность государства осуществляется в строгом соответствии с правом и законом.⁹⁰ С гражданским обществом связаны и принципы правового государства – его несущие конструкции: 1) господство права во всех сферах жизни общества и верховенство правового закона; 2) незыблемость, гарантированность и реальность прав и свобод человека и гражданина; 3) взаимная ответственность гражданина и государства; 4) принцип разделения властей как конституционный и институциональный политический принцип; 5) принцип правовой экономики; 6) основой правового государства может служить только развитое гражданское общество, которое надежно осуществляет контроль за государственной властью, прежде всего – исполнительной.

Среди существующих условий и предпосылок успешного формирования и функционирования правового государства следует также назвать наличие в стране гражданского общества.

Глубокое осмысление понятия «гражданское общество» получило в трудах Гегеля, в его знаменитой книге «Философия права»⁹¹. Основные признаки гражданского общества можно рассматривать в трех основных аспектах: экономическом, политическом и духовном. Оно возникло и начало развиваться на основе безраздельного господства частной собственности, которая не только разделила людей на враждебные антагонистические классы, но и побудила интерес человека к развитию производства, а также способствовала созданию финансово-экономических условий формирования структур гражданского общества⁹².

В отечественной и зарубежной литературе существует довольно много представлений о понятии гражданского общества и характере его соотношения с государством.

Так, М.А. Лапина определяет гражданское общество как «...существование автономных, суверенных, свободных личностей, равных друг другу и обладающих частной собственностью на условиях своей

⁸⁹ См.: Манов Г.Н. Теория права и государства: учебник / Под ред. Г.Н. Манова. – М.: БЕК, 2013. – С. 38.

⁹⁰ См.: Гладышева Ю.Ю. Проблемы соотношения гражданского общества и государства, их взаимного функционирования / Ю.Ю. Гладышева // Общество и право. – 2014. – № 4. – С. 12.

⁹¹ Гегель. Указ соч. – С. 67.

⁹² См.: Гриб В.В. Правовые вопросы институционализации взаимодействия гражданского общества и органов государственной власти / В.В. Гриб // Российская юстиция. – 2013. – № 3. – С. 11.

жизнедеятельности»⁹³.

Таким образом, проблемы гражданского общества и правового государства не выходят из поля зрения многих исследователей на протяжении веков, но своей актуальности не утрачивают.

Использованные источники:

1. Бачило И.Л. Гражданское общество в зеркале информационной среды // Информационное право и становление основ гражданского общества в России: Материалы теоретического семинара по информационному праву 2007 г. – М.: Норма-М, 2008. – С. 123.
2. Брусалинская Г.С. Гражданское общество как основа правового государства в странах молодой демократии / Г.С. Брусалинская // Конституционное и муниципальное право. – 2014. – № 12. – С. 17.
3. Гладышева Ю.Ю. Проблемы соотношения гражданского общества и государства, их взаимного функционирования / Ю.Ю. Гладышева // Общество и право. – 2014. – № 4. – С. 12.
4. Гриб В.В. Правовые вопросы институционализации взаимодействия гражданского общества и органов государственной власти / В.В. Гриб // Российская юстиция. – 2013. – № 3. – С. 11.
5. Грудцына Л.Ю., Петров С.М. Власть и гражданское общество в России: взаимодействие и противоречие / Л.Ю. Грудцына, С.М. Петров // Административное и муниципальное право. – 2013. – № 1. – С. 9.
6. Грудцына Л.Ю. Государство и гражданское общество: Монография. /Под ред. докт. юрид. наук, проф. С.М. Петрова. – М.: ЮРКОМПАНИ, 2010. – С. 400.
7. Грудцына Л.Ю., Петров С.М. Власть и гражданское общество в России: взаимодействие и противоречие / Л.Ю. Грудцына, С.М. Петров // Административное и муниципальное право. – 2013. – № 1. – С. 9.
8. Зорькин В.Д. Комментарий к Конституции Российской Федерации (постатейный) / В.Д. Зорькин. – М.: Норма, 2011. – С. 100.
9. Керимов А.Д. Современное государство: вопросы теории / А.Д. Керимов. – М.: Норма, 2008. – 300 с.
10. Кутафин О.Е. Развитие правового государства в России / О.Е. Кутафин // Административное и муниципальное право. – 2014. – № 2. – С. 38.
11. Лапина М.А., Лапин А.В. Общественный финансовый контроль как показатель развития гражданского общества / М.А. Лапина, А.В. Лапин // Финансовое право. – 2012. – № 4. – С. 17.
12. Манов Г.Н. Теория права и государства: учебник / Под ред. Г.Н. Манова. – М.: БЕК, 2013. – С. 38.
13. Марченко М.Н. Проблемы теории права и государства: учебник / Под ред. М.Н. Марченко. – М.: Зерцало, 2014. – С. 566.

⁹³ Лапина М.А., Лапин А.В. Общественный финансовый контроль как показатель развития гражданского общества / М.А. Лапина, А.В. Лапин // Финансовое право. – 2012. – № 4. – С. 17.

14. Матузов Н.И. Гражданское общество: сущность и основные принципы / Н.И. Матузов // Правоведение. – 1995. – № 3. – С. 87.
15. Нудненко, Л. А. Конституционное право России : учебник для бакалавров / Л. А. Нудненко. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2014. – С. 100.
16. Общая теория права и государства: Учебник / Под ред. В.В. Лазарева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юристъ, 2011 – С. 100.
17. Права человека. Учебник для вузов / Отв. ред. Е.А. Лукашева. – М.: Зерцало, 2002. – С. 200.
18. Парог А.И. Консультации по основам государства и права: учебное пособие / А.И. Парог. – М.: Норма, 2014. – С. 56.

*Мисник С.С.
студент 3 курса
юридический факультет
Тарасевич Д.Ю.
студент 3 курса
юридический факультет
Стерлитамакский филиал
БашГУ*

Российская Федерация, г. Стерлитамак

ПРИНЦИП НЕЗАВИСИМОСТИ СУДЕЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматриваются вопросы реализации принципа независимости судей в Российской Федерации, автор рассматривает как внешние так и внутренние факторы оказывающие непосредственное влияние на реализацию данного принципа.

ABSTRACT

In this article questions of implementation of the principle of independence of judges in the Russian Federation are considered, the author considers both the external and internal factors having direct impact on implementation of this principle.

***Ключевые слова:** Принципы, независимость судей, Конституция Российской Федерации, судья, демократия.*

***Keywords:** Principles, independence of judges, Constitution of the Russian Federation, judge, democracy.*

В любом демократическом правовом государстве основой самой демократии является признание, гарантированность и защита прав и свобод человека и гражданина. Для защиты таких прав необходимо независимое и беспристрастное правосудие. Только независимый суд способен защитить права и свободы человека и гражданина и тем самым обеспечить демократичность в судебном разбирательстве.

В соответствии со ст. 120 Конституции Российской Федерации судьи

независимы и подчиняются только Конституции Российской Федерации и федеральному закону. Независимость судей является одним из главных принципов российского правосудия, не случайно этот принцип закреплен не только в Конституции Российской Федерации, но и в других нормативно-правовых актах таких как ФКЗ от 31 декабря 1996 г. N 1-ФКЗ «О судебной системе Российской Федерации» (статья 5), Закон РФ от 26.06.1992 N 3132-1 «О статусе судей в Российской Федерации» (статья 1, статья 9, статья 10). ФКЗ от 28.04.1995 N 1-ФКЗ «Об арбитражных судах в Российской Федерации» (статья 6).

Помимо нормативно-правовых актов Российской Федерации, этот принцип закреплен и в международно-правовых актах. Так, в статье 14 Международного Пакта «О гражданских и политических правах» принятого в 1966 году говорится о том что каждый имеет право при определении его прав и обязанностей в каком-либо гражданском процессе, на справедливое и публичное разбирательство дела компетентным, независимым и беспристрастным судом, созданным на основании закона.

Независимость судей является одним из главных условий отправления правосудия в демократическом правовом государстве. Независимость судей — это исключение любого воздействия на судью со стороны других лиц и организаций при разрешении ими конкретных дел. Судья при рассмотрении дела руководствуется законом, а не мнениями участников процесса и принимает решение по своему внутреннему убеждению, которое должно быть основано на изучении и анализе всех материалов дела и представленных доказательств. Законодательное закрепление данного принципа в различных нормативно-правовых актах позволило создать для судей такие условия в их деятельности которые бы позволили им рассматривать дела и принимать по ним решения только на основании Конституции РФ и других нормативно-правовых актов, руководствуясь при этом исключительно своими внутренними беспристрастными убеждениями и логическими заключениями.

Согласно ст. 9 Закону РФ «О статусе судей в Российской Федерации» от 26 июня 1992 г. N 3132-1 независимость судей обеспечивается:

- Предусмотренной законом процедурой осуществления правосудия; запретом, под угрозой ответственности, чьего бы то ни было вмешательства в деятельность по осуществлению правосудия;
- Установленным порядком приостановления и прекращения полномочий судьи;
- Правом судьи на отставку;
- Неприкосновенностью судьи;
- Системой органов судейского сообщества;
- Предоставлением судье за счет государства материального и социального обеспечения, соответствующего его высокому статусу.

В ст. 10 Закона РФ «О статусе судей в Российской Федерации»

говорится о недопустимости вмешательства в деятельность судьи и конкретизируется пп.1 п.1 ст. 9 того же закона.

Независимость судей обеспечивается гарантиями ст. 9—20 Закона РФ «О статусе судей в Российской Федерации» и на основании этих статей многие теоретики разделяют классификацию гарантий независимости судей на политические, экономические и правовые гарантии.

Классификация гарантий независимости судей:

1. Политические гарантии. К таким гарантиям принято относить те положения, закрепленные в различных нормативно-правовых актах, которые запрещают судьям состоять в политических партиях, движениях, либо быть представителями каких-либо организаций, представлять интересы должностных лиц. Решения судей должны быть свободными от политических убеждений.

2. Экономические гарантии. К таким гарантиям принято относить те положения, закрепленные в различных нормативно-правовых актах (например, ст. 19 Закона РФ «О статусе судей в РФ»), которые представляют судьям за счет государства материальное и социальное обеспечение, соответствующее высокому статусу судей, бесплатное предоставление жилой площади и другие социальные льготы.

3. Правовые (юридические) гарантии:

- Судьи никому не подотчётны в своей деятельности по осуществлению правосудия (п. 4 ст. 1 Закона РФ «О статусе судей в РФ»);
- Предусмотренная законом процедура осуществления правосудия (п. 1 ст. 9 Закона РФ «О статусе судей в РФ»);
- Порядок наделения и судей полномочиями и их приостановления или прекращения (ст. 6, ст. 13 Закона РФ «О статусе судей в РФ»);
- Право судьи на отставку (ст. 15 Закона РФ «О статусе судей в РФ»);
- Система органов судейского сообщества (ст. 17 Закона РФ «О статусе судей в РФ»);
- Несменяемость судей (ст. 121 Конституции РФ);
- Неприкосновенность судей (ст. 122 Конституции РФ);
- Установление системы мер государственной защиты жизни, здоровья и имущества судей всех судов общей юрисдикции и их близких (Федеральный закон от 20 апреля 1995 г. N 45-ФЗ «О государственной защите судей, должностных лиц правоохранительных и контролирующих органов»).

Одним из важнейших конституционных принципов для российского правосудия является принцип независимость судей. При выполнении судом своих обязанностей и отправлении правосудия он выступает гарантом объективности и беспристрастности, а также созданию равных условий для состязательности в процессе, которые необходимы для установления действительных обстоятельств дела и вынесения законного и обоснованного

решения.

Использованные источники:

1. Федеральный Конституционный Закон «О судебной системе Российской Федерации» от 31.12.1996 г. N 1-ФКЗ // Российская газета №3 06.01.1997г;
2. Федеральный Конституционный Закон «Об арбитражных судах в Российской Федерации» от 28.04.1995 N 1-ФКЗ // "Собрание законодательства РФ", 01.05.1995, N 18, ст. 1589;
3. Закон РФ «О статусе судей в Российской Федерации» от 26.06.1992 N 3132-1 // Российская юстиция", N 11, 1995;
4. Международный пакт о гражданских и политических правах Принятый резолюцией 2200 А (XXI) Генеральной Ассамблеи от 16 декабря 1966 года. // "Ведомости Верховного Совета СССР", 1976 г., N 17, ст. 291.,
5. Файзуллина А.С, Ахметова А.Т Судебная реформа Александра II //Современные научные исследования и инновации. Москва 2015. №5-4(49) с.89-91

*Федорова Т.Ю., к.пед.н.
доцент*

кафедра «Гражданского права»

Уральский государственный экономический университет

Байдалюк О.Д.

студент 4 курса

факультет «Финансов и права»

Россия, г. Екатеринбург

**МЕХАНИЗМ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА
В РФ**

В статье рассматривается вопрос правового регулирования оплаты труда в Российской Федерации. Сделаны некоторые предложения по формированию действенного правового механизма оплаты труда.

Ключевые слова: оплата, нормирование труда, минимальная часовая ставка, право на достойное вознаграждение.

Современное правовое регулирование оплаты труда работников в целом можно охарактеризовать как неустойчивое. Наиболее красноречивым подтверждением тому служит корректировка положений главы VI «Оплата и нормирование труда» Трудового кодекса Российской Федерации (далее – ТК РФ) с момента принятия ТК РФ.

К сожалению, законодатель не всегда своевременно реагирует на новые процессы, которые складываются на практике, не говоря уже об опережающем регулировании правоотношений в области заработной платы. Последние постоянно трансформируются и усложняются как под влиянием государственно-правового воздействия, так и в значительной степени

стихийно, в результате действия внутренних механизмов саморегуляции.

Сегодня в качестве приоритетного направления правовой политики видится правовое обеспечение проводимых реформ по упорядочению заработной платы в организациях как бюджетной, так и внебюджетной принадлежности. [З.С.37]

Отмечая различную степень связанности нормативными предписаниями бюджетных организаций и организаций реального сектора экономики, следует подчеркнуть, что последние в силу большей свободы при осуществлении хозяйственной деятельности активно реализуют свои возможности регламентировать оплату труда сотрудников по своему усмотрению. Многие работодатели пересматривают сложившиеся модели заработной платы в целях совершенствования механизма материального стимулирования сотрудников, повышения производительности труда и, как следствие, роста прибыли.

Нельзя не обратить внимания на то, что институт правового регулирования заработной платы продолжает отражать системы оплаты труда, которые по оценкам экономистов сегодня являются крайне несправедливыми и неэффективными. Так, реформа заработной платы, проводимая в целях повышения доли труда в ВВП (в развитых зарубежных странах заработная плата достигает 60-70% ВВП, в России – в два раза меньше), требует глобального перехода к почасовой оплате труда. Выплата денежных сумм за реально отработанное время вместо закреплённой законодательством характерной для штатно-окладной системы оплаты труда соответствует международной практике, рекомендациям МОТ. Переход к почасовой оплате труда позволит организовывать учет реально отработанного времени, что, в свою очередь, решит проблему вывода из «тени» получаемой заработной платы, обеспечит трудоустройство многих категорий граждан, которых сегодня неохотно нанимают на фиксированный оклад, а также будет способствовать повышению значимости квалификации и профессионального мастерства работника⁹⁴. Эксперты ООН считают, что минимальная часовая ставка не должна быть менее 3 долл. в час. Пора уже положить в основу правового регулирования заработной платы общемировой принцип «достойная оплата за достойный труд» и юридически закрепить критерии достойной заработной платы. Когда заработная плата по основному месту работы не обеспечивает работнику и членам его семьи нормальное воспроизводство (воспроизводственная функция заработной платы), возникает проблема дополнительных заработков⁹⁵. Реализация их вне организации часто вызывает негативные последствия: работа по совместительству грозит истощением трудового потенциала, снижением профессионального участия работника, качества труда, ухудшением

⁹⁴ Сойфер В.Г., Желтов О.Б. Указ. соч. – С. 81.

⁹⁵ Снежко О.А. Право на достойное вознаграждение за труд // Сравнительное конституционное обозрение. - 2013. - №3. – С. 118.

трудоустройственной дисциплины и пр.

Проведя анализ действующего российского законодательства, можно утверждать, что государство пока только пытается гарантировать определенный минимум оплаты труда, предоставляя свободу в сфере определения размеров и видов вознаграждения за труд работодателям. По существу, в стране определен своеобразный минимальный стандарт, или «нижняя планка», вознаграждения за труд, который воспринимается работодателями как своего рода граница, которую нельзя переступить. Поскольку максимальное вознаграждение работников законом не ограничивается, предполагается, что размер вознаграждения, выплачиваемого работодателем, зависит от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы. Вместе с тем вышеперечисленные и закрепленные в ст. 129 ТК РФ критерии определения размера заработной платы не обеспечивают должным образом равноценную оплату за равный труд и приводят к дифференциации оплаты труда одной и той же сложности. Например, если сравнить оплату труда в государственном и коммерческом секторе, то становится очевидным, что труд одной и той же сложности оплачивается не одинаково. Таким образом, возникает необходимость выделения дополнительных единых критериев (признаков) вознаграждения работников, позволяющих использовать законодателю новые инструменты правового воздействия на сферу оплаты труда с целью достижения общегосударственных задач.

Право на достойное вознаграждение напрямую выводится из содержания статей 2, 7, 17, 18, 21, 37 и других Конституции Российской Федерации, принятой на всенародном голосовании 12 декабря 1993 года⁹⁶ (далее – Конституция РФ) путем их системного толкования. Возникла объективная необходимость выделения этого права, связанная с тем, что государство не должно останавливаться в своем развитии и гарантировать только минимум, который оно сейчас в состоянии обеспечить. Необходимо повышать планку результативности деятельности работников и стремиться использовать все конституционные возможности для решения общегосударственных задач⁹⁷. Право на достойное вознаграждение активно используется в судебной практике. Так в апелляционном определении Суда Чукотского автономного округа от 25 декабря 2014 года по делу №33-208/2014 говорится, что в результате одностороннего расторжения с И.С.Н. трудового договора ответчиком нарушено его право на труд, в период работы систематически нарушались его право на достойное вознаграждение за труд и право на отдых⁹⁸.

Осуществляя правовое регулирование видов и размеров вознаграждения за труд, закрепляя соответствующие гарантии в сфере

⁹⁶ Российская газета. - №237. - 1993.

⁹⁷ Снежко О.А. Указ. соч. – С. 119.

⁹⁸ Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

оплаты труда, государство тем самым развивает конституционные положения. Признание человека, его прав и свобод высшей ценностью, провозглашение приоритета прав человека должны оказывать определяющее воздействие не только на содержание основных свобод человека и гражданина, но и на «всю деятельность конституционного государства, на его компетенцию и потенциальные возможности»⁹⁹. Право на достойное вознаграждение предопределяет необходимость социального выравнивания и обеспечения равных условий и возможностей для всестороннего развития всех категорий граждан.

Таким образом, право работника на своевременную и в полном размере выплату заработной платы направлена на обеспечение согласования интересов сторон трудового договора при определении правил выплаты заработной платы, на создание условий беспрепятственного ее получения лично работником удобным для него способом, что соответствует положениям Конвенции №95 Международной организации труда «Относительно защиты заработной платы»¹⁰⁰.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации [Текст]: принятая на всенародном голосовании 12 декабря 1993 года (ред. от 21 июля 2014 года №11-ФКЗ) // Российская газета. - №237. - 1993; Российская газета. - №163. - 2014.
2. Конвенция №95 Международной организации труда «Относительно защиты заработной платы» // Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации. - 1995. - №5.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации [Федеральный закон]: от 30 декабря 2001 года №197-ФЗ (ред. от 5 октября 2015 года №285-ФЗ) // Собрание законодательства Российской Федерации. - 2002. - №1 (ч. 1). - Ст. 3; Собрание законодательства Российской Федерации. - 2015. - №41 (часть II). - Ст. 5639.
4. Каменская С.В. Некоторые особенности современных подходов к регулированию заработной платы (на примере грейдинговых систем оплаты труда) [Текст] // Социальное и пенсионное право. - 2013. - №4. – С. 37-40.
5. Кутафин О.Е. Российский конституционализм. [Текст] – М.: Норма, 2008. – 544 с.
6. Снежко О.А. Право на достойное вознаграждение за труд [Текст] // Сравнительное конституционное обозрение. - 2013. - №3. – С. 115-126.
7. Сойфер В.Г., Желтов О.Б. Правовые проблемы оплаты труда: теория и практика [Текст] // Трудовое право. - 2007. - №6. – С. 77-83.
8. Аргументы и факты: [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.aif.ru/gazeta/archive/edition/1>
9. Апелляционное определение Суда Чукотского автономного округа от 25

⁹⁹ Кутафин О.Е. Российский конституционализм. – М.: Норма, 2008. – С. 199.

¹⁰⁰ Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации. - 1995. - №5.

декабря 2014 года по делу №33-208/2014 // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

*Ханнанова Т.Р., к.ю.н.
профессор
Байбулатов А.Р.
студент 4 курса
Абдрафиков О.И.
студент 4 курса
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа*

ОСНОВАНИЯ ПРЕКРАЩЕНИЯ ОПЕКИ И ПОПЕЧИТЕЛЬСТВА

Аннотация:

Данная статья раскрывает вопросы, связанные с прекращением опеки и попечительства. Основными нормативными документами, регулирующие данную деятельность являются Семейный кодекс РФ, Гражданский кодекс РФ.

Ключевые слова:

Опека, опекун, попечительство.

Grounds for termination of custody and guardianship

Absrtact:

This article reveals the issues related to the termination of the guardianship and custody. The main regulations governing this activity are the Family Code, the Civil Code of the Russian Federation.

Keywords:

Marking, guardian, guardianship.

Вопрос об опеке и попечительстве часто затрагивается в обществе, которое имеет не только свое начало, но и конец. В данной работе я хочу затронуть проблему об «основании прекращения опеки и попечительства». Опека и попечительство это основной способ защиты детей, которые остались по ряду причин без родителей. Опекун (попечитель) – это гарант в осуществлении прав и свобод ребенка. Оформить опеку или попечительство над несовершеннолетним ребенком достаточно сложно. При этом лишиться права исполнять обязанности попечителя (опекуна), довольно таки легко. [1]

В каждом субъекте РФ существуют органы опеки, попечительства и медицинского обслуживания, которые регулируют защиту детей, как дееспособных, так и недееспособных. Опека и попечительство регулируется Семейным и Гражданским кодексом РФ, а также Федеральным закон от 24 апреля 2008г. N48-ФЗ" Об опеке и попечительстве". Прекращение опеки и попечительства связаны с несколькими факторами. Основания прекращения описаны в статьях 39 и 40 ГК РФ. [2]

Над малолетними подопечными опека прекращается по достижению

ими 14-ти лет. Согласно п. 2 ст. 40 ГК РФ гражданин-опекун, после достижения ребенком возраста 14-ти лет автоматически становится попечителем несовершеннолетнего. Переквалификация опекуна в попечителя происходит без принятия дополнительного решения об этом. Не требует особого решения и прекращение попечительства при достижении подопечным 18-ти лет (п. 3 ст. 40 ГК РФ). [2]

Также опека или попечительство прекращается:

- в случае смерти опекуна или попечителя либо подопечного;
- по истечении срока действия акта о назначении опекуна или попечителя;
- при освобождении либо отстранении опекуна или попечителя от исполнения своих обязанностей;[4]

В Уголовном кодексе РФ содержится статья 156, предусматривающая наказание за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанностей, связанных с воспитанием несовершеннолетних опекунами или попечителями. Отказ от передачи находившегося подопечного органу опеки и попечительства, после прекращения опекуном (попечителем) исполнения своих обязанностей, приводит к обращению соответствующего органа в суд с иском об отобрании ребенка.[3]

Отстранение от исполнения опекунских или попечительских обязанностей влечет за собой невозможность для отстраненных лиц в дальнейшем выступать в роли приемных родителей, усыновителей и опекунов.

Орган опеки и попечительства не всегда выносит верные решения, действуя, якобы в интересах ребенка и тут не лишней будет помощь адвоката по семейным делам. Благодаря помощи адвоката по семейным делам опекун (попечитель) может восстановить свои права и доказать в судебном порядке неправомерность или неверность действий и решений, принимаемых органом опеки и попечительства.

Следует отметить, что наш отечественный историк, правовед, социолог К. Д. Кавелин считал, что в прекращении опеки (попечительства) идет речь не о прекращении опеки и попечительства в лице того или другого опекуна или попечителя, а о прекращении ее вообще по отношению к малолетнему или несовершеннолетнему. Опека и попечительство прекращаются в этом смысле тогда, когда исчезают условия и обстоятельства, при которых закон признает существование опеки и попечительства необходимыми, другими словами — когда отпадают отсутствие или недостаточность дееспособности, зависящие от возраста, и сопровождаемые полным или неполным сиротством, а это возможно только в двух случаях, а именно: или когда само существование человека — малолетнего или несовершеннолетнего — прекращается смертью, или когда он вступает в совершеннолетие.[5]

Таким образом, можно заключить, что отнесение освобождения либо

отстранения опекуна или попечителя от исполнения своих обязанностей к одному из оснований прекращения опеки или попечительства зависит от осмысления самого процесса прекращения опеки (попечительства). Некоторые исходят из того, что опека и попечительство прекращается только тогда, когда отпадает сама потребность в ее существовании, т. е. она прекращается абсолютно, вообще в отношении подопечного.

Использованные источники:

1. Семейный кодекс РФ: от 29.12.1995 г. №223 – ФЗ // принят Гос. Думой РФ 08.12.1995: (ред. от 30.12.2015 № 223- ФЗ)
2. Гражданский кодекс РФ: от 30.11.1994 г. №51 – ФЗ // принят Гос. Думой РФ 21.10.1994: (ред. от 13.07.2015 № 51- ФЗ)
3. Уголовный кодекс РФ: от 13.06.1996 N 63-ФЗ // принят Гос. Думой РФ **24.05.1996**: (ред. от 28.11.2015 № 63-ФЗ)
4. Федеральный закон от 24 апреля 2008г. N48-ФЗ (ред. от 28.11.2015 № 48-ФЗ) // " Об опеке и попечительстве".
5. Крашенинникова П.В. / Семейное право: учебник // Крашенинникова П.В. - 2008.

*Цыганова С.В.
студент 2 курса*

*Ульяновский государственный технический университет
Шигабетдинова Г.М., к.пед.н.
научный руководитель, доцент
кафедры «Политология, социология и связи с общественностью»
Россия, г. Ульяновск*

ПСИХОЛИНГВИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ ПОЛИТИКА

В условиях возрастания роли информации особое значение приобретает исследование публичных выступлений политиков. Это обуславливает актуальность выбранной нами темы исследования.

Объектом нашего исследования выступают психолингвистические особенности публичного выступления политика. **Предмет** данного исследования – выявление психолингвистических особенностей публичного выступления политика.

В данной исследовательской работе мы ставим перед собой **цель** определить особенности языковой личности политического деятеля на основе анализа публичного выступления, чтобы понять, на что нужно обращать внимание при написании спича для политических деятелей. Также мы сделаем вывод, насколько успешным с точки зрения психологии и лингвистики было данное выступление для президента РФ.

«Текст как феномен – явление весьма многогранное, разнообразное и многоаспектное».[4] Он рассматривается, в первую очередь, как продукт речемыслительной деятельности. Именно поэтому мы можем говорить о

каких-либо качествах, особенностях личности, опираясь на анализ текста ее выступления. Лидер обладает наибольшим ценностным потенциалом в группе и оказывает воздействие на членов группы путем межличностного влияния. Чтобы провести анализ публичного выступления, обратимся к теоретической базе психолингвистики, психологии общения, выделим индивидуальные психологические свойства личности, также остановимся на уровнях языковой личности, особенностях невербальной коммуникации.

Для анализа наш выбор остановился на выступлении В.В. Путина на 70-й Генассамблее ООН 28 сентября 2015 года. Для анализа публичного выступления В.В. Путина мы использовали метод визуальной психодиагностики поведения оратора, а также провели контент-анализ текста публичного выступления политика.

Масштаб влияния личности политика на какие-либо изменения в обществе велик. Как лидеру Российской Федерации В.В. Путину часто приходится выступать перед большими аудиториями, где каждое слово и каждый жест тщательно отслеживается публикой.

Представим результат визуальной психодиагностики выступления В.В. Путина на Генассамблее ООН. Он стоит, держась за трибуну. Практически всё своё выступление Владимир Путин читает по бумаге. Отрывается только тогда, когда переворачивает страницы. Это, на первый взгляд, может говорить о неуверенности или страхе потерять мысль. Несмотря на то, что он читает по бумаге, он старается как можно чаще обращать свой взгляд на аудиторию. Полностью открытые глаза при этом характеризуют его высокую восприимчивость к реакции аудитории на его слова. Несколько раз получалось так, что он смотрит взглядом снизу при склоненной голове. Ученые интерпретируют этот жест как готовность к решительным действиям. Результат нашего визуального наблюдения свидетельствует о том, что президент, отрывая взгляд от своих записей, которые лежат на трибуне, не всегда может полноценно поднять голову.

Подводя итог анализа визуальной составляющей публичного выступления В.В. Путина по невербальным знакам, подаваемым президентом во время выступления на 70-й Генассамблее ООН, можно предположить, что он чувствует себя неуверенно. Но вербальные и невербальные признаки выступления позволяют сделать другой вывод. В ходе выступления президент говорит ровным, уверенным голосом, выделяя некоторые моменты интонацией и мимикой. На Генассамблее ООН президенту Российской Федерации было стратегически важно не сбиться и сказать именно то, что было тщательно продумано им и подготовлено заранее, тем более, что он сам работал над текстом своей речи.

Переходим к результатам контент-анализа выступления В.В. Путина. Практически все предложения являются однозначными и прозрачными. За исключением тех, когда он напрямую не называет США. Но все слушатели и так поняли, про какую страну он говорит. В.В. Путин подкрепляет свою

точку зрения фактами, прибегая к примерам мировой истории. Вся его речь является целостной: каждая тема плавно вытекает из предыдущей. Он начинает свое выступление с вопросов, связанных с ООН, эта же тема прозвучит в конце. Он умело использует кольцевую композицию в выступлении. В.В. Путин всегда стремится подать свою мысль полно, логично, последовательно и как можно информативнее. Он не пользуется во время выступления сложными политическими или экономическими терминами, его речь может понять человек без специальной подготовки. Владимир Путин всегда приводит аргументы, подкрепляющие его позицию по обсуждаемому вопросу.

Среднее количество слов в предложении в выступлении В.В. Путина около 20, что позволяет аудитории без затруднений осваивать озвученную информацию. Хотя встречаются предложения, в которых больше 40 слов, но они органично связаны, а использованные в них ряды однородных членов помогают раскрыть содержание поднятой темы, что совсем не затрудняет понимание этих конструкций.

Анализ мотивационного компонента выступления В.В. Путина позволяет оценить позицию, с которой он выступает по отношению к аудитории. Придерживаясь классификации, предложенной Т.Н. Ушаковой, поведение во время выступления В.В. Путина можно определить как неуверенного человека. Что выражено в малом использовании местоимения «я» и большой доле использования местоимений «вы», «мы», «они». Важно понимать, что В.В. Путин представляет Российскую Федерацию и вполне логично, что он использует именно эти местоимения, выступая от имени всей страны и защищая её интересы.

Выступление В.В. Путина нашло огромную поддержку среди граждан Российской Федерации. Проведение психолингвистического исследования позволило выделить некоторые характеристики языковой личности президента Российской Федерации В.В. Путина. Мы можем сделать вывод, что президент в ходе своего выступления не стремился улучшить свои имиджевые характеристики. Он чувствовал ответственность за каждое слово, защищая интересы своей страны, президентом которой является. Его речь отличается высокой степенью точности, грамотности, она логична и аргументирована, понятна каждому жителю планеты от политика до простого гражданина.

Использованные источники:

1. Андреева Г.М. Социальная психология. Учебник для вузов. – М.: Аспект Пресс, 2008.
2. Денисенко В.Н., Чеботарева Е.Ю. Современные психолингвистические методы анализа речевой коммуникации – Москва, 2008.
3. Еремина Т.И. Визуальная психодиагностика. Практическое пособие. – Москва, 2012.
4. Красных В.В. Комплексный психолингвистический анализ текста. URL:

http://istina.msu.ru/media/publications/articles/c7b/913/3229884/Krasnyih-Kompl.PL_analiz_teksta.pdf (дата обращения: 15.11.2015).

5. Ракитянский Н.М. Психологический портрет политического лидера. – Москва, 2002.

6. Ушакова Т.Н. Психоллингвистика. Учебник для вузов. – Москва, 2006.

*Азитов Д.
преподаватель
отделение СПО ИАНТЭ "Технический колледж"
КНИТУ-КАИ им. А.Н. Туполева
Россия, г. Казань*

ИГРОВЫЕ СИТУАЦИИ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД ОБУЧЕНИЯ

В статье рассматривается игровой метод обучения как эффективная форма обучения иностранным языкам китайских студентов подготовительного отделения КНИТУ-КАИ.

Ключевые слова: метод обучения, игровая ситуация, эффективное обучение, иностранные языки.

GAME SITUATION AS EFFECTIVE TEACHING METHOD

In the article considers the game method of teaching as an effective form for Chinese students who study foreign languages at the preliminary department of KNITU-KAI University.

Keywords: teaching method, game situation, effective learning, foreign languages.

Современная образовательная система все больше наполняется не только методами передачи знаний фундаментального теоретического характера, но и уделяет большое внимание прикладным знаниям.

Обучение русскому языку студентов из Китая проходят на подготовительных курсах КНИТУ-КАИ им. А.Н.Туполева. Несмотря на то, что большая часть китайских студентов впервые в Татарстане, они не испытывают трудностей в социальной адаптации к студенческой жизни. Для студентов – иностранцев подготовительного отделения характерно стремление как можно быстрее выучить русский язык, чтобы продолжить обучение по выбранной специальности. В выполнении этой задачи большая роль отводится методу игрового преподавания русского языка. Каждое занятие от теоретического материала плавно переходит в практическое русло и приобретает прикладной характер. Необходимо подготовить иностранных студентов к тому, чтобы они воспринимали каждое занятие, как потребность познать слова и фразы по жизненной практической теме. Студент должен быть поставлен в такую ситуацию, чтобы ему необходимо было ответить на вопрос, самому спросить о чем-либо, используя полученный словарный запас по русскому языку. Этот метод полного погружения в практику общения содержит игровые технологии. Обучение русскому языку на базе игровых ситуаций направлено, прежде всего, на усвоение социального опыта общения. По мнению Г.Ш.Азитовой: «Мощным средством решения задач программно-целевого управления

качеством образования является организационное моделирование» [1. с.10]. Игровые ситуации нужно моделировать. Они могут быть разнообразными: это и поход в магазин, общение с незнакомыми людьми, в поликлинике, в общепите, интервью, выступление перед публикой, в театре, в кино, на улице, на рынке и т.д. Игровой метод обучения отличается от других методов тем, что позволяет студенту в режиме реального времени, в реальной жизненной ситуации, - прожить некоторое время и даже быть причастным к тем или иным событиям, происходивших с собеседником. Игра как форма обучения имеет древнюю историю. В Древней Греции в V веке до нашей эры на занятиях учащиеся соревновались по стрельбе из лука, в словесных баталиях, в музыкальной сфере. Сам процесс обучения проходил в игровой форме в виде состязаний. Взрослое население Древней Греции постоянно соревновалось, победителей ждали призы, почет и всеобщее обожание. В X веке в большую популярность приобрела методика риторических состязаний. Обучение проходило в виде дискуссий на разные темы. Учащиеся должны были импровизировать, сочинять, доводить до логического финала ситуационные задачи. Известный итальянский философ Томаззо Кампанелла мечтал об обществе, в котором было совершенно иное понимание его институтов. Он предлагал все школы сделать игровыми, считая, что в игре человек раскрывается познает больше и при этом и не устает. В XVI веке Ян Амос Каменский, продолжая мысль Т.Кампанелла, выделил этапы развития ребенка через игровые формы обучения. Он считал, что для каждого возраста должен быть свой игровой принцип обучения. Жан Жак Руссо создал целую педагогическую программу, основанную на совместных общественных играх. Немецкий педагог Фридрих Вильгельм Август Фрёбель в основу своей педагогической теории взял дидактические игры. Его теория проста и одновременно, как все простое, гениальна: ребенку дается задача в игровой форме, которую он легко решает, так как в основе психического и физического развития лежит игровая деятельность. Этот метод в свое время был использован российским талантливым педагогом Антоном Семеновичем Макаренко. Он сумел с помощью дидактических игр решить вопросы воспитания трудных подростков, для которых игра оказалась естественной средой развития лучших человеческих качеств. По решению ЮНЕСКО в 1988 году имя нашего соотечественника внесли в четверку лучших педагогов XX столетия: Д. Дьюи, Г. Кершенштейнер, М. Монтессори и А.С. Макаренко. Эти педагоги сумели определить и воплотить в жизнь новый способ педагогического мышления на основе игровых технологий.

Игровые технологии в обучении развиваются и в наши дни: уроки спектакли, уроки-тренинги, лекции-диспуты, математические викторины, деловые игры и др. Все формы ситуативных игровых занятий относятся к методу активного обучения и развития учащегося. На занятиях дается игровая ситуация, которая далее разыгрывается и решается. Данный

принцип обучения требует от педагога креативного подхода к традиционным занятиям в различных аудиториях, при этом «преподаватель сегодня должен владеть всем имеющимся инструментарием методов обучения» [2. с.5]. Для активного развития учащихся характерны те же требования, что и для игры: свободное перемещение, творческая импровизация, состязательность, высокий эмоциональный подъем и ожидание чуда познания другого языка.

В обучении русскому языку студентов из Китая необходимо смоделировать игру, приближенную к реальной среде. Самыми действенными являются решение ситуаций непосредственно в жизненной обстановке. Например, для развития словарного запаса по теме «На улице», аудиторно студентам дается перечень слов, которые им понадобятся для использования на практике. Это слова и фразы: «здравствуйте», «извините», «не подскажите ли», «пожалуйста», «как пройти к музею», «я немного говорю по-русски», «как называется эта улица», «спасибо» и др. Далее отрепетировав все фразы, и повторив их в аудитории, преподаватель со студентами направляется на улицу, где продолжается практика и все студенты поочередно, будут задавать вопросы прохожим на русском языке. Преподаватель снимает все на камеру, затем в аудитории проводится подробный анализ.

Ситуативная задача отличается от игровой задачи тем, что вначале проводится игровая форма. Она является подготовительной, затем проводится ситуативная задача - непосредственно в режиме реального времени. В игровой форме студенты более раскрепощены, они понимают, что это игра, они могут ошибиться посмотреть в тетрадь для повторения фраз. В игре легче преодолеваются трудности и психологические барьеры общения. Коллективность и групповая форма игры также положительно влияет на мотивацию быть первым, лучшим, правильно произнести русские слова. Решение ситуативных задач проходит гораздо труднее, так как каждому студенту-иностранцу необходимо преодолеть барьер общения с незнакомыми прохожими. Но и тут используется элемент игры, в котором присутствует состязательность: кто лучше всех справится с задачей, тот получит отличную оценку. Итоговый разбор всех ситуаций обязателен. Это повышает ответственность за выполнение поставленной задачи, подтверждается самооценка, происходит самоутверждение и преодоление психического барьера или страха общения с незнакомыми людьми на неродном для китайских студентов языке. Практика показала, что студенты-иностранцы с удовольствием включаются в решение ситуативных задач, выполняют задания непринужденно, открыто.

Таким образом, игровая форма обучения определяет высокую продуктивность обучающего воздействия игровых ситуаций и помогает эффективно обучить русскому языку китайских студентов.

Использованные источники:

1. Азитова Г.Ш., Азитова Г.Ш. Коммуникативная культура в системе языкового образования. Материалы II Международной научно-практической конференции «Языки России и стран ближнего зарубежья как иностранные: преподавание и изучение». Казань, 2013.- с.10.
2. Азитова Г.Ш. Современные технологии обучения студентов в вузе. Научный журнал «Молодой ученый» №121(92.1), 2015.-с.5.
3. Платов В.Я. Деловые игры: разработка, организация и проведение: Учебник.-М.: Профиздат, 1991.-156с.
4. Трайнев В.А. Деловые игры в учебном процессе. - М.: Изд. дом «Дашков и К: МАН ИПТ», 202. -360с.

*Бражук С. В.
директор*

*МБОУ ДОД «Станция юных натуралистов»
магистрант*

*Школа педагогики ДВФУ
Россия, г. Усурийск*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРУЖКОВОЙ РАБОТЫ КАК ВИДА ВНЕУРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СВЕТЕ ВНЕДРЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СТАНДАРТОВ

Система образования в России на данный момент претерпевает определенные изменения, которые связаны с различными аспектами. Среди них наиболее важными является интеграция различных видов образования (создание единого образовательного пространства с учетом особенностей регионов), а так же стандартизация образования (внедрение федеральных государственных образовательных стандартов во все уровни образования).

Федеральные государственные образовательные стандарты (ФГОС) позволяют обеспечить необходимую непрерывность образования как по горизонтали, т.е. интеграция различных видов образования, так и по вертикали, т.е. помогают осуществлять взаимосвязь содержания образования. Особенностью действующих ФГОС является то, что большое внимание уделяется воспитательной составляющей образования. Воспитательный компонент федерального государственного образовательного стандарта общего образования представлен различными документами, такими как «Концепция духовно-нравственного развития и воспитания личности гражданина России», «Примерные программы воспитания и социализации обучающихся» и др.

Базовые ценности воспитания согласно Концепции духовно-нравственного развития и воспитания личности, такие как, патриотизм, социальная солидарность, гражданственность, семья, труд и творчество, природа, человечество в полной мере могут быть привиты обучающимся в ходе организации внеурочной работы. [1]

Деятельность образовательных учреждений в результате внедрения ФГОС позволяет выйти за рамки классно-урочной системы, роль внеурочной деятельности значительно возрастает, что создает дополнительные возможности для самореализации и развития творческого потенциала каждого ребенка. ФГОС увеличивает значимость образовательной деятельности школьников за рамками уроков, важность занятий по интересам, потребностям и возможностям обучающихся.

В целях обеспечения индивидуальных потребностей обучающихся каждое образовательное учреждение должно выделить определенное время, как на учебные курсы, так и на внеурочную деятельность, найдя наиболее оптимальные формы их организации в образовательной деятельности, способы чередования учебной и внеурочной деятельности в рамках реализации основной образовательной программы. Форм внеурочной деятельности, позволяющей реализовывать ФГОС, существует достаточно много. Одной из таких форм является кружковая работа обучающихся (воспитанников).

Кружковая работа представляет собой одну из форм дополнительного образования детей, которая заключается в организации кружков, секций и клубов различной направленности. Кружковая работа может осуществляться как в процессе внеурочной работы в учреждениях основного общего образования, а также в учреждениях дополнительного образования (центры детского творчества, станции юных натуралистов и техников, дома культуры и др).[2]

В связи с внедрением ФГОС и увеличением роли внеурочной деятельности возникают новые возможности развития и реализации кружковой работы, особенно для учреждений дополнительного образования, так как существует общее между школьной внеурочной деятельностью и деятельностью учреждений дополнительного образования.

Во-первых, это время реализации, т.к. деятельность происходит вне учебных занятий. Во-вторых, это формы организации (кружки, секции, клубы), а также виды деятельности (спортивная, эколого-биологическая, художественно-эстетическая, туристско-краеведческая и др.). В-третьих, это связь с образовательной деятельностью и деятельностью школы в целом.

Безусловно, существуют и определенные различия между организацией кружковой работы в школе и в учреждениях дополнительного образования:

- в школе кружковая работа обычно осуществляется в рамках конкретного учебного класса или группы одноклассников, в учреждениях дополнительного образования - в пределах творческого коллектива, который состоит из воспитанников разных классов;

- внеурочную деятельность в пределах школы обычно осуществляют классные руководители, воспитатели, педагоги-организаторы; занятия же в творческих объединениях ведут педагоги дополнительного образования,

которые могут иметь базовую непедagogическую специализацию;

- кружок в школе ведется по определенному плану либо упрощенной рабочей программе, а у педагогов дополнительного образования существует образовательная программа с полным комплектом структурных частей;

- самое главное отличие состоит в том, что дополнительное образование предлагает большую свободу выбора кружковой деятельности в соответствии с потребностями детей, а также родителей (законных представителей), в то время как в школе обучающиеся включены в заранее разработанные и включенные в план внеурочной деятельности мероприятия.[3]

Но, несмотря на данные различия, ценность и значимость кружковой работы в свете объединения образовательного пространства и внедрения ФГОС переосмыслена и получила новое звучание.

ФГОС общего образования нацелен на создание условий социальной ситуации развития обучающихся, обеспечивающей их социализацию, самоидентификацию посредством лично значимой деятельности. Так как кружковая работа организуется с целью реализации индивидуальных потребностей ребенка, направлена на социальную адаптацию детей, развитие положительного восприятия самого себя и окружающих, то она и является для каждого воспитанника лично значимой деятельностью.

Основные возможности кружковой работы проявляются в следующих направлениях согласно ФГОС:

- формирование готовности к саморазвитию и непрерывному образованию, т.к. кружковая деятельность позволяет каждому ребенку реализовать свой творческий потенциал, выбрать деятельность, отвечающую его потребностям; она мотивирует воспитанников к труду, творческой деятельности, умению довести работу до логического завершения;

- проектирование и конструирование социальной среды развития обучающихся в системе образования, т.е. творческие коллективы детей в процессе кружковой деятельности находятся в пространстве, которое обеспечивает их социализацию, обеспечивает общение, создает условия для развития коммуникабельности, атмосферу сотрудничества;

- создание условий для активной учебно-познавательной деятельности обучающихся, т.е. в процессе кружковой работы осуществляется развитие метапредметных компетенций воспитанников через практическую, опытно-исследовательскую и творческую деятельность;

- построение образовательной деятельности с учетом индивидуальных возрастных, психологических и физиологических особенностей обучающихся, т.к. кружковая работа позволяет выстраивать гибкие индивидуальные маршруты развития для обучающихся с учетом образовательных и возрастных потребностей.[4] [5]

В целях более успешной реализации внеурочной деятельности ФГОС, школа в настоящее время может и должна использовать

возможности учреждений дополнительного образования, а именно материально-техническую базу, научно-методическую базу, кадровый потенциал, возможности организации совместной деятельности и т.д.

Таким образом, все виды внеурочной деятельности согласно федеральным государственным образовательным стандартам (игровая, познавательная, досуговое общение, художественное творчество, туристско-краеведческая деятельность и др.) могут быть реализованы посредством организации кружковой работы.

Использованные источники:

1. Концепция духовно-нравственного развития и воспитания личности гражданина России;
2. Голованов В.П. Методика и технология работы педагога дополнительного образования. - М.: ВЛАДОС, 2004.;
3. Евладова Е.Б., Логинова Л.Г. Организация дополнительного образования детей.- М.: ГУЦ Владос, 2003.
4. Капранов Г.А. Развитие самостоятельности школьников в деятельности//Экономика и социум. 2014. № 4-3 (13). С. 336-339.
5. Капранов Г.А., О повышении роли ученика в конструировании и самооценке собственной учебной деятельности//«Теория и практика современной науки" 2015, №6(6)
6. Федеральный государственный стандарт начального общего образования (приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от « 6 » октября 2009 г. № 373);
7. Федеральный государственный стандарт основного общего образования (приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от « 17 » декабря 2010 г. № 1897).
8. Бражук С. В. Капранов Г.А. Кружковая работа как средство реализации федеральных государственных стандартов начального общего образования (ФГОС НОО)// ""Теория и практика современной науки", 2015г., №6(6)

*Верещагина Л.С.
студент 3го курса
ФГБОУ ВПО ОГУ им. И.С. Тургенева
Россия, г. Орел*

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

Организация самостоятельной работы, руководство ею — это ответственная и сложная работа каждого учителя. Воспитание активности и самостоятельности необходимо рассматривать как составную часть воспитания учащихся. Эта задача выступает перед каждым учителем в числе задач первостепенной важности.

Под самостоятельной учебной работой обычно понимают любую организованную учителем активную деятельность учащихся, направленную на выполнение поставленной дидактической цели в специально отведённое

для этого время: поиск знаний, их осмысление, закрепление, формирование и развитие умений и навыков, обобщение и систематизацию знаний. Как дидактическое явление самостоятельная работа представляет собой, с одной стороны, учебное задание, т.е. то, что должен выполнить учащийся, объект его деятельности, с другой – форму проявления соответствующей деятельности: памяти, мышления, творческого воображения при выполнении школьником учебного задания; в конечном счёте приводит ученика либо к получению нового, ранее неизвестного ему знания, либо к углублению и расширению сферы действия уже полученных знаний.

Следовательно, самостоятельная работа – это такое средство обучения, которое:

- в каждой конкретной ситуации усвоения соответствует конкретной дидактической цели и задаче;

- формирует у обучающихся на каждом этапе его движения от незнания к знанию необходимый объём и уровень знаний, навыков и умений для решения определённого класса познавательных задач и соответственного продвижения от низших к высшим уровням мыслительной деятельности;

- вырабатывает у учащихся психологическую установку на самостоятельное систематическое пополнение своих знаний и выработку умений ориентироваться в потоке научной и общественной информации при решении новых познавательных задач;

- является важнейшим орудием педагогического руководства и управления самостоятельной деятельности обучающихся в процессе обучения.

Исследования учёных-педагогов и психологов позволяют условно выделить четыре уровня самостоятельной продуктивной деятельности учащихся, соответствующие их учебным возможностям:

1. Копирующие действия учащихся по заданному образцу.

Идентификация объектов и явлений, их узнавание путём сравнения с известным образцом. На этом уровне происходит подготовка учащихся к самостоятельной работе.

2. Репродуктивная деятельность по воспроизведению информации о различных свойствах изучаемого объекта, в основном не выходящая за пределы уровня памяти. Однако на этом уровне уже начинается обобщение приёмов и методов познавательной деятельности, их перенос на решение более сложных, но типовых задач.

3. Продуктивная деятельность самостоятельного применения приобретённых знаний для решения задач, выходящих за пределы известного образца, требующая способности к индивидуальным и дедуктивным выводам.

4. Самостоятельная деятельность по переносу знаний при решении задач в совершенно новых ситуациях, условиях по составлению новых

программ принятия решений, выработка аналогового мышления.

В соответствии с уровнями самостоятельной продуктивной деятельности учащихся можно выделить четыре типа самостоятельной работы:

1. *Воспроизводящие* самостоятельные работы по образцу необходимы для запоминания способов действий в конкретных ситуациях (признаков, понятий, фактов и определений), формирование умений и навыков и их прочного закрепления.

2. Самостоятельная работа *реконструктивно – вариативного типа* позволяет на основе ранее полученных знаний и данной учителем общей идеи найти самостоятельно конкретные способы решения задачи применительно к данным условиям задания,

3. *Эвристические* самостоятельные работы формируют умения и навыки поиска ответа за пределами известного образца. Как правило, ученик сам определяет пути решения задачи и находит их. Знания, необходимые для решения задачи, ученик уже имеет, но отобрать их в памяти бывает нелегко. Таки формируется творческая личность учащегося.

4. *Творческие* самостоятельные работы являются венцом системы самостоятельной работы школьников. Эта деятельность позволяет учащимся получать принципиально новые для них знания, закрепляет навыки самостоятельного поиска знаний. В практике обучения каждый тип самостоятельной работы представлен большим разнообразием видов работ, используемых учителями в системе урочной и внеурочной деятельности.

Многообразие самостоятельных работ исключает рецептурные указания к их проведению. Однако любая работа должна начинаться с осознания учащимися цели действия и способов действий. Сегодня плохой урок характеризуется, прежде всего, тем, что на таком уроке большинство учеников праздно проводят время, не работают. На уроках больших мастеров ученики значительное время урока выполняют разнообразную самостоятельную работу. Наблюдение за практикой организации самостоятельной работы и анализ результатов выполнения учениками большого числа таких работ позволяет выделить наиболее часто встречающиеся недостатки в их организации:

- нет системы в организации работ, они случайны и по содержанию, и по количеству, и по форме;

- уровень предлагаемой самостоятельности не соответствует учебным возможностям ученика, слабо выражен индивидуальный подход в подборе заданий;

- самостоятельные работы однообразны, их продолжительность не оптимальна для данного класса.

Школа, давая учащимся знания, необходимые для продолжения учебы в вузе, в то же время должна ориентировать молодежь на общественно-полезный труд в народном хозяйстве и готовить к этому. Поэтому полезно

повысить научный уровень преподавания и качество знаний школьников и в то же время преодолеть их перегрузку. Соответственно этим требованиям необходимо поднять уровень преподавания, нацелить его на формирование у подрастающих поколений современной научной картины мира, а также знаний о практическом применении наук. Нужно, чтобы теория предмета в большей мере способствовала развитию позитивных способностей школьников и их практической подготовке.

Это достигается целым комплексом средств: совершенствование содержания образования, улучшением качества учебников и других средств обучения, развитием эвристической деятельности школьников в процессе обучения на основе проблемности, развитием текущего лабораторного эксперимента и завершающего физического практикума творческого характера.

В процессе рассмотрения данной проблемы выяснилось, что для эффективной организации самостоятельной работы школьника учитель должен уметь спланировать познавательный процесс учащегося и правильно выбрать способ решения задачи, при этом большое значение уделяется подборке учебного материала.

Повышение качества обучения тесно связано с совершенствованием методики организации занятий на уроке.

Для повышения качества обучения особое значение имеет развитие познавательного энтузиазма школьников, интереса к предмету. Учащиеся должны понимать, каков смысл изучения предлагаемого материала. Более того, современные школьники вправе желать, чтобы учебная деятельность была интересной, давала удовлетворение.

Развития познавательной активности школьников способствует использование на уроке текста и иллюстраций их учебника, хрестоматии, справочника, из научных и научно-популярных журналов и газет, а также интересные демонстрационные опыты, фрагменты из кинофильмов, диапозитивы и другие средства наглядности.

Однако мало обеспечить мотивацию учения и возбудить познавательный интерес ученика. Необходимо далее, во-первых, четко осознавать цели обучения и, во-вторых, показать, как эти цели могут быть достигнуты.

Галкин А.Ф.
профессор
Петрачкова Н.М.
студент
Наумов А.А.
аспирант

*Национальный минерально-сырьевой университет «Горный»
Россия, г. Санкт-Петербург*

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО КОЛЛЕКТИВНОЙ ЗАЩИТЕ ПОДЗЕМНЫХ РАБОЧИХ РУДНИКОВ КРИОЛИТОЗОНЫ

Аннотация. Изложены основные рекомендации по выбору способов коллективной защиты подземных рабочих на основе экономического сравнения стационарных и передвижных камер-убежищ. Для стационарных камер-убежищ рудников криолитозоны, длительность безопасной эксплуатации которых зависит от температурного режима горных пород, даны рекомендации по рациональному выбору параметров теплоизоляционного материала.

Ключевые слова: криолитозона, горная выработка, коллективная защита тепловой режим, экономия, проектирование, безопасность.

Одним из основных правил проектирования шахт, рудников и подземных сооружений криолитозоны является обеспечение коллективной защиты подземных рабочих, труд которых относится к опасным социальным факторам, часто приводящим к неоправданно высоким человеческим и экономическим потерям общества. Для правильного выбора средств коллективной защиты (рассматриваются стационарные и передвижные камеры-убежища [1,2]), предлагается следующий порядок действий.

1. Для применения тех или иных видов средств коллективной защиты необходимо провести экономический анализ целесообразности их применения с учетом мощности рудника или шахты, количества подземного персонала и темпов развития горных работ.

2. Экономическую эффективность определяется путем сравнения затрат на различные коллективные средства защиты горнорабочих в подземных условиях.

3. Капитальные затраты могут быть определены по формуле:

$$C_{cm} = \sum_{i=1}^p C_{об}^i + C_{np}, \text{ руб.} \quad (1)$$

где p – количество статей расходов на материалы и оборудования;

$C_{об}^i$ – затраты на оборудование, такие как система жизнеобеспечения; изолирующие самоспасатели; газоанализаторы; взрывозащищенный шахтный телефон; универсальная аптечка; скамейки; оборудование уборной; оборудование шлюза, в том числе две взрывобезопасных двери и пр.

$$C_{об}^i = C_{обяз} + C_{кол-во}^i, \text{ руб.} \quad (2)$$

Где $C_{обяз}$ – стоимость обязательного оборудования, $C_{кол-во}^i$ – стоимость оборудования, зависящая от количества людей.

Спр- стоимость проходки камеры (выработки) для размещения убежища, руб.: $C_{пр} = V_v \cdot C_{1м^3}$, где V_v – объем выработки, м³; $C_{1м^3}$ – стоимость 1 м³ проходки, руб/м³. Объем выработки зависит от количество человек, одновременно находящихся на горизонте, равным $n_{укр}$.

Высота стационарной камеры-убежища должна быть не менее 1,8-2,0 м, а площадь должна удовлетворять условию $S \geq 1,4 n$, где $n_{укр}$ – максимальное количество людей в смене на участке, минимальная площадь камеры-убежища – 12м², длины камер принимается по рекомендациям.

4. Затраты на типовые передвижные камеры-убежища изменяются в зависимости от фирмы-производителя и количества укрываемых рабочих. Кроме того количество передвижных камер-убежищ зависит от технологии разработки и необходимого объема ниш на данном горизонте. Учитывая изложенное, можно записать:

$$C_n = C_{пр} + C_{кам}, \quad (3)$$

где Спр – стоимость проходки камеры (выработки) для размещения передвижной камеры-убежища, руб.; Скам – стоимость единицы передвижной камеры-убежища, руб.

$$C_{пр} = V_v \cdot C_{1м^3}, \quad (4)$$

где V_v – объем выработки, м³, $C_{1м^3}$ – стоимость 1 м³ проходки, руб/м³.

Установка передвижных камер предполагает специальную камеру (нишу) в породе. Исходя из выбранной типовой модели камеры-убежища, принимаются стандартные параметры, если число горнорабочих превышает допустимое количества укрываемых, то необходимо увеличить количество камер-убежищ.

5. Целевая функция, определяющая эффективность использования того или иного вида коллективной защиты (стационарной или передвижной камеры-убежища) на конкретном горном предприятии или участке, рассчитывается как разность между капитальными затратами на оборудование и установку того или иного вида коллективной защиты и имеет вид:

$$F = C_1 - C_2, \quad (5)$$

где $C_j = f(V, n, C_{убеж})$, $j = 1, 2$

если $F < 0$, то экономически целесообразно использовать камеру-убежище с капитальными затратами C_1 , в противном случае с капитальными затратами C_2 .

6. При увеличении стоимости проходки и увеличении количества

укрываемых горнорабочих эффективнее устанавливать передвижную камеру-убежище, а при уменьшении стоимости проходки выработки установка и оборудование передвижных камер-убежищ не целесообразна, из-за большой стоимости самой передвижной камеры-убежища.

7. Стационарные камеры-убежища эффективно оборудовать при небольшой стоимости проходки и малой численности укрываемых горнорабочих.

8. Для стационарных камер-убежищ криолитозоны (зоны многолетней мерзлоты), эксплуатирующихся со знакопеременной во времени температурой внутренней среды и существенно изменяющимися прочностными свойствами горных пород при оттаивании, в целях обеспечения безопасности необходимо использовать тепловую защиту.

9. Наличие теплоизоляции увеличивает время начала оттаивания пород, окружающих камеру-убежище, причем время наступления положительной температуры на стенке выработки зависит от толщины теплоизоляции и естественной температуры мерзлых пород.

10. Безразмерное время эксплуатации убежища можно найти из выражения [3]:

$$F_0^{bez} = 0.7[\exp(-t / Bi) - 1.05]^{0.5}, \quad (6)$$

$$\text{при } 0.000625 \leq F_0 < 1.0$$

где F_0 - число Фурье, равное $a_n \tau / R_0^2$; t - безразмерная температура воздуха, равная t_e / T_e ; Bi - число Био, равное $\alpha R_0 / \lambda$; T_e - естественная температура горных пород.

Конечный выбор того или иного вида теплоизоляционного материала должен определяться экономическим расчетом.

12. Экономическая эффективность использования того или иного вида теплозащитного слоя определяется разностью между капитальными затратами между двумя различными видами теплозащитных материалов.

$$\mathcal{E}_{\text{эф}} = Z_1 - Z_2, \text{ руб.} \quad (7)$$

где $\mathcal{E}_{\text{эф}}$ - экономическая эффективность, руб.; Z_1 - капитальные затраты на теплоизоляционный материал №1, руб., Z_2 - капитальные затраты на теплоизоляционный материал №2, руб.

Из формулы (7) следует, что если $\mathcal{E}_{\text{эф}} > 0$, то целесообразно использовать теплоизоляцию из материала №2, а если $\mathcal{E}_{\text{эф}} < 0$, то №1.

Капитальные затраты на теплоизоляцию определяются как сумма стоимости изоляционного материала и стоимости монтажных работ, запишем это в виде формулы:

$$Z_{\text{из}} = C_{\text{из}} + C_{\text{раб}}, \text{ руб.} \quad (8)$$

где $Z_{из}$ – затраты на теплоизоляцию, руб; $S_{из}$ – стоимость теплоизоляционного материала, руб; $V_{из}$ – объем теплоизоляции, м³; $S_{раб}$ – стоимость монтажных работ, руб.

Для определения стоимости теплоизоляции необходимо рассчитать объем теплоизоляции каждого из видов используемого материала, который определяется исходя из площади изолируемой поверхности и толщины теплоизоляционного слоя используемого материала. Площадь изолируемой поверхности определяется по формуле:

$$S_{тепл} = S_{уб} - S, \quad \text{м}^2, \quad (9)$$

где $S_{тепл}$ – площадь изолируемой поверхности, м²; $S_{уб}$ – площадь камеры-убежища, м²; S – площадь неизолированного участка, м².

Объем теплоизоляции рассчитывается как:

$$V_{из} = S_{тепл} \cdot \delta, \quad \text{м}^3, \quad (10)$$

где $V_{из}$ – объем теплоизоляции, м³; δ – толщина теплоизоляционного слоя, м.

Стоимость теплоизоляционного материала будет равна:

$$C_{из} = C_{1,2} \cdot V_{из}, \quad \text{руб.}, \quad (11)$$

где $C_{1,2}$ – стоимость 1 м³ используемого вида теплоизоляционного материала, руб.

Использованные источники:

1. Сайт горноспасателей [Электронный ресурс] // Камеры-убежища.-Режим доступа: URL:<http://www.gornospass.ru/> (Дата обращения 22.12.2015).
2. Петрачкова Н.М. Сравнительный анализ средств коллективной защиты горнорабочих. Промышленная безопасность и вентиляция подземных сооружений в XXI столетии//Донецк: ДонНТУ. 2015. С.36-40.
3. Галкин А.Ф. Расчет параметров теплозащитных покрытий подземных сооружений криолитозоны // Изв. вузов. Горный журнал. 2008. № 6. С.81-89.

*Кожина Л.Ф., к.хим.н.
доцент
кафедра общей и неорганической химии*

*Акмаева Т.А., к.хим.н.
доцент*

*кафедра общей и неорганической химии
Косырева И.В., к.хим.н.
доцент*

*кафедра аналитической химии и химической экологии
ФГБОУ ВО «СГУ имени Н.Г. Чернышевского»
Россия, г. Саратов*

СТУДЕНТ-ПЕРВОКУРСНИК В ИНСТИТУТЕ ХИМИИ СГУ

Аннотация: В статье рассмотрены проблемы и особенности адаптации студентов - первокурсников в процессе обучения в Институте химии СГУ, роль социально-воспитательной работы и пути решения успешного обучения.

Ключевые слова: адаптация студентов в ВУЗе, профессиональная подготовка, студенческое самоуправление, кураторство, тьюторство

Abstract: The article deals with the problems and peculiarities of adaptation of students - first-year students in the learning process at the Institute of Chemistry of the SSU, the role of social and educational work, and solutions to successful learning.

Keywords: adaptation of students in higher education, vocational training, student government, supervision, tyutorostvo.

Адаптация студентов в ВУЗе - первая и самая главная задача преподавателя. Адаптация к вузовским условиям учебы и досуга связана с резким изменением социального положения студента при поступлении в ВУЗ. Студенты-первокурсники вступают в новую для них образовательную систему, меняется представление о содержании предстоящей деятельности, об особенностях новой социальной среды. Успешность адаптации студентов зависит от их психологических особенностей и от индивидуального сочетания черт личности. Поскольку адаптация всегда связана с преодолением внешних или внутренних трудностей, то важную роль в этом процессе играют волевые качества студента: целеустремленность, настойчивость, выдержка, терпение, стрессовая ситуация. Когда речь идет об адаптации к видам деятельности, то на первый план выступает отношение к труду: ответственность, настойчивость, инициативность. При адаптации к новому коллективу - доброта, общительность, терпимость, самооценка, уверенность в себе [1, 2].

Для успешного и быстрого процесса адаптации студентов необходимо:
- создание комфортного психологического климата в студенческой группе;

- обеспечение студентов печатными и электронными образовательными ресурсами;
- проведение текущей и итоговой аттестации с учетом психофизических особенностей студента; в случае необходимости - предоставление дополнительного времени для подготовки ответа;
- помощь студенту в организации самостоятельной работы;
- индивидуальные консультации;
- содействие в решении бытовых проблем проживания в общежитие (или на квартире); социальных выплат, выделения материальной помощи;
- в случае необходимости содействие обучению студента по индивидуальному учебному плану.

По сложившейся традиции кураторами подгрупп студентов являются читающие лекторы и преподаватели, работающие со студентами на лабораторных занятиях по профилирующей химической дисциплине. Отношения преподавателя и куратора к студенту должны иметь заинтересованный деловой характер; действия преподавателя должны разумно сочетать требовательность и доброжелательность; умение терпеливо и убедительно разъяснять нормы поведения студентов в ВУЗе.

При обучении студенты сталкиваются с рядом проблем, которые могут привести к стрессам и неуспеваемости. На первом этапе обучения проявляется настороженность и критичность к преподавателям, работающим в группе, натянутость в отношениях и боязнь плохих оценок. Причиной этого является резкое различие между преподавателями и студентами в жизненном опыте и знаниях. В процессе обучения увеличивается круг деловых, учебных и общественных связей и отношений первокурсника по сравнению со школой. При этом первокурсник часто не осознает главную цель своего обучения - необходимость приобретения глубоких и всесторонних знаний. Первокурсник должен приспособиться к новым условиям жизни: самостоятельной организации учебы, быта, свободного времени.

Причинами трудностей адаптационного периода являются отсутствие:

- сформированности готовности к учению, способности учиться самостоятельно, способности к самоконтролированию и самооцениванию;
- умения правильно распределять рабочее время для самостоятельной подготовки;
- навыка конспектирования лекций, умения анализировать информацию большого объема, находить дополнительные знания из первоисточников;
- четкости и ясности в изложении своих мыслей;
- умения общения со своими сверстниками и преподавателем

Критическим для студентов первого курса является экзаменационный период. Это один из вариантов стрессовой ситуации, протекающий в большинстве случаев в условиях дефицита времени и характеризующийся

большой ответственностью. Для студентов организован «Экзамен без стресса» - психологический тренинг с участием куратора под руководством управления социальной работы СГУ.

Социально-воспитательная работа, проводимая Институтом химии, направлена, в том числе, на оказание помощи студентам в адаптационный период.

В Институте химии действует орган студенческого самоуправления – Совет студентов и аспирантов Института химии (председатель, заместитель председателя, профорг, секретарь, культмассовый сектор, социальный сектор, научный сектор, художественный сектор, спортивный сектор, главный тьютор, староста). Совет ведет активную деятельность: участвует в реализации воспитательной деятельности, инициирует общественную и научную активность студенческой молодежи, содействует участию студентов в благотворительных акциях и др.

Желательно, чтобы тьютор годом раньше учился в группе, курируемой тем же преподавателем. В этом случае контакт тьютора с преподавателем был налажен ранее в процессе обучения на 1 курсе, а деятельность тьютора, занимающего промежуточное положение между куратором и студентами, благоприятствуют созданию более доверительных отношений в студенческой среде.

Студенты Института химии ежегодно участвуют в традиционных мероприятиях СГУ и Института химии (например, «Посвящение в студенты», «Посвящение в химики», «Золотая Осень», «Студенческая весна», в конкурсе «Мисс и Мистер СГУ», «Масленица», «Лучшая учебная группа», посещение музея истории СГУ и др.).

В начале учебного года проводится встреча преподавателей, работающих в группах, тьюторов, кураторов и студенческого совета со студентами первого курса. Ежегодно организуются встречи с управлением социальной работы СГУ, воспитательной работы, профкомом студентов и аспирантов СГУ, Студенческим клубом, на которых студенты получают обширную информацию о возможностях участия в жизни университета.

Студенты Института химии проходят диагностику и лечение в санатории-профилактории, а студенты-сироты - санаторно-курортное лечение. В летний период студенты отдыхают в спортивно-оздоровительном лагере «Чардым» им. В.Я. Киселёва. Развитию личностных и творческих качеств студента способствует Региональный центр содействия трудоустройству выпускников, при котором действует Студенческое кадровое агентство. Институтом химии ежегодно организовываются встречи студентов с работодателями. В СГУ с 2014 г начал работу «Центр инклюзивного сопровождения и социальной адаптации студентов».

Показателями успешной адаптации являются:

- ориентация в учебном расписании, аудиториях, корпусах;
- умение пользования библиотекой, в том числе электронной;

- информационными образовательными ресурсами;
- наличие навыков самостоятельной работы, самоорганизации (подбор литературных источников, их анализ, умение планировать время и т.д.).
- низкий процент «отчисления» студентов, хорошая академическая успеваемость;
- сформировавшийся коллектив; активность и мобильность группы; отсутствие конфликтов внутри группы, а также с преподавателями.

Кроме того, успешной адаптации студентов способствует чтение курса «Введение в специальность», проведение кураторских часов. Саратовскому государственному университету пошел второй век. Более чем 100 лет наш университет, как учебное заведение, образовывает город, губернию, страну. Саратовский государственный университет один из десяти императорских университетов, основанных в дореволюционной России! Вне всякого сомнения: СГУ нет равных среди ВУЗов города. Знакомство с историей создания университета и этапами его развития послужит воспитанию чувства уважения, гордости и любви к лучшему ВУЗу региона.

Существующая в Институте система социально-воспитательной работы, позволяет уже с первого курса привлечь студента к участию в проектах, ориентирована на интересы студента и позволяет раскрыть и развить его личностные, нравственные, физические и творческие качества. В результате студенты становятся не только высококвалифицированными специалистами, но и нравственно и социально зрелыми личностями.

Использованные источники:

1. Л.С. Елгина Социальная адаптация студентов в ВУЗе // Вестник Бурятского государственного университета. 2010 № 5 С. 162-166.
2. Л.А. Губина Социальная адаптация студентов-первокурсников // <http://nsportal.ru/npo-spo/obrazovanie-i-pedagogika/library/2013/02/17/sotsialnaya-adaptatsiya-studentov-pervokursnikov>

*Колесников О.Л., доктор медицинских наук
профессор, начальник отдела менеджмента качества*

Худякова О.Ю.

специалист отдела менеджмента качества

Колесникова А.А., к.мед.н.

доцент

кафедра поликлинической терапии и клинической фармакологии

Тарабрина Ю.О.

ассистент

кафедра поликлинической терапии и клинической фармакологии

Южно-Уральский государственный медицинский университет

Россия, г. Челябинск

РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ МЕТОДИКИ МОНИТОРИНГА УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ РАБОТОДАТЕЛЕЙ УРОВНЕМ ПОДГОТОВЛЕННОСТИ СТУДЕНТОВ

В статье рассматривается метод оценки качества высшего образования. Методика позволяет оценить удовлетворенность работодателей уровнем подготовки студентов. Оценка проводится во время производственной практики.

Ключевые слова: образование, качество, удовлетворенность потребителя.

The article considers a method of evaluating the quality of higher education. This methodology allows to evaluate the satisfaction of employers by level of training of students. The assessment is carried out during practical training.

Key words: education, quality, customer satisfaction.

Обеспечение высокого качества образования является одной из важнейших задач современной высшей школы. С одной стороны, этого требует развитие общества, для нормального функционирования которого необходимы грамотные специалисты различных специальностей. Эти люди обязаны обеспечить динамичное развитие страны и должны быть готовы к выполнению профессиональных обязанностей в постоянно изменяющихся условиях. С другой стороны, в настоящее время вузы находятся в обстановке достаточно жесткой конкуренции. Для сохранения образовательного учреждения и его развития необходим достаточно высокий рейтинг среди обучающихся и потенциальных работодателей. Все это делает жизненно необходимым достижение и поддержание высокого качества высшего образования.

Согласно данным литературы, существуют различные варианты определения термина «качество образования» и его оценки. Кубанов Р.А. (2014) указывает на следующие подходы к этому понятию: интуитивно-эмпирический, формально-отчетный, психологический, педагогический, процессуальный, результирующий, комплексный, многопараметрический, методологический, интегрирующий, лично-ориентированный, социальный.

Автор считает, что для высшего образования понятие качество должно определяться как соответствие требованиям потребителей, которыми для высшего образования являются студенты, и их родители, работодатели и общество в целом [3].

В действующем Федеральном законе «Об образовании в Российской Федерации» качество образования рассматривается в виде комплексной характеристики, которая выражает степень соответствия федеральным государственным образовательным стандартам и (или) потребностям физических (или юридических) лиц, в интересах которого осуществляется образовательная деятельность [5].

Одним из основных потребителей высшего образования являются потенциальные работодатели для подготовленных вузом специалистов. Удовлетворенность работодателей уровнем подготовки является определяющим фактором в трудоустройстве выпускников и способствует эффективной социальной адаптации. Этот момент указывает на целесообразность определения мнения потребителей (особенно работодателей) относительно уровня образования и учета полученных данных при планировании и реализации образовательного процесса в вузах. Целесообразность использования мнения работодателей в качестве средства управления качеством образования активно обсуждается в литературе [1,4].

Учитывая все вышеизложенное, в ЮУГМУ проведена разработка методики, позволяющая обеспечить мониторинг удовлетворенности работодателей, частично описанная нами ранее [2].

1 этап работы – проектирование. Сегодня в учебных планах подготовки обучающихся обязательно присутствует производственная практика. В этот период происходит взаимодействие с потенциальными работодателями в условиях реальных медицинских (или фармацевтических) учреждений. Отчетные документы по результатам практики заполняют и подписывают кураторы от учреждения, что позволяет получить официальный отзыв о студентах. Такой подход также обеспечивает массовый опрос работодателей. Был разработан вариант опросника, дающий комплексную оценку деятельности и подготовки обучающихся. В него входят: 1) общая оценка за практику; 2) наличие нарушений трудовой дисциплины; 3) уровень удовлетворенности по параметрам: а) уровень практических навыков, б) уровень теоретических знаний, в) отношение к поручаемой работе, г) взаимоотношения с персоналом учреждения. Предлагаются следующие варианты ответов: полностью неудовлетворен(а), частично неудовлетворен(а), невозможно оценить точно, частично удовлетворен(а), полностью удовлетворен(а). Дополнительно вводится пункт – замечания и предложения по организации проведения практики.

2 этап – внедрение. В настоящее время проводится переработка положения о проведении практики в соответствии с новыми нормативными документами. В новый вариант положения будут включены указанные выше

вопросы. После утверждения положения и введения его в действие опросник по удовлетворенности потребителей будет включен в отчетные документы по практике.

3 этап – реализация методики. По мере прохождения студентами производственной практики будет накоплен материал, отражающий мнение работодателей о подготовке студентов и их отношении к порученной работе. Поскольку практика проводится ежегодно, накопление данных обеспечит регулярный мониторинг удовлетворенности потребителя образовательных услуг.

4 этап – анализ результатов и их представление руководству ЮУГМУ. Результаты анализа удовлетворенности работодателей будут включены в анализ системы менеджмента качества со стороны руководства. Этот документ представляется Ученому совету университета. При необходимости возможна разработка корректирующих действий по отдельным звеньям образовательного процесса.

Использованные источники:

1. Долгушин, И.И. Анкетирование работодателей о качестве подготовки дипломированных специалистов / И.И. Долгушин, И.А. Волчегорский, О.Л. Колесников и др. // Оптимизация высшего медицинского и фармацевтического образования: менеджмент качества и инновации: материалы III научно-практической конференции. – Челябинск: Издательство «Челябинская государственная медицинская академия», 2012. – С. 34–37.
2. Колесников, О.Л. Методика оценки удовлетворенности работодателей и результаты её применения / О.Л. Колесников, О.Ю. Худякова, А.А. Колесникова и др. // Оптимизация высшего медицинского и фармацевтического образования: менеджмент качества и инновации: материалы IV Всероссийской (VII внутривузовской) научно-практической конференции. – Челябинск: Издательство Южно-Уральского государственного медицинского университета, 2016. – С. 59–61.
3. Кубанов, Р.А. Качество высшего образования глазами работодателя / Р.А. Кубанов // European science review. – 2014. – Вып. № 5-6. – С. 72–75.
4. Опфер, Е.А. Мониторинг требований работодателей как средство управления качеством образовательного процесса в вузе / Е.А. Опфер // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. – 2013. – Вып. № 10 (85). – С. 89–94.
5. Российская федерация. Законы. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации»: от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ // Российская газета. – 2012. – 31 декабря.

*Саханский Ю.В., к.техн.н.
доцент
кафедра «Физической культуры и спорта»
Северо-Осетинский государственный педагогический институт
Россия, г. Владикавказ*

**ИССЛЕДОВАНИЕ ВОПРОСА ТРАНСПОРТНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
КАК ЭЛЕМЕНТНА ТЕХНОСФЕРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
ТЕРРИТОРИИ (НА ПРИМЕРЕ РСО-АЛАНИЯ)**

Аннотация: Проанализирована динамика и причины возникновения чрезвычайных ситуаций и происшествий на территории РСО-Алания. Определены факторы риска для каждого рассматриваемого вида транспорта. Приведены рекомендации по снижению аварийности и уменьшению тяжести последствий аварий на рассматриваемых видах транспорта.

Ключевые слова: авария, транспортная безопасность, чрезвычайная ситуация.

*Sahansky Yu, Ph.D., associate professor of the department "Physical
Culture and Sports"
North Ossetian State Pedagogical Institute
Vladikavkaz.*

**STUDY THE ISSUE OF TRANSPORT SAFETY AS ELEMENTAL
TECHNOSPHERIC SAFETY AREA
(FOR EXAMPLE, NORTH OSSETIA-ALANIA)**

Annotation: The dynamics and causes of emergencies and accidents in the territory of North Ossetia-Alania. Risk factors considered for each mode of transport. Recommendations to reduce accidents and reduce the severity of the consequences of accidents on the modes of transport considered.

Tags: accident, transport safety, emergency situation.

Республика Северная Осетия-Алания характеризуется густой и разветвленной сетью автомобильных дорог. Конфигурация и плотность сети автодорог определяется, прежде всего, степенью экономического развития республики. Все населенные пункты республики соединены дорогами с твердым покрытием с районными центрами или с магистральными автомобильными дорогами. Ежедневно на территории республики осуществляется транспортировка опасных грузов автомобильным, железнодорожным и трубопроводным транспортом.

В зонах заражения (поражения) при чрезвычайных ситуациях на всех видах транспорта может находиться до 700 тыс. человек¹⁰¹.

Динамично развивается авиаузел гражданской авиации федерального и

¹⁰¹ Официальный сайт Главы и Правительства РСО-Алания <http://www.rso-a.ru/>

международного значения - аэропорт «Владикавказ», расположенный в 20 км от г. Владикавказ (г. Беслан). Рассматривая транспортную составляющую техногенной угрозы на территории РСО-Алания, можно сделать следующие выводы. Из всех источников опасности на автомобильном транспорте наибольшую угрозу для населения представляют дорожно-транспортные происшествия (ДТП). По данным Управления ГИБДД МВД по РСО-Алания обстановка с аварийностью на автотранспорте остается сложной и напряженной.

На территории РСО-А последние 5 лет при дорожно-транспортных происшествиях за погибло 659 человек, а 3787 человек получили увечья. В числе погибших - более 40 детей¹⁰². В минувшем 2015 году зарегистрировано 400 ДТП, при которых погибло 90 человек и 550 получили различные телесные повреждения. Проблемы безопасности дорожного движения неоднократно поднимались и на заседаниях Парламента и Правительства РСО-А с принятием соответствующих нормативных актов по данному вопросу. Но практика показывает, что их реализация тормозится и, следовательно, они исполняются не в полной мере. Для воссоздания объективной картины сложившейся ситуации в вопросе безопасности дорожно-транспортной сферы автором была проведена определенная работа. Была собрана информация по вопросам о состоянии дорог, об общем количестве и качестве транспорта и конкретно транспорта, занимающегося перевозкой пассажиров, а также о технической оснащенности ГИБДД, о наличии и оборудовании автостоянок.

Сложная обстановка с аварийностью и наличие тенденций к дальнейшему ухудшению ситуации во многом объясняются следующими причинами: · постоянно возрастающее число автомобилей, принадлежащих населению; · уменьшение перевозок общественным транспортом и увеличение перевозок личным транспортом. Так же в качестве дополнительных факторов, усугубляющих проблему ДТП на территории республики и г.Владикавказа в частности, можно обозначить следующие:

1) Недостаточное финансирование ГИБДД, что создает ряд трудностей для осуществления эффективного процесса работы.

Таким образом, можно сделать выводы, что недостаточно эффективная работа республиканской ГИБДД связана, скорее, с системными причинами, нежели локальными. Тем не менее, есть ряд вопросов, которые республиканская инспекция может решить самостоятельно. Это, прежде всего – должностная культура инспекторов ГИБДД и чувство их ответственности по исполнению служебных обязанностей.

2) Наличие на маршрутах большого количества неучтенных транспортных единиц, не заключивших никаких договоров.

Например, только 600 маршруток, из 2000, работающих на территории

¹⁰² Официальный сайт УГИБДД МВД РФ по РСО-Алания <http://www.gibdd.ru/r/15>

г. Владикавказ, имеют маршрутные карточки. Не оборудованы конечные остановки маршрутов, нет медицинского осмотра водителей, выходящих на маршрут, нет также расписания или графика движения.

3. Неисполнение утвержденных постановлением Правительства РФ от 14.02.09. №112 «Правил перевозки пассажиров» службами, ответственными за исполнение данных «Правил» (ГИБДД, транспортная инспекция, Управление транспорта, промышленности и связи АМС);

4. Формально-бюрократическое отношение чиновников к исполнению своих функциональных обязанностей по созданию нормальных условий для организации безопасного дорожного движения;

5. Отсутствие должной культуры и этики всех участников дорожного движения;

6. Непринципиальное отношение к своим должностным обязанностям некоторых; сотрудников ГИБДД, а порой их недостойное поведение;

7. Злоупотребление отдельными участниками дорожного движения занимаемым служебным положением и, нередко, связями именитых родственников;

8. Недостатки в подготовке водителей в учебных центрах республики.

Рассматривая железнодорожный транспорт, можно отметить, что по железнодорожным путям на территории республики перевозятся опасные грузы практически всех классов. Основную опасность для населения и территории республики представляют перевозка АХОВ (хлор, соляная кислота) для обеспечения производственной деятельности ХОО

В случае схода или опрокидывания подвижного состава, транспортирующего АХОВ в зоны возможного химического заражения попадает население одного из 12 населенных пунктов, общей численностью 354,5 тыс. человек. Размер зоны вероятной чрезвычайной ситуации составит 600 км². Опасность на железной дороге обусловлена, в первую очередь, наличием автомобильных переездов, пересечений с ней магистральных газо- и нефтепроводов, мостов через водные преграды: Мин-Воды – Гудермес с 1983 км по 2037 км – 31 сооружение; Прохладная – Гудермес с 19 км по 84 км – 14 сооружений; Дарг-Кох – Алагир – 15 сооружений; Беслан – Владикавказ – 8 сооружений. Количество железнодорожных переездов составляет 43 шт.

Уязвимыми участками железнодорожного пути, на которых возможны размывы откосов насыпи в период паводка, являются: на перегоне Эльхотово – Дарг-Кох 1990 км -1996 км; на перегоне Беслан – Владикавказ 18-19 км.

Железнодорожный транспорт общего пользования является источником потенциальной опасности возникновения чрезвычайных ситуаций с большим числом пострадавших, значительным материальным ущербом, наступлением неблагоприятных экологических и санитарно-гигиенических последствий.

За период 2010-2014 гг. на территории РСО-А произошло 11 аварий на железнодорожном транспорте, при которых погиб 1 человек и 12 получили травмы. Это делает ЖД транспорт одним из самых безопасных видов транспорта¹⁰³.

Таким образом, подход к решению проблемы повышения безопасности транспортных систем должен быть системным и идти по пути формирования транспортной культуры населения.

Таким образом, необходима система непрерывной подготовки населения начиная с дошкольного возраста, так как большая часть представителей общества участвует в транспортных процессах в качестве пассажиров и водителей различных видов транспортных средств как общего, так и индивидуального пользования (наземный, надводный, воздушный транспорт), а также в качестве пешеходов. В реализации же задачи подготовки населения необходимо участие всей социально-педагогической среды общества, ядром которой (организатором подготовки) должна быть система образовательных учреждений.

Использованные источники:

1. Официальный сайт МЧС России по РСО-Алания www.15.mchs.gov.ru
2. официальный сайт Главы и Правительства РСО-Алания <http://www.rso-a.ru/>
3. Официальный сайт УГИБДД МВД РФ по РСО-Алания <http://www.gibdd.ru/r/15>

Сидорова А.Н.

студент 2 курса магистратуры

Санкт-Петербургский государственный университет

Россия, г. Санкт-Петербург

СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД В СОЦИОЛОГИИ: КАНАДСКАЯ ШКОЛА СОЦИАЛЬНОГО СЕТЕВОГО АНАЛИЗА

Статья посвящена одному из важнейших истоков современного социального сетевого анализа – канадской школе сетевого анализа. Рассматриваются некоторые ее положения, основные представители.

Ключевые слова: социальный сетевой анализ, сети, целые сети, персональные сети, узлы, акторы.

This article focuses on one of the most important origins of the modern social network analysis – Canadian school of network analysis. Some of its thesis and authors are represented.

Key words: social network analysis, networks, whole networks, personal networks, nodes, actors.

В социологии понятие сети подчеркивает скорее горизонтальный, нежели вертикальный тип связей между акторами в социальной

¹⁰³ Официальный сайт МЧС России по РСО-Алания www.15.mchs.gov.ru

организации. Такое обобщенное определение приводят автор статьи о перспективах сетевого подхода к дружбе Гладарев – это «форма связей между горизонтально расположенными социальными агентами» [4]. Под социальной сетью можно рассматривать как отдельные сообщества, коллективы, организации, так общество в целом. Можно также разделить сети на «целые сети» (whole network – понятие Берковица, Уэллмана), которые имеют институционализированные рамки, обозначенные границами коллектива, или «персональные сети» (personal network – понятие Берковица, Уэллмана), то есть принадлежащие и строящиеся вокруг одного определенного актора [4].

Сегодня очень развита канадская школа социального сетевого анализа, где были основаны и профессиональные ассоциации, и конференции и несколько журналов, посвящённых социальному анализу. Также в 1977 году Барри Уэллман основал международное общество социального сетевого анализа (The International Network for Social Network Analysts), которое каждый год проводит конференции, посвящённые актуальным исследованиям в области социальных сетей. В год основания оно насчитывало 175 членов, в 2011 - 1300 человек.

Еще один канадский социолог Л. Фриман в своей книге, посвящённой развитию социального сетевого анализа, говорит о том, что сетевой анализ можно рассматривать и как способ видения мира (теорию), и как способ его изучения, набор приемов (методологию). По его мнению, широкое распространение компьютеров дало большой толчок к развитию данной теории. Он также выделяет несколько основных принципов, которые отличают сетевую теорию от всех других.

1. Отсутствие строго разграниченных групп в обществе, отход от индивидуализма.
2. Опора на систематизированные эмпирические данные.
3. Опора на визуализированные средства: графики, социограммы, рисующие образ каждой отдельной социальной сети.
4. Опора на математические модели и вычислительные техники [3].

Сетевой подход исходит из того, что основой социума является социальные отношения и паттерны, которые ими создаются. Наиболее широко социальная сеть трактуется, как совокупность узлов (nodes) или членов сети, связанных друг с другом различными видами отношений. Противопоставляя себя индивидуализму, сетевая концепция утверждает, что сети есть те блоки или, можно сказать, элементарные частицы, из которых состоит социальный мир.

Под членами сети чаще всего понимается индивид либо организация, однако некоторые исследователи также рассматривают и такие вещи, как журнальные статьи, страны, интернет источники, как членов сети.

Социальный сетевой анализ подразумевает исследование социальной структуры и ее смысл. В качестве акторов или членов сети могут выступать

отдельные индивиды, группы, организации или даже национальные государства. Под отношениями понимаются «потoki ресурсов, которые отражают связи контроля, зависимости и сотрудничества» [2]. Соответственно сетевой анализ изучает, как социальные структуры способствует созданию и поддержанию связей внутри сети.

Группа, как объект сетевого анализа представляет собой совокупность акторов, чьи связи (в основном не опосредованные) достаточно жестко определены границами группы. Важнейший вопрос в исследовании сети, какую именно социальную сеть в изучаемом поле выбрать, и каких акторов в нее включать.

Можно выделить три подхода к изучению социальной сети в зависимости от их позиций по отношению ее членов в ней:

1. **Position-based approach** (исследование основанное на позиции). Изучение членов организации, где позиции акторов формально закреплены. В таком случае изучается сеть, состоящая из всех членов организации, отделенные от всех остальных.

2. **Event-based approach** (исследование, основанное на событии). Изучение индивидов, принявших участие в ключевых для исследователя событиях.

3. **Relation-based approach** (исследование, основанное на отношении). Изучение индивидов, составляющих сеть вокруг одной сферы интересов (например, соавторы научной статьи), которая впоследствии расширяется за счет аналогичных связей этих индивидов [1].

Следующим важным шагом в сетевом исследовании является определение типа связи между членами выбранной для исследования сети. Это могут быть дружеские, торговые, виртуальные связи, связи сослуживцев или сокурсников. Выделяют четыре типа связей в социальной сети:

1. **Similarities** (подобия). Связи, устанавливающиеся на основе схожести таких общих атрибутов, как демографические характеристики, географическое положение, принадлежность к группе. Из них в сетевом анализе исследуются только последние.

2. **Social relations** (социальные связи). Связи, включающие в себя все виды ролевых отношений, отношения, основанные на чувствах и знании. Эти связи исследуются в основном в анализе персональных сетей.

3. **Interactions** (интеракции, действия). Связи, основанные на поведении, на действии. Чаще всего они рассматриваются в контексте социальных связей (*social relations*).

4. **Flows** (потoki). Связи, основанные на взаимных обменах индивидом ресурсами, информацией или влиянием. Они также исследуются в контексте социальных связей [1].

Члены сети, схожие по расе, полу, образованию или другим социальным атрибутам часто обладают и схожей позицией в социальной сети. В таком подходе можно усмотреть следующие плюсы. Рассмотрение

индивидов через их принадлежность к группе как к социальной сети позволяет исследователю изучить степень этой принадлежности, а значит, и доступ к возможностям и влиянию группы. Это также позволяет рассмотреть возможные варианты структур групп, а также, какие из них наиболее и наименее сплоченные, какие имеют наиболее четкие границы, какие размытые. Подход также позволяет рассматривать социальные сети, не оформленные в четкие группы, которые, тем не менее, имеют структуру социальных отношений.

Использованные источники:

1. Marin A., Wellman B. Social Network Analysis: An Introduction // The SAGE Handbook of Social Network Analysis. Thousand Oaks, CA: Sage, 2011. P. 15.
2. Tindall D., Wellman B. Canada as social structure: Social Network Analysis and Canadian Sociology // Canadian Journal of Sociology. 2001. № 26 (3).
3. Wellman B. Book review of Linton Freeman The Development of Social Network Analysis – A Study in the Sociology of science// Contemporary Sociology. 2008. № 37 (3).
4. Гладарев Б. Социологический анализ дружбы: перспектива сетевого подхода // Дружба: очерки по теории практик. СПб.: Изд-во Европейского Университета в Санкт-Петербурге, 2009. С. 114-115.

Скворцова Е.С.

учитель

сш №32

магистрант

Школа педагогики ДВФУ

Россия, г. Уссурийск

ОСОБЕННОСТИ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ

Аннотация: рассматриваются особенности исследовательской деятельности младших школьников, уровни исследовательской деятельности, их классификация, роль проектных методов в развитии исследовательской деятельности младших школьников.

Ключевые слова: исследовательская деятельность младших школьников, внеучебная деятельность, познавательные интересы, уровни исследовательской деятельности, классификация исследовательской деятельности, проектные методы

Abstract: The features of the research activity of younger pupils, levels of research activity, their classification, the role of design in the development of methods of research of younger schoolboys.

Keywords: research activity of younger students, extracurricular activities, educational interests, levels of research activity, the classification of research, design methods

Современное общество динамично развивается. Изменения затронули все сферы общественной жизни: культурную, социальную, экономическую, политическую, духовную. Важнейшей задачей современного образования является достижение определённого уровня образованности школьников, позволяющего им самостоятельно решать теоретические и практические задачи.

В психолого – педагогических исследованиях подчеркивается, что творчество и оригинальность мышления обучающихся в полной мере проявляются и успешнее развиваются в учебной деятельности с исследовательской направленностью. Подобная организация процесса обучения актуальна для обучающихся начального звена, так как именно в это время ведущей деятельностью становится учебная, определяющая развитие основных познавательных особенностей учеников. В указанный период происходит развитие форм мышления, в дальнейшем способствующих усвоению системы научных знаний и развитию теоретического мышления.

Основным направлением сегодняшних реформ является изменение приоритетов и задач образования. Ребятам следует усвоить предметный материал обучения из цели, являющийся средством эмоционального, интеллектуального и социального развития ребенка.

Перед учителем стоит важная задача по обеспечению баланса между исполнительной и поисковой частью учебной работы. Творческая деятельность обучающихся начинается там, где осуществляется самостоятельный поиск решения проблем и способов их решения. В данном случае роль учителя заключается не просто в передаче готовых знаний, а помощи в учении и развитии, создании ситуаций, позволяющих ребёнку самостоятельно формировать понятие об изучаемом предмете и самостоятельно овладевать способами поиска информации. Учитель способствует поддержанию и развитию исследовательского интереса - качества, в большей степени свойственного маленькому исследователю.

Довольно часто в педагогической литературе можно встретить употребление понятий «проектное обучение», «метод проектов» и «исследовательское обучение», как синонимов. В действительности, между указанными понятиями есть существенные отличия. [5, с.73].

Остановимся на проектном обучении и методе проектов. Слово «проект» произошло от латинского слова и обозначает - брошенный вперед. В наиболее упрощенном виде проектирование представляет собой процесс разработки и создания проекта, в результате которого должен быть представлен определённый продукт. Метод проектов подразумевает составление четкого плана работы, требует детальную разработку проблемы, выработку фактических гипотез, проверенных в соответствии с указанным планом. «Проектирование - это не творчество в полной мере, это творчество по плану в определенных контролируемых рамках» [1, с.67].

Перейдем к рассмотрению различий между исследовательской деятельностью и проектной деятельностью. Исследовательская деятельность, в отличие от проектирования, представляет более свободную деятельность, в которой больше места для импровизации. При этом исследовательское обучение должно в большей степени напоминать научный поиск. Исследование предполагает наличие основных этапов: постановка проблемы; изучение теории, посвящённой данной проблематике; сбор материалов, анализ и обобщение полученных данных; научный комментарий; собственные выводы.

Проектирование предполагает наличие основных этапов: постановка проблемы; выработка концепции (гипотезы); определение целей и задач проекта, доступных и оптимальных ресурсов деятельности; создание плана; организация деятельности по реализации проекта.

Отличие учебной проектно-исследовательской деятельности от научной деятельности заключается в том, что в результате ее учащиеся не производят новые знания, а приобретают навыки исследования. В результате чего у обучающихся развиваются способности к исследовательскому типу мышления.

Непременно, в работе с детьми полезны проектные методы и методы исследовательского обучения. Следовательно, нужно выполнять как проекты, так и исследовательские работы. Чаще всего на практике проект и исследовательская работа соединяются воедино в проектно-исследовательскую деятельность. Проектно-исследовательская деятельность - это деятельность по проектированию собственного исследования, предполагающая выделение целей и задач, выделение принципов отбора методик, планирование хода исследования, определение ожидаемых результатов [4, с.86].

Организация исследовательского обучения предполагает наличие трёх обязательных уровней. Во-первых, требуется самостоятельная постановка проблемы и обозначение путей её решения учителем. Тем не менее само решение проблемы предстоит найти ученику. Во-вторых, учитель выделяет проблему, но методы, пути и решение проблемы находит сам ученик. В-третьих, обучающиеся самостоятельно ставят проблему, находят пути её решения.

Исследования классифицируют следующим образом:

- по количеству участников (коллективные, индивидуальные, групповые);
- по времени (краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные);
- по месту проведения (урочные и внеурочные);
- по теме (свободные или предметные);
- по проблеме (освоение материала учебной программы; более глубокое освоение материала; вопросы не входящие в программу).

Учитель самостоятельно определяет время, уровень и форму

исследования в зависимости от возраста учащихся и конкретных педагогических задач. Как правило, формирование исследовательской деятельности проходит в несколько этапов. Первый этап соответствует первому классу; второй этап – второму классу; третий этап соответствует третьему и четвертому классам начальной школы. Поподробнее рассмотрим каждый из этапов по формированию исследовательской деятельности:

Первый этап (1 класс) – ориентирован на:

- приобретение начальных представлений об исследовательской деятельности;
- развитие умений задавать вопросы, предполагать, наблюдать;
- сохранение исследовательской активности, основанной на имеющихся представлениях.

На данном этапе обучения используются следующие методы и способы деятельности: в урочной деятельности – рассматривание предметов, коллективный учебный диалог, чтение-рассматривание, создание проблемных ситуаций, коллективное моделирование; во внеурочной деятельности используются экскурсии, игры-занятия, совместное с ребенком определение его собственных интересов, индивидуальное составление схем, выполнение моделей из различных материалов, выставки детских работ.

Второй этап (2 класс) – ориентирован на:

- приобретение других представлений об исследовательской деятельности;
- сохранение активности, инициативы и самостоятельности школьников;
- формирование умений ставить тему исследования, сравнивать, анализировать, делать выводы и умозаключения [2, с.83].

С учётом особенностей данного этапа выделяются соответствующие методы и способы деятельности обучающихся: в урочной деятельности – мини-исследования, учебная дискуссия, рассказы детей и учителя, наблюдения по плану; во внеурочной деятельности используются эксперименты, экскурсии, индивидуальное составление моделей и схем, ролевые игры, мини-доклады.

Обучающиеся включаются в учебную исследовательскую деятельность посредством создания исследовательской ситуации педагогом. Включение в данный вид деятельности должно быть плавным, основанным на особенностях исследовательского опыта детей. Постепенно увеличиваются границы исследовательского опыта ребят. Этому способствует увеличение действий при решении учебно-исследовательских задач и усложнение деятельности под руководством учителя к индивидуальной самостоятельной деятельности [3].

Третий этап (3-4 классы) – ориентирован на:

- пополнение исследовательского опыта обучающихся;
- накопление представлений об исследовательской деятельности;

-обогащение исследовательского опыта обучающихся на основе индивидуальных достижений.

Используются следующие методы и способы деятельности обучающихся: мини-исследования, уроки-исследования, наблюдение, эксперимент, анкетирование, коллективное и групповое выполнение, защита работ и др. На данном этапе используются возможности урочной учебно-исследовательской деятельности. Не стоит забывать о возможностях внеурочных форм организации исследования: различных внеклассных занятий по предметам, домашних исследований школьников. Ребята выполняют домашние задания (являющиеся не обязательной частью) по собственному желанию. Тем не менее учитель или сами обучающиеся должны прокомментировать и представить результаты работы (выставка, показ). Не желательно требовать от обучающегося подробного рассказа о проведении исследования. Необходимо подчеркнуть стремление ребёнка к выполнению работы, выделяя при этом только положительные стороны. Подобная работа стимулирует и поддерживает исследовательскую активность юных исследователей.

В сравнении с первым и вторым этапами обучения усложнению деятельности на третьем этапе способствуют увеличение сложности учебно-исследовательских задач, осознанность и развёрнутость рассуждений, выводов и обобщений [4, с.278].

Процесс включения маленьких исследователей в учебно-исследовательскую деятельность ведет за собой ряд проблем. Перед учителем возникает проблема организационного характера по решению учебно-исследовательских задач при различном уровне развития исследовательского опыта учащихся. Во избежание данной проблемы, необходимо подбирать такие формы и приёмы работы, которые способствовали бы проявлению и обогащению личного исследовательского опыта обучающихся.

Учебно-исследовательскую деятельность удобнее всего организовывать на уроках окружающего мира, так как этому способствует сам изучаемый материал. Но и на других предметах возможна организация указанного вида деятельности.

Проанализировав работу по формированию учебно -исследовательской деятельности, можно выделить следующие компоненты деятельности обучающихся начального звена [5, с.50]:

1. В учебно-исследовательской деятельности задействованы обучающиеся начальной школы, группы учеников, весь класс, пары ученик-ученик, ученик-учитель и ученик-родитель.

2. Учебно-исследовательская деятельность направлена на изучение социальных объектов (человек, человеческие общества, группы людей); искусственных объектов (школьные принадлежности, мебель в классной комнате); фантастических объектов (мультипликационные персонажи);

объектов живой и неживой природы (животный и растительный мир, полезные ископаемые).

3. Цели исследовательской деятельности можно связать с изучением истории возникновения и развития изучаемых объектов; конкретных данных об объекте; выявления возможностей исследуемого объекта, как реальных, так и выдуманных детьми и др.

4. Средства исследовательской деятельности школьников могут быть внутренними и внешними. К внешним средствам исследовательской деятельности относятся источники и инструменты информации. К внутренним средствам относятся приобретённые знания и умения, познавательные способности исследовательской деятельности.

5. В основе исследовательской деятельности детей лежат социальные (широкие и узкие) и познавательные мотивы. К широким социальным мотивам можно отнести выполнение обязанностей ученика, стремление быть ответственным учеником. К узким социальным мотивам можно отнести значимость в коллективе, похвалу за успехи в исследовательской деятельности. К мотивам сотрудничества следует отнести стремление к взаимодействию в исследовательской деятельности с учителем, учеником или группой учеников, сотрудничеству с родителями. К познавательным мотивам можно отнести получение новых знаний и овладение умениями в результате исследовательской деятельности; получение конкретного результата – продукта исследования. К мотивам самообразования можно отнести использование полученных знаний и умений в самостоятельной деятельности.

6. Организация исследовательской деятельности включает в себя определённые этапы: выбор темы исследования; выделение цели и задач; план, выбор методов исследования, поиск необходимой информации; создание диаграмм и графиков, проведение опросов, опытов исследования; представление результатов и выводов исследования, анализ и самооценка своей деятельности. Следует отметить, для организации исследовательской деятельности учитель сам должен быть исследователем. Только творец может воспитать творца.

7. К результатам исследовательской деятельности обучающихся относятся следующие аспекты: развитие познавательных мотивов; получение новых знаний; овладение исследовательскими умениями.

С учетом вышеуказанного, учебно-исследовательскую деятельность младших школьников можно определить, как познавательную творческую деятельность, по структуре напоминающую научную деятельность и характеризующуюся активностью, сознательностью, предметностью, целенаправленностью и мотивированностью.

В процессе реализации учебно-исследовательской деятельности, обучающиеся открывают новые знания, используя доступные своему возрасту методы исследования. Результатом указанной деятельности

является формирование социальных и познавательных мотивов, исследовательских умений, способов деятельности, получение новых знаний, личностное развитие юных исследователей [6, 8].

Использованные источники:

1. Краткий психологический словарь / Под общей редакцией Н.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. М.: Политиздат, 1985.- С.13.
2. Поддьяков, А. Н. Исследовательское поведение. Стратегии познания, помощь, конфликт / А. Н. Поддьяков. – М.: Просвещение, 2000. – С.45
3. Капранов Г.А. Развитие самостоятельности школьников в деятельности//Экономика и социум. 2014. № 4-3 (13). С. 336-339. [http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_13_2014/Kapranov%20G.Razvitie%20sa mostoyatelnosti%20shkolnikov.pdf](http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_13_2014/Kapranov%20G.Razvitie%20sa%20mostoyatelnosti%20shkolnikov.pdf)
4. Разагатова, Н.А. Вовлечение младших школьников в учебно-исследовательскую деятельность / Н.А. Разагатова, С.Е. Джаджа// Известия Самарского научного центра РАН, 2006. - № 3.- С. - 223-230.
5. Разагатова, Н.А. Исследовательская деятельность младших школьников...Такое возможно? / Н.А. Разагатова// В школу вместе. Издание для родителей. Изд. дом «Агни»: Самара, 2007. – 88 с.
6. Капранов Г.А. К проблеме отчуждения обучающихся в учебном процессе//Педагогические основы становления субъектности в образовательном пространстве: проблема, поиск, решение. Сборник научных трудов участников III Международной научно-практической конференции/под ред.Р.К.Серёжниковой. – Биробиджан, 2014. – 320с. –С.81-86
7. Семенова, Н.А. Организация исследовательской деятельности в начальной школе / Н.А. Семенова//.- Томск: Издательство ТГПУ, 2002.- С.40.
8. Капранов Г.А. О включении учащихся в оценку учебной деятельности//Национальные приоритеты современного российского образования: проблемы и перспективы: Материалы IV научно-практической конференции/ отв.ред. Г.В.Сепик Уссурийск. Изд-во УГПИ, 2010.- 136 с. – С 106 – 109

Хасанова М.И.
студент 2 курса
направление 38.03.01 «Экономика»
Азитова Г.Ш., к.пед.н.
научный руководитель, доцент
Альметьевский филиал
КНИТУ-КАИ им. А.Н. Туполева
Республика Татарстан, г. Альметьевск

ВЛИЯНИЕ ВИДЕО ИГР НА ПСИХИКУ ЧЕЛОВЕКА

Аннотация. В данной статье рассматривается проблема влияния видео игр на психику человека. Особенно это влияние сильно в отношении подростков, которым не хватает визуального общения со сверстниками.

Annotation. In this article the problem of video game effects on the human psyche. This influence is strong in the case of adolescents who lack the visual communication with their peers.

Ключевые слова: видео игра, виртуальный мир, психика человека, отрицательное влияние, положительный аспект видео игр.

Tags: video game, virtual world, the human psyche, a negative impact, a positive aspect of video games.

Научно-технический прогресс подарил чудо современного мира - компьютер, который в разы облегчил жизнь человека: повысилась производительность в различных производственных отраслях, вычислять огромные значения стало намного легче и быстрее, появилось новое средство массовой информации и связи, а также новый способ времяпровождения - видео игры.

Ежегодно растет количество людей, которые увлекаются данным видом развлечения. Неудивительно, так как в настоящее время техника достигла высокого уровня, который позволяет создавать реалистичные игры с хорошей графикой и звуком, а также возможностью соревноваться с другими игроками в режиме реального времени. При помощи интернета человек пытается «..познать окружающий мир..» [1. с.3]. Виртуальный мир предоставляет информацию на различные вопросы, сегодня не нужно бежать в библиотеку в поиске нужной книги, так как практически любую книгу можно найти в интернете.

К сожалению, виртуальное пространство содержит огромное количество развлекательных видео игр. Безусловно развивающие программы имеются, но они не так востребованы как видео игры. Поэтому, вместе с широкими возможностями, возникла глобальная проблема – это влияние компьютерных игр на психологическое развитие индивидуума.

С помощью результатов, полученных из социальных опросов и экспериментов, проведенных среди студентов 1-2 курсов, нами был сделан

следующий вывод: в зависимости от жанра видео игры оказывают как положительное, так и отрицательно воздействие на психику.

Для повышения продаж, создатели стараются, чтобы в компьютерных развлечениях присутствовали жестокость и насилие в сочетании с реалистичной графикой и возможности использовать холодное и огнестрельное оружие. Такие игры вырабатывают агрессию у подростков и лиц с неустойчивой психикой. Дети и подростки, воодушевленные игрой, хотят подражать героям, иногда демонстрируя элементы борьбы на своих сверстниках, которые могут закончиться плачевно. Компьютерные игры вырабатывают компьютерную зависимость. В интернете появились всевозможные "однорукие бандиты", которых когда-то запретили, но на просторах всемирной сети очень трудно отследить появление таких сайтов и закрыть их, так как это нарушение. Согласно статье 5. Федерального закона Российской Федерации о регулировании деятельности по организации азартных игр деятельность по организации и проведению азартных игр с использованием информационно-телекоммуникационных сетей, в том числе сети "Интернет", а также средств связи, в том числе подвижной связи, запрещена.

Игры жанра «Фэнтези», в которых обычно присутствуют различные расы, необычные костюмы, способность овладения персонажем магией, тонкая графика и возможность совершать бытовые вещи (строить дома, заводить животных, сыграть свадьбу) притягивают игроков своей уникальностью и красотой исполнения, заставляя проводить все больше и больше времени в сказочном мире, тем самым отдаляя человека от реальности. В этом огромный минус видео игр.

Среди положительных аспектов можно выделить следующие: формирование внимания, реакции, развитие зрительной памяти, увеличение скорости анализа ситуаций, помощь в снятии напряжения. Современные сетевые игры учат взаимодействию в команде, преодолению робости, а также помогают выработать коммуникабельность.

В педагогике и медицине, в частности в офтальмологии, используются специальные игровые компьютерные программы. Данная методика позволяет заинтересовать и вовлечь в процесс лечения и обучения даже самых маленьких детей.

Таким образом, видео игры, кроме того, что они имеют существенное отрицательное влияние на психику человека, могут содержать положительные аспекты при правильном их использовании.

Для того чтобы добиться положительных результатов, следует выбирать познавательный, развивающий жанр и наблюдать за ребенком во время видео игры, более того рекомендуется составить расписание так, чтобы на времяпровождение в игровом мире уходило, как можно меньше времени.

Использованные источники:

1. Азитова Г.Ш., Азитова З.Ш., Азитова Г.Ш. О первоначале мира в мифах. - Международный научно-практический журнал «Теория и практика современной науки» №3(3), 2015, с.3
2. Жичкина. А. Е. Социально-психологические аспекты общения в Интернете. - М.: Дашков и Ко, 2004.
3. Тихомиров О.К. Психология компьютеризации - Киев: Знание, 1998.
4. Шапкин, С.А. Компьютерная игра: новая область психологических исследований / С.А. Шапкин // Психологический журнал. — 1999. №1. -с.86-102
5. Young K. S. The relationship between depression and Internet addiction Text. /K. S. Young, R. C. Rodgers // Cyber Psychol. Behavior. 1998. -Vol.1, № 1. - P. 25-28.

Юсупов А. Р.
магистр 1 года обучения
Биологический факультет
БашГУ
Россия, г. Уфа

ВЛИЯНИЕ ИНОКУЛЯЦИИ БАКТЕРИЙ РОДА *BACILLUS*, ВЫДЕЛЕННЫХ ИЗ КЛУБЕНЬКОВ ФАСОЛИ, НА РОСТ РАЗЛИЧНЫХ ОВОЩНЫХ КУЛЬТУР

*В статье рассматривается влияние инокуляции бактерий рода *Bacillus*, выделенных из клубеньков фасоли, на рост различных овощных культур.*

*Ключевые слова: инокуляция, *BACILLUS*, клубеньковые, бактерии.*

*The paper examines the impact of inoculation, bacteria of the genus *bacillus*, isolated from nodules of beans on the growth of various vegetable crops.*

*Keywords: inoculation, *BACILLUS*, nodule bacteria.*

Многие бактерии, ассоциированные с растениями, способны продуцировать физиологически активные вещества и оказывать регулирующее воздействие на рост растений (Тихонович, Проворов, 2009). Известно, что в клубеньках бобовых растений обитают не только азотфиксирующие бактерии семейства *Rhizobiaceae*, но и огромное разнообразие бактерий других таксономических групп, в том числе представители рода *Bacillus* (Гарипова, 2012). Ранее в нашей работе была выделена коллекция эндофитов клубеньков растений фасоли, исследована способность бактериальных изолятов клубеньков подавлять развитие болезней и оказывать влияние на симбиотическую активность и продуктивность растений фасоли в различных почвенно-экологических условиях (Гарипова с соавт., 2010; Маркова с соавт., 2011). Для разработки на основе эндофитных бактерий биопрепарата комплексного действия из

перспективных ассоциаций бактерий в дальнейшем были выделены отдельные штаммы, относящиеся к роду *Bacillus*. Целью данной работы являлось изучение в модельных опытах характера их взаимодействия с разными сортами фасоли, а также с другими овощными культурами. Объектом служили штаммы *Bacillus megaterium* 511, 512, 521, *Bacillus subtilis* 522, в качестве бактериального контроля служил штамм *Rhizobium leguminosarum* BV *phaseoli* 2630, полученный из Национальной коллекции непатогенных микроорганизмов сельскохозяйственного назначения (ВНИИСХМ). Кроме того влияние инокуляции изучали на фоне варианта без бактерий. В работе использовали растения фасоли сортов местной селекции Уфимская, Золотистая, и сорт Эльза (в каталоге ВИР значится под номером к-14963), растения гороха сорта Чишминский 95, растения редиса сорт Ранний красный, томат сорта Олеся и огурца сорта Пальчик. По 50 семян каждой культуры и сорта инокулировали водной суспензией бактериальных клеток в плотности 10⁵ клеток на семя. Растения проращивали в темноте при температуре 20° С. Продолжительность инкубации зависела от скорости прорастания семян: для редиса – 3-е суток, для гороха и фасоли – 6 суток, для томата и огурца – 10 суток. В качестве ростовых показателей были выбраны длина корня и побега растений, энергия прорастания (процент проросших семян), соотношение длины побега к длине корня.

Результаты показали, что изученные штаммы подавляли рост корней огурца и томата, незначительно стимулировали рост растений редиса, но существенно на 30-40% повышали рост корней гороха. На фасоли отмечена сортовая специфичность: растения сорта Уфимская при инокуляции в 2-2,5 раза увеличивали длину корней и побегов, а обработка бактериями сорта Золотистая ингибировала рост растений. На сорте Эльза отмечена небольшая стимуляция роста. Соотношение длины корня и побега на ранних стадиях развития растения мало зависело от штамма, которым он был инокулирован, и значительно различалось у разных видов растений. Объяснению наблюдаемых явлений будет способствовать изучение особенностей микробно-растительных отношений на молекулярном уровне. Предполагается оценка фитогормональной активности штаммов, продукции ими специфических лектинов и других сигнальных молекул.

Использованные источники:

1. Гарипова С.Р. Экологическая роль эндофитных бактерий в симбиозе с бобовыми растениями и их применение в растениеводстве // Успехи современной биологии. 2012. Т. 132, № 5. С. 493-505.
2. Гарипова С.Р., Гарифуллина Д.В., Иванчина Н.В., Маркова О.В., Хайруллин Р.М. Изучение бактериальных ассоциаций эндофитов клубеньков, способствующих увеличению продуктивности бобовых растений // Агрехимия. 2010. №11. С. 56-64.
3. Маркова О.В., Гарипова С.Р., Яхина Л.Р., Максютова А.А. Влияние

инокуляции семян отдельными штаммами ассоциации Ф5 на продукционный процесс и устойчивость растений фасоли // Настоящее и будущее биотехнологии в решении проблем экологии, медицины, сельского, лесного хозяйства и промышленности: Сб. науч. тр. Научно-практического семинара с международным участием. // Ульяновск, 2011. С. 67-71

4. *Тихонович И.А., Проворов Н.А.* Симбиозы растений и микроорганизмов: Молекулярная генетика агросистем будущего.// СПб.: Изд-во С.-Петербур. Унта, 2009. 210 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Атрощенко Ю.И.

*Сибирский государственный аэрокосмический
университет имени академика М.Ф. Решетнева*

Россия, г. Красноярск

ЭФФЕКТИВНОСТЬ КАТЕГОРИЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация

Одним из важнейших направлений развития бизнеса являются продажи, область управления товарным ассортиментом. В этой области многие компании начинают применять новые технологии в управлении

товарными категориями. Одной из таких является категорийный менеджмент. При внедрении данного бизнес-процесса меняется структура отдела закупок, меняются отношения с поставщиками. Поставщик и магазин работают сообща, исходя из интересов роста объемов продаж. Ведь задача теперь у них общая – продать как можно больше.

Ключевые слова: бизнес-процесс, категорийный менеджмент, бизнес процесс, управление товарными категориями, бизнес-стратегия, развитие.

Abstract

One of the most important directions of development of business are sales, area of management of the commodity range. In this area many companies start applying new technologies in management of commodity categories. One of such is category management. In introduction of this business process the structure of purchasing department changes, the relations with suppliers change. The supplier and shop work together, proceeding from interests of growth of sales volumes. After all a task now at them the general – to sell as much as possible.

Keywords: business process, category management, business process, management of commodity categories, business strategy, development.

Для повышения уровня конкуренции на российском рынке компании должны больше внимания уделять совершенствованию собственной деятельности.

Одним из важнейших направлений развития их бизнеса являются продажи, область управления товарным ассортиментом. В этой области многие компании начинают применять новые подходы в управлении товарными категориями. Мы предлагаем рассмотреть стратегию категорийного менеджера, которая стала особо актуальна в торговых компаниях начиная с 2015 года.

Менеджеры по продажам на регулярных совещаниях часто обсуждают вопросы: как повысить объем продаж в этом году; что сделать для выполнения плана продаж данного товара; как продавать новые продукты и услуги. Конечно, в основном планы продаж выполняются, объемы продаж новых продуктов и услуг увеличиваются, но все это, как правило, происходит благодаря оперативным мероприятиям. Еще раз позвонить клиенту, поторопить его - это в какой-то мере особенность российского бизнеса: начинать с того, что кажется понятнее, проще, привычнее и обещает быстрый результат, при этом стратегические вопросы эффективности бизнеса отодвигаются на задний план.[3] При таком подходе компания может устойчиво развиваться, особенно с учетом роста рынка, но в определенный момент наступает неожиданный "провал" продаж, вызванный увлечением тактикой и невниманием к стратегии. Следовательно, хорошо организованный процесс продаж - это половина успеха компании. Его основными этапами являются поиск новых клиентов, продажи и оформление сделки. При этом важно, чтобы все части этого

бизнес-процесса работали хорошо и взаимосвязано.

Мы рассмотрели два противоречащих взгляда на организацию процесса продаж. Первый заключается в специализации менеджеров по каждой части процесса. За поиск новых клиентов отвечает менеджер по развитию, за продажи - менеджер по продажам, за оформление документов - ассистент менеджера по продажам. Однако для повышения эффективности процесса продаж можно применять процессный подход, в рамках которого существует принцип горизонтального сжатия: в бизнес-процессах должно участвовать минимальное число сотрудников. В связи с этим возникает второй принцип организации процесса продаж, когда менеджеры по продажам универсальны и выполняют все этапы этого процесса - от поиска клиентов до оформления документов. В этом случае информационные разрывы в процессе минимальны, а скорость и результативность процесса продаж увеличиваются. [1] На практике руководители коммерческих подразделений, сталкиваясь со снижением объемов продаж, не пытаются улучшить соответствующий процесс, а предпринимают меры по увеличению штата сотрудников закупочных и сбытовых подразделений, создают дополнительные подразделения маркетинга и развития, а также организуют различные тренинги для сотрудников. Не отрицая полезность данных мероприятий, нужно отметить, что они дают небольшой эффект и приводят к увеличению затрат. Попытка решить проблему путем организации дополнительных подразделений маркетинга и развития без выстраивания новых подходов и функциональных бизнес-процессов, приносит мало пользы.[4]

В результате из-за информационных и организационных разрывов в процессе продаж подразделения существуют как бы "сами по себе" и сотрудники других отделов, а нередко и руководство не видят реальной пользы от их деятельности. Таким образом, основным методом оптимизации работы в области продаж является совершенствование бизнес-процессов. Многие торговые компании придерживаются например, традиционной системы закупки товара, пренебрегая новой стратегией - управление ассортиментом по товарным категориям. Конечно, Процесс внедрения занимает несколько месяцев, а иногда и год, сопровождается структурными изменениями, кадровыми перестановками и даже полной заменой некоторых товарных линеек и групп – не каждая компания может это себе позволить. Поэтому в России компании, работающие по системе категорийного менеджмента, воспользовались опытом наемных западных управляющих («Патэрсон», «Перекресток», «Азбука Вкуса», «Эльдорадо», «М-Видео») или являются частью подразделений западных мощных сетей, тиражирующих свой опыт на российский рынок (*Metro*, «Ашан», *Carrefour*, *Obi* и т. д.)[6] Рассмотрим процесс внедрения категорийного менеджмента на примере Московской аптечной сети «Аптеки 36,6» Компания "Аптеки 36,6" начала процесс внедрения категорийного менеджмента с

начала 2011 г. Этому предшествовал примерно полугодовой подготовительный период, в течение которого разделялся весь ассортимент на категории, разрабатывалась методология ассортиментного планирования в рамках категории, серьезно пересмотрелась логика размещения товаров, алгоритмы ценообразования и принципы продвижения товаров в сети.

В старой системе не было сотрудника, который отвечал бы за то, сколько компания зарабатывает на том или ином продукте. Сегодня управляющие товарными категориями отвечают как за закупки товара, так и за то, по каким ценам эти товары продаются, какие именно товары входят в данный ассортимент, как они продвигаются и сколько места отводится на полке каждому товару.

Процесс внедрения достаточно сложен: от сотрудников требуются совсем другие навыки, необходимо создать и внедрить новое программное обеспечение, создать новую систему мотивации. На данный момент компания находится примерно в середине этого процесса. В целом ожидается прирост валовой прибыли на 15–20 %, и предварительные результаты показывают, что эти цели достижимы!

Изначально понятия категорийного менеджмента не было – было понятие мерчандайзинга как управления полочным пространством. Категорийный менеджмент зародился как одно из направлений мерчандайзинга: оптимизируя выкладку и представление товара в зале, специалисты пришли к выделению основной единицы управления ассортиментом – категории.[6]

Появление собственно категорийного менеджмента связывают с компанией *Procter&Gamble*, которая в начале 90-х годов впервые объединила товары в категории не по принципу производства, а по их общим для потребителя свойствам. Говоря условно, зубная щетка и зубная паста, хоть и имеют разные свойства и способы производства, должны быть отданы в управление одному менеджеру именно по причине того, что покупатель объединяет эти предметы в своем сознании как предметы для гигиены полости рта. Их продажи связаны и влияют друг на друга. И по тем же причинам гель для мытья посуды и гель для тела могут быть отданы для управления разным менеджерам.

Этот подход лежит в основе программы ECR –*Efficient Consumer Response* (переводится как «эффективное реагирование на запросы потребителей»), которая стала отправной точкой для развития идеи категорийного менеджмента.[5]

Чтобы подвести небольшой итог, проведем параллель сравнения между традиционной системой закупок и управлением ассортиментом по товарным категориям.

Как работает традиционная система закупок? Деятельность по закупкам распределяется между отделом закупок и товароведом, работающими вместе. Продажами занимаются магазин, дирекция продаж, директор по рознице и т. д. Цепочка управления ассортиментом разорвана:

выбор ассортимента осуществляют одни сотрудники, закупки – другие, контроль остатков товара – третьи, мерчандайзинг – четвертые. Из-за этого возникает несогласованность действий, в результате чего одних товаров остро не хватает, другие закуплены в избытке, по третьим – недостаточный ассортимент, по четвертым – избыточный, а про какие-то товары вообще все забыли. Нередки конфликты между подразделениями: «продажи» недовольны закупаемым ассортиментом и ценами, «закупки» недовольны темпами и объемами продаж, а крайним обычно оказывается отдел маркетинга (так как спрашивать реально не с кого). Главная проблема: оторванность процесса закупок от реальной ситуации в магазине. Закупки делают акцент на оперативных задачах (купить нужный товар вовремя по выгодной цене), но игнорируют стратегические аспекты управления ассортиментом. Они не отвечают за продажи, по сути вся их задача сводится к логистическим операциям. При внедрении категорийного менеджмента меняется структура отдела закупок, меняются и отношения с поставщиками. При обычной, традиционной постановке работы поставщик и магазин находятся как бы разные стороны баррикад. При внедрении категорийного менеджмента их взаимоотношения принципиально меняются; они перестают перетягивать одеяло на себя и работают сообща, исходя из интересов роста объемов продаж категории. [2] Ведь задача теперь у них общая – продать как можно больше.

Объединяя свои усилия по продаже категории (данные о покупателях, рекламные бюджеты, обучение продавцов, все исследования, рекомендации по выкладке товаров и т. п.), можно быстрее достичь успешных продаж по категории. [7]

Далее, подробно рассмотрим ожидаемые результаты от внедрения категорийного менеджмента:

1. Повышается ответственность каждого сотрудника за порученный ему товар и результативность его работы. Когда один сотрудник полностью отвечает за прибыль по определенной категории товаров и его мотивация зависит от результатов его работы, он работает эффективнее. Повышается квалификация, так как новые обязанности требуют новых профессиональных знаний и навыков.

2. Повышается удовлетворенность покупателей, поскольку структурирование и работа с категорией осуществляются с учетом психологии и потребностей покупателей, им становится удобнее делать покупки именно в этом магазине, повышается процент «импульсных» покупок. Ассортимент становится сбалансированным и гармоничным в восприятии покупателя. [1]

3. Повышается прибыльность продаж. Переход на управление ассортиментом по товарным категориям позволяет повысить продажи и прибыль как минимум на 5 % в каждой категории (по опыту управления категориями в США и Европе). Снижается количество неликвидных и

малооборачиваемых позиций, оптимизируются товарные запасы.

4. Уменьшается противоречие между магазином и поставщиками. Поставщик рассматривается как партнер, совместно с которым осуществляется управление товарами и брендами категории; планируются мероприятия по стимулированию продаж, осуществляются планирование и ротация ассортимента, оптимизируются закупки и логистика.

5. Исчезают классические противоречия между отделами закупок и продаж, так как человек, ответственный за категорию, объединяет в себе обе задачи: задача «закупить, чтоб было на складе» меняется на задачу «закупить, чтобы продать».

В заключении хотелось бы сказать, что управлять ассортиментом можно и нужно в любой организации – и в мощной международной сети, и в частности маленьком магазине на окраине – вне зависимости от того, внедрен ли в компании категорийный менеджмент или нет.

Важно решить: будете ли вы переходить на категорийный менеджмент или для начала составите план проблемных зон в области управления ассортиментом и шаг за шагом оптимизируете имеющуюся практику работы? Ведь категорийный менеджмент – это не волшебная палочка, которая в один момент принесет новые показатели оборота и прибыли. Эти показатели появятся как следствие проработки стратегии компании, постановки финансовых и организационных задач категорийным менеджерам, структуризации ассортимента, использования методологии категорийного менеджмента для оперативного управления товаром и вдумчивого подхода к анализу деятельности.

Нужно понимать, что данный подход не в названии – он в самой организации работы и прописных бизнес-процессах. Именно это приносит результат: компания начинает работать эффективнее за счет порядка в структуре и понимания всеми сотрудниками своей роли в общем деле.

Использованные источники:

1. Берман Барри, Джоэл Р. Эванс. Розничная торговля: стратегический подход. - 8-е изд. - М.: Издательский дом "Вильямс", 2010. - 1184 с.
2. Беспалов Р.С. Транспортная логистика: новейшие технологии построения эффективной системы доставки. - М.: "Вершина", 2012. - 382 с.
3. Бузукова Е. Ассортимент розничного магазина. Методы анализа и практические советы. - СПб.: Питер, 2011. - 176 с.
4. Сысоева С.В. Стандарт розничного магазина. Разработка инструкции и регламентов. - СПб.: Питер, 2010. - 176 с.
5. Коптелов А.К. Методы совершенствования процесса продаж. Финансовая газета, - 2010 .
6. Сысоева С.В., Бузукова Е.А. Управление ассортиментом в рознице. Категорийный менеджмент. - СПб.: Питер, 2011.-288с.: ил. – Серия «Розничная торговля»

7. Экономический кризис и развитие бизнеса. – 2014// Режим доступа:<http://www.gd.ru/articles/3061-ekonomicheskij-krizis-i-razvitie-biznesa>

*Байдак В.А.
студент 4 курса
Бородай В.А., доктор социологических наук
профессор
ФГБОУ ВПО «Донской Государственный Технический
Университет» (ДГТУ)
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ ПОТЕНЦИАЛА КОМПАНИИ

Многим знакома ситуация, когда компания, некоторое время активно развивавшаяся, ежеквартально радовавшая графиками роста оборотов и прибыли, как-то незаметно начинает свой рост замедлять? Круто взбиравшиеся вверх графики становятся все положе и положе – вот уже и до горизонталей не далеко.

Любая компания рано или поздно исчерпывает имеющийся потенциал развития, и стабилизируется на достигнутом уровне. И это нормально – ведь достигнутые результаты необходимо закрепить, внутреннюю организацию – привести в соответствие с изменившимися реалиями. 10 человек сотрудников – совсем не то же самое, что 50, а 50 – не то же самое, что 500. Компания это системная структура и изменения, которые с ней происходят тоже происходят с определенной закономерностью. «В терминах синергетической теории можно сказать, что социальная система находится в постоянном изменении, случайные изменения институциональных форм (флуктуации) – показатель хаоса на микроуровне системы и возможность ее развития» [1].

Однако проходит время, и настает момент, когда руководитель понимает, что необходимо двигаться дальше. Компания уже вполне освоилась на новом уровне, он стал тесен, и коллектив готов к новым свершениям. Да и конкуренты поджимают – они ведь тоже на месте не стояли все это время. И тут возникает неожиданная проблема – руководитель не понимает, куда двигаться, как и за счет чего развиваться.

Возможно, прежде компания шла вперед на волне инновационной идеи, новой разработки, или же удачно найденной и незанятой ниши. Однако теперь эта идея уже далеко не нова и повсеместно растиражирована, разработка давно внедрена и потеряла свою актуальность, а перспективная ниша полностью отработана. И что дальше?

Компании нужны новые идеи, но никто не торопится принести их на блюдечке, а самому руководителю в голову что-то ничего ценного не приходит. Да и откуда взять ресурсы – тоже вопрос не праздный. Развитие требует вложений, которые окупятся или нет – еще не понятно. Так что же делать в этой непростой ситуации? Ведь она абсолютно обоснованно

вызывает у вас нешуточное беспокойство: рынок непрерывно движется вперед, и, остановившись, компания рано или поздно неизбежно окажется в аутсайдерах.

Для начала необходимо понять, какие же возможности для развития – неочевидные «точки роста» – уже имеются в наличии. Вы тщательно искали и ничего не нашли. Это неудивительно – ведь вы находитесь внутри ситуации и внутри «системы», поэтому не можете посмотреть на все со стороны. Это как в известной геометрической головоломке – чтобы найти решение, нужно «всего лишь» выйти за пределы визуально очерченного квадрата.

Кто же сможет вам помочь в создавшейся ситуации? Отлично, если у вас есть хороший друг или давний партнер, который имеет за плечами опыт ведения схожего бизнеса – он сможет посмотреть на вашу ситуацию непредвзято и увидеть возможности, скрытые от вас, чаще всего, именно благодаря своей очевидности. Одно условие – он не должен иметь отношения к вашей организации. Иначе его взгляд окажется столь же предвзят, как и ваш.

Другой вариант – пригласить профессионала со стороны. Руководитель может обновить состав руководства компанией, чтобы вдохнуть в нее новую жизнь, или воспользоваться услугами консалтинговой компании. Вариант консалтинга более быстр, менее трудоемок и менее затратен – ведь вам не придется тратить время и силы на поиск подходящего кандидата на ключевую должность, которого найти, зачастую бывает непросто, а цена вашей ошибки в случае неправильного выбора будет не столь велика.

Следующий момент – вы можете создать условия для генерации новых идей в компании, стимулировать ваших сотрудников регулярно подбрасывать новые идеи. Сделать это непросто – необходимо будет внести изменения в сложившуюся корпоративную культуру, а также тщательно продумать как систему мотивации, так и систему фильтрации и отбора идей, чтобы не погрязнуть в горе откровенного мусора. Однако оно того стоит. Множество нестандартных идей, давших начало самым известным компаниям, родилось в головах совершенно «рядовых» личностей. Исторический пример – великий русский изобретатель Кулибин, сконструировавший прожектор, семафорный телеграф, самоходную баржу и самоходную машину. Из современных примеров – ростовский пенсионер Геннадий Холодный, создавший новую модель роторного двигателя, потребляющего в 3,5 раза меньше топлива и имеющего значительно больший срок службы, чем имеющиеся аналоги. При этом идея, способная принести миллионы, совершенно не обязательно должна быть сложна и относиться к области технических инноваций: Скотт Стилингер заработал свой миллион на продаже мячиков, собранных из разноцветных резинок, а Кен Арони – на изготовлении пластиковых косточек для загадывания

желаний.

Западный бизнес давно уже оценил преимущества «идей из народа», существует даже специальный термин – «краудсорсинг». Краудсорсинг сегодня активно используют такие «монстры» западного бизнеса как Coca-Cola, Microsoft, Starbucks, Fiat. Из российских компаний это, например, тот же Сбербанк.

И это касается не только идей новых продуктов и услуг, но и оптимизации текущих бизнес-процессов.

На наш взгляд, для создания «Генератора идей» своими силами необходимо:

1. Проанализировать текущее положение дел с идеями в компании. Как часто поступают инициативы? Кто активен, что их вдохновляет? Доходят ли идеи до воплощения? Если активности нет – то почему?

2. Провести конкурс идей с существенным призом.

3. Внедрить в систему мотивации элементы, направленные на стимулирование генерации идей – от традиционных денежных премий до вынесения публичных благодарностей.

4. Обязательно внедрять идеи. Зачастую главная мотивация не приз или деньги, а возможность увидеть результаты своего труда.

Еще одна необходимая мера – это полная ревизия имеющихся ресурсов, и оценка эффективности их использования. Как правило, все необходимое для роста и развития компании уже есть внутри самой компании. Эксперты в области менеджмента отмечают – нет ни одной организации, которая бы использовала свои ресурсы на 100%. Неиспользованными остается примерно 20 – 30% ресурсов. Представляете, сколько возможностей компания упускает каждый день? Найти скрытые резервы – также задача непростая (иначе они не были бы скрытыми), но вполне решаемая.

Проделав эти четыре шага, можно увидеть наиболее естественные для вашей компании направления развития, которые позволят в максимальной степени задействовать уже имеющиеся у вас ресурсы и возможности, а значит – потребуют минимального привлечения ресурсов внешних, меньше усилий и финансовых затрат.

Наконец, есть еще один выход, который не потребует глобальной внутренней «перетряски» и серьезных телодвижений, а органично встроится в организацию в качестве дополнительного подразделения, которое станет неиссякаемым источником новых идей и перспективных проектов, позволяя компании регулярно прирастать новыми направлениями. Речь идет об акселераторе проектов, который вы можете организовать и поддерживать как одно из своих подразделений. Альтернативной формой может быть корпоративный хакатон (форум разработчиков, во время которого специалисты из разных областей разработки программного обеспечения - программисты, дизайнеры, менеджеры - сообща работают над

решением какой-либо проблемы) или краткосрочная акселерационная программа, организуемая и проводимая время от времени.

Разумеется, это далеко не полный перечень возможных способов решения данной проблемы – кроме того, возможно эти способы различным образом комбинировать между собой. При этом не столь важно, какой способ решения вы в итоге выберете. Важно, чтобы выбранное вами решение действительно смогло сдвинуть вашу компанию с мертвой точки и стимулировать необходимые изменения.

Использованные источники:

1. Бородай В.А. Торговля как социально-инновационный процесс и фактор социальной трансформации, Гуманитарные и социально-экономические науки. 2008. № 4. С. 181-184.

*Белич О.Ю.
студент магистратуры 2 курса
факультет «Экономический»
Институт сферы обслуживания
и предпринимательства (ф) ДГТУ
Россия, г. Шахты*

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ЦЕЛЕЙ, ЭТАПОВ СОЗДАНИЯ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА В СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Стратегия развития персонала направлена, прежде всего, на обеспечение возможностей непрерывного обучения для улучшения исполнения своих обязанностей и подготовки резерва кадров на выдвижение. Эффективная система подготовки резерва руководителей позволяет выявить сотрудников с высоким потенциалом к продвижению, планомерно готовить их к замещению вакантных должностей, повышая компетентность[1]. При этом обеспечивается плановое замещение должностей, безболезненная смена поколений, преемственность управления. Подготовку резерва кадров следует рассматривать как целевую комплексную программу организации, тесно связанную с ее кадровой политикой.

Работа по формированию резерва позволяет избежать массового продвижения работников по служебной лестнице, планомерно заполнять образовавшиеся вакансии и контролировать подготовку кандидатов на руководящие должности. Целью резервирования является наиболее значимые для компании группы персонала - высококвалифицированные рабочие и руководящие кадры. Работа с кадровым резервом представляет собой комплексную систему. При ее разработке необходимо учитывать ряд принципов и критериев[2].

Формирование кадрового резерва включает несколько взаимосвязанных этапов, отсутствие или недостаточная проработка одного из них ведет к неэффективному использованию резерва в целом (рис.1).



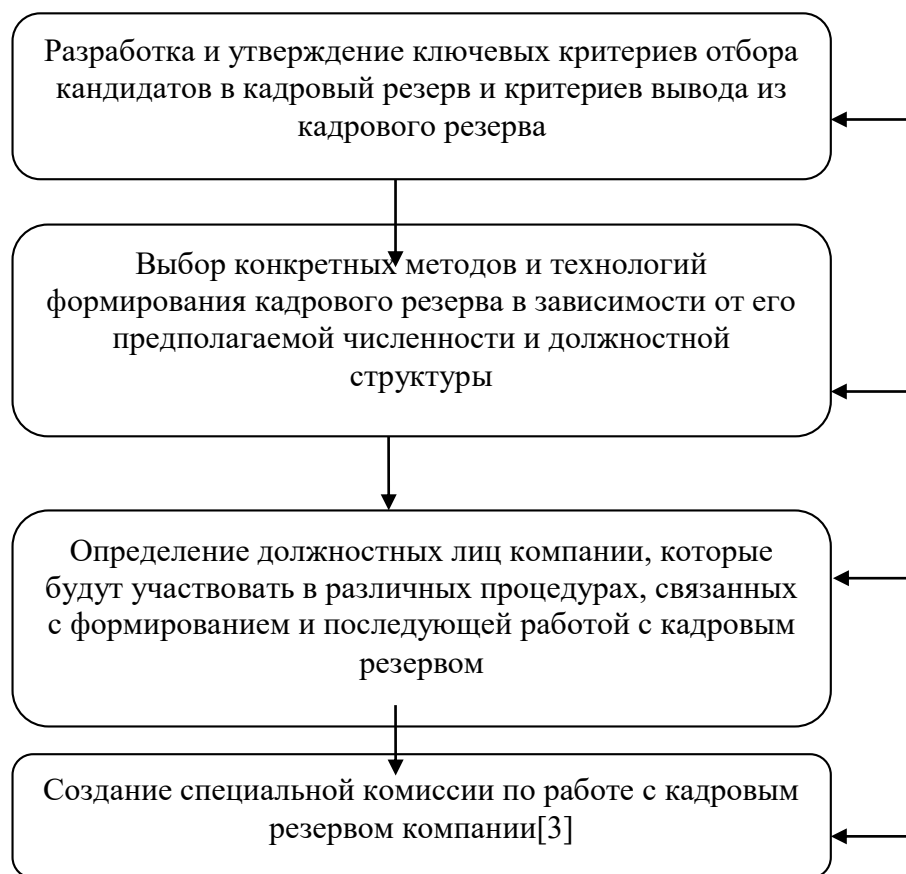


Рисунок 1. Этапы формирования.

При проведении процедуры отбора кандидатов в кадровый резерв оцениваются следующие качества кандидатов:

- оценка существующего профессионального уровня кандидатов
- оценка степени развития у кандидатов ключевых компетенций, утвержденных для резервируемой должности
- определение лидерского потенциала[4]

Учитывая выше изложенное для конечного формирования кадрового резерва наиболее оптимальны следующие процедуры:

- анализ результатов отбора кандидатов в кадровый резерв;
- принятие решений о зачислении в кадровый резерв кандидатов, успешно прошедших процедуру отбора;
- проведение сессий обратной связи со всеми кандидатами, прошедшими процедуру отбора в кадровый резерв;
- затем утверждение персонифицированного и численного состава групп кадрового резерва по результатам проведенного отбора[5];
- формирование программ развития и обучения для каждой группы в составе кадрового резерва;
- реализация программ развития и обучения кадрового резерва;
- проведение анализа текущих результатов сотрудников, находящихся в кадровом резерве;

- оценка успешности работы по индивидуальным планам развития и программе обучения;
- вывод из кадрового резерва сотрудников, имеющих неудовлетворительные результаты в соответствии с утвержденными критериями;
- отбор кандидатов из резерва для назначения на вакантную должность;
- проведение оценки кандидатов из состава кадрового резерва для назначения на вакантные должности[6].

Программа формирования управленческого резерва поднимает кадровую службу на новый уровень. Кроме того, тесное взаимодействие с ключевыми руководителями, дает более четкое понимание потребностей предприятия в кадрах. Формирование резерва делает работу с персоналом более осмысленной, управляемой и целенаправленной[7]. Решая эту комплексную задачу, кадровая служба системно развивает свою структуру и компанию в целом. Вся работа по формированию кадрового резерва должна лечь в основу регулярной системы мониторинга кадров в компании. Кадровая служба обязана обеспечить простые и прозрачные механизмы обновления кадрового резерва, позволяющие регулярно определять лучших сотрудников и включать их в резерв, а также исключать из кадрового резерва тех, кто не смог соответствовать высоким требованиям, предъявляемым резервисту.

Использованные источники:

1. Компания «Персональный подход» - тренинг «Управление персоналом»
2. Борисов А.Ф. Два подхода к оценке персонала // Управление персоналом. - 2011. - №4. - с. 21
3. Демешкин Г. В. Основные аспекты формирования кадрового резерва // Вестник Томского государственного университета №331, 2010. С.132-134.
4. Управление персоналом: учебник для вузов / под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ, 2002 - 560 с.
5. Учебник. 1999. Под ред. Базарова Т.Ю., Еремина Б.Л. УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ
6. <http://www.rbsys.ru>
7. <http://www.top-personal.ru>

*Бородай В.А., доктор социологических наук
профессор*

*ФГБОУ ВПО «Донской Государственный Технический
Университет» (ДГТУ)*

Россия, г. Ростов-на-Дону

СИНДРОМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ ЕГО ПРОФИЛАКТИКИ

Вот уже столетие термин «эмоциональное выгорание» вызывает живой

интерес не только исследователей-психологов. С тех пор, как ученые-психиатры из Америки С. Гинзбург и Г. Фрейденбергер дали определение понятию «эмоциональное выгорание», споры и расхождения в понимании этого термина ведутся до сих пор. Однако наиболее полное и верное определение принадлежит именно им, и все последующие попытки охарактеризовать эмоциональное выгорание человека лишь повторяют и дополняют первоисточник. В общем смысле эмоциональное выгорание связано с постепенно нарастающим эмоциональным и психологическим истощением.

Итак, эмоциональное выгорание (англ. burnout - «сгорел на работе») можно интерпретировать как психологическое состояние людей, которые в силу своей профессиональной деятельности постоянно находятся в тесном, а зачастую и напряженном общении с клиентами или пациентами.

На предприятиях проблема эмоционального выгорания особенно остра, если компания функционирует в сфере медицинских, психологических услуг, детского и школьного образования, сфере обслуживания, а также предоставления любых услуг и продажи товаров, где сотрудникам необходимо тратить основное время на помощь заказчикам, клиентам или пациентам. Ухудшение работоспособности сотрудников, текучесть кадров, конфликты в коллективе, недовольство собой и своей работой, нежелание качественно выполнять обязанности – все это может быть следствием эмоционального выгорания. На наш взгляд следует описать понимание трех компонентов, которые составляют синдром эмоционального выгорания.

Во-первых, это эмоциональное и физическое истощение. Проявление может быть различно на разных стадиях развития эмоционального выгорания, но в общем случае к первому компоненту относятся раздражение, равнодушие, опустошенность, эмоциональное и психическое пресыщение, на физическом уровне может возникать даже чувство тошноты. В данном случае человек, ранее с огромным энтузиазмом относившийся к своим обязанностям, коллегам и рабочему месту понимает, что работа уже не вызывает подобных эмоций и воодушевления. Эмоциональные ресурсы исчерпаны, наступает апатия, отторжение своего профессионального «я».

Во-вторых, - деперсонализация. Деперсонализацию можно охарактеризовать, прежде всего, как искажение и разрушение взаимоотношений «выгорающей» личности с другими людьми. Появляется негатив к клиентам, коллегам, подчиненным, пациентам. Человек перестает видеть за каждым новым контактом личность, приходит равнодушие, формализм, отношение к людям, как к «пушечному мясу». В начале растущего эмоционального выгорания подобное поведение и переживания могут быть скрыты, но в процессе развития истощения все выходит на поверхность и зачастую приводит к конфликтам в семье и на работе, проявлениям цинизма, раздражительному общению с другими людьми.

В-третьих, – снижение профессиональной продуктивности. Человек редуцирует собственные достижения, негативно или равнодушно оценивает себя как профессионала своего дела даже при наличии крупных успехов в работе, говорит о недостаточности своих возможностей, умений и знаний, занижая тем самым свою самооценку, старается отгородиться от работы, снять с себя ответственность и переложить ее на чужие плечи.

Как мы видим, эмоциональное выгорание очень негативно влияет на личность в целом и на профессиональную деятельность в частности. Выгорание не появляется внезапно, это процесс, проходящий несколько стадий, каждая из которых характеризуется своими собственными симптомами. Есть различные варианты классификаций фаз эмоционального выгорания от разных авторов. Попробуем рассмотреть их и по возможности интерпретировать.

Первая стадия профессионального выгорания может быть охарактеризована как «медовый месяц». На этом этапе сотрудник доволен своей работой, с энтузиазмом выполняет свои должностные обязанности. Тем не менее, постепенно трепетное отношение к работе начинает затухать, человек получает один за другим рабочие стрессы, деятельность, которая приносила столько позитива и выполнялась с огромным зарядом энергии, перестает приносить положительные эмоции.

Вторая стадия - «недостаток топлива». У работника еще есть внутренние ресурсы для продолжения работы с энтузиазмом, однако, лишь в случае высокой мотивации, но в ущерб собственному здоровью. Если же этой мотивации нет, то начинает возникать усталость, апатия и вялость, на физическом уровне - бессонница. Если работник не получает, как было сказано выше, никакого стимулирования, то интерес к компании и к своей работе в ней стремительно снижается. Продуктивности нет, возможны нарушения трудовой дисциплины, невыходы на работу, небрежность в работе.

Третья стадия эмоционального выгорания - «хронические симптомы». Истощение переходит на физический уровень. Работа без отдыха и желания, на износ приводит к заболеваниям, снижению иммунитета, злости на себя и окружающих, раздражительности. У человека появляется ощущение безысходности, невозможности что-то изменить, приходит чувство пустоты, отсутствия времени и кажется, что подобное состояние продлится вечно.

Четвертая стадия выгорания - «кризис». Название стадии говорит само за себя: человек переживает кризис профессиональной деятельности и эмоциональных переживаний на этот счет. Появляется недовольство собой, своей работой, качеством жизни. Человек постепенно утрачивает трудоспособность, болеет.

Пятая стадия выгорания – «пробивание стены». Человек в прямом смысле упирается в стену своей профессиональной деятельности. Возникает угроза – сможет ли человек вообще продолжать работу. Развиваются

серьезные болезни и проблемы, как на физическом уровне, так и в психологической сфере.

Эмоциональному выгоранию подвержены, конечно же, не сто процентов работников компаний и учреждений. Не раз учеными проводились исследования, где было выявлено несколько факторов, которые оказывают влияние на эмоциональное выгорание. Как правило, существуют личностный и организационный факторы, которые помогают выявить, кто в большей мере подвержен эмоциональному выгоранию.

Личностные характеристики. Как правило, профессиональному выгоранию подвержены люди, имеющие заниженную неадекватную самооценку, чрезмерно мягкие, гуманные, с развитой эмпатией, идеализированными представлениями о мире, это люди-интроверты, которым постоянно угрожает напряжение даже в, казалось бы, обыденных рабочих ситуациях. В противоположность описанным можно выделить и такие черты, как авторитарность, трудоголизм, перфекционизм, жесткость по отношению к другим и себе. И в первом и во втором случае мы видим людей с повышенной эмоциональностью, желанием быть «избранными», поощренными. Подобные черты многие ученые связывают не только с постепенным развитием личности, но и с генетикой.

Организационные характеристики. Наиболее способствует эмоциональному выгоранию сотрудников длинный, ненормированный рабочий день, отсутствие выходных, необходимость работать во внеурочное время, брать работу на дом. Сюда же можно отнести неадекватность и завышенность требований вышестоящего руководства, недостаток или, напротив, излишек личной ответственности, непомерный объем работы, сжатые, нереальные сроки ее выполнения, монотонность обязанностей, нехватка положительной оценки работы, отсутствие перспективы карьерного, материального и профессионального развития, поддержки коллег и начальства.

Можно с уверенностью утверждать, что именно наиболее ответственные, «качественные» сотрудники компании подвержены эмоциональному выгоранию больше всех остальных.

Чтобы говорить о выявлении и предотвращении эмоционального выгорания на ранних стадиях его развития, необходимо четко знать сопутствующие ему симптомы. Так, существует несколько категорий симптоматики эмоционального выгорания. Как правило, все симптомы делят на психологические (апатия, беспомощность, страхи, депрессия и др.), поведенческие (конфликтность, нежелание выполнять работу, нарушение трудовой дисциплины и др.) и психосоматические (снижение иммунитета, бессонница, алкогольная, никотиновая зависимость, проблемы пищеварения и др.)

Таким образом, можно говорить, что эмоциональное выгорание – это истощение, которое чаще всего испытывают люди, профессионально

связанные с постоянной необходимостью общаться, помогать клиентам, пациентам, коллегам – вовлеченные в непрекращающиеся межличностные коммуникации.

Профессиональное выгорание как ничто иное показывает плачевное состояние таких сфер в компании, как мотивация, стиль управления, организационная структура. «В терминах синергетической теории можно сказать, что социальная система находится в постоянном изменении, случайные изменения институциональных форм (флуктуации) – показатель хаоса на микроуровне системы» [1]. Однако с выгоранием можно и нужно бороться. Существует несколько способов работы с персоналом для профилактики и снижения профессионального выгорания.

Игры предполагают периодические «вылазки» на разного рода тимбилдинги, проведение деловых игр, рассмотрение и разбор кейсов, ролевые игры, тренинги командообразования и пр. Этот метод давно и прочно обосновался в российских корпорациях, руководство которых регулярно устраивает подобные мероприятия как для сплочения коллектива, так и для его оценки и выявления сотрудников-«звезд».

Обучение, на наш взгляд, один из важнейших способов борьбы с эмоциональным выгоранием. Человек осваивает новые знания, применяет их на практике, переходит на новый уровень профессионального развития, растет морально, строит карьеру. Именно этого зачастую не хватает сотруднику, дабы избежать профессионального выгорания и чувства опустошенности.

Оценка не менее важна. Оценка любого сотрудника и любой работы должна быть грамотной и конструктивной. «Оценка нормы и отклонения меняются во времени, то, что ранее считалось отклонением, может стать нормой, и наоборот» [2]. Стремление сделать работу хорошо неразрывно связано с желанием получить хорошую оценку со стороны начальства. Таким образом, оценка персонала – прекрасный способ существенно повлиять на искоренение такого феномена, как эмоциональное выгорание личности.

Новшества есть движение, изменение, а именно это является неизменным атрибутом развития не только отдельно взятой личности, но и всей компании. Всем хорошо известно, что природой предопределено негативное отношение и страх перед любыми изменениями. Но где страх, там и развитие. Новые программы, новые обязанности, ротация сотрудников – сильно помогут с преодолением выгорания в коллективе. Однако стоит отметить, что изменения должны быть продуманы, позитивны и направлены на благополучие компании и сотрудников.

Владение знаниями по конфликтологии, в свою очередь, могут не раз и не два уберечь руководство и всю компанию от краха или больших проблем. Психология конфликта может помочь разобраться в межличностных хитросплетениях отношений в коллективе и предложить методы решения

проблем.

Объемы работ, выполняемых персоналом компании, должны быть адекватны, это знает каждый хороший управленец. Максимально важно не только работнику уметь распределять свой труд во времени, но и руководству ставить четкие, выполнимые задачи на вменяемые сроки, не доводя до ежемесячных и еженедельных дедлайнов.

И наконец, наиболее, как может показаться, очевидный фактор борьбы с выгоранием - *профессиональная гигиена*, которая может исправить много негатива, имеющего свойство накапливаться в коллективе, по отношению к руководству. Банально - комфортные условия труда, освещения, питания могут существенно улучшить атмосферу в компании. Чтобы сотрудники чувствовали заботу о себе, приходя в комфортные, светлые кабинеты, - первейшая задача руководителя.

Конечно, все сказанное о методах исправления ситуации с эмоциональным выгоранием может показаться очевидным и простым в исполнении. Тем не менее, это не всегда так. Необходимо понимать, что очень многие люди подвержены эмоциональному выгоранию, а борьбу с ним стоит вести только конструктивными методами и при первых же его симптомах.

Использованные источники:

1. Бородай В.А. Торговля как социально-инновационный процесс и фактор социальной трансформации., Гуманитарные и социально-экономические науки. 2008. № 4.
2. Дудкина О.В. Алкоголизация населения в России: социально-демографические последствия, - диссертация на соискание ученой степени кандидата социологических наук / Юж.-Рос. гос. техн. ун-т (Новочеркас. политехн. ин-т). Новочеркасск, 2007

*Бородай В.А., доктор социологических наук
профессор*

*ФГБОУ ВПО «Донской Государственный Технический
Университет» (ДГТУ)
Россия, г. Ростов-на-Дону*

HR-БРЕНДИНГ КАК ПЛАТФОРМА ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ КОМПАНИЙ-РАБОТОДАТЕЛЕЙ

За последние десять лет картина рынка труда претерпела значительные изменения. Если еще в начале 21 века право выбора почти всегда было за работодателем, то начиная, примерно с 2008г. каждый интересный кандидат имеет на руках от трех до восьми финальных предложений.

В подобных условиях для компаний, которые стремятся занимать сколь-нибудь серьезное положение на рынке труда, становится крайне важным их имидж как работодателя. Индикатором важности имиджа

компаний-работодателей можно считать стремительное появление в HR-менеджменте понятия «HR-бренд» и связанного с ним процесса HR-брендинга.

Основные факторы, по которым оценивается имидж компании как работодателя:

- гигиенические факторы (расположение и оснащение рабочего места, состояние мест общего пользования, кондиционирование воздуха, оформление/стиль офиса);
- размер и форма оплаты труда (белая/серая заработная плата, прозрачность системы, реальность целей);
- система льгот, социальных гарантий, нематериального поощрения;
- корпоративная культура компании, возможность принадлежности к группе;
- репутация компании среди клиентов и партнеров;
- продукт компании, его социальная значимость;
- возможность роста и самореализации внутри компании;
- возможность обучения, узнавания чего-то нового;
- эмоциональная окраска информации о компании на рынке.

Причем, чем выше уровень кандидата, тем больше он будет обращать на факторы более высокого уровня – возможность самореализации и познания станет самым значимым фактором. Однако – при прочих удовлетворенных потребностях. Например, если топ-менеджеру предложить полный карт-бланш в развитии нового бизнес-направления, но при этом забыть об обустроенном кабинете и личном секретаре, это предложение не станет для кандидата привлекательным.

И наоборот, сталевару не следует в первую очередь рассказывать о его причастности к удваиванию ВВП. Ему нужно предельно четко объяснить структуру заработной платы и социальных льгот, рассказать о предоставляемой компанией рабочей одежде и горячем питании. Удваивание ВВП стоит оставить на случай задержки зарплаты – в этом случае пламенные речи, действительно, могут принести пользу.

Как развивается в России HR-брендинг? Какие инструменты используются для создания образа привлекательного работодателя?

В крупных компаниях появились отделы компенсаций и льгот. Они входят в структуру дирекций по управлению персоналом и занимаются исключительно анализом и улучшением системы оплаты труда в компании, расчетом заработной платы и опросно-разъяснительной работой с персоналом по этим вопросам. В небольших компаниях появляются и развиваются системы бонусов. Достаточно вспомнить: еще десять лет назад редко где можно было услышать о ежемесячных, квартальных и годовых бонусах (хотя, последние присутствуют в усеченном виде еще со времен плановой экономики – так называемая «тринадцатая зарплата»). Сейчас же это явление стало повсеместным. Даже административные работники

(секретари, бухгалтеры, аналитики) уже участвуют в бонусных программах. Их основные ключевые показатели деятельности (KPI) – результаты работы отдела.

Развиваются системы льгот. Компании все чаще предоставляют своим сотрудникам расширенные медицинские страховки, помогают при счастливых и несчастных случаях в жизни, оплачивают дорогостоящее обучения и помогают покупать жилье в рассрочку (или компенсируют его съем для иногородних сотрудников). Некоторые фирмы ведут банк данных по специфическим, нестандартным льготам, с которыми приходится встречаться при работе с клиентами. Например, одна строительная компания берет на себя управление всем домашним хозяйством топ-менеджеров, включая поиск нянь и детских садов для детей и специализированных спа-центров для жен. Делается это исходя из лозунга «Мы хотим, чтобы на работе вы думали только о работе».

Очень важной и емкой частью работы департамента управления персоналом является создание и развитие корпоративной культуры компании. Здесь крайне сложно оценить влияние корпоративной культуры на результаты деятельности компании, на рост ее капитализации. «Оценка нормы и отклонения меняются во времени, то, что ранее считалось отклонением, может стать нормой, и наоборот» [1]. Поэтому до сих пор не слишком большое количество компаний целенаправленно работают над этой частью HR-бренда работодателя. А ведь и небольшими усилиями можно достичь многого. Небезызвестно, что любая компания является во многом трансляцией личности своего руководителя. Другой известный факт – что корпоративную культуру «делают» все люди, работающие в компании. Обе точки зрения жизнеспособны, и потому существует два метода построения корпоративной культуры компании: сверху вниз и, как несложно догадаться, снизу вверх. В первом случае ценности руководителя транслируются в желаемые паттерны поведения в компании. Плюс такого подхода в том, что компания будет именно такой, как желает первое лицо. Минус – в заложенной повышенной текучести персонала (не все люди будут разделять ценности руководителя). Во втором же случае отправной точкой для выстраивания корпоративной культуры будут как раз принятые среди линейного и среднего персонала отношения и паттерны. Они и будут «узакониваться» в документе, фиксирующем основные особенности корпоративной культуры. Плюс такого подхода в легкости внедрения. Минус – в увеличении риска трансформации демократии в анархию.

И, безусловно, самой что ни на есть новинкой в HR-менеджменте является внутренний корпоративный PR. Его основная задача – донести до каждого сотрудника (в том числе до потенциального) ценности компании, события, возможности, процедуры и так далее. На помощь корпоративным пиарщикам пришли собственные внутренние газеты компаний, Intranet (сайты для внутреннего пользования), информационные стенды и

мероприятия для сотрудников. Сотрудники разных филиалов теперь знают друг о друге, о важных событиях, происходящих в их компании за тысячи километров от них, о серьезных профессиональных свершениях. Это помогает чувствовать причастность к общему делу и к большой, слаженной команде. Внутренние сайты и корпоративные издания – отличный инструментарий, который приносит и будет приносить еще очень долго большую пользу компаниям, но это отдельная большая тема.

В условиях сверхактивно развивающейся экономики многие компании делают ставки на кандидатов с аналогичным опытом работы – им некогда готовить и учить неподготовленных специалистов. Это автоматически приводит их зачастую на территорию конкурентов. В разных отраслях бизнеса это может быть более или менее узкий круг компаний/профессионалов. Однако он всегда конечен.

Что делать, чтобы люди, уходящие из компании, говорили о ней хорошо или хотя бы нейтрально? Существует масса возможностей. Например, анкета увольняющегося сотрудника, заполняя которую, сотрудник рассказывает, почему он уходит, что ему не нравилось в работе, а что, напротив, вполне устраивало. Еще более полезен откровенный разговор с HRом или непосредственным руководителем. Затем эта информация анализируется, и результаты анализа воплощаются в конкретных мероприятиях. Например, если уходящие сотрудники отдела продаж, где высокая текучесть персонала, часто называют одной из причин ухода излишне авторитарного руководителя, который не дает им возможности проявлять себя, то действия компании могут выразиться в обучении этого руководителя управленческим компетенциям или его замене.

Легкого рецепта «как узнать, что думает рынок труда о нашей компании», не существует, к сожалению. Есть закрытые «черные списки» работодателей, но доверять им рискованно. Всегда нужно задавать себе вопрос: а кто составлял этот список? Кто принял решение о том, что тот или иной работодатель является недобросовестным, и по каким критериям? Был ли тот человек объективен? Однако игнорировать такой источник информации, как Интернет, нельзя.

Единственный качественный «рецепт» - это постоянный сбор и анализ информации:

- количество и качество кандидатов, претендующих на вакантные позиции в компании (показатель нужно рассматривать обязательно в динамике, а в идеале его нужно сравнивать с аналогичными показателями компаний-конкурентов);

- количество отказов кандидатов от выхода на работу в вашу компанию;

- если компания работает с кадровым агентством, она может бесплатно пользоваться уникальной информацией: мнение расширенного участка рынка труда о компании-работодателе;

– процент текучести персонала;
– соотношение довольных и недовольных сотрудников, уходящих из компании и т.д.

Как театр начинается с вешалки, так компания для кандидата начинается с рекрутера. Поэтому очень важно, кто именно будет интервьюировать кандидатов на входе. Требования к рекрутерам очень высоки. Помимо навыков оценки кандидатов, они должны уметь установить контакт, правильно донести кандидатам их будущие задачи и возможности, особенности корпоративной культуры и ценностей и многое другое. HR-бренд не начинается с собеседования, но если оно проведено непрофессионально, то им все может закончиться.

Образ привлекательного работодателя можно сравнить с цепью, при выпадении одного звена которой она ломается. Поэтому нужно уделять равное внимание крепости всех звеньев этой цепи.

Использованные источники:

1. Дудкина О.В. Алкоголизация населения в России: социально-демографические последствия, - диссертация на соискание ученой степени кандидата социологических наук / Юж.-Рос. гос. техн. ун-т (Новочеркас. политехн. ин-т). Новочеркасск, 2007

*Бородина А.И.
студент 1 курса магистратуры
Курский государственный университет
Россия, г. Курск*

СПОСОБЫ ФОРМИРОВАНИЯ КАПИТАЛЬНОЙ БАЗЫ КОРПОРАЦИИ

В статье рассмотрены преобладающие способы формирования капитальной базы корпорации и требования к ней

Ключевые слова: капитальная база, способы ее формирования

In article the prevailing ways of formation of capital base of corporation and the requirement to it are considered

Keywords: capital base, ways of its formation

В современных условиях нестабильной экономики, когда заемные средства заметно подорожали, приобретает актуальность проблема эффективного использования собственных средств корпораций. В связи с этим в ходе исследования необходимо выявить наиболее эффективные способы формирования капитала корпорации. Рассмотрим данную проблему на примере кредитной организации.

Собственный капитал кредитной организации состоит из основного и дополнительного.

Основной капитал в соответствии с Базельскими рекомендациями – это капитал первого уровня, дополнительный – второго уровня. Основной капитал должен быть больше или равен дополнительному. Основной

капитал характеризуется более стабильными элементами, чем дополнительный.

В соответствии с инструкцией Банка России от 02.04.2010 № 135-И «О порядке принятия Банком России решения о государственной регистрации кредитных организаций и выдаче лицензий на осуществление банковских операций» уставный капитал при организации банка может формироваться из денежных средств в национальной валюте, иностранной валюте и материальных активов [3].

В состав основного капитала входят:

1) уставный капитал – величина, зарегистрированная в соответствии с минимально необходимым размером капитала, установленным Банком России для вновь создаваемых кредитных организаций. Данная величина может изменяться в процессе деятельности банка по решению собственников, акционеров или пайщиков кредитной организации [2, с.83]. Уставный капитал является обязательным условием образования банка как юридического лица.

Первоначальная величина уставного капитала регламентируется законодательными актами (статья 11 Федерального закона «О банках и банковской деятельности»). С 1 января 2014 года она составляет 300 млн. рублей [4];

2) эмиссионный доход – образуется в виде:

– положительной разницы между стоимостью акций, установленной при продаже первичным владельцем и их номинальной стоимостью;

– положительной разницы между стоимостью долей банка при их оплате участниками и номинальной стоимостью долей;

– разницы, образуемой при оплате акций или долей иностранной валютой между стоимостью акций или долей, рассчитанной по официальному курсу иностранной валюты по отношению к рублю на дату зачисления средств в уставный капитал и стоимостью акций или долей, установленной в решении о выпуске акций или об оплате долей иностранной валютой;

– разницы, возникающей при оплате долей или акций облигациями федерального займа между стоимостью облигаций по рыночной цене на день их зачисления на счета банка и ценой облигаций при оплате акций или долей;

3) резервный фонд компании – создается из чистой прибыли в размере не менее 5 % оплаченной суммы уставного капитала и предназначен для обеспечения стабильной работы кредитных организаций, а также для покрытия непредвиденных убытков, возникающих в процессе банковской деятельности. Формируется в соответствии с ФЗ «Об акционерных обществах» и ФЗ «Об ООО»;

4) прибыль текущего года части, подверженной заключением аудиторской организации (нераспределенная прибыль текущего года) –

является основным источником собственного капитала.

«Обычно этот способ формирования капитала является самым легким и дешевым, в особенности для кредитных организаций с высокой нормой прибыли. Сумма прибыли, которая остается в распоряжении банка, имеет первоочередное значение в управлении капиталом кредитной организации. Низкий уровень прибыли ведет к медленному росту внутренних источников капитала, повышая этим риск банкротства и сдерживая рост активов и, следовательно, доходов. Высокая часть прибыли, которая направляется на прирост капитала, приводит к снижению суммы выплачиваемых дивидендов. Соответственно высокие дивиденды приводят к увеличению курсовой стоимости акций кредитной организации, а это облегчает наращивание капитала банка путем привлечения внешних источников. Дивиденды в данном случае выполняют двойную функцию: увеличивают доходы учредителей банка и облегчают наращивание капитала с помощью дополнительного выпуска акций» – считает О.И. Лаврушин [1, с.278-279].

В состав дополнительного капитала входят:

- 1) прирост стоимости, полученной от переоценки имущества.

Банки имеют право один раз в год по состоянию на 1 января проводить переоценку имущества. На сумму полученной переоценки увеличиваются собственные средства. Такое увеличение можно осуществлять раз в три года. Прирост стоимости, полученной от переоценки имущества, – существенный источник капитала для банков, которые имеют инвестиции в недвижимость с растущей стоимостью. Однако данный источник не достаточно надежен, поскольку цена материальных активов может колебаться, особенно в условиях нестабильной экономики [1, с.281];

- 2) прибыль текущего года, не подтвержденная аудиторами;

- 3) субординированный кредит – включается в расчет капитала после подтверждения Банком России.

Преимуществом указанного источника наращивания капитала, по мнению О.И.Лаврушина, является то, что процентные выплаты по субординированному кредиту исключают из налогооблагаемой базы. Если привлеченные средства приносят доход, который превышает процентные выплаты по ним, выпуск субординированных кредитов может увеличить прибыль на одну акцию. Так как субординированные обязательства нужно погашать по истечении срока, растущие банки обычно используют рефинансирование субординированного долга, т.е. погашают облигации, по которым истек срок займа, с помощью средств от нового выпуска облигаций. Этот метод дает возможность банку, испытывающему необходимость в финансировании своего роста, иметь долговые обязательства в качестве постоянного элемента капитала [1, с.282].

Таким образом структура собственного капитала банка неоднородна по своему составу и может меняться в зависимости от ряда факторов, таких

как: качество активов, политика банка по обеспечению его капитальной базы, использование собственной прибыли.

В завершении исследования можно сделать следующий вывод: преобладающими способами формирования капитальной базы являются: продажа обыкновенных и привилегированных акций, продажа активов банка, переоценка имущества, нераспределенная прибыль, выпуск капитальных долговых обязательств.

Использованные источники:

1. Банковский менеджмент: учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. О.И.Лаврушина. [Текст] – 4-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2011. – 560 с.
2. Банковское дело: учебник для бакалавров / Т. М. Костерина. [Текст] – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 332 с.
3. Инструкцией Банка России от 02.04.2010 № 135-И «О порядке принятия Банком России решения о государственной регистрации кредитных организаций и выдаче лицензий на осуществление банковских операций». [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.garant.ru>
4. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 30 декабря 2004 г. № 219–ФЗ. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

Бочарова А. Д.

студент 4 курса

факультет экономики и менеджмента

Шумаева Е.А., к.гос.упр.

доцент

кафедра менеджмента и хозяйственного права

Донецкий национальный технический университет

Украина, г. Донецк

ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТАХ

Аннотация. В данной статье проанализированы российский рынок IT-стартапов и его отраслевая структура, характеристики стартап-проектов и особенности применения существующих систем мотивации персонала в них.

Ключевые слова: ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ, СИСТЕМЫ

МОТИВАЦИИ, СТАРТАП-ПРОЕКТЫ.

Features motivation of personnel in innovative projects

Abstract. This article analyzes the Russian market of IT-startups and its branch structure, as well as the characteristics of such start-up projects and features of the existing motivation systems for projects teams.

Keywords: INNOVATIVE PROJECTS, MOTIVATION SYSTEM, START-UP PROJECTS.

Инновационная модернизация экономики России актуализирует развитие национальной системы хозяйствования, значимым элементом которой становятся генерирующие новые технологии предприятия, в том числе небольшие стартап-компании (стартапы).

Эффективная реализация новых проектов невозможна без создания гибких систем мотивации персонала. Разработка и внедрение программ стимулирования трудовой деятельности всегда требует больших затрат, но эффект, который они могут принести, значительно больше, так как именно сотрудники являются главным ресурсом в инновационных проектах.

Теоретические аспекты процесса мотивации персонала в разные периоды исследованы такими авторами, как: З.Фрейд, А.Адлер, К.Хорни, А. Маслоу, Г.Олпорт, К.Роджерс, Ф. Лерш, Г.А. Мюррей, Б. Вайнер и др.

Стартап или стартап-компания (от англ. start-up – запускать) представляет собой компанию с короткой историей операционной деятельности, находящейся в стадии развития или исследования перспективных рынков. Понятие «стартап» возникло в сфере информационных технологий и связано с появлением новых организаций, каждая из которых стремилась предложить целевой аудитории новые товары или предоставить новые услуги, которых не было ранее в этой области. Характеристика стартап-проектов представлена в табл. 1.

Таблица 1 – Характеристика стартап-проектов

Ключевые особенности	Характеристика	Особенности команд
<ul style="list-style-type: none">– высокая скорость развития, т.е. проект запускается в минимально возможные сроки;– инновационность проекта, определяемая использованием новейших технологий и коммерческих моделей;– воспроизводимость, т.е. возможность многократно продать полученное решение;– масштабируемость, т.е.	<ul style="list-style-type: none">– наличие проектной команды;– наличие обоснованного и реализуемого бизнес-плана;– наличие формализованной и задокументированной системы бизнес-процессов;– получение необходимой регистрационной и разрешительной документации;– наличие инфраструктуры для выпуска продукции или оказания услуг;	<ul style="list-style-type: none">– средний возраст участников составляет 20-25 лет, который характеризуется наличием высших идеалов, упорством и желанием работать;– единомыслие и сплоченность участников стартап-проекта,.

возможность существенного роста проекта; – высокий риск неудачного внедрения новой идеи.	– реализация пилотного проекта.	
---	---------------------------------	--

По данным Российской ассоциации Управления Проектами «СОВНЕТ», около 40% целенаправленной общественно полезной деятельности реализуется через различные проекты и программы, на которые тратится 25% мирового бюджета. Профессиональное управление проектами позволяет эффективно распределить ответственность и обязанности между участниками, экономить до 30% времени и до 20% средств, снизить риски неуспеха.

В России существует Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ), поддерживающий стартапы по всей стране и адаптирующий правовую среду для развития венчурной отрасли. Характеристика российского рынка IT-стартапов приведена на рис. 1.

РЫНКИ	ЛЮДИ
1 трлн рублей – составил объем российского интернет-рынка за 2014 год	1,2 млн человек работает в компаниях и организациях, относящихся к интернет-рынкам
7 трлн рублей – объем интернет-зависимых рынков в 2014 году	59,9 млн жителей России выходят в сеть минимум раз в сутки
СТАРТАПЫ	ИНВЕСТИЦИИ
25 тысяч технологических стартапов в России	400 млн рублей инвестиций получили в 2014 году на российском рынке стартапы ранних стадий
50 тысяч предпринимателей прошли через различные программы поддержки ФРИИ с момента старта фонда в 2013 году	650 частных инвесторов – бизнес-ангелов сотрудничают с ФРИИ

Рисунок 1 – Характеристика российского рынка IT-стартапов

Стартап-проекты являются обширной секцией для развития собственного бизнеса. По итогам 2014 г. Фонд LETA Capital представил структуру рынка перспективных отраслей для создания стартап-проектов, где наибольшую популярность среди начинающих предпринимателей в 2014 году получили три блока отраслей: поиск, бронирование, агрегаторы; электронная коммерция, игры, лайфстайл; реклама и потребительская лояльность, мессенджеры, социальные сети (рис. 2).

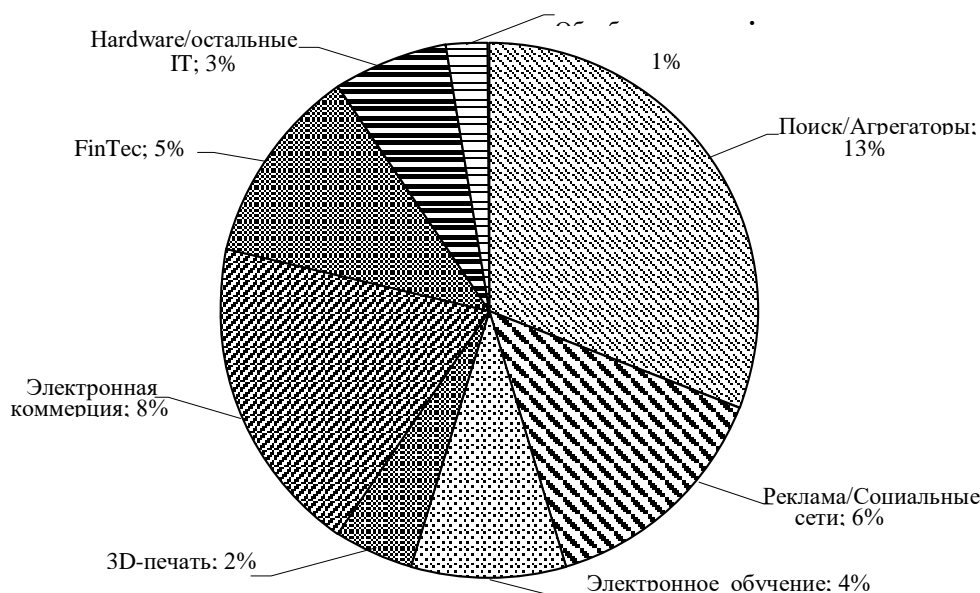


Рисунок 2 – Отраслевая структура рынка стартапов в 2014 году. [1]

Для успешного развития стартапов необходимо правильно разработать и внедрить систему мотивации команды, зависящую от этапов развития проектов. Следовательно, на этапе запуска мотивация не является проблемой, так как в стартапах работают люди, заинтересованные в результате и объединенные общей целью, однако, на этапе роста необходимо вводить систему мотивации сотрудников, поскольку ими движет желание получить вознаграждение за свою работу.

Эффективность той или иной мотивационной системы в практической деятельности во многом зависит от эффективности системы управления в проекте. За последние годы сделаны определенные предпосылки к повышению роли самих предприятий к разработке собственных систем мотивации, которые на конкретном отрезке времени позволяют претворять в жизнь стоящие перед предприятиями цели и задачи в условиях рыночных отношений.

Особенности применения некоторых существующих систем мотивации персонала в стартап-проектах приведены в табл. 2 [2].

Таблица 2 – Особенности применения систем мотивации персонала в стартап-проектах.

Системы мотивации	Содержание	Применение
основанные на «Теории X»	предполагается постоянный контроль сотрудников, отсутствие доверия к ним	На начальных стадиях проекта, при малом бюджете проекта

основанные на «Теории Y»	предполагается полное доверие к сотруднику, относительную свободу действий	На стадиях продвижения проекта, для увеличения доходности
основанные на «Теории Z»	предполагается создание командного клана, компании-семьи, свободу действий, осознанность и порядочность сотрудников	На стадии зрелости
основанные на KPI	предполагает планирование реальных показателей	На стадиях продвижения проекта, для увеличения доходности
основанные на неформальной мотивации	предполагает стремление сотрудников к хорошим результатам, проявление инициативы в компании, со стороны руководителя предоставления дополнительных условий, облегчающих труд	На всех стадиях проекта, дополнительные блага на предприятии для сотрудников
основанные на мотивации через систему управления талантами	предполагает развитие талантов сотрудника и применение их на благо компании	На всех уровнях организациях, для борьбы с тотальной похожестью

Достичь наибольшей отдачи можно только в том случае, если выгоду от труда работника имеет и компания, и он сам. Поэтому для достижения наилучших результатов работы компании необходимо найти те мотивы, которые движут каждым сотрудником в его трудовой деятельности, и создать ему такие условия, чтобы он мог и хотел выполнить поставленные перед ним задачи.

Использованные источники:

1. Официальный сайт корпоративного венчурного фонда LETA Group [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://leta.vc/media/publications/startups_cp/
2. Подберезкина А. «Пуховые дни» или KPI? Теории мотивации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://zillion.net/ru/blog/1373/pukhovyie-dni-ili-kpi-tieorii-motivatsii>

*Васенев С.Л., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Организация производства и управления»
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
Донской государственной технической университет*

*Попова Е.С.
студент магистратуры II курса
факультет «Экономический»
Россия, г. Шахты*

ВЛИЯНИЕ ОТРАСЛЕВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НА КАДРОВУЮ ПОЛИТИКУ ОРГАНИЗАЦИЙ КОЖЕВЕННО-ОБУВНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье представлен механизм оптимизации кадровой политики, основанный на упрощенной методике оценки стадии жизненного цикла отрасли.

Ключевые слова: кадровая политика, жизненный цикл отрасли, жизненный цикл организации.

The impact of industry on the functioning of the human resources policy organizations leather and footwear industry

The article presents a mechanism to optimize human resources policy, based on a simplified methodology for assessing the life cycle stage of the industry.

Keywords: human resource policies, life cycle of the industry, life cycle of organization.

На современном этапе кадровая политика понимается как генеральное направление кадровой работы, включающее совокупность принципов, методов, форм организационного механизма по выработке целей и задач, направленных на сохранение, укрепление и развитие кадрового потенциала, создание высокопроизводительного, сплоченного коллектива, способного своевременно реагировать на меняющиеся требования рынка [1, с. 18]. Кадровая политика – определяется приоритетами стратегического управления в организации, следовательно, важную роль при её формировании и в эффективном использовании, играет жизненный цикл развития отрасли. Эту «роль» можно установить на основании механизма, представленного на рисунке 1.

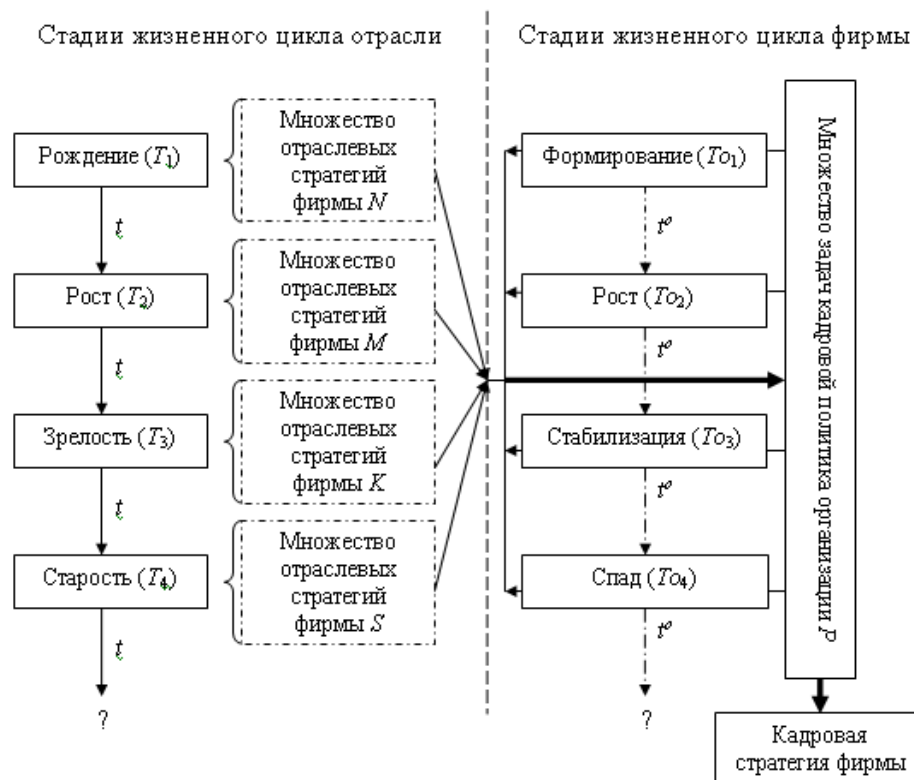


Рисунок 1 – Механизм оценки обусловленности кадровой политики стадией развития отрасли

В целом можно считать обоснованным утверждение о полезности понимания особенностей развития отрасли для оптимизации кадровой политики. В данном контексте необходимо отметить, что существует множество различных теоретических обоснований и подходов к периодизации жизненного цикла отрасли. Воспользовавшись упрощенной моделью жизненного цикла консалтинговой фирмы Arthur D. Little [2], можно оценить современное положение отрасли «производство кожи, изделий из кожи и производство обуви» (таблица 1).

Таблица 1 – Параметры индикаторов оценки стадии жизненного цикла отрасли

Стадия жизненного цикла	Объем продаж	Прибыль	Инвестиции	Денежный поток	Количество организаций
Рождение	↑	↑	↑	«-»	↑
Рост	↑↑	↑	↑→	«-»→«0»→«+»	↑
Зрелость	↑→	↑→	↓	«+»	↑→
Старость	↓(→«0»)	↓(→«0»)	↓(→«0»)	«+»→«0»→«-»	↓(→«0»)

На стадии «рождение» объём продаж отрасли быстро растёт, прибыли, как правило, нет – только инвестиции, появляется и возрастает число конкурентов. Стадия «рост» упрощенно характеризуется следующими параметрами: объём продаж быстро увеличивается, появляется прибыль,

объёмы которой нарастают, растёт число конкурентов. «Зрелость» – объём продаж достигает экстремума и наступает замедление роста до полной остановки, прибыли также достигают «высшей точки», стабилизируются или начинают снижаться, количество конкурентов постоянно. «Старость» – объём продаж резко падает, прибыли снижаются, все параметры сходятся к нулю [3, с. 10-11].

Определение жизненного цикла отрасли является сложной и многоаспектной задачей. Речь может идти об идентификации стадии жизненного цикла отраслевого рынка, ограниченного по времени, локализации и товарному ассортименту. В силу сказанного, оценку стадии развития кожевенно-обувной промышленности, которая систематизирована на рисунке 2, можно рассматривать только как упрощённую модель реальной ситуации.

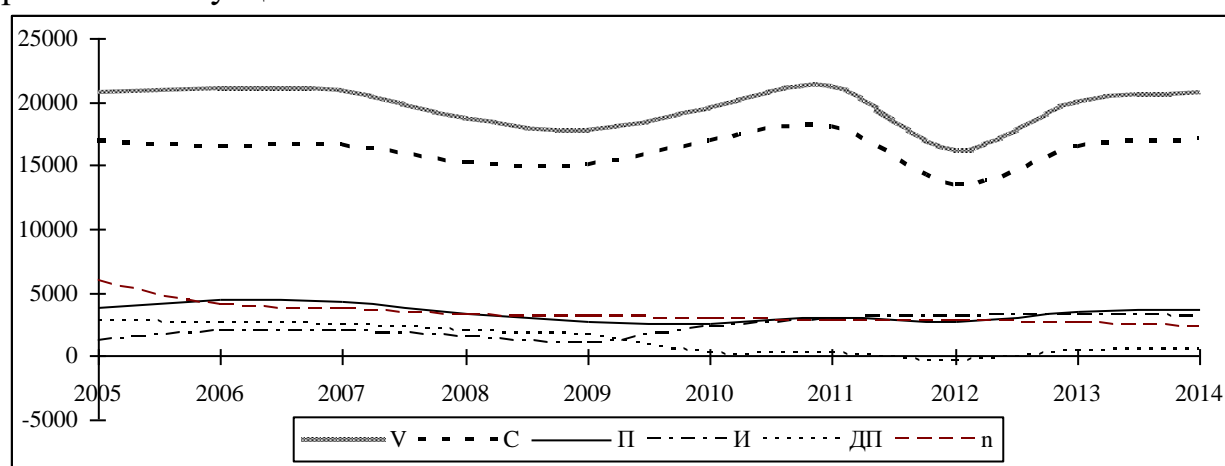


Рисунок 2 – Динамика индикаторов оценки стадии жизненного цикла кожевенно-обувной промышленности (составлено на основании [4])

Динамика развития отрасли, представленная на рисунке 2 является разнонаправленной, что затруднило идентификацию стадии жизненного цикла. Количество конкурентов постоянно сокращается, всего за период ушли с рынка 3,52 тыс. (60,3 %) организаций. Денежный поток снижался с 2005 г. по 2012 г., когда достиг «дна» и составил по отрасли -389,5 млн. р., но далее отмечен рост, к 2014 г. совокупный денежный поток равнялся – 545,1 млн. р., что на 79,6 % меньше потока 2005 г. (в ценах 2005 г.). В динамике инвестиций в основной капитал изучаемой отрасли прослеживаются два периода, первый – 2006-2009 гг., характеризуется сокращением объёма с 1910 млн. р. до 1015 млн. р., второй – 2010-2014 – их рост до 3061 млн. р. Объём продаж и прибыли, в ценах 2005 г., оставались практически стабильными на протяжении всего анализируемого периода.

Следовательно, можно говорить, что отрасль функционирует в квазистадии зрелость-старость. Наиболее приемлемыми стратегиями развития организаций здесь являются: обеспечение прочных долгосрочных отношений с поставщиками и потребителями; развитие сбытовой сети;

поиск новых сегментов рынка; низкие издержки; расширение рынка для получения более высокой прибыли; совершенствование деятельности (значительные изменения в управлении, улучшение качества выпускаемой продукции); связанная и несвязанная диверсификация. При этом, кадровая политика должна быть ориентирована на оптимизацию затрат на персонал, закрепление и улучшение организационной системы управления и на регулярное проведение оценочных процедур.

Использованные источники:

1. Одегов, Ю.Г. Кадровая политика и кадровое планирование : учебник для вузов / Ю.Г. Одегов, М.Г. Лабаджян. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 444 с.
2. Концепция стратегического управления компании Артур Д. Литтл [Электронный ресурс] / Стратегическое управление и планирование. URL: <http://www.stplan.ru/articles/theory/adlcon.htm> (дата обращения 01.12.2015).
3. Савельева, Н.А. Стратегический менеджмент: учебник / Н.А. Савельева. – Ростов н/Д : Феникс, 2012. 382 с.
4. Данные официального сайта Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 01.12.2015).

*Велиц Е.А.
студент 3 курса
Харченкова Г.И., к.техн.н.
доцент
Амурский государственный университет
Россия, г. Благовещенск*

УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПЕРСОНАЛА В МОУ НИЖНЕБУЗУЛИНСКОЙ СОШ

В статье представлено исследование структуры персонала и предложены рекомендации по совершенствованию мотивационной деятельности педагогов МОУ Нижнебузулинской СОШ;

Ключевые слова: мотивация, образовательная организация, педагоги, потребности, управление, персонал.

THE CONTROL OF MOTIVATIONAL ACTIVITY OF THE PERSONNEL IN MUNICIPAL EDUCATIONAL INSTITUTION NIZHNEBUZULINSKA HIGH SCHOOL

In this article submitted the research of motivational structure of the personnel and recommendations about improvement of motivational activity of teachers of Municipal Educational Institution Nizhnebulzulinaskoy High School; the calculation of economic efficiency of the offered actions is carried out.

Keywords: motivation, educational organization, teachers, requirements, management, personnel

Отличительной чертой современного этапа развития российской

системы образования является продолжающийся несколько лет процесс ее реформирования на фоне социально-экономических, политических и культурных преобразований.

Однако для того, чтобы современная государственная школа, успешно развивалась, работая в ситуации непрерывно изменяющихся внешних и внутренних требований, роста числа задач, которые в связи с этим необходимо решать, увеличения возможностей для выбора собственной стратегии развития, она должна эффективно использовать свои преимущества.

Одним из таких преимуществ является наличие дополнительных возможностей для обеспечения успешной деятельности школы за счет создания условий, повышающих заинтересованность учителей в достижении ее целей: в эффективной реализации ими учебно-воспитательного процесса, в его совершенствовании, в повышении собственного культурного и профессионального уровня.

Педагоги играют огромную роль в деятельности государственного общеобразовательного учреждения. С одной стороны, они определяют цели и выбирают методы достижения этих целей. С другой стороны, являются важнейшим ресурсом, используемым общеобразовательным учреждением для реализации собственных целей. И в этом качестве - педагогических кадров - они нуждаются в руководстве, которое состоит в обеспечении приобретения кадрами необходимых для учреждения навыков и умений (способностей), а также желания использовать эти навыки.

Школы решают эту задачу за счет создания специальных систем подбора, развития, оценки и вознаграждения персонала. Зачастую руководство школы сталкивается с проблемой низкой мотивации педагогов.

Данная работа посвящена решению именно этой проблемы.

МОУ Нижнебузулинская СОШ нацелена на обеспечение гарантий прав граждан на получение общедоступного качественного образования. Для осуществления данной цели созданы кадровые и материально-технические условия. Организация с одной стороны, имеет стабильный педагогический коллектив, опытный и творчески работающий; с другой стороны наблюдается старение кадров: 38 % коллектива пенсионного и предпенсионного возраста.

Состав педагогического коллектива по стажу работы в МОУ Нижнебузулинской СОШ на период 2013-2014 учебного года представлен на рисунке 1.

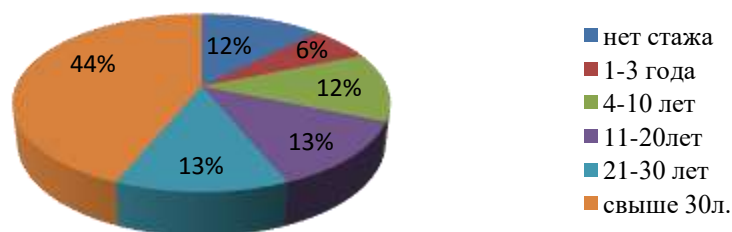


Рисунок 1 - Состав педагогов МОУ Нижнебузулинской СОШ по стажу работы

В МОУ Нижнебузулинской СОШ работают 3 педагога в возрасте до 30 лет, 2 человека- в возрасте от 31 до 40 лет, 3 человека в возрасте 41-50 ; и 8 педагогов в возрасте 51 и выше. Эти данные наглядно представлены на рисунке 2.

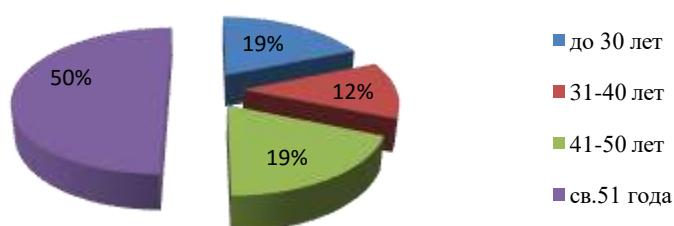


Рисунок 2 - Состав педагогического коллектива по возрасту

Для выявления проблемы в коллективе педагогам МОУ Нижнебузулинской СОШ было предложено ответить на вопросы анкеты.

С помощью предложенных вопросов были опрошены 16 педагогов МОУ Нижнебузулинской СОШ.

Результаты опроса изучались по 3 блокам, с помощью которых стало возможным охарактеризовать ситуацию в коллективе.

Первый блок вопросов А – ценностно-ориентационная зрелость коллектива показал, что 75 % педагогов считают свой коллектив ориентированным на текущие достижения; 3 человека считают ориентированным на развитие способов деятельности; и также только 2 человека считают свой коллектив ориентированным на саморазвитие учителей.

Результаты первого блока вопросов представлены на рисунке 3.

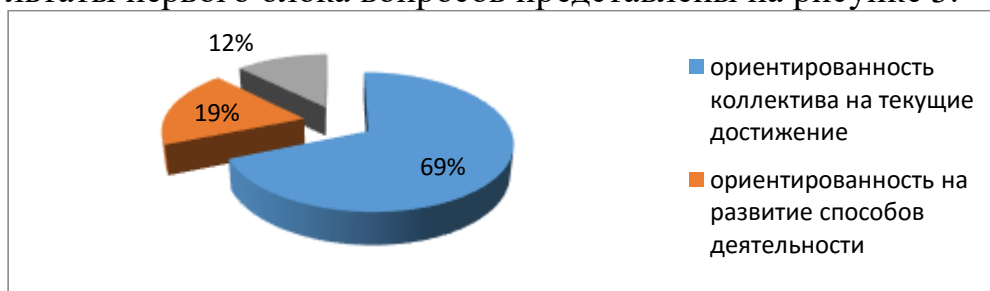


Рисунок 3- Ценностно-ориентационная зрелость коллектива МОУ Нижнебузулинской СОШ.

Второй блок вопросов Б- организованность коллектива показал, что в коллективе педагогов МОУ Нижнебузулинской СОШ в большей степени проявляется ответственность учителей, так считают 69% педагогов; в меньшей степени проявляются сработанность и включенность членов коллектива в управление.

Результаты данного блока вопросов представлены на рисунке 4.

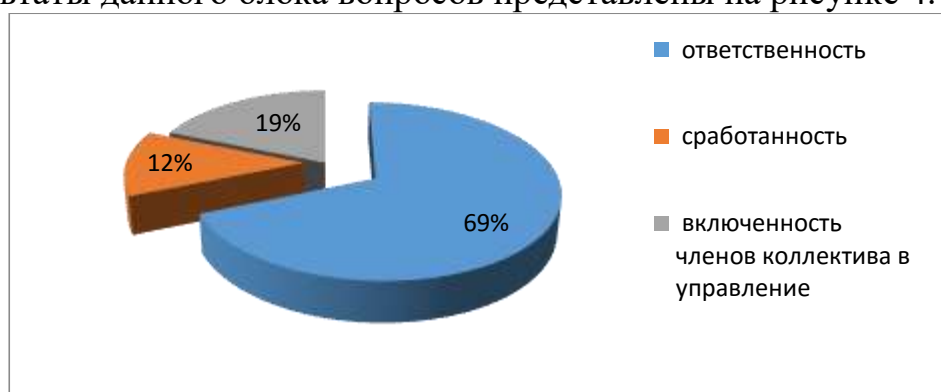


Рисунок 4- Организованность коллектива МОУ Нижнебузулинской СОШ

Третий блок вопросов – В- сплоченность коллектива показал, что в данном коллективе преобладают потенциальная стабильность и совместимость членов коллектива; в меньшей степени выражается такое качество как единство ориентаций.

Результаты третьего блока вопросов представлены на рисунке 5.



Рисунок 5- Сплоченность коллектива в МОУ Нижнебузулинской СОШ

Таким образом, с помощью анкетирования было выявлено, что педагогический коллектив отличается стабильностью и высокой квалификацией большинства его членов. Школа обладает довольно устойчивой репутацией учебного заведения, дающего хорошие и прочные знания, достаточные для поступления в высшие учебные заведения самого высокого уровня.

В качестве главной проблемы администрация школы выделяла то, что коллектив очень медленно переходит в режим развития, а заинтересованность учителей в освоении современных методик и

технологий обучения достаточно низка.

Ориентированность членов педагогического коллектива на достижения в текущей деятельности достаточно высокая, однако уровень ориентированности на развитие оценивался администрацией как низкий, а уровень ориентированности на саморазвитие учителей - средний.

Большинство учителей в школе добросовестно относились к своим обязанностям, однако не желали проявлять инициативу и брать на себя дополнительную ответственность. Таким образом, уровень ответственности в коллективе определялся как средний.

Также средним был и уровень сработанности коллектива, т.к. некоторую часть действий педагоги могли согласовывать без участия администрации. Взаимопомощь в коллективе встречается нередко, но оказывается избирательно, в зависимости от личных взаимоотношений. При этом молодые педагоги не остаются без помощи опытных коллег.

Основными недостатками организационного поведения исполнителей в коллективе являлись:

- педагоги, ориентированные на развитие, составляли явное меньшинство и часто чувствовали себя дискомфортно;
- инициатива была редкостью среди учителей;
- учителя практически не участвовали в управлении школой, и не проявляли заинтересованности в этом;

Для того, чтобы повысить мотивацию педагогов МОУ Нижнебузулинской СОШ было разработано три механизма поощрения: организационный механизм поощрения активности учителей в учебно-воспитательной деятельности; организационный механизм поощрения активности учителей в инновационной деятельности и организационный механизм поощрения активности учителей в деятельности саморазвития.

Механизм поощрения активности учителей в учебно-воспитательной деятельности представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Организационный механизм поощрения активности учителей МОУ Нижнебузулинской СОШ в учебно-воспитательной деятельности

Форма поощрения	Кто выдвигает награду	Когда назначается награда	Кто награждает	Затраты, руб.
Премия в размере оклада	Административная группа, МО	По итогам этапа	Директор	11000
Публичная похвала, благодарность в приказе	Руководитель МО, заместитель директора по учебно-воспитательной работе	За выполнение конкретной работы	Директор	

1 место- Знак «учитель года», туристическая путевка	По итогам рейтинга в УВД, экспертная группа	По итогам учебного года	директор	40000
2 место «учитель года»- путевка в дом отдыха	По итогам рейтинга в УВД, экспертная группа	По итогам учебного года	Директор	20000
3 место «учитель года»- путевка в дом отдыха	По итогам рейтинга в УВД, экспертная группа	По итогам учебного года	Директор	Премия в размере одного оклада- 11000
Итого:				82000

Примечание: МО- образовательная организация; УВД- учебно-воспитательная деятельность.

Таким образом общая сумма затрат по реализации данного плана поощрения учителей в учебно-воспитательной деятельности составит 82000 руб. Организационный механизм поощрения активности учителей в инновационной деятельности представлен в таблице 2.

Таблица 2- Организационный механизм поощрения активности учителей в инновационной деятельности

Формы поощрения	Кто выдвигает на награду	Когда назначается награда	Кто награждает	Затраты, руб.
Премия в размере оклада	Административная группа; МО;	По итогам этапа	Директор	11000
Ценный подарок	Экспертная группа	По итогам этапа	Директор	2000
Отгулы, дни к отпуску	Административная группа; МО	По итогам этапа	Директор	
Выставка творческих работ, проведение курсов, открытых уроков	МО	Согласно плану МО	Руководитель МО	
Предоставление возможности увеличения нагрузки	Сам учитель		Директор	
Оплата учебно-методической литературы	Экспертная группа	По итогам этапа	Директор	2000

Предоставление дополнительного времени к отпуску	Экспертная группа	По итогам учебного года	Директор	
Итого:				15000

Общая сумма затрат по реализации плана поощрения учителей в инновационной деятельности составит 15000 руб.

Организационный механизм поощрения активности учителей в деятельности по саморазвитию представлен в таблице 3.

Таблица 3- Организационный механизм поощрения активности учителей МОУ Нижнебузулинской СОШ в деятельности по саморазвитию

Формы поощрения	Кто выдвигает на награду	Когда назначается награда	Кто награждает	Затраты, руб.
Премия разовая (1,5 оклада)	Административная группа; МО	По итогам этапа	Директор	16500
Знак «учитель-эрудит»	Экспертная группа	По итогам года	Педагогический коллектив	
Творческий отпуск в каникулярное время	Сам учитель; МО	На основании новой технологии	Директор	
Увеличение степени трудности поставленных задач	Административная группа	По итогам этапа деятельности	Директор	
Предоставление часов на методическую работу	Административная группа		Директор	
Итого:				16500

Общая сумма затрат по реализации плана поощрения учителей в деятельности по саморазвитию составит 16500 руб.

Затраты по реализации трех механизмов поощрения педагогов МОУ Нижнебузулинской СОШ составят: 113500 руб.

Из всех предложенных мероприятий были выбраны 7 оказывающих наибольшее влияние в решении проблемы повышения мотивации педагогов. С помощью метода экспертных оценок была произведена оценка эффективности предложенных мер.

В роли экспертов выступили 4 работника МОУ Нижнебузулинской СОШ, в том числе: директор; завуч по воспитательной работе; завуч по учебной работе; руководитель МО;

Были проведены расчеты по 7 факторам, таким как: публичная похвала; конкурс «Учитель года»; дополнительное время к отпуску; премия

в размере оклада; отгулы; выставки творческих работ; ценные подарки;

Экспертами оценивалось каждое мероприятие по шкале от 1 до 7, где 1- фактор, оказывающий наибольшее значение; 7- фактор, оказывающий наименьшее значение;

Результаты представлены в таблице 4.

Таблица 4- Оценка факторов, влияющих на мотивацию педагогов

Факторы,п Эксперт,м	Оценки мероприятий, ранг							
	Публ ичная похва ла	Конкур с «Учите ль года»	Дополнит ельное время к отпуску	Премия в размере оклада	Отгул ы	Выстав ки творче ских работ	Ценн ые подар ки	Сум ма ранг ов
1.Директор	5	1	2	3	6	4	7	28
2. Завуч по воспитательной работе	2	1	6	5	4	3	7	28
3. Завуч по учебной работе	1	2	4	5	7	3	6	28
4. Руководитель МО	3	4	6	2	5	1	7	28
∑ рангов	11	8	18	15	22	11	27	

Фактор, у которого сумма рангов наименьшая считается наиболее значимым для решения проблемы низкой мотивации педагогов в МОУ Нижнебузулинской СОШ. Таким образом, существенное влияние на повышение мотивации педагогов оказывает участие учителей в конкурсе «Учитель года» т. к. сумма рангов этого фактора наименьшая. Также эффективными мероприятиями являются публичная похвала и выставки творческих работ.

Благодаря предложенным мероприятиям, мотивация педагогов в учебно- воспитательной и инновационной деятельности , а также в деятельности, связанной с саморазвитием может значительно повыситься.

Таким образом, организационные механизмы поощрения педагогов МОУ Нижнебузулинской СОШ позволят повысить мотивацию продуктивной работы учителей в интересах школы.

Использованные источники:

1. Зубов Н. Как руководить педагогами: Пособие для руководителей образовательных учреждений. М.: АРКТИ, 2010. - 144 с.
2. Современная психология мотивации / Под ред. Д.А. Леонтьева.- СПб.: Питер, 2010. - 343 с.
3. Цыпкин Ю.А., Люкшинов А.Н., Эриашвили Н.Д. Менеджмент: Учебное

пособие. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 439 с.

*Габисов А. К., к.э.н.
магистрант
доцент*

*кафедра «вдение на предприятии»
СКГМИ (ГТУ) «Северо - Кавказский горно-металлургический
институт (государственный технологический университет)»
Россия, г. Владикавказ*

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАЦИЯМИ И ИХ СТРУКТУРНЫМИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯМИ

Статья посвящена: рассмотрению структурных подразделений корпораций. Рассматриваются механизмы управления, их формирование и развитие.

Ключевые слова: управление, формирование механизма, функционирование, развитие, анализ.

Глобализация мировых экономических процессов идет по пути интеграции непрерывного усложнения организационных, экономических, правовых и технологических систем [4].

В Экономическом словаре понятие «механизм» преподносится как «последовательность состояний, процессов, определяющих собой какое-нибудь действие, явление», или же «система, устройство, определяющее порядок какого-нибудь вида деятельности» [5]. Хозяйственный механизм определяется как «совокупность экономических структур, институтов, форм и методов хозяйствования. Служит увязке и согласованию общественных, групповых и частных интересов, обеспечивает функционирование и развитие национальной экономики». Авторы Современного экономического словаря названную категорию рассматривают как «совокупность организационных структур, конкретных форм и методов управления, а также правовых норм, с помощью которых реализуются действующие в конкретных условиях экономические законы, процесс воспроизводства» [3].

«Хозяйственный механизм, — считает Л.И. Абалкин, — представляет собой совокупность форм и методов хозяйствования, включая не только базисные, но и надстроечные элементы, проявляющиеся через категории, влияющие друг на друга» [1].

Таким образом, любой организационно-экономический механизм есть определенная совокупность или последовательность экономических явлений [2].

Формирование и развитие экономических механизмов всегда связано с функционированием различных организационных систем. Это различные институциональные образования на уровне транснациональных

мирохозяйственных связей, национальные экономики отдельных государств, отраслевые и территориальные комплексы, корпоративные структуры бизнеса, отдельные корпорации и их структурные подразделения (филиалы, представительства) и т.д.

В современных условиях определяющим (базовым) элементом любого организационного или экономического механизма управления сложной иерархической системой служат отношения собственности. Точнее, формирование и развитие нового организационно-экономического механизма управления собственностью предполагает учет и баланс интересов государства, эффективных собственников, производственного менеджмента и общества. В этой связи особое место в управлении собственностью крупных корпоративных образований (интегрированных бизнес-структур) занимают вопросы формирования организационно-экономического механизма и анализа его воздействия на участников корпоративных отношений – непосредственных участников и государства, участников и менеджеров, участников и кредиторов, участников между собой.

При формировании организационно-экономического механизма используются методы наблюдения, экспериментального апробирования (реализации), имитационного и экономико-математического моделирования и др.

В условиях глобализации мирохозяйственных связей, ужесточения конкуренции и интенсивного развития информационных технологий сложные организационные и экономические системы в своем развитии отталкиваются, прежде всего, от целей деятельности, наличия всех необходимых для этого ресурсов и соответствия выбранных критериев эффективности конечному результату при балансе интересов государства, собственников и менеджмента (включая персонал корпораций). Причем, на разных уровнях иерархии присутствуют вполне конкретные, характерные именно для них специфические особенности.

Организационно-экономический механизм управления собственностью представляет собой разноуровневую иерархическую систему основных взаимосвязанных между собой элементов и их типовых групп (субъектов, объектов, принципов, методов и инструментов и т.п.), а также способов их взаимодействия, включая интеграцию и дезинтеграцию, в ходе и под влиянием которых гармонизируются экономические отношения (интересы) государства, собственников (участников и акционеров), кредиторов и персонала, включая представителей высшего менеджмента корпорации, и общества.

Конечным результатом функционирования такого механизма для первого и второго уровней является формирование рационального финансового плана государства, включая сбалансированные по налоговым и неналоговым поступлениям бюджеты развития: федеральный

государственный бюджет и консолидированные бюджеты субъектов РФ. Для третьего и четвертого уровней это формирование стратегии экономического развития на основе баланса экономических интересов всех участников крупных корпоративных образований, обеспечивающей постоянный экономический рост и высокий уровень капитализации.

Если организационно-экономический механизм управления собственностью как системой интеграционного взаимодействия участников в крупном корпоративном образовании в обязательном порядке включает сформированную участниками систему целей и ресурсных ограничений, а также систему показателей экономической оценки результативности и имеет соответствующее информационное обеспечение, то его можно рассматривать как системно структурированную совокупность норм правового, организационного и экономического характера, позволяющих элементам системы – ее организациям-участникам рационально взаимодействовать как внутри корпорации, так и с внешней средой.

На современном этапе реформирования собственности в России создаются необходимые правовые и организационно-экономические условия для раскрытия синергетического потенциала крупных высокоинтегрированных корпоративных структур как наиболее перспективных институциональных образований для сочетания экономических интересов эффективных собственников. Построение общественного производства как системы рациональной структуры собственности участников, функционирующих на принципах самофинансирования, самопланирования и самоуправления, в сочетании с организациями различного масштаба производства (крупный и малый бизнес) позволит ускорить социально-экономическое развитие России.

Использованные источники:

1. Абалкин Л.И. Курс переходной экономики: / Л.И. Абалкин, В.В. Радаев, И.А. Погасов и др., под ред. Л.И. Абалкина. М.: ЗАО Финстатинформ, 2010.
2. Кульман А. Экономические механизмы: Пер. с фр.; под общ. ред. Н.И. Хрустальной. М.: Прогресс; Универс, 2013. 92 с.
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М., 2013. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://yas.yuna.ru/?1879053312@0816185600> (дата обращения 23.12.2015г.).
4. Федорович В.О. Журнал «Сибирская Финансовая Школа». <http://www.uran.donetsk.ua/~masters/2008/fem/parvina/library/st5.htm> (дата обращения 23.12.2015г.).
5. Экономический словарь. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://abc.informbureau.com/html/oicssenoaaiue_iaoaieci.html (дата обращения 23.12.2015г.).

*Головки О.А.
студент 4 курса
Остапенко Е.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Ставропольский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Ставрополь*

УЧЕТ РИСКОВ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Стоящие перед российской экономикой задачи долгосрочного развития требуют радикального повышения эффективности управления на различных уровнях. В полной мере эта задача стоит перед отечественными компаниями. Необходимость ее решения актуализирует разработку инструментария для прогнозирования перспектив развития и оценки влияния разрабатываемых стратегий на устойчивость финансового положения компаний.

Применение вероятностных моделей для прогнозирования развития компании с учетом рисков с постановкой целого ряда сложных проблем как общетеоретического, так и методического характера, которые практически не освещены в отечественной и зарубежной специальной литературе. Без их решения невозможно широкое внедрение в российских компаниях современных методов финансового стратегического управления.

К числу таких проблем, например, относится проблема формирования в модели всего пространства вариантов без необходимости их полного перебора, что без ущерба для точности прогнозирования на основе анализа сходимости позволяет сократить количество анализируемых комбинаций параметров модели на несколько порядков. В современных условиях для успеха в конкурентной борьбе компании должны постоянно и непрерывно развиваться. Это требует не только регулярного обновления продукции, совершенствования технологических и бизнес-процессов, но и разработки специального инструментария финансового прогнозирования последствий предпринимаемых действий для развития компании, долгосрочного изменения ее стоимости. В качестве современного инструментария выступают финансовые модели прогнозирования, в основе которых лежат модели денежных потоков

Вместе с тем на практике перед компаниями возникает ряд существенных проблем, затрудняющих осуществление прогнозирования на регулярной основе. Они обусловлены как недостаточной разработанностью целостной методологии финансового прогнозирования с учетом рисков, отвечающей потребностям современного бизнеса, так и отсутствием организационных механизмов и программных средств накопления и анализа управленческой информации при принятии стратегических финансовых решений.

Общеэкономические тенденции.

Важной особенностью текущего этапа экономического развития является усложнение внешней среды и ускорение рыночных изменений, а также усиление влияния мировых экономических процессов. В результате сегодня компании сталкиваются со значительно большим количеством рыночных возможностей и угроз. Соответственно, произошло увеличение числа факторов, способных оказать значимое влияние на доходность и финансовую устойчивость развития компаний, что требует учета данных факторов в моделях прогнозирования. В этих условиях способность предоставлять на выходе вероятностные прогнозы и оценки рисков становится не просто дополнительной характеристикой модели прогнозирования, но ее неотъемлемой и обязательной составляющей.

Перед компаниями сегодня возникает задача учета даже тех угроз, вероятность которых оценивается как незначительная. К числу особого, но все более значимого типа таких угроз можно отнести экономические последствия для компаний глобальных стратегических рисков, связанных с истощением природных ресурсов, климатическими изменениями, возникновением техногенных катастроф, а также социально-политическими факторами. Несмотря на объективную сложность оценки данных рисков, в связи с возрастающим масштабом ущербов от них увеличивается и потребность компаний в разработке механизмов моделирования рисков как атрибута моделей прогнозирования

Наконец, усиление нестабильности рыночных условий делает необходимым повышение гибкости и адаптивности моделей прогнозирования. Технология построения моделей прогнозирования должна предусматривать возможность оперативного включения в модель новых параметров (направлений деятельности, отдельных статей доходов и расходов и т. п.

Тенденции развития информационных технологий.

Принципиальной особенностью современного этапа технологического развития является постоянно возрастающий объем поступающей в компанию информации. Компьютеризация обеспечила быстрый доступ к огромным объемам информации, что было немыслимо, когда эти данные хранились на бумажных носителях, и вызвала всплеск все более активного использования баз данных различного назначения для экономического описания хозяйственной деятельности.

Данные изменения потребовали адаптации методов и процессов построения моделей прогнозирования и анализа рисков развития компаний.

Одним из направлений такой адаптации стало существенное усложнение аналитических моделей, стимулировавшее стремительную математизацию экономической науки, рассматриваемую многими учеными в качестве негативного фактора ее развития. Становление данного направления было вполне естественным и логичным, поскольку еще до середины прошлого века, по сути, единственным способом расчета

основных экономических показателей и описания связей между ними в моделях прогнозирования было использование аналитических зависимостей. Модель, не дававшая явных аналитических формул, рассматривалась как бесполезная. Характерной особенностью таких моделей была их упрощенность, проявляющаяся, в частности, в гипотезе о полноте информации, детерминированности экономических условий как одного из базовых допущений неоклассического направления экономической теории [1, с. 301].

Ограничения аналитического описания экономических процессов проявляются, главным образом, в невозможности задания с помощью лишь математических средств, реально наблюдаемых экономических зависимостей, подавляющее большинство которых носит в экономике вероятностный и нелинейный характер. Увеличение мощностей компьютеров позволило снизить потребность в применении исключительно аналитических средств оценки выгоды управленческих решений. Если раньше компании рассматривались как относительно простые системы, описание которых могло быть сведено к системе уравнений, имеющих аналитические решения, то современной тенденцией является рассмотрение компаний в качестве сложных систем, что делает невозможным их полноценное аналитическое описание. Соответственно, основным методом описания таких систем в настоящее время становится имитационное моделирование. Возможность построения в среде электронных таблиц обеспечивает высокую универсальность и гибкость задания экономических зависимостей, что открывает перед компаниями значительные возможности по финансовому проектированию и моделированию экономических процессов [2, с. 322—323].

Рассмотренные тенденции во многом обусловили развитие системного подхода в менеджменте, предполагающего, в частности, постоянное накопление и обработку информации с последующей ее трансформацией в организационную базу знаний.

Фундаментальное значение, которое приобретает информация в цепочке создания стоимости в современных компаниях, в полной мере проявляется и при построении финансовых моделей прогнозирования. К числу обязательной информации, требуемой для построения точных прогнозов, относятся статистические характеристики основных экономических параметров компании (объема продаж, ключевых статей расходов и пр.) Поэтому органичным элементом создания модели прогнозирования является проведение статистического анализа.

Таким образом, в финансовой модели прогнозирования аккумулируется вся доступная к формализации в виде денежных потоков информация, необходимая для принятия стратегических решений. То есть применение модели прогнозирования обеспечивает повышение системности управления компанией. А сами эти модели можно закономерно

рассматривать в качестве элемента структурного капитала - подсистемы интеллектуального капитала компании.

Использованные источники:

1. Баринов В.А., Харченко В.Л. Стратегический менеджмент: Учеб. пособие (ГРИФ). — М.: ИНФРА-М, 2010.— 285 с.
2. Терентьев Н.Е. Модели прогнозирования развития компаний с учетом рисков. // Финансы и бизнес. 2009. № 3. С. 78—92.

*Дьяков М.Ю., к.техн.н.
магистрант 2 курса*

*Институт финансов, экономики и управления
Тольяттинский Государственный Университет
Россия, г. Тольятти*

ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КРИЗИСОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: Статья посвящена проблематике возникновения кризисов в организациях и их последствиях для организации. Накопление статистических данных позволяет анализировать причины кризисов и вырабатывать необходимые управленческие решения.

Ключевые слова: причины финансовых кризисов в организациях, преодоление кризисов и их последствия.

Abstract: the Article is devoted to crises in organizations and their consequences for the organization. The accumulation of statistical data allows to analyze the causes of crises and to develop the necessary management decisions.

Key words: causes of financial crises in organizations, overcoming crises and their consequences.

С точки зрения любой организации, предприятия причины финансовых кризисов базово делятся на два вида, внутренние и внешние [6, 7]:

Внешние

- финансово-экономическая ситуация;
- острая конкуренция;
- социально-политические условия;
- изменения нормативно-законодательной базы, регламентирующей деятельность предприятия;
- природные катаклизмы.

Внутренние

- непрофессиональное управление (ошибочные решения);
- рискованное развитие (стратегия);
- несоответствие технологии производства задачам компании
- несоответствие организационной структуры организации ее задачам, целям
- кризисное управление (создающее конфликты, кризисы).

В свою очередь [5] кризисы делятся по причинам появления:

1. объективные, обусловленные циклическими потребностями в модернизации и реструктуризации;
2. субъективные, отражающие проблемы в управлении;
3. природные, вызванные землетрясениями, наводнениями, особенностями климата, и др.

Так же вне рамок общеизвестных теорий существует мнение, что причиной всех кризисов является субъект – человек (кроме природных причин). Проблема не в том, что причины являются субъективными, объективными, внешними или внутренними. Проблема в том, что в настоящее время отсутствует возможность прогнозирования действий субъекта. Нет аналитической базы и механизмов позволяющих вычислять и предполагать последствия тех или иных шагов.

Кроме причин кризисов необходимо рассматривать кризисы по временной шкале. При использовании временной шкалы каждый вид кризиса можно разделить на несколько составляющих представленных на рис. 1

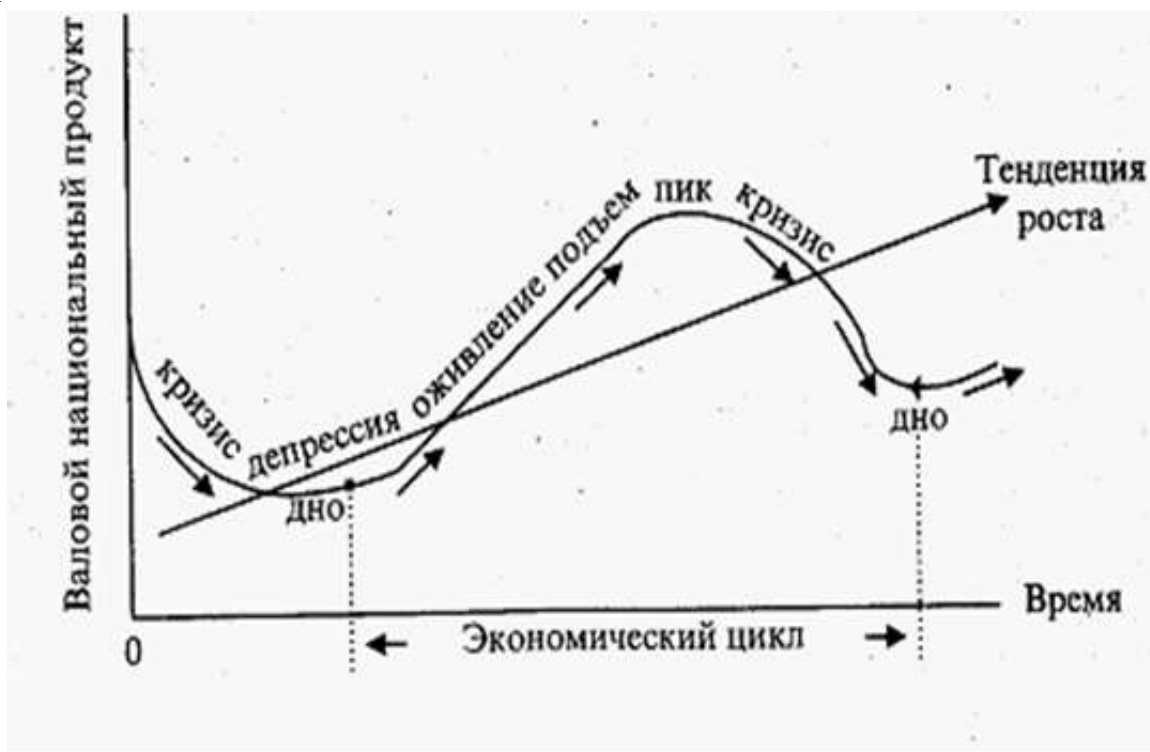


Рис. 1

Каждый вид, подкатегория из выше указанных причин кризисов может рассматриваться отдельно с полным раскрытием всех возможных ситуаций, акцентов, условий, временных параметров, фаз и т.д.

Особо необходимо рассмотреть систему и механизм верного определения причин кризиса, систематику и накопление данных. Ведение статистики, определения всех составляющих причин кризиса, внешнего воздействия позволяет строить теоретические модели, с помощью которых можно прогнозировать последствия тех или иных воздействий.

В мировой экономике не существует организаций, которых не коснулись кризисные ситуации. Данные кризисы, чаще всего, выражаются в объеме производства (пере или недопроизводство) и реализации продукции, роста задолженности поставщикам, кредитным организациям, государственным и муниципальным органам, в нехватке оборотных средств и т. д.. Именно выше указанные причины приводят к состоянию неплатежеспособности организации.

До банкротства организации проходят ряд стадий состояния от эпизодической (временной) неспособности выполнять в полном объеме и своевременно свои обязательства до длительной, от длительной до хронической, от хронической до кризисного и безнадежного состояния, т. е. полного финансового банкротства [3].

Но кроме отрицательных последствий могут быть и положительные. Компания или организация пройдя полосу кризиса может перейти на следующий виток развития, стать более крупной, диверсифицировать выпускаемую продукцию, занять новые ниши рынка, что в конечной итоге приведет к получению дополнительной прибыли.

Систематизируя последствия кризиса, их можно представить в виде таблицы №1 [2].

Таблица 1.

Положительные	Отрицательные
Минимизация последствий кризиса	Усиление кризиса
Экономическое улучшение состояния организации (преодоление кризисного состояния)	Переход к новому кризису
Сохранение предприятия	Ликвидация компании
Преобразование организации	Смена собственника

К кризисам можно относиться положительно или отрицательно, но это не изменит наличие или их отсутствие как в мировой, так и внутрироссийской действительности.

При анализе причин кризиса необходимо [4]:

- определить причину кризиса;
- определить охват или масштаб кризиса;
- определить на какой стадии развития находится кризисная ситуация;
- рассмотреть возможные действия организации для минимизации последствий кризиса;
- выполнить антикризисные мероприятия с полным тотальным контролем и анализом ситуации.

Следует учитывать, что признаки и характеристики (свойства, параметры) кризиса позволяют провести оценку возникшего кризиса и разработать объективные необходимые управленческие решения.

Прохождение кризисов - управляемый процесс, что подтверждается многолетней экономической историей человечества. В соответствии, с выше указанным для проблемных компаний существует такое понятие как антикризисное управление [1], направленное на минимизацию потерь и вывод организаций из кризисных ситуаций.

Управляющему персоналу, собственникам компаний, осуществляющим антикризисные действия, всегда необходимо помнить, что их действия непосредственно влияют как на отдельного гражданина, так и на всю ситуацию внутри страны, тем самым понижая или повышая градус социальной напряженности.

Использованные источники:

1. Антикризисное управление [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D1%82%D0%B8%D0%BA%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%B8%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D1%83%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5
2. Банкротство [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://vsempomogu.ru/economika/antikrizis/464-11.html>
3. Контрольная работа № 1 «Причины возникновения кризисов в организации» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://refdb.ru/look/3243495.html>
4. Кризис организации причины возникновения. Виды и последствия [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bestreferat.ru/referat-330910.html>
5. Понятие кризиса и причины его возникновения [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.k2x2.info/shpargalki/antikrizisnoe_upravlenie_shpargalka/p1.php
6. Причины возникновения кризисов и их роль в социально-экономическом развитии [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://cde.osu.ru/demoversion/course161/1_2.html
7. Причины кризиса на предприятии [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bezpeka.info/turt/93-prichiny-krizisa-na-predpriyatii.html>

Емельянова Е. Ю.

студент 4 курса

факультет «бизнес-информатика»

Северный (Арктический) Федеральный университет

Институт математики, информатики и космических технологий

Россия, г. Архангельск

ОСОБЕННОСТИ АКТИВНОГО ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ В ИТ-ОТРАСЛИ

Отрасль информационных технологий является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей экономики, как в мире, так и в России.

Её статус определяется существенным влиянием на рост производительности труда и качество жизни населения. Каждая компания, начинающая в особенности, желает увеличить поток клиентов и поднять продажи. Это можно достичь при помощи активных продаж.

Ключевые слова: маркетинг, информационные технологии, активные продажи, привлечение клиентов, «холодные» звонки, аутсорсинг.

The information technology industry is one of the fastest growing sectors of the economy, both in the world and in Russia. Her status is determined by a significant impact on productivity growth and quality of life. Every company, especially a beginner, wants to increase the flow of customers and boost sales. This can be achieved by active sales.

Keywords: marketing, information technology, active sales, customer acquisition, «cold» calls, outsourcing.

Активные продажи – эффективный способ увеличения клиентской базы. Под активными продажами понимается предложение услуг широкому кругу потенциальных клиентов с последующими личными переговорами и презентациями, когда к процессу уже подключается более квалифицированный персонал. Активные продажи – один из каналов привлечения клиентов, в котором вы действительно контролируете процесс. Более того, активные продажи позволяют лично знакомиться с потенциальными клиентами.

Обычный метод сбыта консалтинговых услуг – личные продажи силами консультантов. Однако при таком методе затруднено планирование и управление процессом. Например, такие услуги как аудит или некоторые юридические услуги зачастую продаются одними, а оказываются другими сотрудниками.

Для начала стоит уточнить, что такое аутсорсинг. Поскольку речь идет об ИТ-сфере, аутсорсинг в сфере ИТ — передача стороннему подрядчику ряда внутренних услуг и (или) внутренних сервисов компании-заказчика, в том числе на основе использования его программных продуктов, приложений, технических средств и фрагментов инфраструктуры. Простейшим вариантом подобной практики является хостинг сайта компании. Многие современные компании пользуются услугами аутсорсинга, что говорит о его популярности и выгодности для конечного потребителя. Компаниям, предоставляющих такие услуги, нужно уметь их продавать.

Итак, существует несколько типов клиентов: клиенты, уже работающие с аутсорсинговой компанией, пока не работающие с аутсорсинговыми компаниями и клиенты, у которых нет потребности в тех задачах, которые мы можем решить. Определив тип клиента, надо разобраться, какие действия следует предпринять, чтобы привлечь:

- Клиенты, которые уже работают с аутсорсинговой компанией –

формировать потребность в смене подрядчика

– Клиенты, которые держат внутреннего специалиста – формировать потребность в аутсорсинге

– Клиенты, у которых пока нет потребности в услугах – развивать и формировать потребность в услугах

Гипотетические недовольства текущей ситуацией.

Клиенты, которые работают с аутсорсерами, часто сталкиваются со следующими проблемами: нарушение сроков работ, неисполнение условий договора, низкое качество услуг.

Клиенты, которые держат своего специалиста в штате, зачастую недовольны такими моментами, как: высокая занятость сотрудника, задержка сроков исполнения заявок, недостаточная квалификация внутреннего специалиста.

Клиенты, у которых нет потребности в ваших услугах: проблемы, связанные с тем, что данным направлением никто не занимается.

Проблемные вопросы. Цель – диагностика недовольств потенциального клиента. Проблемные вопросы направляют внимание клиента в сторону осознания текущих проблем. Например:

– Как часто вы сталкиваетесь с тем, что [недовольство]?

Косвенная презентация недовольств преследует ту же цель, что и проблемные вопросы – диагностика текущих недовольств и управление вниманием клиента:

– Я знаю, что многие компании, сталкиваются с такими сложностями, как...

– Наши клиенты отмечают, что после того, как перешли на аутсорсинг, перестали сталкиваться с такими проблемами, как...

Презентация продукта – очень важный момент при привлечении клиентов. Презентацию своего продукта можно делать через свойства и выгоды. Свойства (характеристики) – это неотъемлемые параметры вашего предложения. Те параметры, которые не просто изменить. Выгоды – это те полезные и интересные последствия, которые получит ваш клиент, начав работать с вашей компанией.

Существует прямая и косвенная презентация свойств-выгод. Цель прямой презентации выгод – сформировать привлекательный образ ваших услуг или вашей компании у потенциального клиента. Например: «В нашем штате круглосуточно работают более 20 специалистов. Это гарантирует вам оперативность исполнения заявок».

Косвенная презентация выгод преследует ту же цель, что и проблемные вопросы – диагностика текущих недовольств и управление вниманием клиента: «Многие компании, которые начинают работать с нами, отмечают [выгоды]. Скажите, что из этого вам наиболее интересно?»

Планирование мероприятий и действий

Что необходимо сделать для успешного запуска процесса активного

привлечения клиентов? Можно составить такой перечень задач и действий.

Для начала необходимо просто и ясно сформулировать услугу, а точнее набор смежных услуг, так как в ходе коммуникаций возможно проявление интереса потенциального клиента к разным проблемам и путям их решения.

Затем следует уделить время подготовке базы данных потенциальных клиентов для первичных контактов. Важно тщательно подойти к этому, чтобы повысить результативность и эффективность работы агента или менеджера по продажам при работе с базой.

Очень важно распределить функции и обязанности между всеми участниками процесса (агент, консультант, руководитель), определить начало и конец зон ответственности и описать соответствующие бизнес-процессы.

Чтобы заинтересовать абонента (поскольку первый контакт происходит по телефону) и продолжить коммуникацию с ним в «правильном» направлении, необходимо обдумать первичные мотивирующие вопросы и темы и подробно описать сценарий разговора.

Для автоматизации процессов продаж, упрощения ввода, хранения и обработки данных, формирования различных необходимых выборок, отчетов и таблиц, надо настроить подходящую программу (CRM). Нельзя забывать и о том, что агенты должны владеть необходимыми знаниями и навыками.

Холодные звонки – привлечение клиентов из числа тех, с кем ранее никогда не было контакта, в отличие от теплых звонков, которые совершаются уже знакомым клиентам. Основная причина, по которой холодные звонки вызывают раздражение — это бездумность и неподготовленность. Знание продукции и вера в то, что вы предлагаете нужный товар, придаст голосу уверенность. Всегда уважайте выбор клиента и не ставьте его под сомнение. Давление при холодном звонке не работает и вызывает гудки на том конце провода. Общаясь по телефону, сразу включайте клиента в диалог — ему будет интереснее, а вам легче. Когда вам говорят категоричное «нет» — это отказ, просто закончите разговор. Оптимальная продолжительность холодного звонка — 2 минуты, максимальная — 5 минут. Если звонок продолжается дольше, вероятность назначения встречи резко снижается.

Очень важно продумать идеи для первого контакта. После того, как вы ее озвучите, собеседнику должно захотеться продолжить разговор или узнать подробнее. Она должна быть понятна собеседнику.

Использованные источники:

1. Рысев, Н.Ю. Активные продажи/Н.Ю. Рысев. – СПб.: Питер, 2009. – 416 с.
2. 17 Соловьев, Б.А. Маркетинг: учеб. / Б.А. Соловьев. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 383 с.

*Еременко А.С.
магистрант 2 курса
Ставропольский ГАУ
России, г. Ставрополь*

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА

Аннотации: в работе рассмотрены методы мотивации труда, эффективность премирования, обоснована необходимость управления персоналом.

Ключевые слова: труд, система мотивации, методы мотивации труда, управление персоналом.

Abstract: This paper discusses methods of work motivation, efficiency bonuses, justified the need for human resource management.

Keywords: labor, incentives, methods of work motivation,

Сектор малого и среднего предпринимательства играет важную роль в социально-экономическом развитии регионов: способствует сокращению безработицы, повышению уровня благосостояния населения, пополняемости бюджетов регионов, является основой для формирования среднего класса. Малый бизнес способен не только быстро реагировать на изменение спроса и быстро заполнять ниши, образующиеся в потребительской сфере, но и сравнительно быстро окупаться, создавать атмосферу конкуренции [3].

Качество товаров и услуг, оказываемых предприятием в современных условиях, во многом зависит от персонала. Исследования показывают, что мощным резервом повышения производительности труда и эффективности производства является повышение мотивации труда работников. Мотивация труда - это стремление работника удовлетворить свои потребности (получить определённые блага) посредством трудовой деятельности. [1].

Смысл мотивации трудовой деятельности рассматривается в научных трудах отечественных и зарубежных авторов. С учетом различий во мнениях и способах решения проблем, их сближает единое мнение о том, что мотивация - это выбор мотивов, побуждающих человека к труду, к соответствующей активности.

Исследования показывают, что в настоящее время большинство предприятий используют методы материального стимулирования, так как нематериальное стимулирование считается весьма не эффективным, и используется крайне редко.

Самым распространенным методом мотивирования труда является система премирования, которая позволяет сформировать будущее поведение сотрудника необходимое компании. Важной задачей руководителя является постоянная адаптация критериев премирования к задачам компании. При этом в целом большинство предприятий использует общие технологии премирования. Однако, в малом бизнесе существует ряд отличий и специфик, которые необходимо учитывать. Это связано, прежде всего, с

небольшой численностью персонала.

В Ставропольском крае более 50% субъектов малого бизнеса занимаются оптовой и розничной торговлей. Важными критериями мотивации для небольшого магазина могут быть : объем личных и общих продаж, отсутствие воровства, проблем со сбытом, дисциплина [2].

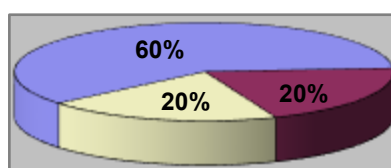
Эффективность премирования во многом зависит от правильности выбора критериев оценки реального вклада каждого сотрудника, а так же соотношение его деятельности с конечным результатом деятельности фирмы. Удовлетворенность материальным вознаграждением мотивирует людей и формирует у них приверженность организации. Кроме премирования, как отмечалось ранее, существуют не только экономические методы мотивации труда.

В первую очередь это методы морально-психологического мотивирования, которые включают в себя:

- формирование личной ответственности за проделанную работу (риск, который может принести успех);
- обеспечение работника возможностью выразить себя в труде;
- цели, которые воодушевляют людей на плодотворный труд.

Не менее значимы организационные способы мотивации труда. Они включают:

- возможность приобрести новые знания и навыки, повысить свою квалификацию;
- участие в делах организации (чаще всего в социальных);
- перспектива должностного и профессионального роста за счет увеличения труда.



■ материальное поощрение ■ организационные методы
□ морально-психологические методы

Рисунок 1 – Методы мотивации труда, %

Из представленной диаграммы видно, что основным методом мотивации труда является материальное поощрение, а морально-психологические и организационные методы в равных долях второстепенны.

Управление персоналом осуществляется с помощью различных способов воздействия на сотрудников. Для этого вводится оценка персонала, которая позволяет определить, насколько соответствует работник

вакантному или занимаемому рабочему месту. Для этого необходимо учитывать профессиональные знания и умения (оценить потенциал работника); установить качество и сложность труда каждого сотрудника (оценить индивидуальный вклад).

Итак, управление персоналом - это специфическая деятельность, которая осуществляется с помощью различных методов воздействия на сотрудников.

Таким образом, методы мотивирования персонала могут быть самыми разнообразными и во многом зависят от проработанности системы мотивирования на предприятии, общей системы управления и особенностей деятельности самого предприятия, а также стадии развития, на которой оно находится.

Использованные источники:

1. Дятлов В.А., Кибанов А.Я, Пихало В.Т. Управление персоналом. - М.: Приор, 2013 1
2. Ермакова Н.Ю., Петренко А.О., Синепалова К.Н. Проблемы становления и совершенствования культуры предпринимательства // В сборнике: Актуальные проблемы развития предпринимательства 2013. С. 54-61. 5
3. Ермакова Н.Ю. Состояние и тенденции малого бизнеса в Ставропольском крае // В сборнике: Проблемы и перспективы развития современного предпринимательства 2011. С. 38-41. 6
4. Климова В. Совершенствование мотивационного механизма организации // Человек и труд. - 2012 г. 2
5. Кибанов А. Я. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учеб. для студ. высших учебных заведений М. : Инфра-М, 2011. 3
6. Региональная модель развития: детерминанты экономики и маркетинга (коллективная монография) / Агаларова Е.Г., Аливанова С.В., Алтухова Л.А., Антонова И.Ю., Беликова И.П., Богданова С.В., Горлов С.М., Довготько Н.А., Еременко Н.В., Ермакова А.Н., Ермакова Н.Ю., Казарова А.Я., Коршикова М.В., Кочергин А.В., Косинова Е.А., Криулина Е.Н., Лазарева Н.В., Левушкина С.В., Медведева Л.И., Пономарева Е.А. и др. // Международный журнал экспериментального образования. 2015. № 8-2. С. 273-274. 7
7. Солощенко Е. А. Эффективная система мотивации: желаемый результат и возможные ошибки // Вестник Томского государственного университета. Экономика. - 2011. - N 1 4

Исанбаева Р.Р.
студент 3 курса
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Республика Башкортостан, г. Уфа

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОАО «БАШСПИРТ»

Аннотация: в данной статье рассматривается анализ финансового состояния, типы моделей проведения финансового анализа и пути решения проблем неустойчивого состояния предприятия.

Ключевые слова: финансовое состояние, платежеспособность, ликвидность, финансовый анализ, рентабельность, финансовая устойчивость.

В настоящее время экономика развивается в стремительном темпе и вопрос финансового анализа деятельности организации является очень актуальным.

Это связано с тем, что в современной рыночной экономике, предприятию, чтобы остаться на плаву, необходимо оставаться конкурентоспособным. Для этого ему следует увеличивать производство, внедрять новые технологии и эффективно управлять человеческими ресурсами. Именно благодаря финансовому анализу можно определить финансовое состояние предприятия.

Финансовое состояние предприятия отражает способность субъекта финансировать свою деятельность. Для нее характерно обеспеченность финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, рациональное их размещение и эффективное использование, платежеспособность и финансовая устойчивость.

Финансовый анализ проводится с помощью различного типа моделей, позволяющих структурировать и идентифицировать взаимосвязи между основными показателями. В научной литературе выделяется три основных типа моделей: прогнозные, предикативные и нормативные. В данной работе проведен анализ на основе прогнозной модели. Она является основной для оценки финансового состояния предприятия.

Система аналитических коэффициентов – ведущий элемент анализа финансового состояния, применяемый различными группами пользователей. Чаще всего выделяют пять групп показателей по следующим направлениям финансового анализа: анализ ликвидности, анализ текущей деятельности, анализ финансовой устойчивости, анализ рентабельности, анализ положения и деятельности фирмы на рынке капитала.

Проведем анализ состояния предприятия ОАО «Башспирт». Основной деятельностью компании ОАО «Башспирт» является производство и продажа спиртных напитков

Таблица 1 Динамика основных экономических показателей деятельности ОАО «Башспирт» за 2013 – 2014 гг., руб.

Показатели	2013 г.	2014 г.	Отклонения,(+;-)	Темп роста, %
1	2	3	4	5
Выручка	4608544	3246493	-1362051	70
Себестоимость услуг	3231451	2114021	-1117430	65
Валовая прибыль	1377093	1132472	-244621	82
Коммерческие расходы	666362	580827	-85535	87
Прибыль от продаж услуг	710731	551645	-159086	77
Доходы от участия в других организациях	1279	25	-1254	2
Рентабельность продаж, %	30	35	5	117
Проценты к получению	16889	24198	7309	143
Проценты к уплате	81572	89546	7974	110
Прочие доходы	111350	154781	43431	139
Прочие расходы	284186	191811	-92375	68
Прибыль до налогообложения	474491	449292	-25199	95
Чистая прибыль	363877	364827	950	100

По данным таблицы 1 можно отметить, что выручка от продаж за 2014 г. уменьшилась на 1362051 руб. Изменения выручки говорит о спаде деловой активности предприятия. Коммерческие расходы на предприятии уменьшилась на 85535 руб. Прибыль от продажи товаров и оказания услуг уменьшилась на 159086 руб. Это связано со снижением спроса в связи с усилением конкуренции, в связи с потерей клиентов. Чистая прибыль в 2014 г. составила 364827 руб., что выше прошлого года на 950 руб. Это говорит о положительной тенденции в развитии предприятия в связи с повышением окупаемости предприятия.

Чтобы использовать бухгалтерский баланс для анализа состояния предприятия, преобразуем его в агрегированный вид.

Таблица 2 Агрегированный баланс ОАО «Башспирт» за 2013 – 2014 гг.

№	Наименование показателя	2013 г.	2014 г.
	Актив		
1	Внеоборотные активы	2218588	2078395
	Нематериальные активы	10525	9626
	Основные средства	1621066	1561245
	Доходные вложения в материальные ценности	74907	72631

№	Наименование показателя	2013 г.	2014 г.
	Финансовые вложения	436516	394800
	Отложенные налоговые активы	13400	12182
	Прочие внеоборотные активы	62174	27911
2	Оборотные активы	3722823	3496405
	Запасы	470461	579053
	НДС по приобретенным ценностям	4059	4366
	Дебиторская задолженность	3093270	2548047
	Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	126861	334398
	Прочие оборотные активы	28172	30541
	Баланс	5941411	5574800
	Пассив		
3	Собственный капитал	2952764	2871264
4	Долгосрочные обязательства	45798	47587
5	Краткосрочные обязательства	2942849	2655949
	Заемные средства	890000	1073900
	Кредиторская задолженность	1978941	1528667
	Доходы будущих периодов	13849	11979
	Оценочные обязательства	59221	40213
	Прочие краткосрочные обязательства	838	1190
	Баланс	5941411	5574800

Для формирования экономически обоснованной оценки динамики и структуры источников финансирования активов и выявления возможностей их улучшения проведем анализ состава заемного и собственного капитала компании ОАО «Башспирт». Получившиеся результаты представим в виде диаграммы.

Диаграмма 1 Структура пассивов предприятия ОАО «Башспирт» за 2013 г.

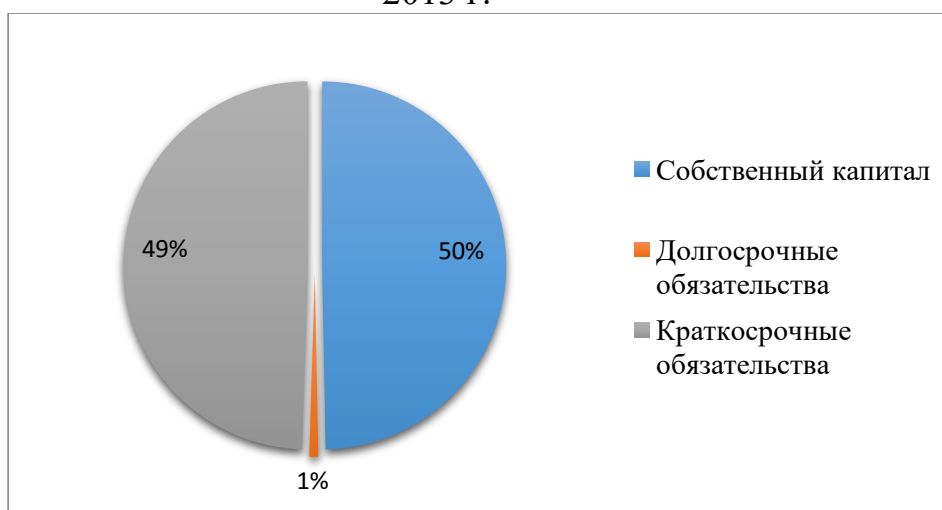
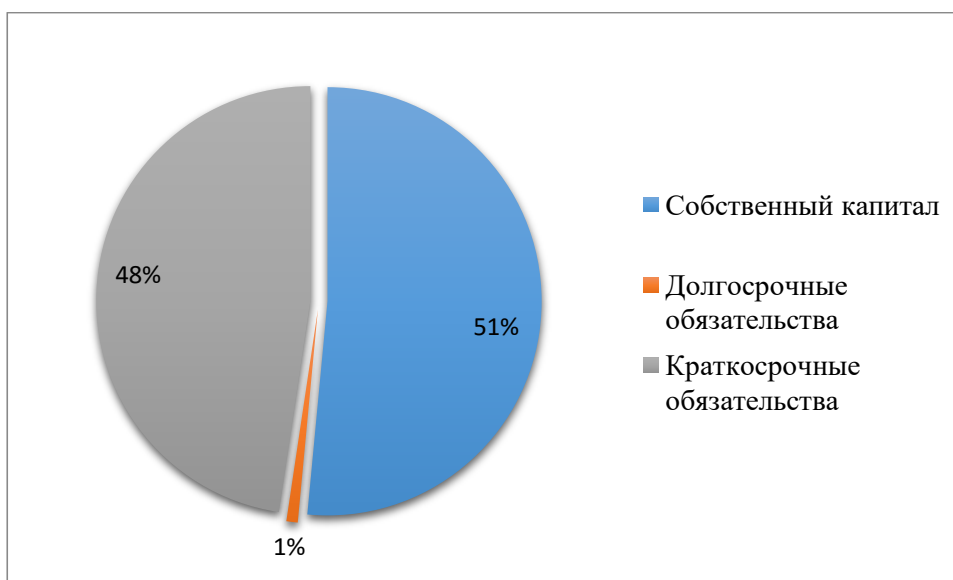


Диаграмма 2 Структура пассивов предприятия ОАО «Башспирт» за 2014 г.



Данные диаграммы показывают, что в 2014 г. произошло увеличение собственного капитала предприятия на 1%. Тем временем произошло увеличение долгосрочных и краткосрочных обязательств. Это указывает на то, что увеличилась задолженность предприятия перед кредиторами. Далее, чтобы определить способно ли предприятие своевременно и в полном объеме погашать свои краткосрочные обязательства перед юридическими и физическим лицами, проведем анализ платежеспособности предприятия.

Таблица 3 Динамика ликвидности бухгалтерского баланса ОАО «Башспирт» за 2013 – 2014 гг.

№	Активы	2013 г.	2014 г.	№	Пассивы	2013 г.	2014 г.
А 1	Наиболее ликвидные активы	126861	334398	П 1	Наиболее срочные обязательства	1979779	1529857
А 2	Быстрореализуемые активы	3121442	2578588	П 2	Краткосрочные пассивы	1073900	890000
А 3	Медленно реализуемые активы	3567790	3131466	П 3	Долгосрочные пассивы	45798	47587
А 4	Труднореализуемые активы	2218588	2078395	П 4	Постоянные пассивы	2966613	2883243

Из данных таблицы 3 видно, что баланс является ликвидным как в 2013 г., так и в 2014 г., так как условия абсолютной ликвидности баланса выполняются, кроме критерия наиболее ликвидных активов. Это говорит о не платежеспособности организации на момент составления баланса. У организации достаточно для покрытия наиболее срочных обязательств абсолютно и наиболее ликвидных активов. Далее проанализируем финансовую независимость и финансовую устойчивость предприятия.

Таблица 4 Динамика абсолютных показателей финансовой устойчивости ОАО «Башспирт» за 2013 г. – 2014 г.

№	Показатели	2013 г.	2014 г.	Отклонение (+;-)
1	2	3	4	5
1	Собственный капитал предприятия:	2952764	2871264	-81500
2	Внеоборотные активы	2218588	2078395	-140193
3	Собственные оборотные средства для формирования запасов (СОС)	734176	792869	58693
4	Долгосрочные обязательства	45798	47587	1789
5	Собственные и долгосрочные источники формирования запасов (СДИ)	779974	840456	60482
6	Краткосрочные заемные средства	890000	1073900	183900
7	Общие источники формирования запасов (ОИ)	1669974	1914356	244382
8	Запасы, включая НДС	474520	583419	108899
9	Излишек (недостаток) СОС	259656	209450	-50206
10	Излишек (недостаток) СДИ	305454	257037	-48417
11	Излишек (недостаток) ОИ	1195454	1330937	135483

Из данных приведенных в таблице 4 видно, что собственный капитал и внеоборотные активы уменьшились. Уменьшение собственного капитала характеризует предприятие как финансово неустойчивое. Недостаток СОС является результатом недополучения запланированной прибыли или неправомерного, нерационального ее использования. Приведенные показатели обеспеченности запасов соответствующими источниками финансирования трансформируют в трехфакторную модель.

Финансовое состояние предприятия также непосредственно зависит от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в деньги. Проведем анализ деловой активности предприятия, которая характеризуется показателями динамики сбыта товаров, работ, услуг, прибыли, рентабельности продаж, а также коэффициентами оборачиваемости совокупных и оборотных активов.

Таблица 5 Динамика коэффициентов оборачиваемости (деловой активности)

ОАО «Башспирт» за 2013 – 2014 гг., руб.

№	Показатель	2013 г.	2014 г.	Отклонения (+;-)
1	Выручка от продаж	4608544	3246493	-1362051
2	Среднегодовая величина оборотных средств	3675081	3609614	-65467
3	Коэффициент оборачиваемости	1,3	0,9	-0,4
4	Длительность одного оборота	280,8	405,5	124,7
5	Коэффициент закрепления	0,8	1,1	0,3

На протяжении анализируемого периода (таблицы 5) наблюдается падение скорости оборачиваемости оборотных средств до 0,9 оборота и

увеличение длительности одного оборота оборотных средств на 124,7 дня. Уменьшение деловой активности обусловлено спадом выручки на 1362051 руб. и снижением объема оборотных средств предприятия на 65467. Это создает возможность увеличить объем производства товаров с привлечения дополнительных ресурсов.

Рентабельность деятельности предприятия характеризует эффективность работы предприятия, окупаемость его затрат. В таблице 6 представлены основные показатели рентабельности предприятия. На основании расчетов можно сказать, что рентабельность активов предприятия уменьшилась на 0,3%, то есть использование капитала предприятия стало менее эффективным. Рентабельность продаж товаров увеличилась на 5% за счет повышения использования выручки от продажи товаров. Можно наблюдать также увеличение рентабельности собственного капитала на 0,5%, что показывает повышение окупаемости собственного капитала предприятия.

Таблица 6 Динамика коэффициентов рентабельности хозяйственной деятельности

ОАО «Башспирт» за 2013 – 2014 гг.

№	Показатель	2013 г.	2014 г.	Отклонение (+;-)
Исходные данные, руб.				
1	Средняя величина активов	5 790 796	5 758 106	- 32 690
2	Выручка	4 608 544	3 246 493	- 1362051
3	Собственный капитал	2 952 764	2 871 264	- 81 500
4	Прибыль (убыток) от продаж услуг	710 731	551 645	- 159 086
5	Прибыль (убыток) до налогообложения	474 491	449 292	- 25 199
6	Чистая прибыль	363 877	364 827	950
Коэффициенты рентабельности, %				
7	Рентабельность активов	8,1	7,8	- 0,3
8	Рентабельность продаж	30,0	35,0	5,0
9	Рентабельность собственного капитала	12,3	12,7	0,5

Изучив вышеизложенные результаты, можно сделать вывод, что предприятию необходимо принять меры для эффективного функционирования. Чтобы избежать негативных последствий, необходимо разработать ряд рекомендаций, направленных на повышение эффективности и качества управления хозяйственной деятельностью компании ОАО «Башспирт». Главная цель разработки мер по улучшению финансового состояния – восстановить платежеспособность предприятия для продолжения его эффективной деятельности и удовлетворения требований кредиторов.

На предприятии неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением платежеспособности, но при котором все же сохраняется

возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств, сокращения дебиторской задолженности, ускорения оборачиваемости запасов.

Использованные источники:

1. Зайцева Т.А., Арасланбаев И.В. Оценка финансового состояния ГУП ППЗ «Благовещенский» В сборнике: Тенденции и перспективы развитие статистической науки и информационных технологий сборник научных статей: посвящается Юбилею профессора кафедры статистики и информационных систем в экономике доктора экономических наук Рафиковой Нурии Тимергалеевны. МСХ РФ Башкирский государственном аграрный университет. Уфа, 2013. С. 131 – 134.
2. Галимова Г.Р., Арасланбаев И.В. Управление финансовыми ресурсами организации / В сборнике: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор А.А Сукиасян. 2014. С. 47 – 50.
3. Банк В.Р., Банк С.В., Тараскина А.В. Финансовый анализ: учеб. пособие. – М.: Проспект, 2009. – 352 с.
4. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 256 с.

Кириленко О.В.

магистрант 2 курса

Рязанский государственный радиотехнический университет

Россия, г. Рязань

МОДЕЛИРОВАНИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Аннотация: модернизация производства предприятий позволяет сократить изношенное оборудование, повысить качественный уровень производства, разработать новые технологии и продукцию. В соответствии с этим фактом, моделирование модернизации производства является весьма актуальной задачей. В статье содержатся предложения по использованию моделирования при принятии решений по вопросам модернизации производства.

Ключевые слова: моделирование, модернизация производства, эффект от модернизации, процесс производства, оборудование, технология.

SIMULATION OF PRODUCTION MODERNIZATION

Abstract: the modernization of manufacturing enterprises reduces the worn-out equipment, improve the quality of production, develop new technologies and products. In accordance with this fact, the simulation of production modernization is a very urgent task. This article contains suggestions for using modeling when taking decisions on the modernization of production.

Key words: modeling, modernization of production, the effect of

modernization, production process, equipment, technology.

На сегодняшний день, план стратегического развития страны связан с импортозамещением. Правительство ограничило покупку импортных товаров и готово к финансовой поддержке модернизации производства из бюджетных средств. Таким образом, российским предприятиям необходимо привести в соответствие имеющуюся производственную базу к уровню, отвечающему современным требованиям.

По мнению Завалишина, модернизация производства представляет собой целенаправленный процесс качественного совершенствования производительных сил, приводящий к долгосрочному устойчивому росту производительности труда. Главной целью модернизации производства является повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции, технологической базы и оборудования. [5]

Специфика любой модернизации производства проявляется в целевом характере преобразований, осуществляемых в процессе модернизации. Модернизация всегда носит комплексный характер в рамках объекта своего осуществления (регион, отрасль промышленности или государство в целом).

В идеале, модернизация производства в долгосрочном периоде влечет, за счет повышения производительности труда, снижение удельных затрат на производство, увеличение прибыли и рентабельности, являющейся одним из важнейших показателей эффективности функционирования предприятия.

Эффекты модернизации производства:

- повышение эффективности работы оборудования;
- снижение себестоимости продукции;
- сокращение длительности производственного цикла изготовления продукции;
- оптимизация численности работников.

Одной из главных проблем при подготовке процесса модернизации производства является выбор варианта модернизации, его экономическое обоснование с помощью построенной модели.

Моделирование представляет собой замену исследуемого объекта на некий макет, который позволяет прогнозировать поведения системы, путем проектирования процессов, происходящих внутри системы, и определение критерия изменения системы.

Существует два вида моделирования: математическое и физическое моделирование. При физическом моделировании исследуемая система заменяется другой (материальной) системой, воспроизводящей свойства исследуемой системы, и сохраняющей атрибуты ее объектов. К недостаткам физического моделирования можно отнести достаточно весомые материальные и трудовые затраты на проверку различных вариантов поведения системы, а также опасность или запрет на проведение экспериментов. [4]

Математическое моделирование – процесс построения математической модели, представляющей собой совокупность уравнений, которые определяют, в зависимости от изменения параметров системы, ее состояние.

В математическом моделировании применяется два метода моделирования: аналитическое и имитационное моделирование. При аналитическом моделировании для получения возможных результатов поведения системы решаются аналитические уравнения, после чего полученные данные сопоставляются с данными, полученными в результате практического опыта. [3]

В случае отсутствия возможности составления математических уравнений, описывающих поведение системы, применяют метод имитационного моделирования.

Имитационные модели дают возможность менять условия протекания процесса и определять условия, удовлетворяющие требованиям. Имитационное моделирование осуществляется с помощью ЭВМ, и воспроизводит поведение системы во времени, с учетом факторов, действующих на систему. При моделировании процесса модернизации производства используется имитационное моделирование.

При моделировании модернизации производства предприятие (как система) исследуется на макроуровне (взаимоотношение с окружающей средой) и микроуровне (внутри структуры); при этом должно быть обеспечено согласование характеристик системы между собой, что позволяет создать отсутствие конфликта между объектами внутри системы и целями всей системы.

Процесс моделирования модернизации производства предполагает:

- описание факторов, влияющих на характеристики производственного процесса;
- выявление проблем производственного процесса;
- выработка рекомендаций для устранения проблем производственного процесса;
- определение направлений модернизации производства на каждом этапе производственного процесса.

Для создания модели модернизации производства используются логические блок-схемы, наглядно показывающие взаимосвязи между объектами системы.

Представим факторы, влияющие на процесс производства (рис.1)



Рис. 1 Мега-процесс производства

На рисунке 1 графически изображено влияние на процесс производства следующих факторов: качество применяемого сырья, законодательство, в соответствии с которым ведется производственная деятельность, внешняя среда предприятия, состав и качество оборудования, используемого в производстве. В результате процесса производства получается готовая годная продукция и брак (неконкурентоспособная продукция).

Рассмотрим производство вакуумных приборов. Процесс производства разделим на четыре этапа: заготовка, обработка, сборка, регулирование. Каждый из этапов характеризуется сырьем, оборудованием, технологией и квалификацией персонала.

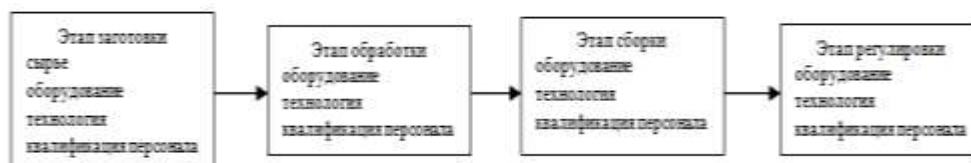


Рис. 2 Поэтапная структура процесса производства вакуумных приборов

Каждому из представленных этапов производства присущи потери, связанные с несоответствием оборудования современным требованиям. На этапе заготовки потери происходят при токарной переработке сырья, на этапе обработки - при ультразвуковой очистке деталей. На этапе сборки потери связаны с процессом припая узлов детали и сборки узлов в оправки. На этапе регулирования потери связаны с процессом откачки прибора и наполнения газом, а также при стабилизации параметров прибора. Если параметры не стабилизировались, то прибор снова отправляется на этап наполнения газом, до тех пор, пока не будут достигнуты необходимые параметры, что значительно увеличивает длительность производственного цикла изготовления продукции. Таким образом, для устранения данных проблем необходимо провести процедуру модернизации оборудования.

Проведение модернизации оборудования сразу для всех этапов производства является весьма затратным, поэтому необходимо провести ранжирование приоритетных направлений модернизации производства и определить порядок проведения модернизации каждого из этапов

производства с учетом их экономической целесообразности.

Рассмотрим модернизацию процесса наполнения детали смесью газов. Обозначим T_0 - состояние оборудования на данный момент, T_1 - состояние оборудования после модернизации, ПМ – последствия модернизации, ЭМ – эффект от модернизации (рис. 3)

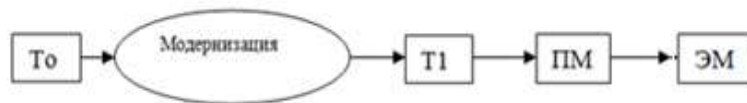


Рис. 3 Схема моделирования процесса модернизации на этапе наполнения детали смесью газов

Модернизация оборудования процесса наполнения детали смесью газов, позволит получить улучшенные технические возможности оборудования. К результатам модернизации можно отнести повышение эффективности работы оборудования, проявляющееся в росте производительности труда, уменьшение потерь от брака, снижение материалоемкости и энергоемкости, и, как следствие, снижение себестоимости продукции. Эффект от модернизации производства проявляется в уменьшении затрат на производство, и в результате чего происходит рост прибыли предприятия.

Использованные источники:

1. Родионов Е.Б. Проблемы инновационной модернизации // Бизнес-журнал. – 2013. - №6. – С.16.
2. Погосов Н.И. Источники финансирования модернизации экономики //Экономист. – 2012. - №5. – С. 3-18.
3. Барботько, А.И. Основы теории математического моделирования: Учебное пособие / А.И. Барботько, А.О. Гладышкин. - Ст. Оскол: ТНТ, 2013. - 212 с.
4. Власов, М.П. Моделирование экономических систем и процессов: Учебное пособие / М.П. Власов, П.Д. Шимко. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 336 с.
5. Завалишин А.В. Современные теории модернизации производства // Вестник экономики и управления. – 2011. - №2. – 15

*Корона А.Д.
студент 4 курса
факультет «Экономики и менеджмента»
Шумаева Е.А., к.гос.упр.
доцент
кафедра «Менеджмент и хозяйственное право»
Донецкий национальный технический университет
Украина, г. Донецк*

ОПТИМИЗАЦИЯ ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация. В данной статье определены основные кадровые проблемы, возникающие на предприятии в кризисный период, проанализированы методы оптимизации численности персонала, использование которых наиболее целесообразно при реализации антикризисной программы.

Ключевые слова: методы оптимизации, антикризисное управление, рентабельность кадрового ресурса.

The Optimization of the Employee's Number in Crisis Conditions

Abstract. In this paper the main human resources management problems encountered by the companies in crises are defined. The most expedient methods for employees' number optimization during the anti-crisis program implementation or recommended for crisis management are analyzed.

Key words: optimization techniques, crisis management, the profitability of human resources

Антикризисное управление персоналом организации отличается от обычного и должно отражать общую деловую стратегию вывода ее из кризиса. Деловая стратегия, как правило, заключается в увеличении объемов реализации выпускаемой продукции, поиске резервных возможностей расширения ассортимента предоставляемых услуг, исследовании потенциала рынка, избавлении от непрофильных активов, оптимизации запасов и сокращении расходов, в том числе, и за счет содержания персонала.

Теоретической и методологической основой исследования являются работы российских и зарубежных ученых, посвященные оптимизации численности персонала. В этой области выделяются труды Т.В. Баскиной, Ю.Г. Одегова, Ю.В. Долженковой, Е.К. Самраиловой, С.В. Ивановой, С.А. Карташова, А.Я. Кибанова, Р. Вуда, Т. Пейна, Г. Робертса, Н. Берна, Р. Эдинборуха, Д. Артура, и др.

Задачей службы управления персоналом является обеспечение условий реализации антикризисной программы путем организации взаимодействия сотрудников всех уровней: руководителей, специалистов и линейного персонала. Основными кадровыми проблемами, которые приходится решать в этих условиях, являются неудовлетворенность оплатой труда и условиями

работы, социально-психологическая напряженность, вызванная угрозой сокращения.

Система антикризисного управления персоналом должна учитывать происходящие процессы, как внутри предприятия, так и во внешней среде. В условиях кризиса особое значение приобретают вопросы оценки, расстановки и распределения персонала; оптимизации его использования; развития и повышения квалификации кадрового резерва; мотивации и стимулирования работников; создания условий для их эффективной деятельности.

Оптимизация численности персонала подразумевает сведение количества персонала к минимуму (причем не только путем сокращений, но и перераспределением функций и обязанностей), при этом должно быть обеспечено гарантированное качественное выполнение производственной программы, и определение материальной величины, которую не должны превышать затраты на персонал. Следует обратить внимание на то, чтобы сокращение численности персонала, не привело к снижению объемов производства.

Для расчета оптимальной численности сотрудников предлагаются методы, практика использования которых оказалась успешной в разных бизнес – ситуациях (табл.1) [1].

В условиях антикризисного управления особенно заслуживает внимания подход к оценке рентабельности кадрового ресурса состоящий в том, что с одной стороны, существуют задачи, стоящие перед сотрудником, занимающим определенную должность, которыми и определяется необходимость ее возникновения и существования в штатном расписании. С другой стороны, есть реальные знания, умения и навыки, которые сотрудник использует в процессе выполнения работы. Рентабельность кадрового ресурса высока, когда структуре работы соответствует структура компетенций, которые применяются для ее выполнения. При этом стоит отметить, что компания оплачивает именно структуру работы, выполнение тех или иных модулей работы, решение задач; сотрудник получает заработную плату за структуру навыков, которые он применяет для решения этих задач[2].

Таблица 1- Методы расчета оптимальной численности сотрудников.

Метод	Содержание метода	Преимущества	Недостатки	Необходимые ресурсы
Определение доли участия персонала в бизнес-процессах.	Определение у сотрудников профессиональных компетенций на основе знаний о бизнес – процесс-се для выполнения ими работы согласно квалификации.	Позволяет рассчитывать необходимое количество персонала определенной квалификации, при изменении или применении к другим бизнес-процессам происходит простой пересчет.	Расчет численности неточно отражает потребности бизнеса, если бизнес-процессы носят формальный характер или часты отклонения от них.	- интервью с владельцами бизнес- процессов; - интервью с HR-департаментом или руководителями департаментов; - заполнение опросных форм.
Оценка рентабельности кадрового ресурса	Расчёт численности заключается в определении структуры работы, используемых компетенций каждой должности. Приведение в соответствие структуры компетенций структуре работы.	Позволяет, затронуть вопросы соответствия компетен-тности сотрудников выполняемой работе, провести оптимизацию организационной структуры, которая даст сокращение численности и при сохранении продуктивности работы.	Необходимы сложные оценочные процедуры, компания часто не готова затрагивать вопросы компетентности сотрудников и их соответствия структуре работы,	- проведение серии интервью с руководителями от среднего до высшего звена; - проведение массового анкетирования (минимум 1 сотрудник на каждой должности).
Оценка вклада сотрудников в стратегические цели компании	Определение целевых и индикаторные индексов согласно стратегическим целям компании,. Расчет общей доли вклада каждого подразделения во все ключевые цели.	Ориентация расчета на стратегиеобразующие цели. Формула расчета проста, понятна и зависит от ежегодного пересмотра целей.	Необходимость проведения организационно-стратегической сессии с руководителями высшего уровня, неспособность менеджмента при-держиваться достигнутых договоренностей в процессе управления.	-проведение организационно-стратегической сессии с топ менеджерами. -проведение тренингов (семинаров) для руководителей по системному управлению.

Учет вариативности входов в бизнес-процессы.	Выявление всех факторов, которые влияют на вариативность процесса и конечный результат, определение границ вариаций по каждому параметру и показателей производительности труда	Система расчета численности идеальна, если реальная ситуация значительно отличается от плановой. Может быть использована для расчета численности перепрофилировании бизнес структуры.	Необходимость мониторинга данных параметров, составление формулы расчета на основании полученных вариаций и оценки их веса является сложной аналитической процедурой.	- заполнение всеми руководителями анкеты с указанием объективных, необходимых для расчета данных. - наличие у руководителя информации о требуемых для расчета показателях.
--	---	---	---	--

Дисбаланс в сторону увеличения стоимости работы при более простой структуре компетенций приводит к неудовлетворительным результатам для компании и более высоким затратам на оплату труда сотрудника. Упрощенная структура работы приводит к неудовлетворительным результатам, которые выражаются в снижении удовлетворенности сотрудников работой, появлении у них ощущения, что им недоплачивают, частыми немотивированными увольнениями и конфликтами.

Общими задачами проведения оценки рентабельности кадрового ресурса являются:

1. Оптимизация количества сотрудников, выполняющих определенную работу.
2. Оптимизация организационной структуры.
3. Повышение мотивации персонала.
4. Приведение квалификации сотрудников в соответствие с той работой, которую они выполняют.

Метод, основанный на рентабельности кадрового ресурса, базируется на определении структуры работ по каждой должности в соответствии с четырьмя видами работ: технические виды работ, административные виды работ, аналитические виды работ, управленческие виды работ.

Результатами оценки кадрового ресурса являются: рекомендации по изменению организационной структуры, структуры работы на отдельных должностях, повышению компетентности отдельных сотрудников, позволяющие оптимизировать затраты на персонал и повысить качество выполняемой работы.

Антикризисное управление персоналом заключается в следовании определенным правилам, положениям и нормам, отражающим объективные тенденции и учитывающие социальные и экономические закономерности, научно обоснованные рекомендации общественной социологии и психологии, кадрового менеджмента. Соблюдение этих принципов позволит сохранить мотивированность работников, и будет способствовать

повышению их лояльности даже во время кризиса. К общим принципам, на которых основывается антикризисное управление персоналом организации, следует отнести: справедливости, основанный на равных возможностях для всех работников; системности; уважительного отношения; командного единства; сотрудничества по горизонтали; социальной и правовой защищенности.

Использованные источники:

1. Колосова М. Методы оптимизации численности персонала: четыре подхода // Управление персоналом. – 2008. – № 16. – Режим доступа к журн.: <http://www.top-personal.ru/issue.html?1709>
2. Шесть ключевых принципов, как выстроить антикризисное управление персоналом [Электронный ресурс] / Мазурик Л. // ДИРЕКТОР ПО ПЕРСОНАЛУ. – 2015. – №03. – Режим доступа к журн.: <http://www.hr-director.ru/article/63422-red-qqq-15-m3-antikrizisnoe-upravlenie-personalom>

Кулакова А.И.
студент гр. 141м очной формы обучения (магистратура)
Экономический факультет
НЧФ ИЭУП
РФ, г. Набережные Челны

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

На сегодняшний день, в современных условиях рыночных отношений, возникает острая необходимость финансового планирования в организации. Без него организации, желающей добиться настоящих положительных результатов на рынке в долгосрочной перспективе, не обойтись.

К сожалению, в работах многих отечественных авторов, таких как, например, Романова М.В., Бухалкова М.И., сам процесс финансового планирования связывается лишь с формированием бюджетов [2]. Такой традиционный подход (финансовое планирование – формирование бюджета) объясняется тем фактом, что в 1998г. Министерство Экономики издало программу реформирования предприятий, в которой излагались рекомендации по реформированию различных областей деятельности российских организаций. Согласно данной программе система финансового планирования рассматривается как бюджет планирования деятельности структурных подразделений организации и сводный бюджет планирования деятельности организации, исключая взаимосвязь финансового планирования с другими видами планирования.

Данный подход к планированию и бюджетированию конечно же имеет целый ряд недостатков, среди которых: высокая трудоемкость процесса формирования бюджета, что связано с использованием устаревших технологий и программ; растянутый цикл планирования; отсутствие доступа

к оперативным данным и возможностей анализа «план-факт»; нарушение целостности и достоверности данных при передаче их снизу вверх, отсутствие взаимосвязи данного планирования с другими уровнями управления, такими как стратегическое и оперативное, и другими функциональными структурами. Все это обеспечивает отсутствие взаимосвязи, увязки между планами, бюджетами со стратегическими целями организации, «оторванность» стратегического планирования от оперативного, а потому не может выполнять в полной мере функций инструмента управления.

Также, на основе опыта специалистов консалтинговых фирм, был выявлен целый ряд проблем, связанный с организацией финансового планирования на отечественных предприятиях. К таковым можно отнести: низкую оперативность составления планов из-за отсутствия четкой системы передачи информации из отдела в отдел, длительных процедур согласования планов, недостоверности, нехватки информации; отсутствие внутренних стандартов составления планов; нереальность формируемых финансовых планов, что связано с необоснованными плановыми данными по сбыту, заниженными сроками погашения дебиторской задолженности, планируемой долей денежных средств в расчетах; слабая выполняемость планов с точки зрения обеспечения материальными и финансовыми ресурсами.

Для решения указанных проблем в области финансового планирования необходимо определить, с какими элементами системы финансового планирования они в наибольшей степени связаны, и какие инструменты могут быть использованы для их решения.

По результатам корпоративного семинара, проведенного консалтинговой группой «Воронов и Максимов» в 2003г. был сделан вывод относительно проблем финансового планирования, который заключается в определении основных функций данного планирования на предприятии. Также участники семинара пришли к выводу, что организация финансового планирования может быть успешной, когда разработана четкая система, своеобразный алгоритм действий для всех работников предприятия.

Для построения эффективной системы финансового планирования на предприятии важно определить не только функции, но и методы планирования. С точки зрения Давыденко Е.А., методы планирования (так же как и организация плановой работы на предприятии, представленная в системе финансового планирования элементом «персонал, занятый планированием») относятся к внешней стороне финансового планирования и непосредственно связаны с организацией этого процесса на предприятии [1].

К внутренней стороне финансового планирования относятся средства обоснования плановых решений. Эти средства помогают ответить на вопрос, каким образом планировать и могут иметь различную степень формализации. Некоторые из них доведены до уровня экономико-математических моделей и имеют программное обеспечение, другие

характеризуются слабым описанием, как самого метода, так и алгоритма его применения.

Важным элементом системы финансового планирования выступают средства, обеспечивающие процесс планирования. Они позволяют автоматизировать технологический процесс разработки финансового плана предприятия: от сбора информации до принятия и реализации плановых решений. Сюда входит техническое, информационное, программное, организационное обеспечение. Комплексное использование этих средств позволяет создать автоматизированную систему плановых расчетов. Получение достоверной и своевременной информации о положении и результатах деятельности предприятия достигается с помощью автоматизации документооборота предприятия.

Эффективность управления финансами предприятия зависит от своевременной оценки конечного результата. Не достаточно анализировать только прибыльность деятельности предприятия. Важно своевременно получать информацию по ключевым параметрам, дающим объективную картину финансового состояния предприятия, что позволит оценить возможные темпы развития с позиции финансового обеспечения, выявить доступные источники средств, спрогнозировать положение предприятия на рынке капиталов. Основным фактором в этом процессе является объем и качество информации. Основной сложностью, возникающей в процессе внедрения полноценного финансового планирования на российских предприятиях, является система целей, которые ставят перед собой руководители. Чаще всего в качестве цели выбирают прибыль. Однако при этом забывают о ликвидности, сбалансированности финансовых потоков, поэтому ни о какой целостной системе финансовых целей речи нет. Это не позволяет руководителям ставить конкретные финансовые цели перед своими организациями и достигать их.

Для того, чтобы обеспечить эффективное финансовое планирование на предприятии, прежде всего, необходимо весь процесс планирования разбить на отдельные элементы (модули), существенно упростив процесс разработки и реализации финансового плана, одновременно обеспечив соответствующий контроль за его выполнением; разработать систему документооборота, позволяющего объективно оценить производственно-хозяйственную деятельность предприятия; ввести систему мотивации, направленную на эффективное использование материального и интеллектуального потенциала предприятия. Помимо этого, конечно же, необходимо помнить об обеспечении взаимосвязи между долгосрочными и краткосрочными планами в целях нахождения оптимального решения в условиях ограниченного использования ресурсов.

Использование систем и методов финансового планирования позволяет повысить эффективность хозяйственной деятельности организации, разрабатывать и моделировать ее различные сценарии,

выбирать оптимальные пути развития, предвидеть вероятные проблемы на пути создания стоимости, предупреждать негативные последствия избранных путей развития.

Подводя итоги, можно сформулировать следующие выводы:

1) работу по совершенствованию организации финансового планирования на предприятии необходимо начинать с выявления существующих проблем, которые выступают в качестве факторов, ограничивающих достижение поставленных целей предприятия;

2) систему финансового планирования необходимо рассматривать как составной элемент всей системы планирования на предприятии, используя единый подход к выбору методов и инструментов для всех видов составляемых на предприятии планов;

3) предприятие, в зависимости от наличия у него тех или иных проблем в области финансового планирования, должно делать акцент на определенные функции финансового планирования, уделяя их реализации наибольшее количество сил и средств;

5) переход предприятия к построению своей деятельности на основе процессного подхода позволяет устранить недостатки, характерные для традиционной схемы организации.

Использованные источники:

1. Давыденко Е.А. Проблемы организации финансового планирования и контроля на отечественных предприятиях// Финансовый менеджмент. – 2014. - №11.
2. Романова М.В. Формирование финансовой политики предприятия: Управление финансами // Финансы и кредит. – 2000. – № 8. – С. 25-34.

*Лозицкая И.С.
студент 4 курса*

*Бородай В.А., доктор социологических наук
профессор*

*ФГБОУ ВПО «Донской Государственный Технический
Университет» (ДГТУ)*

Россия, г. Ростов-на-Дону

КВАДРАТ ВЛИЯНИЯ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫМИ АКТИВАМИ КОМПАНИИ

Конец 20 и начало 21 века в бизнесе был ознаменован появлением многообразных толкований и определениями миссии и видения организации. Почему это произошло? Количественные изменения перестали влиять на производительность и переросли в качественные. Определяющим фактором успеха организации стали люди, специалисты, именно они представляют компанию, формируют ее имидж и, в конечном счете, повышают ее рыночную стоимость. Предприятие – это не просто инструмент зарабатывания денег, это еще и институт, обладающий уникальной

организационной культурой. Данные элементы взаимосвязаны и зачастую вступают в противоречие, что приводит к деградации компании. И наоборот, - согласованные, гармоничные элементы корпоративной культуры позволяют формировать, увеличивать, и эффективно управлять нематериальными активами компании, создавать эффект синергии. «В терминах синергетической теории можно сказать, что социальная система находится в постоянном изменении, случайные изменения институциональных форм (флуктуации) – показатель хаоса на микроуровне системы и возможность ее развития. Некоторые флуктуации оказываются настолько сильными, что вызывают качественное изменение, задавая траекторию будущего развития» [1]. Задача эффективного менеджера – обеспечить и экономическое, и культурное развитие организации.

Поэтому ведущие мировые корпорации тратят огромные суммы на, казалось бы, бессмысленные процессы - сказать потребителям, ради чего их корпорация существует. И чем проще миссия, тем легче она ассоциируется в умах людей с самой компанией. Обратите внимание, насколько рекламные ролики финансовых организаций стали ближе и доступнее.

Видение – вторая составляющая успеха организации - своего рода гарант того, что эта компания пришла надолго и всерьез особенно актуальная задача для российских компаний, как для внутрикорпоративного влияния, так и для общественного сознания.

Понятие миссии, видения, корпоративной культуры были сильно размыты за последнее время в основном из-за непрофессионального использования их возможностей. Однако это – необходимые атрибуты перехода от линейного мышления к системному подходу управления и развития организации.

Системное мышление и системное управление несколько не являются модными бизнес-течениями - они стали необходимым атрибутом, который может помочь современным руководителям удержать на плаву их компании и хоть как-то ориентироваться в переменах на пути к поставленным целям. Растущая цивилизованность российского рынка и его интеграция с западным подсказывают, что сегодня инвесторы и потребители гораздо больше доверяют стабильным и нацеленным на долгое существование компаниям. Именно формирование всего комплекса управления нематериальными активами компании вокруг Миссии и Видения для внешних проявлений и корпоративной культуры для внутренних позволяет продемонстрировать это.

Видение - это тенденции развития большей системы, в которой компания являетесь элементом. Определение Видения позволяет вашей организации как элементу системы предвидеть ее возможные изменения для нахождения себе адекватного места в ее новом состоянии, то есть выжить и остаться актуальными после произошедших перемен.

Миссия в общем понимании - это "конечная" цель создания и

существования организации, иначе говоря, ее предназначение.

Корпоративная культура формирует среду обитания для сотрудников компании. И среда эта может быть разной: доброжелательной, уважительной, развивающей, активизирующей, свободной, угнетающей, ущемляющей, стрессовой, недоброжелательной, лицемерной и т.д. Самое важное в понимании корпоративной культуры - ее не может не быть. Либо ее формируют и развивают сознательно, либо она формируется стихийно и подчиняет себе людей. Корпоративная культура предназначена для трансляции миссии и ценностей компании на ее сотрудников.

Квадрат влияния – универсальный инструмент управления, создания имиджевой составляющей и корпоративной культуры. Грамотное выстраивание всех четырех составляющих позволяет решить множество задач на пересечении осей, например:

- выстраивание корпоративной культуры;
- трансляция харизмы руководителя;
- поддержка статуса владельца компании;
- нематериальная мотивация - как позитивная, так и негативная;
- повышение лояльности персонала владельцу и фирме в целом;
- внешняя PR-составляющая, имидж фирмы;
- конкурентное преимущество бренда.

МИФЫ	АРТЕФАКТЫ
РИТУАЛЫ	СИМВОЛЫ

Мифы – яркие истории о первом успехе, преодолении трудностей, может быть, курьезные случаи, поддерживающие идею, которую владелец хочет донести до сотрудников, имеющие пересечения с его харизматическим образом. Разрабатываются на основании конкретных фактов биографии.

Ритуалы — процессы, процедуры или определенный порядок действий, который неявно, но стабильно одинаково влияет на восприятие людей, с данными ритуалами сталкивающихся. Ритуалом можно считать практически любое ежедневное действие, связанное с владельцем или первыми лицами, а так же начальниками отделов: прибытие в офис, на фабрику, рабочие совещания, процедура аудиенции, общение с секретарем и т.д. Любопытен как анализ уже сложившихся ритуалов, так и создание новых, эффективных привычек.

Артефакты — предметы, поддерживающие миф или служащие вещественным доказательством (пример - бревно с ленинского субботника, перо, которым творил Пушкин, ручка, которой был подписан первый контракт и т.д.)

Символы — предметы в настоящем олицетворяющие ценности

владельца - ценность времени - настенные часы при входе, в каждом помещении; элитарность, избранность - особая форма для охраны и среди прочего - перчатки.

Созданный квадрат влияния организации в дальнейшем является самоподдерживающим инструментом корпоративной культуры, функционирующим долгие годы. Именно поэтому крайне важен высокий уровень квалификации профессионалов, разрабатывающих и внедряющих столь эффективный инструмент управления нематериальными активами организации.

Бессистемное изменение фундаментальных ценностей, основ организации может порождать глубокие управленческие дисбалансы, которые приводят к краху бизнеса. Поэтому, начиная процессы формирования, развития и изменения корпоративной культуры, эффективный лидер должен точно знать, что это действительно необходимо для выживания и развития предприятия. Как гласит старая истина - менеджеры делают вещи правильно, а лидеры делают правильные вещи.

Использованные источники:

1. Бородай В.А. Торговля как социально-инновационный процесс и фактор социальной трансформации., Гуманитарные и социально-экономические науки. 2008. № 4. С. 181-184.

*Ломакина О.Ю.
магистрант 3 курса
направление «Менеджмент»
Саранский кооперативный институт (филиал)
РУК
Россия, г. Саранск*

СТРАТЕГИЯ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ОРГАНИЗАЦИИ

Статья посвящена рассмотрению стратегии кадрового менеджмента как совокупности основных принципов и правил работы с персоналом с учетом существующего в организации типа кадровой политики, кадрового потенциала и организационной структуры. Описаны уровни управления в системе кадрового менеджмента, группы кадровых стратегий.

Ключевые слова: кадровая политика, кадровая стратегия, менеджмент, виды стратегий

Одним из основных направлений современного менеджмента является стратегия кадрового менеджмента. В современном менеджменте под кадровой стратегией понимается определение перспективных целей, задач управления персоналом с учетом внешней среды, а также средств, методов, решений, ресурсов, при помощи которых наилучшим образом реализуется миссия, достигаются цели и решаются задачи, обеспечены конкурентные преимущества организации.

Кадровая стратегия организации – совокупность стратегических целей (сгруппированных по нескольким базовым направлениям кадровой стратегии) и стратегических подходов к достижению установленных целей.

В системе кадрового менеджмента целесообразно выделить: оперативный уровень управления (основу составляет кадровая работа), тактический уровень управления (управление персоналом), стратегический уровень управления (главенствует управление человеческими ресурсами), политический уровень управления (разработка и контроль за реализацией кадровой политики).

Главными чертами в кадровой стратегии являются ее долгосрочный характер, а также связь со стратегией организации в целом.

Остановимся на двух главенствующих группах кадровых стратегий - стратегии функционирования и стратегии развития.

Стратегии функционирования полностью связаны с поведением организации на рынке. Американский ученый М.Портер, выделяет три их варианта: лидерство в низких издержках; дифференциации; фокусирования.

При лидерстве в низких издержках кадровая стратегия должна быть сориентирована в основном на привлечение и закрепление работников массовых профессий средней квалификации. Для ее осуществления, как правило, нет необходимости привлекать научные кадры, обладающие высоким уровнем творческого потенциала. Что касается управленцев, то предпочтительнее менеджеры административного склада.

Суть стратегии дифференциации - сосредоточение организацией своих усилий в нескольких ведущих направлениях, где она стремится достичь преимущество над другими. Кадровая стратегия, соответствующая ей, должна быть ориентирована на персонал с узкой специализацией и максимально высокой квалификации - научных работников, исследователей, разработчиков. Лидерские задатки менеджеров и их предпринимательская жилка очень важны и необходимы.

Рыночная стратегия фокусирования нацелена на выбор фирмой конкретного сегмента рынка и использование в нем одной из двух ранее представленных стратегий. Функциональная кадровая стратегия также должна соответствовать одной из описанных выше, учитывая то, что потребуются работники более узкой специализации, особенно в случае следования стратегии дифференциации.

Если стратегия функционирования главным образом связана с деятельностью организации на рынке, то стратегия развития в качестве объекта имеет ее потенциал и конкурентные преимущества. В современной кадровой политике классическими обозначены следующие стратегии: роста, умеренного роста, сокращения, сочетания.

В стратегии роста направление прежде всего на привлечение персонала как можно более высокой квалификации, людей, которые отличаются творческими и предпринимательскими задатками. Вопрос

закрепления кадров не стоит особо остро, т.к. персонал часто еще находится в процессе формирования. Обеспечение надлежащих систем оплаты труда и мотивации; создание благоприятного морально-психологического климата, способствующего творчеству; постоянное повышение квалификации; обеспечение возможностей служебного и научного роста являются наиболее важными моментами. А подчиненным значением обладают проблемы переподготовки, социальных гарантий, ухода на пенсию.

Организациям, которые прочно занимают свои позиции и действуют в традиционных сферах, наиболее часто соответствует стратегия умеренного роста. Стратегии данного вида характерно привлечение и закрепление кадров, стабилизация персонала. Структура потребности в кадрах в этой кадровой стратегии иная, чем в стратегии роста: относительно меньше требуется лиц высшей квалификации, научных работников. Более значимыми становятся процессы перемещения кадров внутри организации, их переобучения, повышения социальных гарантий, организации ухода на пенсию.

В периоды перестройки деятельности организации появляется потребность следовать стратегии сокращения масштабов деятельности. Одной из причин применения данной стратегии может являться кризис развития или существования организации. В этом случае ключевые моменты кадровой стратегии будут обозначены в организации увольнений большого числа работников, стимулировании выхода на пенсию, сохранении наиболее ценной части кадрового состава, отвечающей будущим направлениям работы организации, переобучение персонала. Набор новых сотрудников и повышение квалификации у работающего в организации персонала, не совершаются.

Выработка и реализация стратегии это непрерывный процесс, следовательно, решения стратегических задач обозначаются как на длительную перспективу, так и на средний и краткосрочный периоды. Создается стратегический план - документ, который содержит конкретно сформулированные задачи и мероприятия по выполнению стратегии, сроки их осуществления и ответственных исполнителей по каждой задаче, объем необходимых ресурсов (финансовых, материальных, информационных и др.). Стратегия в области персонала должна способствовать: усилению возможностей организации (в области персонала) противостоять конкурентам на соответствующем рынке, эффективно использовать свои сильные и слабые стороны во внешнем окружении; расширению конкурентных преимуществ организации за счет создания условий для развития и эффективного использования трудового потенциала, формирования квалифицированного, компетентного персонала; полному раскрытию способностей персонала к творческому, инновационному развитию для достижения, как целей организации, так и личных целей работников. Существует пять факторов, которые оказывают влияние на

кадровую стратегию организации: социальный, политический, правовой, экономический и фактор внешней среды. При выборе организацией любой формы работы с персоналом, каждый из этих элементов должен быть внимательно проанализирован и отражен в ней. Разработка кадровой стратегии предприятия осуществляется на основе глубокого систематического анализа факторов внутренней и внешней среды, в результате чего может быть представлена целостная концепция развития персонала и организации в целом в соответствии с ее стратегией. К внешней среде целесообразно отнести макросреду и непосредственное окружение организации, имеющие направленное воздействие и контакты с системой управления персоналом. Посредством анализа внешней и внутренней среды с помощью метода SWOT возможно выявление сильных и слабых сторон организации в области управления персоналом, возможности, которыми она располагает, и угрозы, которых нужно избегать. Выявление сильных и слабых сторон показывает самооценку организации и позволяет ей сравнить себя с основными конкурентами на рынке труда и, возможно, на рынке сбыта. Оценку можно провести по отдельным показателям и функциям управления персоналом с помощью конкурентного профиля предприятия. Оценка отдельных показателей проводится методом сравнительного анализа, а функций управления - экспертным методом. В такой же мере, как угрозы и возможности, сильные и слабые стороны организации в области управления персоналом определяют условия успешного существования организации. Следовательно, в рамках стратегического управления персоналом при анализе внутренней среды важно выявить, какие сильные и слабые стороны имеют отдельные направления управления персоналом, а также система управления персоналом в целом. Чтобы решить данную проблему используются такие известные в стратегическом менеджменте методы и приемы, как метод SWOT, составление профиля среды матриц возможностей, угроз и другие. Кадровая стратегия организации может включать в себя различные аспекты управления персоналом: совершенствование структуры управления персоналом (по возрасту, профессии, квалификации, категориям и т.д.); оптимизацию численности персонала с учетом его динамики; повышение эффективности затрат на персонал, которые включают оплату труда, затраты на обучение, вознаграждения и другие денежные расходы; развитие персонала, меры социальной защиты, гарантии, социальные компенсации, социальное страхование, социально-культурное и бытовое обеспечение и другие); развитие организационной культуры, совершенствование системы управления персоналом и т.д.

Должен учитываться при разработке кадровой стратегии и достигнутый, сложившийся уровень по всем указанным направлениям. С учетом анализа внешней и внутренней среды организации и факторов, оказывающих влияние на их изменение, а также с учетом стратегии

организации в целом ,должен быть определен тот уровень, достижение которого разрешить осуществить стратегию организации.

Задача разработки нужной стратегии управления персоналом может быть столь сложна из-за нехватки материальных,финансовых, интеллектуальных ресурсов, из — за уровня профессионализма руководителей и специалистов, что возникнет потребность определять приоритеты выбора нужных направлений и составляющих стратегий управления персоналом. Поэтому критериями выбора стратегии могут быть объемы выделенных для осуществления ресурсов, временные ограничения, достаточный профессионально-квалифицированный уровень персонала и некоторые другие. Выбор стратегии основывается на сильных сторонах и разработке мероприятий, повышающих возможности организации в конкурентной среде за счет преимуществ в сфере персонала.

Любая, даже самая хорошо разработанная стратегия, не имеет никакой ценности, если нет условий для ее реализации на практике. Следовательно, главным является не только грамотно разработанная стратегия, но и умение применения ее в бизнесе. Реализация кадровой стратегии - важная стадия процесса стратегического управления.

Использованные источники:

1. Алавердов А.Р., Куроедова Е.О., Нестерова О.В. Управление персоналом: учеб. пособие. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2013. – 192с.
2. Бизюкова И.В. Кадры управления: подбор и оценка. - М.: Экономика, 2008.-365с.
3. Галькович Р.С., Набоков В.И. Основы менеджмента./ Галькович Р.С., Набоков В.И. – М.: Издательство «ИНФРА-М», 1998. – 230с.
4. Герчикова И.Н. Менеджмент./ Герчикова И.Н. – М.: Издательство «ЮНИТИ-ДАНА», 2004. – 402с.
5. Дунаев О.Н., Исмагилова Ф.С. Введение в теорию и практику управления персоналом: Курс лекций./ Дунаев О.Н., Исмагилова Ф.С. – М.: Издательство «ТЕИС», 2003. – 190с.
6. И.И. Исаченко, О.И. Елизарова, Е.А. Кондрусь, И.С. Машинская. Управление человеческими ресурсами: учеб. пособие. – М.: МГУП имени Ивана Федорова, 2013. – 206с.

*Никитина О.А., к.т.н.
доцент
кафедра «Менеджмента»
ФГБОУ ВПО «МГТУ им. Г.И. Носова»
Россия, г. Магнитогорск
Слободяник Т.М., к.т.н.
доцент
кафедра «Инжиниринг технологического оборудования»
НИТУ «МИСиС»
Россия, г. Москва*

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ В СОСТАВЕ ОБЩЕЙ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Статья посвящена рассмотрению методов управления затратами предприятия. Управление затратами является одной из главных направлений управленческого учета. Проблемы разработки и использования в практике учета новых подходов к эффективному управлению затратами предприятия широко обсуждается в отечественной и зарубежной экономической литературе. Рассмотрены ошибки, которые могут возникнуть при оперативном и стратегическом управлении затратами.

Ключевые слова: затраты, себестоимость, производственно-хозяйственная деятельность, предприятие, контроль затрат, управленческий учет.

The article is devoted to methods of cost management of the enterprise. Cost management is one of the main areas of management accounting. Problems of development and use in practice new approaches to effective cost management is widely discussed in domestic and foreign economic literature. Considered errors that can occur in operative and strategic cost management. Keywords: costs, cost price, production and economic activity, enterprise, cost control, management accounting.

Управление затратами – неотъемлемая часть краткосрочной политики предприятия, направленной на обеспечение текущей деятельности предприятия необходимыми ресурсами и обеспечение бесперебойности осуществления производственно-хозяйственной деятельности предприятия [1]. Т.П. Карпова приводит общепринятое определение сущности учета затрат: «учет затрат есть совокупность сознательных действий, направленных на отражение происходящих на предприятии в течение определенного временного периода процессов снабжения, производства и реализации продуктов его труда посредством их (процессов) количественного измерения (в натуральных и стоимостных показателях), регистрации, группировки и анализа в разрезах, формирующих себестоимость готовой продукции. Такое отражение обеспечивает получение исчерпывающей информации, необходимой для того, чтобы управлять

предприятием (или объединением предприятий) и оценивать его деятельность путем выведения финансовых результатов» [2]. Однако такой подход в условиях развивающегося управленческого учета и развитой теории производственного учета ограничен по направлениям использования, так как определение сущности учета затрат на производство кроме технической стороны должно охватывать разнообразные способы подхода к организации управленческого учета производственной деятельности или трансформации учета затрат на производство. Следовательно, определение содержания учета затрат создаст реальные предпосылки моделирование его организации на предприятиях. Именно учет как информационный поток, обратный процессу управления, будет не только отражать действительность, но и готовить информацию для моделирования стратегии производственной деятельности предприятия в будущем. Все элементами системы управления затратами функционируют в тесной взаимосвязи друг с другом. Чем экономнее организация использует материальные, трудовые и финансовые ресурсы при изготовлении изделий, выполнении работ оказания услуг, тем эффективнее производственный процесс, следовательно, тем больше будет прибыль. Управление затратами имеет широкую сферу действия. К нему относится, например, достижение цели снижения затрат в последующие периоды времени. Следует отметить, что планирование и контроль затрат тесно связаны с планированием объема продаж и прибыли [3]. Управление затратами, как правило, не обособлено, часто оно входит в состав общей стратегии управления предприятием [4].

Стратегическое управление затратами выступает важной частью разработки и реализации стратегии, в долгосрочной перспективе призвано обеспечивать рост эффективности производства и как следствие повышать конкурентоспособность предприятия.

Вместе с тем широкое использование эффективного стратегического управления затратами сдерживается отсутствием необходимой для этого научно-методической базы. Это противоречие, негативно сказывающееся на повышении конкурентоспособности промышленных предприятий [5]

На базе критического изучения и обобщения существующих в литературе трактовок стратегического управления и конкурентоспособности в качестве исходной позиции принято, что основная цель стратегического управления - это обеспечение долгосрочной конкурентоспособности предприятия за счет создания и развития своих конкурентных преимуществ. Для успешного достижения основной цели стратегического управления необходимо, чтобы стратегия предприятия формировалась с учетом факторов его конкурентоспособности.

Сложившееся состояние управления затратами на отечественных предприятиях не обеспечивает его роль как фактора конкурентоспособности, так как охватывает в основном лишь вопросы оперативного управления. Эти недостатки в полной мере присущи управлению затратами на большей части

отечественных предприятий. Установлено, что для устранения этих недостатков необходимо увязать вопросы управления затратами со стратегией развития предприятия, перейти от оперативного к комплексному управлению, охватывающему оперативное и стратегическое управление затратами в их взаимосвязи со стратегией предприятия.

В современной экономической литературе стратегическое управление затратами рассматривается в свете трех концепций: цепочки ценностей, стратегического позиционирования и затратнообразующих факторов [6]. Концепция цепочки ценностей предполагает при управлении затратами рассматривать все стадии формирования затрат и конечной цены на продукт от получения исходного сырья до реализации продукта потребителю. Связи в такой цепочке между видами деятельности внутри предприятия и между предприятием и его поставщиками и покупателями указывают на необходимость учета при обеспечении конкурентных преимуществ особенностей этой совокупности связей.

Концепция стратегического позиционирования предполагает связь стратегического позиционирования предприятия, т. е. выбора того или иного стратегического направления его развития, с процессами управления затратами. Согласно этой концепции выбор конкурентной стратегии — стратегии формирования конкурентных преимуществ — определяет подходы к управлению затратами. В этом случае можно использовать два подхода к использованию концепции стратегического позиционирования: установление ориентиров управления затратами в зависимости от выбора предприятием приоритетного конкурентного преимущества или в зависимости от фазы жизненного цикла продукта.

Концепция затратнообразующих факторов предполагает выявление и детальный анализ всех факторов, влияющих на затраты предприятия в долгосрочном периоде времени. При этом выделяют две группы факторов: структурные и функциональные. Для сельскохозяйственных предприятий в первую очередь необходимо оценить долгосрочную зависимость уровня затрат предприятия от структурных затратнообразующих факторов.

Стратегическое управление затратами является частью стратегического управления и используется при разработке и реализации стратегии предприятия, направленной на достижение устойчивых конкурентных преимуществ, а оперативное управление затратами является частью оперативного управления и должно обеспечивать достижение краткосрочных целей в рамках реализации общей стратегии.

На основании уточненного состава основных отличий между оперативным и стратегическим видами управления затратами в работе сформирован состав принципов стратегического управления затратами:

- системный подход;
- управление затратами на всех стадиях жизненного цикла продукта;
- учет внешней среды;

- использование концепций цепочки ценностей, стратегического позиционирования, затратообразующих факторов в стратегическом управлении затратами;

- усиление акцента на сравнение собственных затрат с затратами конкурентов;

- усиление акцента на будущие, а не только на текущие затраты; - повышение мотивации персонала, обеспечение его заинтересованности в эффективном управлении затратами;

- широкое использование современных информационных технологий в управлении затратами.

Таким образом, под стратегическим управлением затратами правомерно понимать процесс планирования, организации и регулирования, учета и контроля деятельности, ориентированной на эффективность затрат в долгосрочном периоде времени и обеспечивающей разработку, реализацию и своевременную корректировку стратегии предприятия, выбор и реализацию наиболее эффективных способов создания и расширения его конкурентных преимуществ.

Учитывая все выше изложенное, можно сказать, что при оперативном и стратегическом управлении затратами могут возникнуть ошибки, основными из которых являются:

1. Непоследовательность. Управление затратами должно быть частью общей системы управления предприятием. Принятие разрозненных управленческих решений в части затрат (сегодня сокращаем косвенные расходы, завтра меняем методологию расчета себестоимости продукции, через неделю - принципы оплаты труда) приводит к тому, что система управления затратами работает неэффективно.

2. Недостаток информации. Внедрение системы управления затратами сталкивается со значительным количеством проблем, одна из которых - информационная. На многих предприятиях передача сведений об израсходованных материалах, сырье, топливе и др. происходит несвоевременно и в неполном размере. Неполнота и несвоевременность предоставления данных о затратах - причина формирования ошибочных показателей величины затрат и себестоимости, игнорирования факторов, влияющих на размер затрат.

3. Избыток информации. Соблюдение требования полноты и своевременности получения информации о затратах должно быть дополнено принципом достаточности. Сбор излишнего количества сведений увеличивает расход времени и ресурсов на получение и обработку информации, усложняет информационную систему незначительными данными, изучение влияния которых может привести к неверным управленческим решениям.

4. Игнорирование изменений. Нередко в процессе управления затратами игнорируется влияние различных факторов на состав, размер и

структуру затрат. В условиях динамично развивающейся рыночной ситуации в течение непродолжительного периода времени затраты могут изменяться под влиянием как внешних, так и внутренних факторов. Предусмотреть все факторы и степень их влияния очень сложно, попытки прогнозирования могут отнимать немало времени и ресурсов. Однако это не означает, что изучением и оценкой влияния тех или иных факторов можно пренебречь. 5. Отсутствие обратной связи. Опыт показывает, что введение системы управления затратами "сверху", приобретение дорогостоящего программного обеспечения и даже создание служб, в обязанности которых входит учет, контроль и планирование затрат, не гарантирует построения эффективной системы управления затратами. Чтобы система заработала, все начальники подразделений и руководители служб, каждый сотрудник компании должны четко представлять выполняемые ими функции, сферу своей ответственности и взаимосвязь между подразделениями.

Таким образом, разработка и внедрение системы управления затратами начинается с построения оптимальной организационной структуры, в которой распределены функции сбора информации о расходах, учета, контроля за осуществлением, анализа и планирования затрат, а также построения эффективной системы сбора, передачи и обработки данных о затратах.

Важнейшей функцией управления уровнем себестоимости продукции является анализ, для проведения которого требуется соответствующее обеспечение его экономической информацией. На большинстве предприятий сложно получить обобщенную информацию о затратах на производство изделий по стадиям их жизненного цикла [7].

Важнейшее значение для анализа затрат на реализованную продукцию (выполненные работы) имеет деление затрат на переменные и постоянные. Переменные затраты зависят от объема производства и продажи продукции. В основном это прямые затраты ресурсов на производство и реализацию продукции (прямая заработная плата, расход сырья, материалов, топлива, электроэнергии и др.).

Постоянные затраты не зависят от динамики объема производства и продажи продукции. Это амортизация, арендная плата, заработная плата обслуживающего персонала на почасовой оплате и др., расходы, связанные с управлением и организацией производства и т.д.

Предприятию более выгодно, если на единицу продукции приходится меньшая сумма постоянных затрат, что возможно при достижении максимума объема производства продукции на имеющихся производственных мощностях. Если при спаде производства продукции переменные затраты сокращаются пропорционально, то сумма постоянных затрат не изменяется, что приводит к росту себестоимости продукции и уменьшению суммы прибыли.

В целях более объективной оценки деятельности предприятий и более

полного выявления резервов при анализе себестоимости продукции необходимо учитывать влияние внешнего инфляционного фактора. Для этого фактическое количество потребленных ресурсов на производство продукции в отчетном периоде нужно умножить на изменение среднего уровня цены по каждому виду ресурсов и результаты сложить.

Необходимо при этом учесть инфляционный прирост амортизации, арендной платы, процентов за кредит, потребленных услуг и т.д.

Важный обобщающий показатель себестоимости продукции — затраты на рубль продукции, который характеризует издержкостоемость продукции. Он выгоден тем, что, во-первых, очень универсальный: может рассчитываться в любой отрасли производства и, во-вторых, наглядно показывает прямую связь между себестоимостью и прибылью. Определяется он отношением общей суммы затрат на производство и реализацию продукции к стоимости произведенной продукции в действующих ценах.

Важным разделом управления затратами является анализ взаимосвязи себестоимости, объема продаж и прибыли.

Затраты на рубль продукции непосредственно зависят от изменения общей суммы затрат на производство и реализацию продукции и от изменения стоимости произведенной продукции.

На общую сумму затрат оказывают влияние объем производства продукции, ее структура, изменение переменных и постоянных затрат, которые в свою очередь могут увеличиться или уменьшиться за счет уровня ресурсоемкости продукции и цен на потребленные ресурсы.

Стоимость произведенной продукции зависит от объема выпуска, его структуры и цен на продукцию. Далее установить влияние исследуемых факторов на изменение суммы прибыли. Для этого необходимо абсолютные приросты издержкостоемости продукции за счет каждого фактора умножить на выручку за фактический объем реализации продукции отчетного периода по ценам базового периода.

При анализе общепроизводственных затрат следует изучить организационную структуру субъекта хозяйствования и ее оптимальность, что позволит рассмотреть возможность упрощения структуры управления, а также ее оптимизации за счет автоматизации процессов управления и инженерного обеспечения производства. Анализ общепроизводственных затрат необходимо сочетать с изучением экономичности функций обеспечения жизнедеятельности субъекта хозяйствования [8].

Завершающим этапом анализа является изучение резервов снижения себестоимости. Для реального решения вопроса о резервах необходимо глубоко изучать отраслевые (специфичные) факторы формирования себестоимости.

Использованные источники:

1. Бочкарев, А. Российские компании исповедуют три подхода к управлению затратами [Текст]: /А. Бочкарев //Эксперт.-2010.- №10.- С. 32-36.

2. Марченко, Н.В. Проблемы повышения эффективности управления издержками на организациях (тезисы) / Н.В. Марченко // Наука. Технологии. Инновации [Текст]: / Н.В. Марченко // Материалы всероссийской научной конференции молодых ученых. В 7 частях. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2010. Ч. 5. – С. 177-178.
3. Анненков, М.Е. Создание конкурентного преимущества по затратам в условиях перехода к рынку [Текст]: /М.Е. Анненков // Маркетинг в России и за рубежом.-2012.- №3.- с54-71.
4. Харитонова Е.М. Современные методы управления затратами // http://www.g-k-h.ru/directory/articles/utilities/modern_methods/.
5. Горелик О.М. Управленческий учёт и анализ [Текст]: учеб. пособ. Для вузов / О.М. Горелик, Л.А. Парамонова, Э.Ш. Низамова / О.М. Горелик. - М.: КНОРУС, 2012. - 256 с.
6. Бурмистрова Л.М. Финансы организаций (организаций) [Текст]: учеб. пособие / Л.М. Бурмистрова. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 240 с.
7. Новиков, В.Г. Анализ соотношения «затраты – объем - прибыль» [Текст]: /В.Г. Новиков// Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. - №4. – с.120-137.
8. Слободяник Т.М., Никитина О.А. О повышении эффективности использования оборудования коммерческих предприятий //Научный вестник Московского Государственного Горного Университета - № 9, 2012, С. 72-82.

*Омельченко М.С.
магистрант 1 курса
Слинков А.М., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра менеджмента организации
НИУ БелГУ
Россия, г. Белгород*

МОТИВАЦИЯ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация.

В кризисной ситуации организации грозят финансовые проблемы и утратой собственных рыночных позиций, а также потерей квалифицированных кадров, в отсутствие которых справиться с кризисом станет гораздо сложнее. Сохранение основных сотрудников является важнейшей задачей менеджмента компании в данной ситуации. Между тем, значительная часть руководителей российских предприятий концентрируют внимание на производстве, финансах, маркетинге, а мотивации труда уделяется малое внимание. В статье трактуются понятие мотивации труда в условиях кризиса, а также обосновывается важность принципов и методов нематериальной и материальной мотивации.

Ключевые слова: Мотивация Предприятие Организация Трудовая деятельность Кризис Сотрудник Персонал

Самым непростым моментом для организации в кризисных условиях является утечка кадров, без которых справиться с кризисом не легко. Сохранение важных сотрудников является одной из главных задач управления предприятия.

Проблемой организаций является то, что условия внешней среды принуждают сокращать персонал во многих регионах, что приводит к его демотивации на местах действующих сотрудников. Данные Росстата РФ свидетельствуют о том, что число безработных в нашем государстве в декабре 2015г., по предварительным итогам выборочного обследования населения по проблемам занятости составило 4,4 млн.человек, или 5,8% экономически активного населения [1].

Личная мотивация в кризисной ситуации в экономике и общественной жизни претерпевает изменения. Сотрудников компаний начинает преследовать дух неудачи, страх сокращения, потери финансовой стабильности и т.д. Следовательно, материальное стимулирование работников должно строиться на усовершенствованных принципах (см. рис. 1).

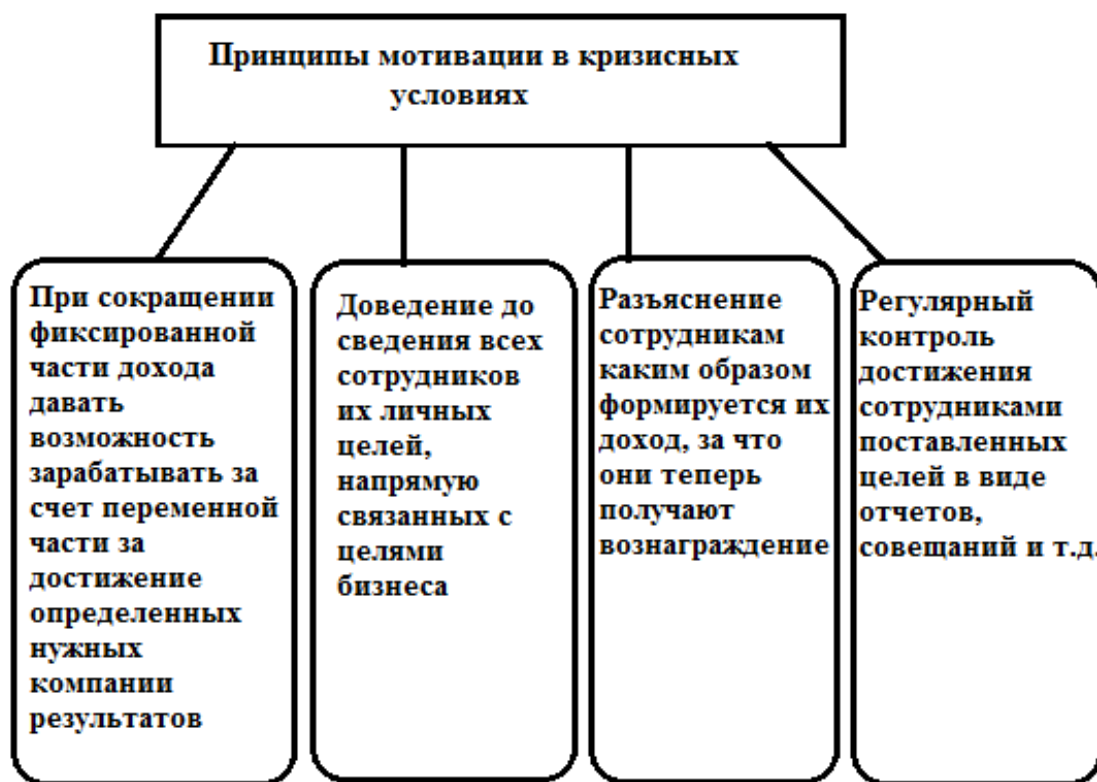


Рисунок 1. Принципы мотивации труда в кризисных условиях

Система мотивации трудовой деятельности будет менее эффективной, если она основывается только на материальных факторах. Для повышения её уровня необходимо также учитывать нематериальные мотивы, которые включают в себя: доска и книга почета, ротация, рейтинг, устные поощрения, корпоративные мероприятия и т.д.

Также известны психологические правила результативной мотивации труда, такие как уважение личности, возможности для карьерного роста, вознаграждение групповой работы и другое.

Всегда есть способ похвалить сотрудника за качественно проделанную работу. Для этого необходимо быть искренним и соблюдать важное правило: «Ругай наедине, хвали при всех».

В кризисном положении сотрудники организаций в первую очередь нуждаются в уверенности и понимании в том, что руководство имеет план действий. Важно разъяснять работникам принимаемые меры и перспективы компании.

К сожалению, в российских компаниях мнение сотрудников зачастую не учитывается, либо делает вид, что интересуется. Вовлечение же работников повышает их обязательства перед организацией и упрощает осуществление новой идеи организационных изменений, по той причине, что сотрудники начинают понимать суть перемен.

Пока не произойдет спад нестабильной ситуации, общение руководства с подчиненными должно носить регулярный характер. Это могут быть совещания, письма руководства, отчеты деятельности организации на основе отчетов сотрудников. Постоянное информирование коллектива о пользе антикризисных мер и совместная работа приносит необходимый эффект, а также увеличивает мотивирование людей на преодоление сложностей.

Использованные источники:

1. Российский статистический ежегодник. 2015 / Федеральная служба государственной статистики (Росстат). М., 2015. [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/

*Петросян Ш. Г.
студент 1 курса магистратуры
Социально-экономический факультет
Перерва О. Л., д.э.н.
профессор
Московский государственный технический
университет им. Н. Э. Баумана
Калужский филиал
Российская Федерация, г. Калуга*

КОНТРОЛЛИНГ КАК КОНЦЕПЦИЯ СИСТЕМНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В данной статье рассмотрены такие вопросы, как необходимость в условиях современности использовать информационные технологии для анализа эффективности деятельности предприятия, этапы организации

контроллинга на предприятии, а также способы организации службы контроллинга, их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: контроллинг, интегрированные системы, предпосылки внедрения контроллинга.

В настоящее время, когда идет ускоренное развитие информационного общества и экономики в целом, управлять бизнес-процессами становится сложнее, в особенности с точки зрения времени: сокращается период времени на принятие управленческих решений, следовательно, нужно располагать систематизированными данными, чтобы принять оптимальные решения. Одним из способов решения такого вопроса является внедрение и практическое применение контроллинга - интегрированная система управления предприятием, координирующая систему менеджмента предприятия и систему контроля эффективности бизнес-процессов.

Система контроллинга объединяет: учет, планирование, маркетинг в единую самоуправляемую систему, в которой четко определяются цели предприятия, принципы управления и способы их реализации. Такая интеграция функций менеджмента существенно улучшает качество менеджмента. Контроллинг способствует выявлению и использованию внутренних резервов, внедрению инноваций, достижению постепенных стратегических, тактических и оперативных целей, совершенствованию модели управления предприятием в целом.

Как показывает практика, большинство промышленных предприятий в России не имеют точно сформулированной концепции контроллинга, а лишь используют отдельные его элементы: информация, знания, управленческий учет и т.д., что в свою очередь ограничивает возможности контроллинга как полноценной управленческой системы.

Факторы, являющиеся основанием для создания системы контроллинга на предприятии, соответственно, препятствующие развитию:

- ухудшение экономических показателей;
- изменение или появление новых целей;
- отсутствие согласования целей;
- устаревшие методы планирования, калькуляции и анализа;
- отсутствие методик учета и анализа, несоответствие для отслеживания деятельности и принятия управленческих решений;
- дублирование или отсутствие некоторых функций, наличие конфликтных ситуаций при их выполнении[2,с.58].

Наличие данных проблем являются следствием следующих предпосылок по направлениям: организация, продукция, закупки, персонал, оборудование, система информационного обеспечения и отчетность.



Рис.1.Предпосылки внедрения контроллинга

Под организацией контроллинга традиционно понимают его место в организационной структуре предприятия. В принципе задачи контроллинга может выполнять или специализированный отдел, или структурные подразделения предприятия, которые, кроме этого, имеют и другие задачи (например, отдел учета, плановый отдел, руководство предприятия, подразделения исполнительного уровня). Но только при создании специального подразделения контроллинга, возможна наиболее эффективная работа отдела контроллинга (лучшая общая координация, центральная инстанция для соответствующей коммуникации, квалификация) [1,с.38].

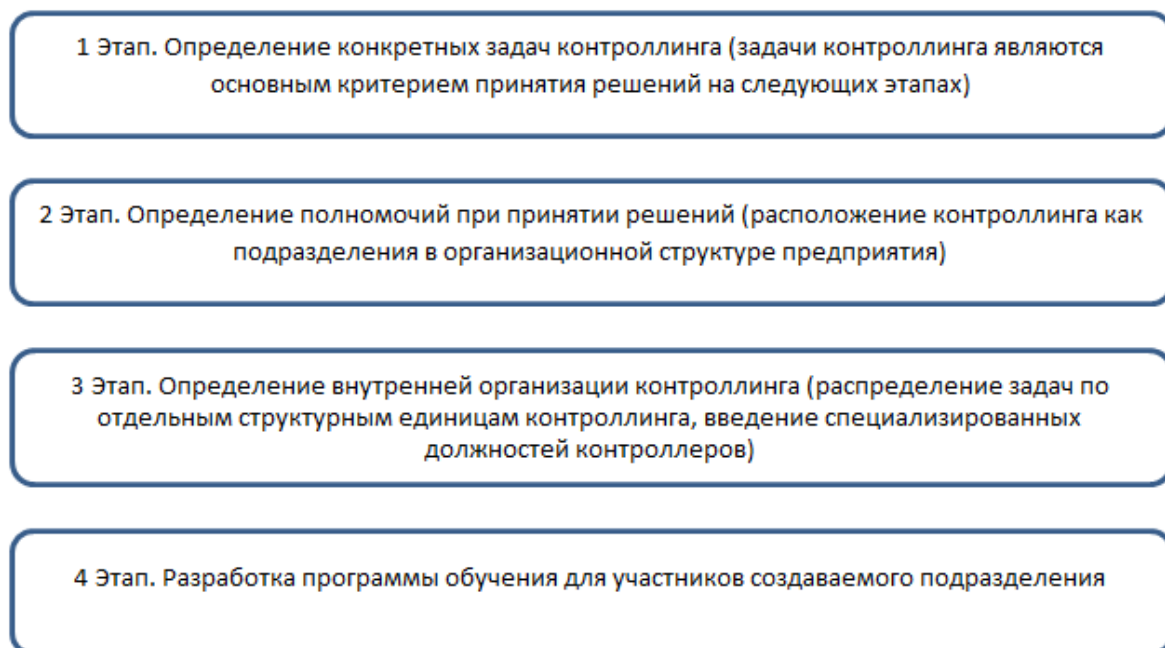


Рис.2. Основные этапы организации системы контроллинга

Решение всех вышеперечисленных вопросов организации контроллинга приводит к созданию целостной системы контроллинга на предприятии. Однако останавливаться на этом неправильно, поскольку контроллинг необходимо понимать как систему, которая постоянно развивается и совершенствуется.

Чтобы расположить контроллинг в иерархии предприятия, необходимо понять, можно распределить все функции контроллинга между существующими подразделениями или нужно создавать самостоятельные подразделения (подотделы, отделы и т.п.) контроллинга. Таким образом, существует два пути организации системы контроллинга на предприятии:

- организация контроллинга без подразделений
- организация контроллинга при создании специальных подразделений.

Таблица 1-Способы организации службы контроллинга

Организация контроллинга без подразделений	Преимущества	Недостатки
	<ul style="list-style-type: none"> • отсутствие дополнительных затрат финансовых средств и временных для создания целого подразделения (доп. обучение персонала, привлечение новых специалистов) 	<ul style="list-style-type: none"> • на предприятии не будет центрального партнера по коммуникации (контроллер), профессионально компетентного и одновременно независимого (он не должен представлять интересы каких-либо подразделений), чтобы нейтрально оценивать варианты решений; • децентрализованное выполнение задач контроллинга

		<p>увеличивает рабочие нагрузки на существующие подразделения. У задействованных сотрудников это часто вызывает негативное восприятие контроллинга;</p> <ul style="list-style-type: none"> • контроллинг предполагает специальные знания о методах. Их усвоение требует от руководящих работников серьезных усилий, необходимая мотивация для которых во многих случаях отсутствует; • реализация «философии» контроллинга требует целостного целенаправленного мышления с учетом комплексных взаимосвязей различных факторов влияния. Поэтому наряду с упомянутыми проблемами мотивации возможны проблемы с квалификацией руководящих сил (особенно на малых и средних предприятиях).
Организация контроллинга при создании специальных подразделений	Преимущества	Недостатки
	<ul style="list-style-type: none"> • четкое урегулирование компетенций • уменьшает рабочую нагрузку на другие подразделения • специально обученные сотрудники, владеющие всеми необходимыми инструментами контроллинга • специалисты-контроллеры быстрее реагируют на изменения внутренней и внешней среды • централизованная обработка информации и принятие решений • уменьшение вероятности ошибок или упущений при анализе показателей деятельности предприятия 	<ul style="list-style-type: none"> • создание отдельной службы контроллинга требует продолжительного времени для организации системы поэтапно, а также необходимы финансовые средства (закупка необходимых программных средств, создание рабочих мест, выплата заработной платы и т.д.)

Выбор одного из способов организации службы контроллинга определяется масштабом предприятия, возможностями, целями и задачами, которые ставит перед собой руководство предприятия.

Главное, на что обращают внимание многие практики – это то, что внедрение контроллинга обеспечивает успешную практическую реализацию всех функций менеджмента и способствует повышению конкурентоспособности. Так, служба контроллинга в информационном плане помогает при разработке ключевых плановых заданий (планов

продаж, инвестиций и т.д.); координирует отдельные планы по времени и их содержанию; проверяет представленные планы с точки зрения возможности их реализации и на этой основе формируется годовой план предприятия [3, с.132].

Контроллинг участвует в формировании цен на продукцию промышленного предприятия и определении выгодных условий ее реализации, уровня скидок и наценок для расчета ожидаемых затрат и финансовых результатов, налоговых платежей и создаваемых резервов. С помощью контроллинга проверяется эффективность разных вариантов инвестиций до их осуществления, оценивается их рациональность, моделируются различные условия реализации избранного проекта, дается оценка реально достигнутого по его завершении.

Внедрение контроллинга активно способствует повышению качества и результативности управления за счет расстановки приоритетов (тайм-менеджмент). Современному менеджеру приходится принимать решения, исходя из огромного количества информации, которую порой просто невозможно в полной мере и в нужные сроки правильно оценить. Решению этой проблемы помогает контроллинг, поскольку он обеспечивает руководителей уже проанализированной, обобщенной информацией, относящейся непосредственно к проблеме, которую менеджеру предстоит решить. Кроме того, контроллинг предоставляет необходимые данные менеджменту практически сразу по востребованности, поскольку служба контроллинга ведет эту работу постоянно, каждодневно.

В качестве инструмента менеджмента контроллинг является системой информационно-аналитической и методической поддержки руководителей в процессе анализа, планирования, принятия управленческих решений и контроля по всем функциональным сферам деятельности предприятия.

Использованные источники:

1. Анискин Ю.П. Планирование и контроллинг: учеб. по специальности «Менеджмент орг.» / Ю.П.Анискин, А.М.Павлова. – 2-е изд. – М.: Омега-Л, 2010.
2. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Ананькина Е.А., Данилочкин С.В., Данилочкина Н.Г. и др.; Под редакцией Данилочкиной Н.Г. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2011.
3. Попова Л.В., Исакова Р.Е., Головина Т.А.. Контроллинг. Учебное пособие. Москва “Дело и сервис”, 2013.

Савина М.В.
студент 4 курса
факультет экономики и менеджмента
Донецкий национальный технический университет
Шумаева Е.А., к.гос.упр.
доцент
кафедра «Менеджмента и хозяйственного права»
Украина, г. Донецк

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В ПЕРИОД АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация. В данной статье рассмотрены основные аспекты разработки и реализации адаптивной кадровой политики в условиях антикризисного управления предприятием; проведен сравнительный анализ содержания кадровых процессов в зависимости от выбранного типа кадровой политики в период реорганизации.

Ключевые слова: кадровая политика, антикризисное управление, типы кадровой политики.

THE FEATURES OF PERSONNEL POLICY FORMATION IN THE COMPANY'S CRISIS MANAGEMENT

Abstract. In this paper the main aspects of the adaptive personnel policy development and implementation in the crisis management conditions are discussed. The comparative analysis of HR processes content depending on the type of personnel policy in the period of reorganization is conducted.

Keywords: human resources policy, crisis management, types of personnel policy.

На сегодняшний день кризис стал одним из основных факторов, влияющих на деятельность субъектов хозяйствования, а антикризисное управление позволяет реализовать наиболее эффективные варианты выхода предприятия из сложной ситуации. Ключевое значение для повышения конкурентоспособности в данных условиях приобретают подходы и требования к формированию адаптивной кадровой политики предприятия.

Проблемы антикризисного управления человеческими ресурсами в своих исследованиях рассматривали такие авторы, как О.В. Березин, А.Б. Коренева, Л.С. Мартюшева, А.А. Терешин, З.Е. Шершнева и др.

Антикризисное регулирование – это сложный и трудоемкий процесс, требующий тщательной разработки, быстрого реагирования и немедленного внедрения. В общем смысле антикризисное управление – это система управления предприятием, направленная на предотвращение или устранение неблагоприятных для бизнеса явлений посредством внедрения управленческих и финансовых механизмов, которые позволили бы выбраться из трудностей с наименьшими для предприятия потерями,

сохранив рыночные позиции и опираясь, в основном, на собственные ресурсы [1].

Под кадровой политикой понимают систему теоретических взглядов, принципов, правил, норм, определяющих основное направление работы с персоналом на различных этапах жизнедеятельности организации [2]. Как показывает практика, предприятие, которое находится в условиях нестабильности, не ставит приоритетными вопросы управления персоналом при принятии антикризисных мер. Антикризисная кадровая политика должна формироваться во время постоянного функционирования системы управления персоналом, а не тогда, когда уже предприятие полностью поглощено кризисом. В обычном режиме кадровая политика направлена на развитие и выживание в долгосрочном периоде, при этом главной ее задачей становится недопущение кризиса. Антикризисное управление персоналом предполагает, что весь арсенал подходов и методов становится нацеленным на преодоление назревшего кризиса и обеспечение выживания фирмы в краткосрочном периоде.

Отличительной чертой антикризисной кадровой политики является ее рациональность и превентивность, которые носят упреждающий и опережающий характер, направленный на предотвращение кризисных ситуаций и преодоление трудовых конфликтов. Концепция антикризисного управления персоналом побуждает руководителей организации сосредоточиваться на стратегических, перспективных направлениях работы с персоналом.

Разработка и реализация кадровой политики в период антикризисного управления осуществляется на основе общих и частных принципов, приведенных на рис.1.

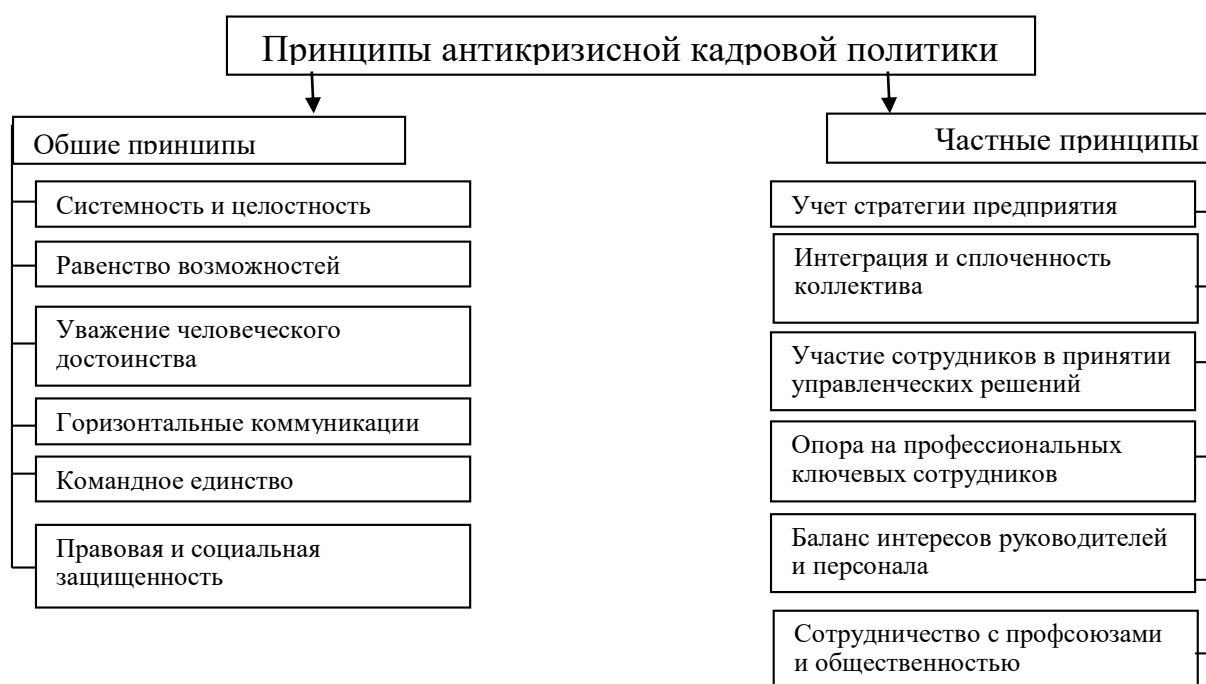


Рисунок 1 – Принципы антикризисной кадровой политики

Ограниченность использования всех видов ресурсов в период антикризисного управления практически не оставляет права на ошибку и требует создания жестких условий для реализации соответствующих программ управления персоналом.

Программа реализации антикризисных мероприятий должна предусматривать работу с персоналом в зависимости от степени открытости предприятия по отношению к внешней среде. Авторами статьи проведен сравнительный анализ характеристик типов кадровой политики организации в периоды стабильного развития и антикризисного управления (табл. 1).

Предприятию в период формирования и осуществления антикризисной кадровой политики особое внимание необходимо уделить решению таких задач, как анализ и поддержка творческой деятельности персонала; антистрессовая подготовка персонала к прохождению кризисного периода; оценка кадровой структуры; формирование команды адаптивных менеджеров, способных разработать и реализовать антикризисную программу предприятия; поиск и привлечение новых кадров, количественные и качественные характеристики которых отвечают заданиям разработанной антикризисной программы предприятия; усовершенствование системы мотивации и стимулирования персонала в соответствии с заданиями и ограничениями периода вывода предприятия из кризиса.

В период антикризисного управления как конкурентное преимущество может выступать соответствующая условиям программа развития персонала, эффективность действия которой должна быть оценена как значимая, в

сравнении с затратами на ее формирование и поддержание.

Элементы кадровой политики	Открытая кадровая политика		Закрытая кадровая политика	
	Стабильное развитие	Антикризисное управление	Стабильное развитие	Антикризисное управление
Набор персонала	Поиск и привлечение перспективных сотрудников на любом уровне с соответствующей квалификацией	Реструктуризация кадрового потенциала; оценка персонала с целью сокращения; совершенствование тактик поиска и оценки кандидатов	Поиск перспективных студентов, выплата стипендий, стажировка на предприятии; создание собственных институтов	Сохранение ядра кадрового потенциала (наиболее ценных сотрудников); использование ресурсов внутреннего найма
Адаптация персонала	Приспособление новых специалистов к условиям труда и трудовому коллективу; оценка уровня подготовленности новичка для разработки наиболее эффективной программы адаптации	Создание нормальных социально-бытовых условий для молодых специалистов; внедрение программ подготовки персонала; обеспечение социальной защиты высвобождаемых работников	Эффективная адаптация работников с привлечением наставников в условиях высокого уровня сплоченности коллектива; недопущение «размывания корпоративной культуры» организации	Постепенное преодоление производственных и межличностных проблем и переход к стабильной работе; изменение имеющейся организационной культуры для создания наилучших условий труда в условиях кризиса
Обучение и развитие персонала	Получение новых знаний, умений по профессиональной деятельности во внешних образовательных центрах	Консультирование по вопросам программ обучения и профориентации высвобождаемых работников	Создание системы обучения и развития сотрудников; реализация программ обучения	Проведение внутрифирменных программ переподготовки ключевых сотрудников
Продвижение персонала	Активный набор новых кадров; высокая мобильность персонала; возможность роста затруднена	Мобилизация персонала на решение антикризисных задач и программ с возможностью карьерного роста	Предпочтение при назначении на высшестоящие должности отдается сотрудникам компании	Проведение внутрикорпоративных семинаров и тренингов более перспективных сотрудников на новые должности
Мотивация и стимулирование	Разработка оптимальных схем стимулирования	Пересмотр системы стимулирования и	Предпочтение отдается удовлетворени	Пересмотр системы мотивации; разработка

	труда, связанных с получением прибыли организации; предпочтение отдается вопросам внешней мотивации	мотивации персонала; предоставление гарантий занятости	ю потребностей в социальных отношениях, стабильности, безопасности.	программ стимулирования труда в зависимости от вклада и выслуги лет; разработка социальных программ для ключевых сотрудников
--	---	--	---	--

Таблица 1 – Сравнительная характеристика типов кадровой политики

Таким образом, реализация антикризисной кадровой политики предполагает принятие таких мер, которые позволят не потерять ключевых сотрудников, сохранить высококвалифицированный персонал. Результаты исследования показали, что разработка кадровой политики и адаптация технологий управления персоналом к ней в период антикризисного управления на предприятии даст возможность эффективно провести предстоящую реорганизацию.

Использованные источники:

1. Броило Е.В. Антикризисное управление финансово неустойчивой организацией посредством оптимизации активов // Российское предпринимательство. – 2006. – № 12(84). – С. 19-22.
2. Кондратьева Е.А. Содержание, задачи и методики формирования кадровой политики предприятия // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – №7. – С. 38-44.

*Симонова Е.Е.
студент 2 курса
Бреславцева И.В., к.т.н.
доцент, научный руководитель
Шахтинский институт (филиал)
ЮРГПУ (НПИ) им. М.И. Платова
Россия, г. Шахты*

**МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК СПОСОБ
УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

В данной статье рассматривается один из подходов к управлению затратами на предприятии, с применением пакета Excel «Поиск решений». Использование данной надстройки упрощает решение многих экономических задач: нахождение оптимального плана перевозок, минимизация расходов при формировании состава сырья и штатного расписания, оптимизация расходов на изготовление при выборе ассортимента продукции, максимизация прибыли при формировании инвестиционной программы и т. д.

Ключевые слова: Управление затратами, Excel, экономические задачи,

поиск решения, логистические затраты, оптимизация.

На современном этапе развития российской экономики для многих предприятий проблема снижения затрат является одной из ключевых.

В нынешних непростых экономических условиях нашей страны управление затратами рассматривается как средство получения предприятием высокого экономического результата, поскольку в общем виде он определяется разностью дохода от продажи продукции и затрат на ее производство и сбыт. Производственные затраты занимают основное место в структуре затрат предприятий, концентрируя в себе результаты всех направлений их деятельности.

Классические проблемы управления производственными затратами затрагивают решение вопросов планирования, учета, анализа, контроля затрат, снижения себестоимости продукции. Вместе с тем, становление рыночных отношений требует изменения взглядов на управление производственными затратами с учетом особенностей переходного к рыночной экономике периода, значительных новаций, происходящих в технологии производства, в потребительских предпочтениях, в конкурентной среде.

Термин "управление затратами" как самостоятельное понятие используется в нашей стране сравнительно недавно. Это объясняется тем, что при жесткой регламентации хозяйственной жизни в условиях централизованно управляемой экономики затратного и государственного ценообразования интерес к информации о действительных издержках носил достаточно условный характер, да и сама информация в условиях государственной собственности не могла иметь подлинной значимости и полезности. Проблемами ценообразования продукции занимались государственные структуры, сами цены устанавливались исходя из совокупных затрат на производство и реализацию продукции. Поэтому у руководителей предприятий не было реальных стимулов к снижению издержек через управление ими. К сожалению, данная тенденция сохраняется и по сей день, когда рентабельность работы предприятия обеспечивается за счет достаточно высоких отпускных цен, а не за счет экономии в расходовании производственных ресурсов. Однако в современных условиях цену диктуют законы спроса и предложения, таким образом возникает необходимость достижения такого уровня затрат на производство и реализацию продукции, который был бы ниже возможной рыночной цены, обеспечивая необходимый уровень рентабельности.

Таким образом, уже сейчас следует четко определить не только роль и функции управления затратами, но и весь инструментарий приемов и методов, которые позволяют выполнять эти функции наиболее эффективным образом.

Среди многочисленных методов управления затратами существуют экономико-математические методы (производственные функции,

моделирование, линейное программирование). Экономико-математические методы представляют собой сочетание экономических, математических и кибернетических методов. Центральным понятием методов этой группы является оптимизация, т. е. процесс нахождения наилучшего варианта из множества возможных с учетом принятого критерия.[4]

Одной из типичных задач линейного программирования является так называемая транспортная задача. Она возникает при планировании наиболее рациональных перевозок грузов, а также при организации и планировании производства.

Если рассматривать, например, оптимизацию перевозок груза или товаров, то наилучшим приемом будет транспортная задача. С её помощью мы можем составить план перевозок, при котором общая стоимость доставки продукции будет наименьшей.

Допустим, нас интересует оптимизация логистических затрат - такие затраты есть практически у любого торгового или производственного предприятия. Логика решения проблемы оптимизации транспортных затрат вполне применима и для других, более существенных статей.

Предположим, что предприятие имеет два складских помещения, откуда товар поступает в пять магазинов, разбросанных по всему городу. Магазины в состоянии реализовать определенное количество товара. Каждый из складов имеет ограниченную вместимость. Оптимизация управления затратами подразумевает, что следует определиться, с какого склада в какие магазины нужно доставлять товар, чтобы минимизировать общие транспортные расходы. Другими словами, определить оптимальные маршруты и объемы поставок. Конечно, мы несколько упрощаем условия, но если речь будет идти не о нескольких магазинах, расположенных в одном городе, а о сотнях или тысячах торговых точках по всей стране, схема решения будет основана на тех же принципах. Разберем их подробнее.

Оптимизация затрат предприятия: поиск решения

В математике задачи выбора оптимального маршрута по нескольким точкам относят к классу так называемых транспортных задач (Vehicle Routing Problems, VRP). И конечно же, давно разработаны способы их решения. [1] Excel предоставляет пользователю один из них – надстройка «Поиск решения» (Solver) в меню «Сервис» (Tools). Перед началом оптимизации затрат предприятия необходимо будет составить несложную таблицу в Excel – нашу математическую модель, описывающую ситуацию (см. рис. 1).

Стоимость доставки товара в магазины (руб. за единицу товара)

	Магазин1	Магазин2	Магазин3	Магазин4	Магазин5
Склад 1	50	40	30	10	12
Склад 2	40	50	8	32	35

Маршруты доставки

	Магазин1	Магазин2	Магазин3	Магазин4	Магазин5	итого
Склад 1	0	0	0	0	0	0
Склад 2	0	0	0	0	0	0
Итого	0	0	0	0	0	0

Требуется	300	230	150	120	400
-----------	-----	-----	-----	-----	-----

Общая стоимость доставки: 0 (=СУММПРОИЗВ(C6:G7;C12:G13))



Рисунок 1. Исходные данные для оптимизации транспортных затрат
Подразумевается, что:

- серая таблица (B3:G5) описывает стоимость доставки единицы товара от каждого склада до магазина;
- лиловые ячейки (C14:G14) описывают необходимое для магазинов количество товаров на реализацию;
- красные ячейки (J10:J11) отображают емкость каждого склада – предельное количество товара, которое склад может вместить;
- желтые (C12:G12) и синие (H10:H11) ячейки – соответственно суммы по строке и столбцу для зеленых ячеек;
- общая стоимость доставки (E17) вычисляется как сумма произведений количества товаров на соответствующие им стоимости доставки.

Таким образом, наша задача сводится к подбору оптимальных значений поставок в магазины, которые будут отражены в зеленых ячейках.

Причем так, чтобы общая сумма по строке (синие ячейки) не превышала вместимости склада (красные ячейки) и при этом каждый магазин получил необходимое ему количество товаров на реализацию (сумма по каждому магазину в желтых ячейках должна быть как можно ближе к требованиям – лиловым ячейкам).

Настройки оптимизации затрат предприятия

Чтобы выполнить оптимизацию затрат, нужно открыть меню «Сервис»

(Tools) и выбрать команду «Поиск решения» (Solver). После этого откроется одноименное диалоговое окно, в котором потребуется задать следующие настройки:

- «целевая ячейка» (Target cell) – здесь необходимо указать конечную главную цель нашей оптимизации, то есть розовую ячейку с общей стоимостью доставки (E17). Целевую ячейку можно минимизировать (если это расходы, как в нашем случае), максимизировать (если это, например, прибыль) или попытаться привести к заданной константе;
- «изменяемые ячейки» (By changing cells) – здесь нужно задать зеленые ячейки (C10:G11), варьируя значения которых мы хотим добиться требуемого результата – минимальных затрат на доставку;
- «ограничения» (Subject to the Constraints) – список ограничений, которые надо учитывать при проведении оптимизации. В нашем случае это ограничения на вместимость складов и потребности магазинов. Для добавления ограничений в список нужно нажать кнопку «Добавить» (Add) и ввести условие в появившееся окно. Кроме очевидных ограничений, связанных с физическими факторами (вместимость складов и средств перевозки, ограничения бюджета и сроков и т. д.), иногда приходится добавлять ограничения «специально для Excel». Например, нужно будет добавить условие, что объем перевозимого товара (зеленые ячейки) не может быть отрицательным (то есть больше или равно нулю). Для человека такое само собой очевидно, но для компьютера это надо прописать явным образом.

Теперь, когда данные для расчета введены, останется нажать кнопку «Выполнить» (Solve) - начнется оптимизация затрат предприятия. В тяжелых случаях с большим количеством изменяемых ячеек и ограничений нахождение решения может занять продолжительное время, но описываемая задача для Excel проблемы не составит – через пару мгновений результаты будут готовы (см. рис. 2).

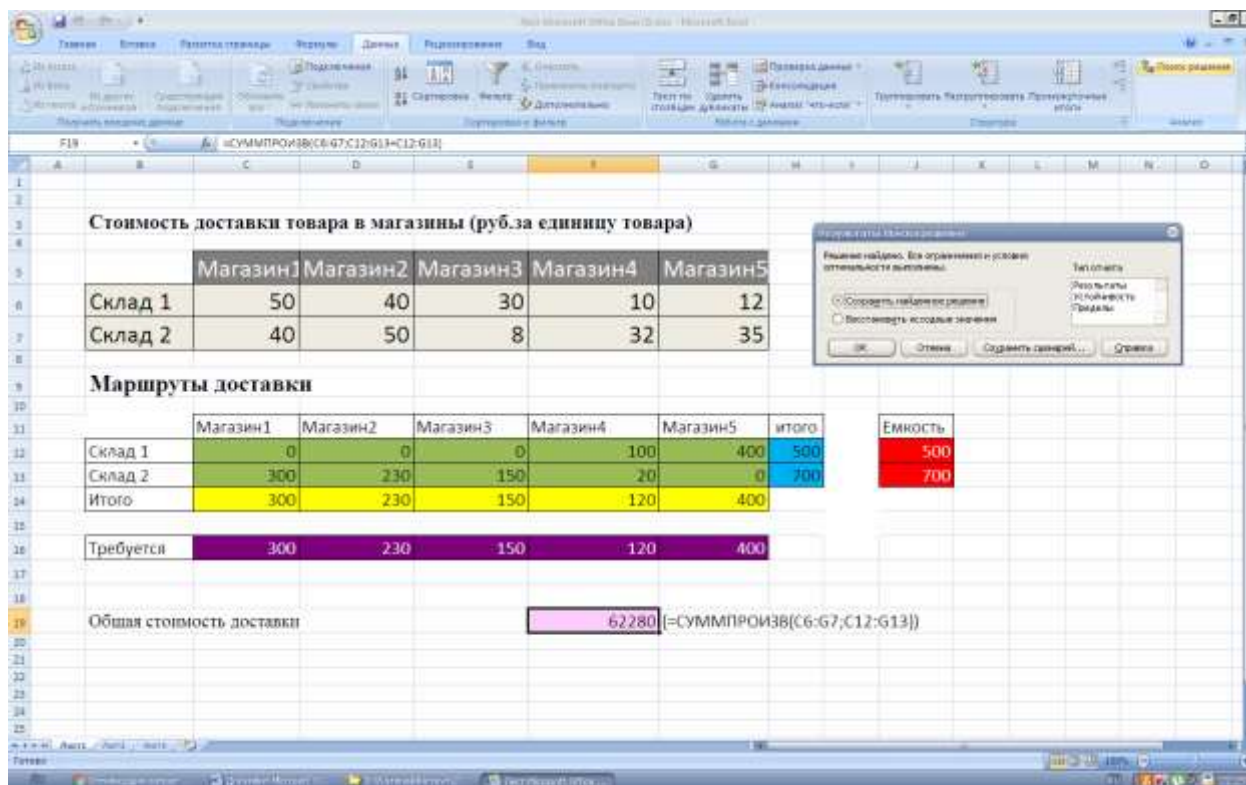


Рисунок 2. Результаты оптимизации транспортных затрат
Универсальная оптимизация затрат предприятия

Описанный пример, конечно, предельно прост, но может быть легко масштабирован под решение гораздо более сложных нелинейных задач. Логика, в основе которой поиск решения с учетом существующих ограничений, вполне подходит, например, для оптимизации:

- распределения финансовых средств по статьям расходов в бизнес-плане или бюджете проекта компании. Ограничениями в данном случае будут являться объемы финансирования и сроки выполнения проекта, а целью оптимизирования - максимизация прибыли и минимизация расходов на проект;
- расписания сотрудников с целью минимизации фонда заработной платы предприятия. Ограничениями в этом случае будут пожелания каждого сотрудника по графику занятости и требования штатного расписания;
- инвестиционных вложений - необходимость грамотно распределить средства между несколькими банками, ценными бумагами или акциями предприятий с целью опять же максимизации прибыли или (если это более важно) минимизации рисков.

В данной статье рассмотрена простейшая задача, цель статьи — побудить экономистов использовать в расчетах инструмент Excel «Поиск решений», который удобен и прост в применении. Освоив и поняв данный инструмент, можно будет переходить к более сложным задачам.

Использованные источники

1. Excel для экономистов и менеджеров/ Дубина А., Орлова С., СПб.: Питер

-85с.

2. Экономические расчеты и бизнес-моделирование в Excel/Пикуза В.И.-СПб.: Питер, 2012.-172с.
3. Практический журнал по управлению финансами компании «Финансовый директор»/Excel для финансового директора-Николаев И., Медиагруппа «Аktion»-2015.
4. Экономико-математические методы и модели/Стрикалов А.И., Печенежская И.А.-«Феникс» Ростов-на-Дону, 2008.
5. Понятный самоучитель Excel/ Волков В.Б. -2010. –СПб.: Питер, 2010.

*Третьяк А.А.
студент 4 курса*

*Бородай В.А., доктор социологических наук
профессор*

*ФГБОУ ВПО «Донской Государственный Технический
Университет» (ДГТУ)*

Россия, г. Ростов-на-Дону

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК ОСНОВНОЙ МАРКЕР ПРИ ФОРМИРОВАНИИ БРЕНДА КОМПАНИИ

Брендинг работодателя предоставляет уникальную возможность внести соответствующие изменения в корпоративную культуру, а именно в ее индивидуальность и образ, и создать представление о компании как о месте, где каждому хотелось бы работать. Многие пытались и пытаются сделать это, но далеко не у всех это получается. Такое положение дел связано, на наш взгляд с проблемами, возникающими в процессе реализации стратегии.

Очень часто топ-менеджмент компании заявляет, что они разработали новую стратегию создания бренда работодателя. Они считают, что на этапе разработки данной стратегии все заканчивается, однако это далеко не так, ведь основные проблемы начинаются именно при ее воплощении в жизнь. Вот перечень наиболее часто встречающихся проблем:

1. Стратегия не играет важной роли во внутренней жизни компании, ее используют только для найма работников.

2. Стратегия была создана в главном офисе компании без учета специфики различных рынков, а также без обсуждения деталей ее воплощения.

3. Стратегия затрагивает только сферу обмена информацией, но не распространяется на сферы развития компании, повышения производительности либо поощрения сотрудников.

4. Стратегия не получает должного одобрения либо поддержки со стороны старшего руководства, поэтому ее реализация тормозится.

5. Не приняты необходимые меры по оценке успешности стратегии — на наш взгляд, она влияет на преобразование корпоративной культуры,

однако есть определенные сомнения.

6. Она построена на основе устаревшей информации — за последние два года в компании произошли серьезные изменения, и она не отражает событий, происходящих в данный момент.

7. Довольно сложно преобразовать корпоративную культуру через линейных менеджеров, если именно они и являются воплощением данной культуры, требующей преобразования.

8. Руководители не принимали участия в создании данной стратегии, поэтому особого энтузиазма в ее воплощении у них нет.

9. Нет четкой уверенности в том, что удастся убедить линейных менеджеров в необходимости и эффективности данной стратегии.

10. Корпоративная культура в Европе, где и появилась концепция бренда работодателя, имеет свои особенности и отличается от нашей, российской корпоративной культуры.

Как же соотносятся такие категории как бренд работодателя и корпоративная культура. Бренд работодателя и корпоративная культура компании тесно связаны. Последняя должна играть ключевую роль в формировании успешного бренда работодателя, в то время как первый должен учитывать и закреплять культурные нюансы, которые делают данную компанию отличной от других. Проще говоря, корпоративная культура первична при создании бренда компании. Если рассматривать организацию как целостную систему, которая подвержена влиянию внешних и внутренних факторов и меняющуюся под их влиянием, то возможно предположить существование такого состояния системы (компании) при котором появляется эффект синергии. «В терминах синергетической теории можно сказать, что социальная система находится в постоянном изменении, случайные изменения институциональных форм (флуктуации) – показатель хаоса на микроуровне системы и возможность ее развития. Некоторые флуктуации оказываются настолько сильными, что вызывают качественное изменение, задавая траекторию будущего развития» [1].

Брендинг работодателя дает возможность внести изменения в корпоративную культуру компании и создать ее уникальный образ.

Бренд работодателя должен четко отражать культурные факты отдельной организации. Эти факты могут, как привлечь соискателей, так и показаться им не совсем привлекательными.

То, что привлекает соискателя на должность в компании Goldman Sachs, может совершенно отличаться от той культурной ДНК, которая заставляет соискателя желать найти работу в таких успешных компаниях, как Virgin, Sodexo, Apple и Zappos.

Эти бренды с солидной репутацией приложили немало усилий для того, чтобы определить основные культурные маркеры, которые принесли им успех и использовали их для повышения показателей эффективности, а также для того, чтобы создать образ компании, отличный от других.

Бренд работодателя должен четко отражать культурные факты отдельной организации. У солидных, «правильных» компаний хватает смелости не гомогенизировать свою культуру. Они понимают, что некоторых соискателей не привлекут их инициативы по брендингу работодателя. Однако они уделяют достаточно внимания стратегиям, направленным на привлечение целевой аудитории, на то, чтобы сообщить ей, почему стоит работать именно на эту компанию. Лучшим брендам не нужно много соискателей, им нужны только лучшие из них.

Преобразование корпоративной культуры может занять много времени. При наличии таких переменных показателей, как размер компании, ее структура, отрасль, в которой она работает, жизненный цикл компании и т. д., успех в этой сфере определяется наличием четко сформулированной стратегии, которая одобряется и поддерживается высшим руководством, а также наличием необходимых ресурсов для ее реализации.

Повторим еще раз, что лучшим брендам нужны только лучшие сотрудники. Пример таких успешных компаний, как Amazon, Vestas, Deutsche Bank и других, также показывает, что успешная реализация данной стратегии должна проходить на всех уровнях компании.

Для повышения шансов на успех и эффективность необходимо, на наш взгляд, выполнять следующие действия:

- Все заинтересованные лица должны участвовать в процессе сбора данных и разработки стратегии создания бренда работодателя, а также получать всю необходимую информацию в процессе ее реализации.

- создавать команду по брендингу работодателя, цель которой - мониторинг эффективности стратегии по различным направлениям бизнеса и географическим регионам;

- разрабатывать четкие инструкции для руководителей, ответственных за реализацию стратегии, оценку ее эффективности и отчетность;

- топ-менеджмент должен понимать, какие преимущества дает компании брендинг работодателя, - это поможет повысить значение стратегии на всех уровнях компании;

- интегрировать стратегию брендинга работодателя в стандартную процедуру бизнес-планирования;

- глава отдела брендинга работодателя должен иметь голос в исполнительном органе компании.

Подводя итог концептуальному подходу к брендингованию компании необходимо отметить следующее. Следует четко понимать цели, которых имеют намерения достичь работодателя в процессе реализации стратегии брендинга. Определить, что для работодателя значит успех в этой области, и конечно же следить за тем, чтобы исполнительный орган (руководство) компании контролировал воплощение данной стратегии в жизнь.

Использованные источники:

1. Бородай В.А. Торговля как социально-инновационный процесс и фактор социальной трансформации, Гуманитарные и социально-экономические науки. 2008. № 4. С. 181-184.

Трофимова Г.Д.

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Омский институт (филиал)

Россия, г. Новый Уренгой

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СПРОСА И ПЛАНИРОВАНИЕ ОБЪЕМА ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ

Аннотация: Целью функционирующего предприятия является получение прибыли, что связано с повышением эффективности производства на этапе управления производственным процессом. Экономико-математическое моделирование позволяет определить оптимальный ассортимент производства продукции, для чего выделены категории оптимальности ограничения по ресурсам.

The purpose of a going concern is making a profit, due to improved production efficiency at the stage of production control. Economic-mathematical modeling allows to determine the optimal assortment of production, which allocated categories of optimality constraints.

Ключевые слова: эффективность производства, реализация, спрос, производство, продукция, товар, прогнозирование, прогноз, план.

Keywords: the efficiency of production, sale, demand, production, products, product, prediction, prognosis, plan.

Прогнозирование спроса необходимо для выработки долгосрочной экономической политики и принятия тактических управленческих решений в области производства продукции и торговли товарами народного потребления. В переходный период к рыночным отношениям прогнозированию спроса стала придаваться особая значимость. Это обусловлено постоянными колебаниями спроса и конъюнктуры обеспечения сбалансированности предложения и его удовлетворения потребностей населения в товарах, как в текущем периоде, так и в перспективе. Подобного рода проблемы решаются и на региональном уровне.

Научное исследование и прогнозирование спроса начинается с определения перечня проблемы организации и проведения исследования, а завершается разработкой прогноза и практическим их использованием [7, с.27].

На микроуровне прогнозы спроса разрабатываются торговыми организациями, предприятиями-потребителями и производственными. Предприятия-производители на основе результатов прогнозных расчетов

спроса заключают договоры на поставку продукции и формируют производственную программу. Разрабатываются долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные прогнозы спроса.

Различия целей отдельных видов прогнозов временного аспекта придают каждому из них специфические особенности. Так, **краткосрочные прогнозы** реализуются в рамках уже сложившейся структуры спроса и возможностей производства и завоза товаров. Результаты прогнозов используются для обоснования заказов и заявок на товары народного потребления, расчетов товарного обеспечения розничного товарооборота и для принятия управленческих коммерческих решений [3, с.98].

При разработке **среднесрочных прогнозов** должны учитываться возможности изменения роста денежных доходов населения, изменения производства товаров и увеличение инвестиций на перестройку производственной деятельности с учетом достижений научно-технического прогресса [3, с.121]. В течение 3-5-лет ассортимент товаров в стране существенно обновляется и заметно меняется структура спроса. В этих условиях нет необходимости детализировать прогноз спроса до моделей и марок товаров. Достаточно определить спрос с выделением основных товарных групп.

Долгосрочные прогнозы (свыше 5 лет) служат средством разработки стратегии производства товаров и развития торговли. Особенностью долгосрочного прогнозирования спроса является то, что оно не обуславливает необходимость увязки прогнозных оценок со складывающейся структурой спроса, а служит основой разработки перспективных направлений развития производства товаров и торговли, с учетом рациональных норм потребления и предполагаемых достижений науки [3, с.136]. Различные по срокам упреждения прогнозы отличаются также методами прогнозирования.

Для повышения точности прогнозов необходимо применять комплекс методов прогнозирования с целью получения нескольких вариантов прогноза и выбора оптимального варианта.

Поскольку спрос выступает в качестве определяющего фактора при принятии решений о производстве или импорте того или иного вида продукции, он должен изучаться как внутри страны по регионам, так и на мировом рынке.

Планирование - это изучение прошлого для решения в настоящем, что делать в будущем [5, с.96].

Планирование является одной из важнейших предпосылок оптимального управления производством. Оно необходимо любому предприятию, которое намеревается предпринимать какие-то действия в будущем. Современная внешняя среда предприятий характеризуется высокой скоростью изменений. Подвижность объясняется

быстроизменяющимся характером потребительского спроса. В таких условиях, при принятии решений нужно опираться на постоянное обновление данных о внешней среде, их анализ, поиск новых стратегий и подходов. Это позволит принимать решения, адекватные изменениям внешней среды [4, с.202]. На первый план для руководства предприятий выходит умение анализировать и предвидеть. Сложность и подвижность внутрифирменных и рыночных процессов создают предпосылки для более серьезного применения планирования.

На предприятии, процесс планирования реализуется в систему планов, на основе которой осуществляется организация запланированных работ, мотивация задействованного персонала, контроль результатов, их оценка с точки зрения плановых показателей. Центральными звеньями этой системы являются планы производства и реализации продукции.

С помощью планирования определяется цель развития предприятия, методы, способы и средства ее достижения, план действия на ближайшую и будущую перспективу. Роль планирования возрастает в коммерческой деятельности предприятия, где требуется предвидение на долгосрочную перспективу.

Основополагающий принцип рыночной экономики - максимально возможная эффективность используемых ресурсов, т.е. получение максимально возможной прибыли. Этого можно достичь, если объем реализации продукции будет близок к оптимальному.

Планирование объема производства и реализации является важнейшим элементом в системе внутрифирменного планирования коммерческой деятельности предприятия [1, с.46].

План производства и реализации продукции - центральный раздел стратегического и текущего планов. Он должен обеспечить рост выпуска продукции, повышение ее качества, полное удовлетворение спроса потребителей, возможно более полное использование сырья и производственной мощности предприятия.

Рассчитав объем производства, можно определить потребность предприятия в материальных ресурсах, себестоимость продукции, конечную прибыль. Правильно запланировать объем производства - одна из важнейших задач экономической службы предприятия, поскольку объем производства, цены на продукцию и производственные издержки взаимосвязаны, а получение максимального финансового результата возможно лишь при определенном сочетании указанных величин.

Объемы производства и реализации продукции являются взаимозависимыми показателями. В условиях ограниченных производственных возможностей и неограниченном спросе на первое место выдвигается объем производства продукции. Но по мере насыщения рынка и усиления конкуренции не производство определяет объем продаж, а наоборот, возможный объем продаж является основой разработки

производственной программы [2, с.130]. Предприятие должно разрабатывать только те программы, которые оно может реально реализовать. Если устанавливать производственную программу только по возможностям производства, могут оказаться неудовлетворенными потребности рынка.

Планирование реализации продукции включает в себя: прогнозирование сбыта продукции, разработка планов реализации, выбор наиболее эффективных каналов сбыта, распределение объема сбыта товаров по клиентам. В условиях неопределенности внешней среды предприятие может применять уровневое прогнозирование объема реализации.

Уровневое прогнозирование - это предсказание уровня объема сбыта по трем точкам: максимальный, вероятный, минимальный [6, с.139]. Уровневое прогнозирование имеет следующие достоинства. Во-первых, предприятие может подготовиться к пессимистическому варианту объема продаж. Во-вторых, можно заблаговременно выявить факторы, ведущие к минимальному объему сбыта. В-третьих, выявление таких факторов дает возможность разработать ситуационный план. Сущность разработки такого плана заключается в том, что для каждого вида выпускаемой продукции отбирается несколько ключевых допущений, иных, чем наиболее вероятная ситуация. В качестве допущений может быть принят не только наихудший, но и случайные варианты.

Ситуационный план предписывает, что должен делать каждый сотрудник в той или иной ситуации и каких последствий следует ожидать в результате. Ситуационное планирование сбыта позволяет предприятию быстро действовать в неблагоприятной ситуации и подготовиться к неожиданностям.

Любые прогнозы являются лишь рабочими гипотезами о тех или иных показателях развития в будущем, поэтому их достоверность полностью зависит от той информации, на которой они базируются. Обычно прогнозирование объема сбыта продукции возлагается на отдел сбыта, а ответственность за подготовку прогноза - на руководителей предприятия.

Совершенствование планирования реализации продукции предусматривает:

- повышение комплексности планирования; увязку прогнозов, планов реализации продукции с другими разделами общехозяйственных планов; планирование обеспечения проектных работ всеми видами ресурсов (рабочей силой, материалами, капитальными вложениями и т.д.);

- совершенствование технико-экономического обоснования исследований и разработок, определение наиболее перспективных направлений с целью концентрации сил на этих направлениях;

- совершенствование методов плановых расчетов, применение методов нормативного планирования, основанных на использовании научно обоснованных нормативов [4, с.218].

Использованные источники:

1. Алексеева М. М. Планирование деятельности фирмы / М. М. Алексеева. - Москва: Финансы и статистика, 2011. - 248 с.
2. Афилов Э. А. Планирование на предприятии / Э. А. Афилов. - Минск: Выш. шк., 2012. - 285 с.
3. Бухалков М. И. Внутрифирменное планирование / М. И. Бухалков. - Москва: ИНФРА-М, 2013. - 392 с.
4. Герчикова И. Н. Менеджмент: учебник / И. Н. Герчикова. - Москва: ЮНИТИ, 2014. - 480 с.
5. Ильин А. И. Планирование на предприятии: учеб. пособие / А. И. Ильин. - Минск: ООО «Новое знание», 2013. - 635 с.
6. Испирян Г. П. Организация, планирование и управление предприятием легкой промышленности / Г. П. Испирян, В. С. Чмелев. - Москва: Легкая и пищевая пром-сть, 2014. - 448 с.
7. Пушкин П. С. Планирование на предприятиях / П. С. Пушкин, И. А. Дружинина. - Москва: 2014. - 336 с.

Трушина М.В.

магистр экономики 2 курса

Инженерно-экономический факультет

Рязанский государственный радиотехнический университет

Россия, г. Рязань

СИСТЕМА ПОИСКА ЭЛЕКТРОННЫХ АУКЦИОНОВ КАК ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматривается система поиска электронных аукционов и возможности задания исходных параметров наиболее оптимальным способом для получения наилучшего результата. Проблема заключается в том, что неконкретные критерии поиска приводят к большому числу найденных результатов и дальнейшей сложности их обработки. Слишком узкие параметры увеличивают риск пропуска рентабельной закупки. Таким образом, необходимо определение оптимальной схемы работы для поиска тендеров для конкретной организации.

Ключевые слова: электронные аукционы, система государственных закупок, финансовый результат, факторный анализ, параметры отбора.

Trushina M.V.

Master of Economics

The second course, engineering and economics faculty

Ryazan state radioengineering university,

Russia, Ryazan

THE SYSTEM OF RESEARCH E-AUCTION AS AN IMPORTANT PART OF CORPORATE ACTIVITIES

The main thing is to find the optimal system of research e-auctions and the

most profitable ways of definition the original figures. Unspecified standards are the main reason of big result numbers. The further problem is the processing complexity. From other side, the expert is able to miss an interesting e-auction. So, the solution is the finding of optimal system.

Keywords: e-auction, the system of public procurements, financial result, factor analysis, drawdown profile.

Система государственных закупок – широко известная среди государственных и муниципальных предприятий сфера, созданная для осуществления закупок товаров, работ, услуг [1]. Данная система реализуется через портал закупок в сети Интернет, который предоставляет информацию о ходе всех видов процедур, размещаемых бюджетными учреждениями. Одно из важнейших условий успешной работы на данном портале – умение задать верные критерии поиска для отображения необходимой информации. Это касается и мониторинга уже завершившихся процедур [2], и анализа плана закупок предприятий, и, в особенности, процесса поиска аукционов.

Перед каждым специалистом по электронным торгам встает вопрос анализа и выбора аукционов, подходящих под задаваемые руководством организации критерии. Технические возможности специализированного сайта <http://new.zakupki.gov.ru> [3] позволяют отобрать аукционы с помощью фильтров. Однако результаты поиска сильно разнятся в зависимости от задаваемых критериев. Поэтому важно подобрать именно те параметры отбора, которые, с одной стороны, максимально точно будут соответствовать нуждам организации, но с другой стороны, исключат из результатов поиска лишние тендеры.

К задаваемым параметрам относятся такие, как наименование лота, способ размещения закупки, начальная (максимальная цена), адрес места поставки товара, участник размещения заказа, дата публикации заказа, дата обновления заказа, заказчик, уровень организации заказчика, организация, размещающая заказ, федеральный округ заказчика, субъект РФ заказчика, этап закупки. В целом, данные факторы можно объединить в четыре группы: временные, территориальные, ценовые, товарные.

Исходя из этого, в общем виде процесс поиска аукционов сопоставим с аддитивной моделью факторного анализа, в которую, как известно, входят факторы в виде алгебраической суммы. Формула выглядит следующим образом:

$$N = P + S + Q + T,$$

где N – количество найденных аукционов, P – начальная (максимальная) цена контракта, S – территориальное расположение заказчиков, Q – поставляемая номенклатура, T – дата размещения процедуры.

Далее рассмотрим процесс каждый из данных факторов в отдельности.

Ценовой фактор – основополагающий элемент поиска аукционов.

Существенно зависит от отрасли, в которой работает поставщик. Например, если говорить о поставке канцелярских принадлежностей, то организацию заинтересуют закупки от 20 000 рублей, которые будут рентабельны. Если же рассмотреть нефтяную отрасль, то закупки ниже 200 000 рублей, скорее всего, не заинтересуют руководство компании. Стоит отметить, что и верхний предел цены играет немаловажную роль, потому что в дальнейшем существенно влияет на сумму обеспечения заявки и обеспечения контракта.

Временной фактор - влияет на процесс и качество обработки информации. Чем больше времени до срока окончания подачи заявок, тем больше возможностей грамотно и корректно подготовить документацию, подаваемую на рассмотрение заказчику.

Территориальный фактор – связан с возможностями поставщика предлагать продукцию и услуги в разных регионах России. Соответственно, сеть предприятий с хорошо отлаженной логистической системой в состоянии обслуживать обширную территорию. Также зачастую техническое задание составлено таким образом, что в рамках одной закупки заказчик нуждается в доставке товара во множество точек.

Особенное внимание стоит обратить на поиск тендера по реквизитам заказчика. Данный метод может значительно упростить работу специалиста по электронным торгам и сократить временные затраты.

Товарный фактор – процесс поиска закупки по наименованию лота. Играет не менее важную роль, чем ценовой фактор, так как правильность его задания напрямую отражается на результате. Стоит отметить, что закупки одной и той же отрасли можно подбирать с разными вариациями наименования лота, что напрямую повлияет на количество найденных аукционов. Например, рассмотрим поиск аукционов на рынке нефтепродуктов. Разные вариации одного и того же понятия «нефтепродукты» дает совершенно разные результаты и количество тендеров. Возможные синонимы в данной отрасли – бензин, топливо, ГСМ, горюче-смазочные материалы. Как показывает практика, каждый из этих вариантов определяет отличающиеся друг от друга закупки.

Таким образом, смысл целого процесса заключается в том, что общее количество искомых аукционов прямо пропорционально зависит от суммы вышеприведенных факторов. Чем больше диапазон интересующей поставщика цены контракта, чем шире логистические возможности организации, чем разнообразнее перечень предлагаемой номенклатуры, чем больше времени до окончания подачи заявок, тем больше система отобразит необходимых результатов и выше возможности поставщика на положительный исход поиска.

Использованные источники:

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федер. закон Рос. Федерации от 5 апреля 2013 г. N 44-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр.

Рос. Федерации 22 марта 2013 г. : одобрен Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 27 марта 2013 г.

2. О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц: федер. Закон Рос. Федерации от 18 июля 2011 г. N 223-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 8 июля 2011 г. : одобрен Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 13 июля 2013 г.

3. URL: <http://new.zakupki.gov.ru>

Федосеева А. В.
магистрант
направление «Менеджмент»
ФГБОУ ВПО «Поволжский государственный
университет сервиса»
Россия, г. Тольятти

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УСЛУГ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В УСЛОВИЯХ СНИЖЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА И ОБОСТРЕНИЯ КОНКУРЕНЦИИ

На сегодняшний день рынок общественного питания в целом по России стабильно развивается. Количество заведений общественного питания увеличивается, что не может не влиять на конкурентную среду в этой отрасли. Увеличение количества ресторанов, баров, кафе объясняется ростом спроса на данные услуги, а также привлекательностью рынка общественного питания.

Вместе с тем необходимо отметить, что динамика роста услуг общественного питания немного замедлилась, что демонстрирует таблица 1 и соответствующий рисунок.

Таблица 1 – Оборот услуг общественного питания по Самарской области [4]

Годы	Млн. руб. (в фактически действовавших ценах)	Индекс физического объема (в процентах к предыдущему году)
2004	7012,9	119,0
2005	9262,9	120,8
2006	10486,5	103,0
2007	15087,2	123,0
2008	17332,1	100,3
2009	16733,3	81,0
2010	19137,0	104,9
2011	20888,7	98,3
2012	21433,2	97,0
2013	24196,9	105,0
2014	26502,9	101,9

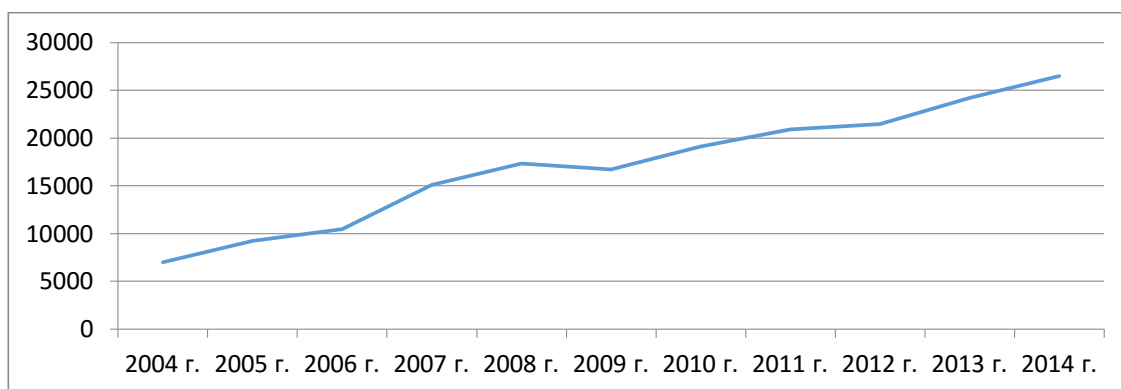


Рисунок 1 - Оборот услуг общественного питания по Самарской области, млн. руб.

Как показывают данные таблицы и рисунка наблюдается тенденция роста оборота услуг общественного питания по Самарской области, несмотря на некоторые годы спада спроса, особенно в кризисный 2009 г. и последующие 2011 и 2012 годы.

Целью научного исследования является выявление основных направлений по развитию услуг общественного питания в регионе в условиях снижения потребительского спроса и обострения конкуренции.

Как известно, спрос – это покупательская потребность, подкрепленная платежеспособностью. Поэтому основным фактором развития рынка общественного питания является уровень доходов населения. Проанализируем динамику данного показателя по Самарской области и сравним её с ростом оборота на услуги общественного питания (таблица 2 и рисунок 2).

Таблица 2 – Динамика изменения уровня дохода населения Самарской области [2]

Годы	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Среднемесячные денежные доходы на душу населения, рублей	7137	9264	11383	13779	15564	18021	20223	21756	24696	26865	26074
Реальные денежные доходы в процентах к предыдущему году	109,4	115,2	112,0	110,6	99,2	104,4	105,8	99,4	109,0	102,5	90,1

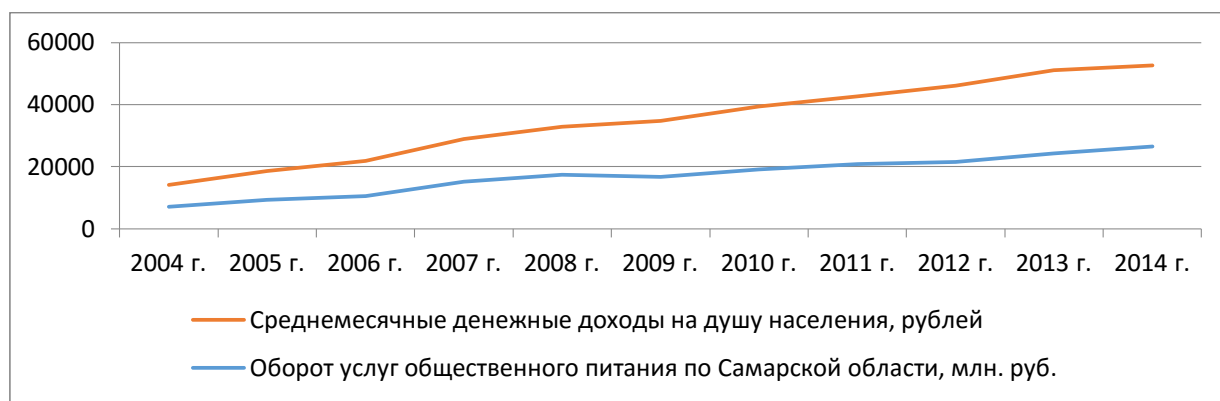


Рисунок 2 – Сравнение динамики оборота услуг общественного питания и уровня доходов населения

Данные таблицы 2 и соответствующего рисунка свидетельствуют о непараллельном характере изменения оборота услуг общественного питания и уровня доходов населения. Это может свидетельствовать о стохастической зависимости данных показателей и влиянию других, неценовых факторов на развитие рынка общественного питания.

Конкуренция - один из важнейших факторов, стимулирующих повышение эффективности экономики страны и её регионов. Для того чтобы быть конкурентоспособным предприятием общественного питания, необходимо иметь конкурентоспособные признаки. Конкурентные преимущества являются концентрированным проявлением превосходства над конкурентами в экономической, технической, организационной сферах деятельности предприятия. Конкурентные преимущества предприятий общественного питания - это результат низкой себестоимости продукции, высокой степени дифференциации товаров, разумного сегментирования рынка, внедрения новшеств, быстрого реагирования на потребности рынка. К ним также могут относиться более высокий уровень производительности труда и квалификации производственного, технического, коммерческого персонала; качество и технический уровень производимых изделий; управленческое мастерство, стратегическое мышление на различных уровнях управления, отражающиеся в экономическом росте.

На основе исследования предприятий общественного питания – г. Тольятти, в ходе научного исследования было выявлено, что на предприятиях общественного питания установлены общепризнанные и относительно «невысокие» цены, что подходит для посетителей среднего и высшего класса. Также были отмечены пониженные цены на некоторые блюда, которые можно приготовить в домашних условиях, т.е. привычные для нас блюда.

В качестве рекламы, кафе, бары и рестораны используют различные средства достучаться до клиентов, это и радиостанции, и телевидение, и газеты, журналы, брошюры, баннеры, объявления в интернете и др. Для того чтобы привлечь новых клиентов в кафе «Лакомка» проводятся комплексные работы по позиционированию кафе: создана своя группа в социальных сетях,

существуют разного рода видеоролики про кафе, создаются аудиозаписи, которые рекламируются через радио. Кроме этого многие кафе г. Тольятти успешно используют методы стимулирования клиентов, такие как акции, бонусы, скидки.

Качественная реклама и положительный имидж не гарантируют кафе успешное развитие на рынке общественного питания. Данными приемами могут воспользоваться и конкуренты, поэтому необходимо с некоторой периодичностью проводить анализ конкурентной среды и основных конкурентов в целом. Это позволяет оценить силу конкурентов в частности, также зависимость от поставщиков, покупателей и т.д.

Для динамичного и успешного развития, необходимо учитывать все факторы, влияющие на конкурентные позиции кафе: качество товара, ассортиментный набор, предоставление лучшей услуги, поэтому комплексная политика, направленная на улучшение каждого аспекта, занимает важное место в повышении конкурентоспособности кафе. Основными критериями формирования данной политики являются спрос и предложение на продукцию. Анализируя спрос, можно определить так называемые слабые места в деятельности кафе, для дальнейшего усиления данных позиций.

Также большое внимание предприятиям сферы общественного питания, необходимо уделять обратной связи с клиентом. Это необходимо для изучения спроса и требований, предъявляемым клиентом к услугам кафе. Как правило, это метод опроса. Это относительно недорого, поэтому его можно применять для выяснения широкого круга проблем.

Тема всемирного Дня потребителя 15 мая 2015 года была посвящена здоровому питанию, от которого зависит продолжительность и качество жизни всего населения [3]. Вот почему и качество общественного питания должно стать в центре внимания при управлении конкурентоспособностью данных видов услуг для населения. В результате опроса потребителей были выявлены основные факторы, влияющие на качество обслуживания потребителей (рисунок 3).

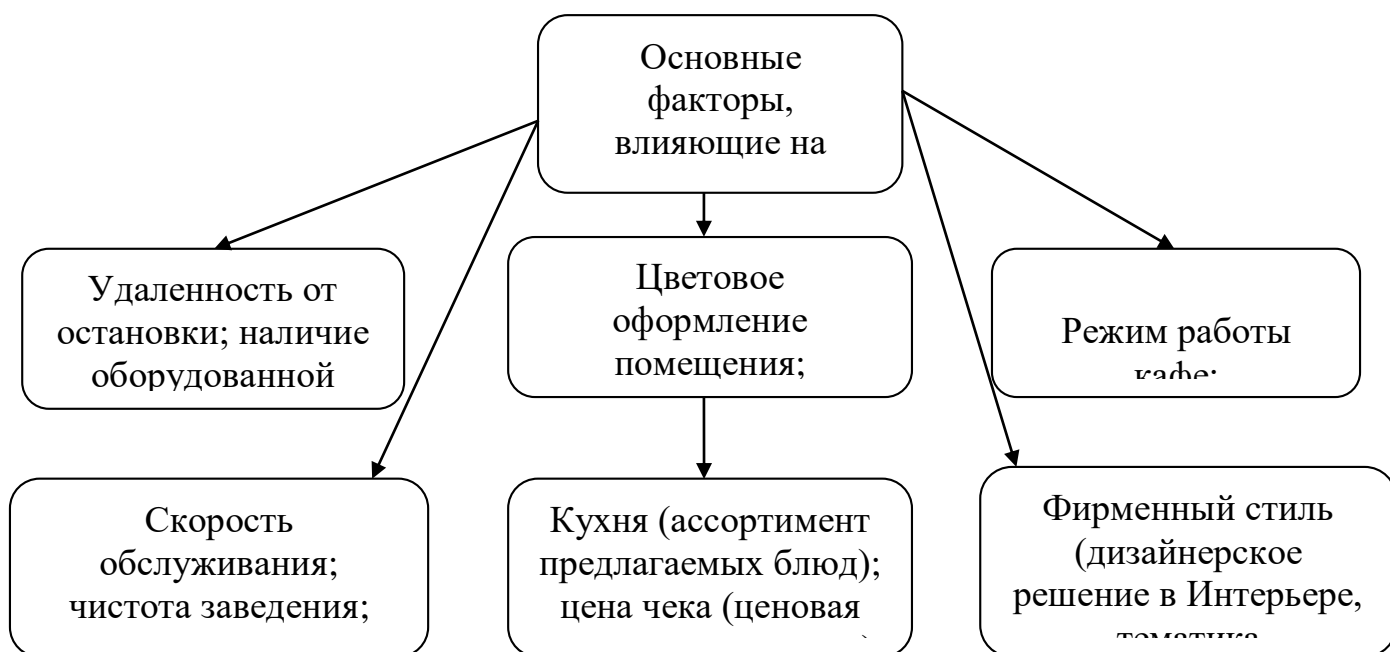


Рисунок 3 – Основные критерии качества услуг общественного питания

В настоящее время в условиях обострения финансового кризиса наметилась тенденция консолидации бизнеса, в том числе и предприятий общественного питания. Данная форма объединения усилий и ресурсов помогает малым предприятиям сферы услуг обеспечить синергетический эффект от партнерского сотрудничества [1; с. 64]. Основное внимание при этом должно уделяться установлению организационно-экономических отношений субъектов бизнеса и определение институциональных норм при взаимодействии друг с другом и с клиентами. Основные условия и преимущества от интеграции предприятий общественного питания представлены в таблице 3. Таблица 3 - Основные направления развития предприятий общественного питания в современных условиях

№	Фактор	Тенденция	Направления развития
1	Снижение потребительского дохода населения	Падение реальных доходов населения и необходимости повышения занятости для получения дополнительного дохода обуславливает рост спроса на сетевые формы организации быстрого питания	Создание стратегических альянсов для обмена знаниями и технологиями с целью быстрого реагирования на изменения требований рынка. Использование информационных технологий для обмена знаниями и компетенциями и для изучения потребительских предпочтений
2	Развитие информационных технологий	Применение современных информационных технологий для совершенствования качества обслуживания на предприятиях общественного питания	Использование информационных технологий для обмена знаниями и компетенциями и для изучения потребительских предпочтений
3	Рост требований	Повышение требований со стороны	Позиционирование на

	к уровню здоровья населения	общественных организаций к качеству питания	рынке общественного питания как предприятия «домашней кухни».
4	Изменения в политике поставщиков сырья	Тенденция к импортозамещению в поставках сырья для предприятий общественного питания	Развитие национальной культуры и кухни. Взаимовыгодные отношения с поставщиками отечественного продовольствия
5	Экспансия рынка зарубежными инвесторами	Появление на рынке крупных зарубежных игроков в сфере общественного питания	Определение рыночной ниши и формирование стратегии фокусирования для малых предприятий. Оказание полного спектра услуг для потребителей

Как показывают данные таблицы 3 многие факторы и тенденции развития являются разновекторными и поэтому предприятиям общественного питания при планировании своего конкурентного развития необходимо предусмотреть различные варианты стратегии с учетом изменения условий внешней и внутренней среды.

Таким образом, в научной статье были определены основные тенденции динамики показателей рынка общественного питания в Самарской области, выявлены внешние и внутренние факторы, влияющие на конкурентоспособность данной сферы услуг и определены основные направления развития управления данной деятельностью для обеспечения конкурентных преимуществ и долгосрочного социально-экономического успеха и эффективности.

Использованные источники:

1. Маркова, О.В. Развитие потенциала инновационного управления малым бизнесом региона // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 23. С.63-66
2. Население. Данные Самарского статического ежегодника http://samarastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/samarastat/ru/statistics/population/ (дата обращения 26.01.16 г.)
3. Права потребителей на здоровое питание - эта тема станет главной в мире в 2015 г. <http://samaratoday.ru> (дата обращения 15.01.15 г.)
4. Торговля и услуги. Данные Самарского статического ежегодника http://samarastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/samarastat/ru/statistics/enterprises/trade/ (дата обращения 23.12.15 г.)

Чурмантеева А. Ю.
бакалавр, четвертый год обучения
направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент»
профиль «Менеджмент организации»
Харченкова Г. И., к.тех.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «экономики и менеджмента организации»
АмГУ
Россия, г. Благовещенск

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассматривается сбытовая деятельность и основные пути ее совершенствования на примере ОАО «ИПК» Приамурье».

Ключевые слова: понятие сбыта, виды сбыта, организация сбытовой деятельности, пути совершенствования сбытовой деятельности.

Churmanteeva Alena Urievna

The article considers the marketing activities and the major ways to improve it on the example of JSC "PPC" Priamurie "

Keywords: the concept of marketing, types of sales, organization sales activities, ways to improve sales activities.

Исследование основных форм и методов сбытовой деятельности направлено на выявление перспективных средств продвижения товаров от производителя до конечного потребителя и организацию их розничной продажи на основе всестороннего анализа и оценки эффективности, используемых или намечаемых к использованию каналов и способов распределения и сбыта, включая те из них, которыми пользуются конкуренты.

В качестве объекта исследования был выбран издательско-полиграфический комплекс «Приамурье» - это предприятие, являющееся издательством и полиграфией одновременно. На сегодняшний день предприятие выпускает все виды полиграфической продукции за исключением газет.

Успешная сбытовая деятельность – одна из основных целей предприятия. Именно поэтому представляет интерес проанализировать деятельность данного предприятия.

Предметом исследования является сбытовая деятельность предприятия.

Целью работы является проведение полного анализа сбытовой деятельности ОАО «ИПК «Приамурье», выявление резервов в деятельности предприятия и предложения по их рациональному использованию.

Сбытовая логистика изучает последний этап (не в отрыве, а в глубокой системной взаимосвязи с предыдущими этапами), то есть представляет со-

бой науку (деятельность) о планировании, контроле и управлении транспортированием, складированием и другими материальными и нематериальными операциями, совершаемыми в процессе доведения готовой продукции до потребителя в соответствии с интересами и требованиями последнего, а также передачи, хранения и обработки соответствующей информации.

Привлечение клиентов от конкурентов и разработка новых предложений - основная стратегия продаж для увеличения объемов производства. Определяющими целями работы отдела сбыта ОАО «ИПК «Приамурье» являются увеличение объема реализованной продукции. Основными задачами являются: продвижение продукции, качественное обслуживание текущих сделок и привлечение новых клиентов.

На практике ОАО «ИПК «Приамурье» использует метод прямого сбыта.

Наиболее приоритетными направлениями для ОАО «ИПК «Приамурье» являются компании со следующими профилями: бутилированная вода (этикет), газированные/негазированные напитки (этикет), полуфабрикаты (этикет, картонная упаковка), готовые продукты питания (этикет, упаковка), фаст-фуд (этикет, картонная упаковка, пакеты).

Основными заказчиками ОАО «ИПК «Приамурье» являются: ОАО «АЛК», ОАО «Хладокомбинат», АмГУ, О.Л. Журавлев, КПК «Первый капитал», ООО «Амурагроцентр», ООО «Амур-Аква», вода Серебряная, ООО «Ресторатор», ИП Литвишко, ООО «Фарм-экспресс», ООО «Амур Тим Групп».

Месторасположение заказчиков продукции представлено на рисунке 1.

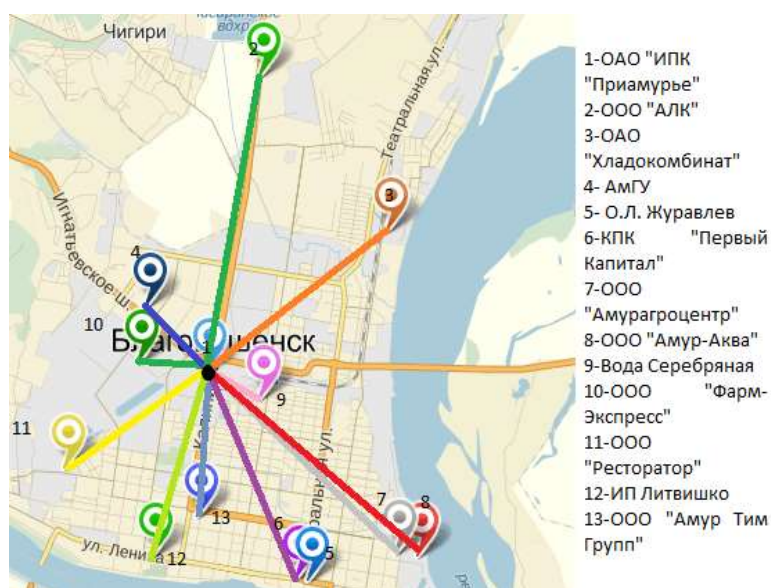


Рисунок 1- Заказчики ОАО «ИПК «Приамурье»

Анализ рисунка 1 показал, что заказчики ОАО «ИПК «Приамурье» имеют локальное расположение. Все заказчики расположены в г.

Благовещенске, т. е. отсутствует реализация продукции за пределы города, что негативно сказывается на количестве продаж и прибыли предприятия.

В таблице 1 сведены показатели по количеству проданного этикета, картонной упаковки, листовой и книжной продукции в различные компании.

Таблица 1-Реализация полиграфической продукции по различным компаниям (в лист-оттисках)

Наименование	2011	2012	2013	Абсолютный прирост		Темп роста		
				2012/2011	2013/2012	2012/2011	2013/2012	
Ед. измерения	тыс. л/отт.						%	
КНИЖНАЯ ПРОДУКЦИЯ	233	80	84	-153	4	34,3	105,0	
ЛИСТОВАЯ ПРОДУКЦИЯ	412	384	284	-28	-100	93,2	74,0	
ЭТИКЕТ	58	42	67	-16	25	72,4	159,5	
КАРТОННАЯ ПРОДУКЦИЯ	485	537	454	52	-83	110,7	84,5	
ИТОГО	1188	1043	889	-145	-154	87,8	85,2	

Распределение долей между видами продукции за период с 2011 по 2013 годы представлено на рисунке 2.

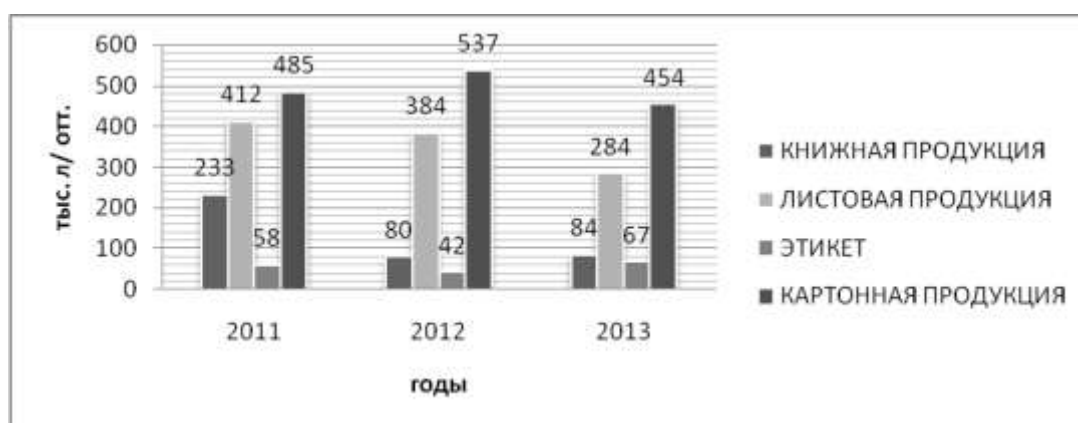


Рисунок 2- Доли продукции ОАО «ИПК» Приамурье» по видам.

Из рисунка 2 видно, что на протяжении 3 лет основными видами продукции были книжная, картонная и листовая продукция и этикет. Картонная и листовая продукция на сегодняшний день являются основными источниками доходов предприятия. Так же наблюдается спад объемов производства, так общий объем выпуска в 2013 г уменьшился с 1043 тыс. л/отт. до 889 тыс. л/отт. по отношению к 2012 году.

Наблюдаемый спад объемов реализации обусловлен следующими причинами:

1) появление сильных конкурентов – частных компаний. Основное их преимущество – гибкость по отношению к рынку, более низкая стоимость услуг, более современное оборудование, упрощенная система налогообложения;

2) износ и устаревание технического парка ОАО «ИПК «Приамурье»;

высокая себестоимость продукции в связи с высокими постоянным издержками на предприятии;

3) неблагоприятная внешняя обстановка – наводнение;

4) отсутствие выхода на областной рынок;

Анализ сбытовой деятельности ОАО «ИПК «Приамурье», свидетельствует о том, на предприятии в течение всего исследуемого периода наблюдается снижение объемов реализации продукции и снижение прибыли, следовательно, для улучшения этих показателей необходимо совершенствовать сбытовую деятельность предприятия.

Совершенствование сбытовой деятельности возможно несколькими путями:

1) создание двухуровневого канала распределения товаров;

2) проведение рекламных компаний;

3) совершенствование оборудования;

Проанализируем способы совершенствования сбытовой деятельности методом экспертной оценки. В группу экспертов вошли сотрудники ОАО «ИПК «Приамурье». Экспертам было предложено проставить ранги по трем вариантам решения проблемы. Результаты метода экспертных оценок представлены в таблице 2.

Таблица 2- Метод экспертных оценок, для выявления оптимального варианта совершенствования сбытовой деятельности

Эксперт	Путь снижения издержек			Сумма рангов
	1	2	3	
1 Коммерческий директор	2	3	1	6
2 Главный технолог	2	2	1	5
3 Маркетолог	1	3	1	5
Сумма рангов по каждому фактору	5	8	3	16

Проанализировав полученные данные можно сделать вывод о том, что наиболее приемлемым путем увеличения объемов реализации продукции является проведение рекламных компаний (вариант 2).

Рекламная деятельность может быть осуществлена через предприятие «МЕДИА ДОМ», расположенное по адресу: ул. Шимановского, 27 (315 офис; 3 этаж). Компания занимается деятельностью, связанной с категорией «Проведение рекламной компании». Мероприятия по проведению рекламы за месяц сведены в таблицу 3.

Таблица 3- Мероприятия по проведению рекламы ОАО «ИПК «Приамурье» за месяц .

Мероприятия	Размещение
1. Статьи в газете	В бесплатной газете «Амурский навигатор»; «Деловое Приамурье»; «Жизнь»; «Моя Мадонна»
2. Реклама ТВ	СТС-Благовещенск; телеканал «Свой»

3. Наружная реклама	3 билборда: 1 разместить на улице 50 лет Октября-Тополиная (район ж/д вокзала), 2-на пересечении Институтская-Студенческая; 3- на Ленина (между ул. Партизанской-Лазо) 1 теплотрасса- улица Загородная (виадук) западная сторона 2 сити-формата: 1 на пересечении Краснофлотская- Островского (за фонтаном); 2-Институцкая т/ц «От и До»
---------------------	---

Совокупные затраты на проведение данного мероприятия составят около 100900 руб. При этом предприятие может получить доход от увеличения количества заказов.

В результате проведения рекламных компаний возрастают объемы продаж, увеличение которых влечет за собой увеличение материальных затрат, сдельной заработной платы рабочих.

Был выбран наиболее эффективный период времени для проведения рекламных кампаний (время новогодних праздников), а также эффективное размещение рекламных билбордов, где их смогли бы увидеть потенциальные клиенты.

Реклама является хорошим средством для привлечения клиентов и увеличения объема продаж.

Использованные источники:

1. Гаджинский, А. М. Логистика: учебник / А. М. Гаджинский. – М.: Дашков и К°, 2011. – 481 с.
2. Левкин, Г.Г. Логистика: теория и практика: учеб. пособие / Г.Г. Левкин. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2009. – 221 с.
3. Маргунова, Н.В. Логистика /В. Н. Маргунова, Н.Л.Оксенчук, Л.Г.Каунова. - Минск: Выш. шк., 2011. — 508 с.
4. Рыбченко, С. А. Методы стимулирования сбыта /С.А. Рыбченко, Т. В. Евстигнеева.-Ульяновск: УЛГТУ, 2007.- 432 с.

*Шадрин Д.В.
студент 3 курса*

*факультет информационных технологий и управления
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ*

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

МОЛОДЁЖНЫЙ КАДРОВЫЙ РЕЗЕРВ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ: РОЛЬ СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

На данный момент с развитием интеллектуального и технического прогресса человечества, необходимостью выхода России на новый технологический и инновационный вектор развития страны, как никогда важно уделять наибольшее внимание развитию человеческого потенциала и целенаправленной кадровой политики в стране. Наличие природных ресурсов, большой территории, благоприятных климатических условий, не гарантирует государству быть в числе развитых государств мира,

постиндустриального развития [1]. Современное развитие государства (экономики, гражданского общества, образования, безопасности и т.д), напрямую зависит от человеческого капитала страны [2]. Особенно это важно в государственном управлении и государственной гражданской службе, так как процесс становления и достижения конкретных поставленных целей в государстве, зависит от конкретных людей, от уровня их профессионализма, навыков, количества знаний в той сфере в которой они трудятся, управленческих и исполнительских действий. С этим возникает необходимость грамотного и точечного подхода к построению кадровой политики, и молодёжного резерва кадров. [3]

Определение молодёжного кадрового резерва на данный момент не имеет точного закрепления в нормативных актах. Функционирование программ молодёжного резерва кадров осуществляется только на уровне государственных органов власти, некоторых направлениях бизнеса, научных сообществах. Формирование резерва кадров с привлечением молодёжи как никогда актуально: во-первых это создание устойчивого механизма поиска и привлечения талантливой, активной молодёжи. Во-вторых, это совершенствование кадрового резерва как института. Возникает потребность в федеральном закреплении на законодательном уровне, и комплексная реализация кадровой системы, так как на текущий момент кадровые резервы создаются государственными органами власти, муниципального управления, политическими партиями и тд. [4].

Молодёжь как инновационный ресурс развития, способна быстро приспосабливаться к меняющимся условиям развития мира и вызовам которые встают перед страной (технологического, экономического, политического характера), поэтому включение молодёжи в кадровый резерв государственной службы необходимо. В том числе и по таким факторам, как: снижение трудовой миграции в государственной службе (в т.ч из-за экономически неблагоприятных регионов в центры); внедрение инновационных технологий в процесс управления и государственной службы; необходимость качественного пополнения и восполнения ушедших кадров [5].

На сегодняшний день в Республике Башкортостан существует молодёжный резерв управленческих кадров в РБ. Портал Кадры республики является одним из подпроектов проекта Открытая Республика. Основная задача портала – формирование кадрового резерва органов власти РБ, набор и отбор молодых, амбициозных людей готовых работать на благо Республики. Кадры республики, обеспечивают прозрачность отбора претендентов, реализуя механизм социального лифта для молодых специалистов и будущих управленцев [6].

Также можно отметить и Молодёжную общественную палату при Государственном Собрании – Курултае РБ и Молодёжную общественную палату при Совете городского округа город Уфа. Обе палаты также являются

кузницами по подготовке лидеров общественной деятельности, различных направлений, которые в дальнейшем могут стать потенциальными кадрами для работы на государственной службе. [7].

Касательно дальнейшего совершенствования кадровой системы необходимо поступательное развитие в работе с молодёжью, а именно взаимодействие с учебными заведениями. Уже на уровне средних учебных заведений в кадровый резерв могут быть включены лидеры школьного самоуправления, победители различных олимпиад, школьные медалисты. В высших учебных заведениях и средних специализированных учебных заведениях – лидеры студенческих общественных организаций, руководители проектов, молодые предприниматели, студенты активно занимающиеся наукой [8]. Это необходимо так как молодые лидеры после школьной скамьи, или после окончания вуза теряются в других сферах, не могут себя проявить, либо их не замечают. Здесь необходимо создать преемственность когда активная молодёжь будет развиваться и после школьной, студенческой скамьи, и будет развиваться дальше. На уровне работающей молодёжи также можно рассматривать вопросы включения кандидатов данной группы в управленческий кадровый резерв. [9].

Квалификационные требования к молодым лидерам для включения в кадровый резерв управленческих кадров должны быть основаны на таких критериях, как: лидерский потенциал, уровень коммуникационных, организаторских, творческих навыков, достижения в образовательной или профессиональной сфере, патриотизм и высокая заинтересованность в работе. [10].

Формирование и попадание в молодёжный кадровый резерв не говорит о том, что на этом процесс формирования кадров окончен, здесь необходимо дальнейшая и постоянная подготовка уже отобранных кадров, их обучение посредством: обучающих семинаров, проведение тренингов, участие в форумах, городских региональных, всероссийских и международных конкурсах, и дальнейший процесс получения знаний и повышение квалификации [4].

Таким образом, перспективы дальнейшего формирования и развития молодёжного кадрового резерва в нашей стране необходимо начиная со школьной скамьи. И от процесса совершенствования кадровой системы в том числе и молодёжной будет зависеть развитие государственной службы и управления в целом.

Использованные источники:

1. Постиндустриальное общество: признаки, характеристика Электронный ресурс. URL. http://www.syl.ru/article/180552/new_postindustrialnoe-obschestvo-priznaki-harakteristika-postindustrialnogo-obschestva
2. Википедия индекс развития человеческого капитала. Электронный ресурс. URL. https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BF%D0%B8%D1%81%D0%BE%D0%BA_%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BD_%D0%BF

%D0%BE_%D0%B8%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%83
_%D1%87%D0%B5%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D1%87%D0%B5
%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B3%D0%BE_%D1%80%D0%B0%D0%B7
%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B8%D1%8F

3. Научный журнал КиберЛенинка.

Электронный ресурс. URL. <http://cyberleninka.ru/article/n/perspektivnyu-molodezhnyu-kadrovyu-rezerv-gosudarstvennoy-sluzhby-voprosy-formirovaniya>

4. Кадры республики.

Электронный ресурс. URL. <https://rezerv.bashkortostan.ru/about/>

5. ПОЛИТОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАДРОВЫХ ПРОЦЕССОВ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА Латыпов Р.Ф. монография / Р. Ф. Латыпов ; Башкирская акад. гос. службы и упр. при Президенте Республики Башкортостан, Акад. наук Республики Башкортостан, Отд-ние социально-экономических наук. Уфа, 2009.

6. ПОЛИТКОНСАЛТИНГОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИЗБИРАТЕЛЬНОЙ КАМПАНИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Латыпов Р.Ф. Р. Ф. Латыпов, В. Ю. Романов ; под науч. ред. Ю. Н. Никифорова ; Акад. наук Респ. Башкортостан, Отд-ние социально-экономических наук. Уфа, 2006.

7. ГОСУДАРСТВЕННАЯ КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА В ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ: ПОЛИТИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ, МОДЕЛИ, ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ВЛАСТИ И УПРАВЛЕНИЯ Латыпов Р.Ф. автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора политических наук / Российская академия государственной службы при Президенте Российской Федерации. Москва, 2010

8. ПОЛИТИЧЕСКАЯ СОЦИАЛИЗАЦИЯ: ЭТНИЧЕСКИЙ АСПЕКТ Латыпов Р.Ф. диссертация на соискание ученой степени кандидата политических наук / Уфа, 2003

9. ГОСУДАРСТВЕННАЯ КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА КАК МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ФЕДЕРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ Латыпов Р.Ф. Вестник Башкирского университета. 2009. Т. 14. № 4. С. 1518-1522.

10. КЛАССИФИКАЦИЯ МОДЕЛЕЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ: ОПЫТ СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА Латыпов Р.Ф. Вестник Башкирского университета. 2010. Т. 15. № 2. С. 487-490.

*Шейхова М.С., к.э.н.
доцент, преподаватель
Тулисова А.А.
студент 1 курса*

*ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»
Россия. пос. Персиановский*

РЕАЛИЗАЦИЯ ТОВАРНО-РЫНОЧНОЙ СТРАТЕГИИ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ РЫНОЧНОЙ СРЕДЫ

На основании концептуальных положений теории маркетинга к условиям нестабильности функционирования АПК, осуществлена разработка практических рекомендаций по формированию и использованию инструментальных средств товарно-рыночной стратегии в деятельности мясоперерабатывающего предприятия.

Ключевые слова: товарно-рыночная стратегия, ценовая политика, механизм ценообразования, предприятия АПК, продовольственный рынок.

Товарно-рыночная стратегия является одной из главных подсистем стратегии развития предприятия АПК, и нацелена на анализ, разработку и принятие стратегических решений по номенклатуре, ассортименту, качеству и объему производства товаров и услуг, а также их реализацию на соответствующих рынках. Целью каждого предприятия является получение максимальной прибыли. Как правило, предприятие АПК выпускает несколько видов товаров, поэтому перед ним неизбежно встанет проблема эффективного распределения ресурсов, имеющихся у предприятия, между этими товарами для успешного достижения материальной цели. Товарно-рыночная стратегия - это особый вид обоснования корпоративных магистральных направлений деятельности, выбора долгосрочной ориентации на целевые сегменты рынка, и группы покупателей; обеспечения воспроизводства для них наиболее ценных товарных предложений продуктов, услуг, цены; продвижения и распределения; товаров по сравнению с конкурентами, с целью удовлетворения платежеспособного спроса потребителей и достижения устойчивости конкурентных преимуществ в корпорации и ее стратегических бизнес-единицах, получения тем самым высокого предпринимательского дохода.

В качестве объекта исследования выступает ООО «Каневской мясоптицекомбинат», входящее в состав агрохолдинга «Каневской», который является одним из аграрных лидеров Юга России, работает по принципу «от поля до прилавка».

На сегодняшний день продукция МПК «Каневской» представлена практически во всех федеральных и локальных сетях Юга России – «Магнит», «Лента», «Ашан», «Окей», «Метро», «Зельгрос», «Табрис», «Солнечный круг», «Шарм» и др. Клиентская база предприятия свыше 5000

торговых точек. Эффективное управление товарно-рыночной стратегией предприятия связано с двумя крупными проблемами. Во-первых, компания должна рационально организовать работу в рамках имеющейся номенклатуры товаров с учетом стадий жизненного цикла; во-вторых, заблаговременно осуществлять разработку новых товаров для замены товаров, подлежащих выводу с рынка. При разработке товарной номенклатуры могут потребоваться решения, связанные с установлением количества предлагаемых товаров, товарных линий, их ширины и глубины, с сохранением или расширением существующей структуры товарного предложения.

Необходимость проведения эффективной, гибкой и адаптированной под постоянно изменяющиеся потребности рынка товарно-рыночной стратегии производителей мясной продукции обуславливается, прежде всего, ее важнейшей ролью в системе инструментов маркетинг-микса, позволяющих предприятию сохранить устойчивые рыночные позиции. Грамотно разработанная товарная номенклатура и сформированный ассортиментный портфель предприятия позволяют ему не покинуть завоеванную рыночную нишу и не потерять лояльности потребителей даже в условиях снижения их платежеспособности. В связи с этим целесообразно выделить наиболее актуальные задачи исследования проблемы влияния товарно-рыночной стратегии компаний-производителей мясной продукции на действенность комплекса маркетинга: определение круга проблем, которые возникают у компании-производителя при ее построении; выявление и анализ трендов в товарно-рыночной стратегии компании с учетом постоянных изменений; структурирование алгоритма формирования и реализации товарной стратегии.

В общем случае товарно-рыночная стратегия МПК «Каневской» должна быть направлена на решение основных трех крупных проблем:

1. четкое позиционирование созданных мяскоколбасных марок;
2. формирование сбалансированного продуктового портфеля МПК «Каневской»;
3. создание гибких ассортиментных стратегий, отвечающих постоянно изменяющимся требованиям рынка.

Поскольку одной из основных проблем современного маркетинга является необходимость переключения с рынка на конкретного потребителя, а от ориентации на привлечение потребителей к их сбалансированному удержанию, то первой проблемой формирования эффективной товарно-рыночной стратегии МПК «Каневской» является четкое позиционирование созданных мяскоколбасных марок для конкретных потребителей.

Формирование цен на мясные продукты, выводимые на рынок, происходит одновременно несколькими параллельными путями, чтобы в последующий момент принять окончательное решение о размере цены на конкретный товар. Данные процедуры отражены на рис.

Ценовая политика и механизм ценообразования; в целом, должны формироваться с позиций учета повышения покупательной способности населения, усиления стимулирующего влияния на производство через повышение спроса, сбалансированного, развития смежных отраслей АПК. Проблема решения этих вопросов не является автономной, поскольку она существенно влияет на социально-экономическую ситуацию и психологический климат в обществе в целом. И для этого имеются определенные предпосылки: во-первых, цена далеко не единственный фактор, действующий на потребительский спрос. Уровень обслуживания, качество, приверженность бренду, эффективность рекламной компании, весьма специфичные для рынка мяскоколбасных изделий, влияют на спрос. Во-вторых, понятие цены расширяется - помимо цены за товар оно все для - большего количества товаров модифицируется в цену удовлетворения соответствующей потребности. В-третьих, тенденция к индивидуализации работы с потребителем приводит к множественности функций спроса, которые необходимо строить для различных потребителей.

Очевидно, что обеспечение конкурентоспособности мясной продукции требует принципиально новой концепции образования цен, обеспечивающей межотраслевой эквивалентный обмен, устойчивость и равно выгодные условия для расширенного воспроизводства на всех стадиях производства продукта; рациональное сочетание свободного ценообразования с государственным регулированием, стимулированием и протекционизмом продаж.

Проведем систематизацию основных ценовых стратегий, рекомендуемых к использованию МПК «Каневской»:

➤ Стратегия ценовой дифференциации - установление высокой цены целевым образом только для тех потребителей, которые могут купить товар по такой цене. Для потребителей же с низкими доходами необходимы сезонные распродажи, скидки, социально-ориентированные предложения;

➤ Стратегия понижения цен – проводится в целях стимулирования спроса и увеличения за счет этого рыночной доли. Данная стратегия может быть эффективной в условиях расширяющегося спроса на этапе роста объемов продаж.

Рассматривая коммуникативную деятельность МПК «Каневской», следует подчеркнуть, что для наиболее эффективной реализации её конкурентных преимуществ требуется ее трансформация в систему интегрированных маркетинговых коммуникаций в соответствии с требованиями изменившегося рынка. Целью трансформации существующей коммуникационной политики МПК «Каневской» в систему интегрированных маркетинговых коммуникаций является повышение лояльности потребителей к бренду, также в качестве подцелей можно выделить стимулирование целевой аудитории на повторную покупку и привлечение новых потребителей. Для осуществления поставленных целей МПК

«Каневской» рекомендованы различные средства СМИ.

Таким образом, для повышения степени эффективности реализации товарной политики бизнес-структур МПК «Каневской» предлагается рассмотрение основных условий её формирования, предполагающих четкое позиционирование мяскоколбасных марок, создание ассортиментных стратегий, отвечающих постоянно изменяющимся требованиям рынка, формирование сбалансированного продуктового портфеля компании. С учетом ориентации на потребителей их развитие представляется целесообразным через проведение сегментации целевых покупателей по приобретаемым видам мяскоколбасных изделий, способствующей оптимизации затрат на формирование ассортиментного ряда, обоснование принципов формирования сбалансированных продуктовых портфелей мясоперерабатывающих компаний, действующих на рынке Юга России, и систематизацию их основных ассортиментных стратегий, позволяющих выявить основные тренды их использования.

Кроме того, в целях повышения узнаваемости бренда продукцию МПК «Каневской» на региональном рынке предложен соответствующий инструментарий его повышения: оповещение общественности целевых групп покупателей о выпускаемой продукции в СМИ – через прессу, телевидение, Интернет, использование PR-технологий для увеличения количества лояльных потребителей и создания образа положительного бренда и социально-ответственной компании в их сознании, реализация концепции интегрированных маркетинговых коммуникаций, позволяющий обеспечить конкурентоспособность МПК «Каневской».

Использованные источники:

1. Товарная стратегия предприятий АПК. *Кетова Н.П.* Н. П. Кетова, Н. В. Сапрыкина, М. С. Шолух ; науч. ред. В. Н. Овчинников ; ФГОУ ВПО Донской гос. аграрный ун-т. Новочеркасск, 2009.
2. Формирование товарной стратегии агрофирмы в условиях высококонкурентной среды // *Шолух М.С.* Экономика сельского хозяйства России. 2008. № 8. С. 62-66.
3. Рационализация управленческих решений на предприятии АПК при реализации избранной товарной стратегии на продовольственном рынке. *Шолух М.С.* В сборнике: Стратегия устойчивого развития экономики в динамичной конкурентной среде. Материалы Международной научно-практической конференции. пос. Персиановский, 2011. С. 307-311.
4. Акбулатова Д. Р. Влияние собственных торговых марок на результативность розничной сети. // *Маркетинг и маркетинговые исследования.* – 2014 г.-№ 2. – С. 68-71.
5. Безрукова Т. Л., Дроздова Е. С. Маркетинговые стратегии на промышленных предприятиях: характеристика маркетинговой среды, динамическое управление инновационной маркетинговой стратегией. – М.:

ИТД «КноРус», 2011. – 176 с.

6. Голубков Е.П. SWOT-анализ: существующие методики и пути их совершенствования // Маркетинг в России и за рубежом. – 2013г. - № 1. – С. 121-125.

*Шемануев И.Ю.
студент 2 курса
факультет “Информационные системы и технологии”
Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики
Россия, г. Самара*

РАЗРАБОТКА И СОПРОВОЖДЕНИЕ ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА
*Shemanuev I.Y.
Povolzhskiy State University
of Telecommunications and Informatics*

**DEVELOPMENT AND MAINTENANCE OF THE SOFTWARE
PRODUCT**

Аннотация. В работе рассматриваются способы создания и сопровождения программных продуктов, такие как: концепции разработки, подбор команды, понятие метрик, применение метрик.

Ключевые слова: концепция разработки, команда, MVC, Scram, программный продукт.

Abstract. In this paper we describe the use of ways of development and maintenance of the software product, such as: concepts of development, what team you needed, concept of metric, use a metrics.

Key words: concepts of development, team, MVC, Scram, software product.

В наши дни, весьма актуально создание своего бизнеса и его сопровождение. К примеру, создание программного продукта и его дальнейшая продажа клиентам. В связи с этим, появилось очень много способов по «фен Шую» начать разрабатывать свой продукт, столько, что порой необходима помощь в выборе из многообразия путей.

Правильным путем, для начала, является следование какой нибудь концепции разработки, уже готовой и проверенной временем и не многочисленным количеством проектов созданных на основе этой концепции.

На практике, для разработки программных продуктов применяется MVC и все схожие с ним концепции, к примеру: Scram.

Model-view-controller (MVC, «модель-представление-поведение», «модель-представление-контроллер», «модель-вид-контроллер») — схема использования нескольких шаблонов проектирования, с помощью которых модель данных приложения, пользовательский интерфейс и взаимодействие с пользователем разделены на три отдельных компонента таким образом, чтобы модификация одного из компонентов оказывала

минимальное воздействие на остальные.

Оптимальный состав команды: Менеджер, дизайнер, программисты: front-end, back-end

Использованные источники:

1. Jimmy Bogard, Jeffrey Palermo: ASP.NET MVC 4 in Action Manning Publications; Third Edition edition (June 5, 2012). Англоязычная книга посвященная методикам разработки.
2. Майк Кон: Scrum: гибкая разработка ПО, signature series. Надежное практическое руководство по внедрению Scrum и гибкой методологии разработки в любой организации.

*Шпилова Д.Д.
студент 2 курса, гр. 05001421*

*Институт управления
НИУ «БелГУ»*

*Шпилова В.В.
студент 1 курса магистратуры, гр.02061561*

*Педагогический институт
НИУ «БелГУ»*

УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ С ПОЗИЦИИ СИТУАЦИОННОГО ПОДХОДА

Для того, чтобы осветить тему управления организацией с позиции ситуационного подхода определимся вначале с самим понятием ситуационного подхода.

Ситуация – конкретный набор обстоятельств, которые решающим образом влияют на организацию в конкретное время.

Ситуационный подход – ориентация управления внутри организации на совокупность различных по своей природе воздействия переменных, характеризующих определенную ситуацию [4].

Организация и методы управления строятся в соответствии с ситуацией, в которой находится в данное время организация. Меняется ситуация – меняются методы управления и поведение лица, принимающего решение, т.е. руководителя. Таким образом, в отличие от других способов управления коллективными действиями, в менеджмент входит постоянное обновление с ориентацией на конкретную ситуацию. А в набор средств эффективного менеджмента к "системному мышлению" добавляется способность "ситуационного мышления" [3].

Концепция процесса управления, ориентированная на ситуационный подход, применима ко всем организациям, потому что ситуационный подход пытается увязать конкретные принципы и методы работы с определенными ситуациями для того, чтобы достичь целей организации наиболее эффективно. При этом каждая ситуация рассматривается так, чтобы определить её уникальные свойства перед тем, как принять управленческое

решение. Это заметно отличает его от ранее применяемых подходов, ориентированных на универсальные принципы, которые часто были неприменимы к специфическим ситуациям.

Ситуационный подход концентрируется на ситуационных различиях между организациями и внутри самих организаций. Реализация ситуационного подхода предполагает, что руководитель должен:

1. уметь осуществлять анализ ситуации с точки зрения того, какие требования к организации предъявляет ситуация и что характерно для нее;
2. принять соответствующее решение, которое бы в наибольшей степени и наилучшим образом соответствовало бы требованиям, выдвигаемым к организациям со стороны ситуации;
3. уметь предвидеть вероятные последствия – как положительные, так и отрицательные – от применения конкретной методики или концепции;
4. создавать в организации потенциал и необходимую гибкость для того, чтобы можно было перейти к новому управленческому стилю, соответствующему конкретной ситуации [2].

С помощью ситуационного подхода руководитель пытается определить, каковы значимые переменные ситуации и как они влияют на эффективность организации.

Все факторы влияния можно сгруппировать по двум основным классам: внутренних и внешних переменных.

Внутренние переменные – это ситуационные факторы внутри организации, которые по существу являются результатом управленческих решений. К числу основных внутренних переменных относятся цели, структура, трудовые ресурсы, оборудование, материальные запасы, технология и культура организации [3].

При анализе внешних переменных обычно выделяют:

- переменные прямого воздействия, т.е. те, которые непосредственно влияют на деятельность организации и испытывают на себе прямое влияние деятельности организации (поставщики, законы и государственные органы, потребители, конкуренты и собственники);
- переменные косвенного воздействия, т.е. те, которые опосредованно, а не прямо влияют на деятельность организации и не испытывают на себе прямое же влияние деятельности организации (экономическое окружение и политическая среда, технологическое, социально-культурное и международное окружение).

"Бизнес-ситуация" – это перечень событий и проблем, фактически стоящих перед лицом, принимающим решение (руководителем или собственником) с ориентацией на сведения о внутренней и окружающей среде. Изменение внешних и внутренних переменных свидетельствует о возникновении новой ситуации, которая требует адекватной реакции лица, принимающего решения [1].

Примером ситуационного подхода в управлении организацией,

учитывающего внешние факторы влияния на деятельность организации, в настоящее время может служить модель управления, которую приняли руководители собственники ряда крупных (и не очень) компаний Украины, оказавшихся в зоне проведения антитеррористической операции на юго-востоке Украины.

Учитывая создавшуюся ситуацию и возможные варианты её влияния на деятельность их компаний, для сохранения своего бизнеса они вынуждены были перевести его в другие города Украины. Переведя штат своих компаний в другой город, они тем самым сэкономили действующую команду специалистов, и это, в свою очередь, не позволило отразиться негативным образом на дальнейшей деятельности компании. Дополнительной мотивацией работников таких компаний явилось то, что работодатель в такое непростое для страны время сохранил им рабочие места, дав возможность работать и полноценно жить.

Ситуационный подход пытается увязать конкретные приемы и концепции с определенными конкретными ситуациями для того, чтобы достичь целей организации наиболее эффективно.

Ситуационный подход концентрируется на ситуационных различиях между организациями и внутри самих организаций. Он пытается определить, каковы значимые переменные ситуации и как они влияют на эффективность организации. Методологию ситуационного подхода можно объяснить как четырехшаговый процесс.

1. Руководитель должен быть знаком со средствами профессионального управления, которые доказали свою эффективность. Это подразумевает понимание процесса управления, индивидуального и группового поведения, системного анализа, методов планирования и контроля и количественных методов принятия решений.

2. Каждая из управленческих концепций и методик имеет свои сильные и слабые стороны, или сравнительные характеристики в случае, когда они применяются к конкретной ситуации. Руководитель должен уметь предвидеть вероятные последствия, — как положительные, так и отрицательные, — от применения данной методики или концепции. Приведем простой пример. Предложение удвоить зарплату всем служащим в ответ на дополнительную работу, вероятно, вызовет значительное повышение их мотивации на какое-то время. Но, сравнивая прирост затрат с полученными выгодами, мы видим, что такой путь может привести к разорению организации.

3. Руководитель должен уметь правильно интерпретировать ситуацию. Необходимо правильно определить, какие факторы являются наиболее важными в данной ситуации и какой вероятный эффект может повлечь за собой изменение одной или нескольких переменных.

4. Руководитель должен уметь увязывать конкретные приемы, которые вызвали бы наименьший отрицательный эффект и таили бы меньше всего

недостатков, с конкретными ситуациями, тем самым обеспечивая достижение целей организации самым эффективным путем в условиях существующих обстоятельств [2].

В заключение можно сделать вывод о том, что возможность проанализировать ситуацию и заранее предвидеть ожидаемые ее изменения, а также возможное влияние её на деятельность организации, гораздо более эффективна, чем использование метода проб и ошибок.

Использованные источники:

1. Гвишиани Д.М. Организация и управление / Д.М. Гвишиани. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 1998. – 332 с.
2. Красовский Ю.Д. Организационное поведение: Учебное пособие. - М.: Юнити, 2003. – 443 с.
3. Пригожин А.И. Методы развития организаций / А.И. Пригожин. – М.: МЦФЭР, 2003. – 864 с.
4. Холл Р.Х. Организации: структуры, процессы, результаты / Под общ. ред. И.В. Андреевой. – СПб.: Питер, 2001. – 512 с.

Шостенко К.С.

студент

Бородай В.А., доктор социологических наук

профессор

*ФГБОУ ВПО «Донской Государственный Технический
Университет» (ДГТУ)*

Россия, г. Ростов-на-Дону

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ – АЛЬТЕРНАТИВЫ СОВРЕМЕННОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ

Социологические институты, которые регулярно проводят опросы менеджеров относительно того, какие инструментариумы управленческой деятельности являются наиболее важными, пришли к интересному результату. В конце 90-х годов и первой половине 2000-х годов лидером этих опросов было стратегическое планирование. Однако за последние несколько лет на первое место вышел бенчмаркинг. О чем это говорит?

Во-первых, о том, что в условиях современной высоко конкурентной внешней среды важным становится не поиск какого-то нового пути развития, а успешная реализация уже намеченных планов. Все чаще топ менеджеры компаний признаются в том, что придумать новую стратегию развития в отрасли, где находится управляемый ими бизнес, сегодня практически невозможно. Поэтому единственный способ выжить и победить конкурентов, это делать то же что и они, но только лучше.

Во-вторых, имидж стратегического менеджмента сегодня несколько поубавился из-за того, что те надежды, которые на него возлагались в корпорациях последние 10-15 лет, не оправдались в полной мере.

Упрощенная схема, по которой сначала формируются миссия, цели и задачи, а потом находится оптимальный путь их достижения в форме некоей стратегии, оказалась чрезмерно механистической.

Прямолинейное долгосрочное движение к цели сегодня могут позволить себе разве только крупные компании, со значительными финансовыми возможностями. Все остальные в состоянии лишь адаптироваться к меняющимся рыночным условиям. Это приводит к постоянным корректировкам целей развития. В итоге движение таких компаний идет не по прямой, а «петляет». Поэтому возникает вопрос – а нужно ли вообще в этой ситуации иметь подразделения, которые специально занимаются стратегическим планированием?

Сразу надо отметить, что для крупных высоко технологических компаний выделение в отдельное структурное подразделение функции стратегического менеджмента обычно является безальтернативным. Как правило, их деятельность носит настолько сложный характер, что руководители просто не в состоянии самостоятельно отслеживать все детали, которые надо учитывать при принятии долгосрочных решений. В этой ситуации генеральный директор должен иметь своего рода штаб, который прорабатывает различные варианты развития. В остальных случаях необходимость организации подразделения, которое бы занималось только стратегическим анализом и планированием, совсем не очевидна. Взять, к примеру, Apple или Facebook. Вряд ли харизматичные Стив Джобс или Марк Цукерберг позволили бы кому-нибудь из своих сотрудников указывать, каким образом развивать созданные за счет их энергии и интеллекта компании. Создатели инновационных направлений бизнеса, как правило, сохраняют уверенность в собственных силах до момента окончательного отхода от дел, даже если на рынке начинают появляться серьезные конкуренты.

Понятно, что руководители компаний, изменивших структуру целых отраслей или создавших новые направления в бизнесе, как правило, не нуждаются в советах. Им, скорее всего, нужны квалифицированные исполнители. Однако, как говорится, лидеры приходят и уходят, а бизнес остается. И здесь начинают проявляться все недостатки, связанные со слабой вовлеченностью сотрудников компании в выработку стратегических решений.

В истории развития бизнеса существует мало примеров, когда инноваторам удавалось успешно справиться с этой проблемой и обеспечить безоблачное будущее для своих компаний. В качестве исключения можно привести компанию General Electric. Созданная еще в XIX веке известным американским изобретателем Томасом Эдисоном, она успешно развивается до сих пор. При этом у руля компании за всю ее историю не было «варягов», т.е. все ее генеральные директора сделали карьеру внутри General Electric. Это прекрасный пример того, насколько полезной может быть

вовлеченность менеджеров всех уровней в процесс стратегического управления бизнесом.

Очевидно, что если руководство компании или ее собственники проводят политику активного вовлечения менеджмента в принятие судьбоносных решений, то появление функционального подразделения, занимающегося вопросами долгосрочного развития, как нельзя лучше будет способствовать решению этой задачи. Внутрифирменная ротация руководителей такого подразделения в принципе позволяет подготовить квалифицированную смену топ менеджеров на будущее.

Линейные руководители или менеджеры среднего звена, которые положительно проявили себя на своих участках работы, поработав в подразделениях связанных со стратегическим управлением бизнеса, получают шанс стать успешными руководителями высшего эшелона. С другой стороны, в компаниях, где оргструктура достаточно компактна и существует возможность легко устанавливать эффективные горизонтальные связи, можно обойтись и без выделения функции стратегического управления. В этом случае нюансы стратегических планов вырабатываются за счет их масштабного обсуждения на различных уровнях управленческой иерархии и после этого назначаются ответственные за решение конкретных задач. В итоге можно вполне ограничиться составлением простой матрицы ответственности. Но это реалии западного бизнеса. Российская действительность несколько иная. У нас все компании можно разделить в основном на две категории – те, которые своими корнями были тесно связаны с социалистической экономикой и стали частными только в ходе приватизации, и те, которые возникли с нуля, благодаря энергии и предпринимательскому порыву их основателей. Первые сохранили жесткую вертикальную структуру управления с многочисленными иерархическими уровнями, вторые менее бюрократизированы с возможностью относительно простого взаимодействия структурных подразделений по горизонтали.

В компаниях первого типа вообще невозможно внедрить новый вид управленческой деятельности без создания нового функционала. Поэтому в них выделение подразделений занимающихся стратегическим планированием или анализом просто необходимо.

Для компаний второго типа есть два варианта. Один предусматривает работу в прежнем режиме, без структурных преобразований. В этом случае успех будет зависеть от квалификации и слаженности управленцев, их готовности взять на себя дополнительные обязанности к тем, которые уже существуют. Очевидно, что увеличение нагрузки в этой ситуации должно быть компенсировано некоей дополнительной системой премий или бонусов. Другой вариант все же предполагает передачу функции стратегического управления отдельному подразделению.

Вариант без выделения функции более предпочтителен, так как он не порождает дополнительной бюрократии, от которой сегодня уже страдают и

относительно молодые компании. С другой стороны такой вариант предполагает, что управленческая команда компании является весьма квалифицированной и имеет достаточный экспертный уровень подготовки. В России на сегодня это встречается не часто. Даже там, где на высшие должности принимаются люди, отработавшие не один год в известных западных консалтинговых компаниях, никакой гарантии возникновения эффективной системы стратегического управления нет. Ведь квалификация эксперта напрямую зависит от того, насколько хорошо он владеет нюансами бизнеса компании. Какими бы регалиями не обладали принимаемые на высшие должности менеджеры со стороны, всех особенностей бизнеса нанимающей компании они до конца просто не могут знать, и нет никаких гарантий, что проработав 2 или 4 года, их багаж знаний существенно пополнится. Очень часто основатель компании Auchan Жерар Мюлье говорил, что ритейл это просто, достаточно знать 2000 нюансов. Но если вы знакомы только с 1990, то у вас может ничего не получиться.

То же самое можно сказать практически про любой бизнес. Недооценка всего нескольких незначительных особенностей, на практике приводит к принятию неудачных управленческих решений. В области стратегического управления это может иметь катастрофические последствия. Поэтому развитие системы стратегического менеджмента в компании без выделения ее в функционал возможно лишь при наличии высокого экспертного потенциала ее управленцев и специалистов.

Другой вариант, предусматривающий создание подразделений по стратегии, хоть и приводит к излишней бюрократизации, но видимо лучше всего подходит для российского бизнеса. В рамках такого подразделения можно сконцентрировать менеджеров и специалистов, которые с одной стороны будут выполнять чисто штабную работу по подготовке решений на высшем управленческом уровне, с другой будут выявлять и привлекать к работе любых сотрудников компании, действительно располагающих уникальными опытом и знаниями. Помимо этого, это подразделение будет взаимодействовать с консультантами, которые будут привлекаться для восполнения пробелов, существующих по каким-либо аспектам деятельности компании. В итоге с течением времени это подразделение станет своего рода центром притяжения, вокруг которого будут концентрироваться перспективные менеджеры, и где будут аккумулироваться знания и навыки по стратегическому анализу и планированию.

Поэтому, если компания, наконец, подошла к той отметке, когда необходимо приступить к долгосрочному планированию своего развития, то прежде чем решить – создавать специально для этого отдельное подразделение или нет, важно объективно оценить – высок ли экспертный потенциал команды менеджеров и специалистов или нет? Если нет, то лучше начать процесс формирования стратегии с создания такого подразделения.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

*Емельянова Е. Ю.
студент 4 курса*

факультет «бизнес-информатика»

Северный (Арктический) Федеральный университет

Институт математики, информатики и космических технологий

Россия, г. Архангельск

МЕТОД ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ КЕПНЕРА-ТРЕГО

Данная статья посвящена проблеме выбора при принятии решений, присутствующей во всех сферах деятельности современного человека. Люди вынуждены принимать решения постоянно: в любом месте и в любое время. При всем этом, принимаемое решение должно быть наилучшим. Чтобы помочь справиться со всеми этими решениями, создаются различные модели, структуры, инструменты, методики и компьютерные программы. Одна из наиболее известных и полезных моделей - модель Кепнера-Трего.

Ключевые слова: метод принятия решений, системы поддержки принятия решений, метод Кепнера-Трего, информационные технологии.

This article deals with the problem of choice in decision-making that is present in all areas of modern man. People have to make decisions all the time: at any place and at any time. In this case, decisions should be the best. To help cope with all of these decisions are different models, patterns, tools, methods, and computer programs. One of the most famous and useful models - model Kepner-Tregoe.

Keywords: method of decision-making, decision support systems, Kepner-Tregoe method, information technology.

Несмотря на растущее число фактов, подтверждающих то, что многие решения в бизнесе не являются по-настоящему рациональными, приверженность теории принятия решений сохраняется.

Модели принятия решений предполагают, что тщательно обработанный массив информации позволит людям учиться на опыте других и принимать более точные решения.

Понятие СППР. Система поддержки принятия решений, СППР – компьютерная автоматизированная система, целью которой является помощь людям, принимающим решение в сложных условиях для полного и объективного анализа предметной деятельности. СППР возникли в результате слияния управленческих информационных систем и систем управления базами данных.

Система поддержки решений СППР решает следующие задачи:

– выбор наилучшего решения из множества возможных (оптимизация),

– упорядочение возможных решений по предпочтительности (ранжирование).

Методика Кепнера–Трего – один из инструментов систематизированного поиска фактической причины возникновения проблем, применяется в различных областях человеческой деятельности, где есть потребность в организованном, систематическом мышлении, чтобы разрешить проблемы.

Метод Кепнера – Трего используется для принятия решений и обеспечивает эффективную основу для сбора, систематизации и оценки информации, чтобы в последствие на ее основании принять решение. Метод был разработан Чарльзом Кепнер и Бенджамином Трего в 1960-х годах, этот метод является полезным способом расследования причин проблем.

Кепнер и Трего выделили три основных компонента эффективного принятия решений: качество решения относительно требующих внимания факторов, качество оценки альтернатив, качество понимания того, что могут дать альтернативы.

Метод Кепнера – Трего выделяет 5 шагов анализа: определение проблемы, описание проблемы, анализ вариантов возможных причин, анализ рисков для каждой причины, исследование наиболее вероятных причин с выявлением потенциальных проблем и отрицательных воздействий, проверка истинной причины, выработка мер. Данная последовательность гарантирует, что ничего не будет упущено и действия не продублируются. Метод принятия решений основан на том, что конечной целью любого принятого решения становится наилучший выбор из возможных вариантов, необходимо заметить, что "наилучший", но не идеальный в данной ситуации.

Последовательность действий при применении метода

1. Определение проблемы

Например, возникла в офисе проблема "Не работает 1С". Задав несколько простых вопросов, можно выявить гораздо больше информации о природе проблемы и определить возможные причины ее возникновения.

Для этого удобно использовать метод пяти вопросов:

1) Кто испытывает проблему? (Иванов)

1) Что случилось: каков уровень влияния, симптомы, какие ошибки или что-нибудь, что вы ожидали не произошло? (Когда сотрудник запускает 1С:Бухгалтерия, система выдает ошибку "Нет подключения к базе данных".)

2) Когда возникла проблема, или когда она начинает происходить? (С утра, после того, как был включен компьютер.)

3) Где возникает проблема? (На рабочем месте Иванова.)

4) Почему это важно, почему проблема происходит? (Ему необходим доступ в систему, чтобы выполнять должностные обязанности.)

При наличии новой информации проблему можно сформулировать

следующим образом: "Иванов не может выполнять работу, потому что при запуске 1С:Бухгалтерия система выдает ошибку "Нет подключения к базе данных", проблема началась с того, момента, как он сегодня пришел на работу включил свое рабочее место". Такое описание проблемы гораздо лучше и понятнее первого описания проблемы, оно позволяет понять, в чем проблема с первого взгляда и позволяет понять последствия.

При регистрации проблем всегда важно проверять описание, это исключит возможность человеческой ошибки и подтвердит обстоятельства.

Может быть несколько причин, почему 1С не запускается: у сотрудника может не быть доступа к сети, не работает сетевое оборудование и т.д.

2. Описание проблемы

На этом этапе отвечаем уже на 4 вопроса по проблеме: в чем проблема, где возникает проблема, когда она произошла и уровень влияния проблемы. Часть ответов уже получено на первом шаге.

ВОПРОС	IS (ЕСТЬ)	COULD but IS NOT (Может быть, но не произошло)
WHAT (ЧТО)	Выдает ошибку при запуске 1С	Нет проблем с сервером 1С, нет других ошибок связанных с 1С
WHERE (ГДЕ)	1С на рабочем месте пользователя Иванова	1С на рабочем месте пользователя Иванова при доступе через удаленный рабочий стол не выдает ошибку
WHEN (КОГДА)	Сегодня при запуске рабочего места	Могло случиться ранее сегодняшнего дня
EXTEND (ЗОНА ДЕЙСТВИЯ)	Люди, системы, инструменты затронутые проблемой	На других рабочих местах, имеющих доступ к 1С, все работает нормально.

Рисунок 1 – Описание проблемы

3. Определение возможных причин

Наличие информации о том, что могло произойти, но не произошло, помогает нам объективно увидеть, какие изменения могли повлиять на работу систем. Опыт показывает, что большинство проблем связаны с недавними изменениями, особенно для существующих систем, которые работают последнее время без проблем.

Для расширения "Описания проблемы" к "Возможные причины" добавим еще 2 колонки: "Различия", где перечислены различия и "Изменения", которые могли бы объяснить различия.

ВОПРОС	IS (ЕСТЬ)	Различия	Изменения
WHAT (ЧТО)	Ошибка при запуске 1С	Настройка клиента	Нет
WHERE (ГДЕ)	1С на рабочем месте пользователя Иванова	Версия клиента 1С, версия SP Windows	На рабочем месте удаленного рабочего стола обновленная версия клиента ОС Windows
WHEN (КОГДА)	Сегодня при запуске рабочем месте	Процесс обновления клиента, процесс обновления Windows	Вчера были установлены обновления на серверную часть, требовалось обновить клиент
EXTEND (ЗОНА ДЕЙСТВИЯ)	Люди, системы, инструменты затронутые проблемой	Обновление клиента не выполнено, обновление ОС Windows не выполнено	На других рабочих местах клиент и ОС Windows обновлились автоматически при перезагрузке

Рисунок 2 - Определение возможных причин

Важно отметить, что при рассмотрении необходимо учитывать не только последние изменения, но и более давние.

4. Тестирование наиболее вероятных причин

Сравниваем текущее состояние с последними изменениями. С ранжированием возможных причин по вероятности. В нашем случае:

1) Обновление клиента 1С. Не обновленный клиент не запускается под актуальной версией серверного ПО 1С. Причина более вероятна.

2) Обновления Windows. Некоторые обновления могут быть причиной проблемы запуска ПО на рабочем месте. Причина маловероятна.

5. Проверка истинной причины

Далее следует сравнить вероятные причины, удовлетворяют ли они описанию проблемы? Когда нашли причину, которая объясняет все условия, ее необходимо протестировать, чтобы подтвердить, что она является причиной. Можно дополнительно, используя метод пяти вопросов, подтвердить еще раз данную причину. В качестве немедленных действий можно установить Иванову обновления вручную и уведомить других сотрудников использующих 1С обновить клиента. Но, самым лучшим вариантом будет проверка причин, почему обновление не сработало при перезапуске и устранить эту причину.

Использованные источники:

1. Кузьмин, А.М. Методика Кепнера-Трего/А.М. Кузьмин, Е.А. Высоковская // Методы менеджмента качества. 2011. - №7. - С. 35.
2. А.В.Вишнеков. Методы принятия проектных решений в системах электронной вычислительной техники: Учебное пособие. - МГИЭМ. - М., 1999. - 78 с.

*Захарченко М.О.
преподаватель*

*Государственное профессиональное образовательное учреждение
Кемеровский профессионально-технический техникум
Россия, г. Кемерово*

СИСТЕМЫ ОБНАРУЖЕНИЯ ПЕШЕХОДОВ

Система обнаружения пешеходов придумана для того, чтобы исключить наезд автомобиля на пешехода. По статистическим данным действие системы позволяет сократить на двадцать процентов число столкновений со смертью пешехода.

Впервые система обнаружения пешеходов была применена на автомобилях Volvo в 2010 году. В настоящее время система имеет ряд модификаций. В системе слежение за пешеходами используются следующие взаимосвязанные функции:

- обнаружение пешеходов;
- предупреждение об опасности столкновения;
- автоматическое торможение.

Для выявления пешеходов используется видеокамера и радар, которые эффективно работают на расстоянии до 40 м. Если пешеход обнаружен видеокамерой и результат подтвержден радаром, система отслеживает движение пешехода, прогнозирует его дальнейшее перемещение и оценивает вероятность столкновения с автомобилем. Результаты обнаружения выводятся на специальный дисплей. Система также реагирует на транспортные средства, которые стоят на месте или движутся в попутном направлении.

Система, придя к выводу, что при неизменной траектории движения автомобиля произойдет наезд на пешехода, посылает сигнал предупреждения водителю. После этого система оценивает реакцию водителя на сигнал об опасности – изменение характера движения автомобиля (торможение, изменение направления движения). Если реакция отсутствует, то система слежения за пешеходами автоматически доводит автомобиль до остановки. В этом качестве система обнаружения пешеходов является производной системы автоматического экстренного торможения.

Благодаря системе слежения за пешеходами можно практически полностью избежать столкновения на скорости до 35 км/ч.

Правда при высокой скорости система не может полностью предотвратить ДТП, но тяжесть последствий для пешехода может быть снижена до минимума за счет замедления автомобиля перед столкновением. Статистические данные свидетельствуют, что вероятность смертельного исхода при столкновении пешехода с автомобилем на скорости 65 км/ч составляет 85%, 50 км/ч – 45%, 30 км/ч – 5%.

Риск нанесения травмы пешеходам значительно снижается, если система обнаружения пешеходов используется совместно с системой защиты

пешеходов или подушкой безопасности для пешеходов. Правда последняя, как правило, слабо помогает, ведь водитель инстинктивно старается отклонить руль в последний момент, поэтому в большинстве случаев столкновение происходит слегка по касательной, а в этом случае польза от подушки гораздо меньше, ведь она не «работает» по бокам. Да и значительная часть травм пешеходов связана в первую очередь со вторичным ударом о столбы, дорожное ограждение и пр., уже после того как они отлетают от автомобиля. Эти повреждения подушка, разумеется, нивелировать не сможет.

Обнаружение пешеходов с помощью инфракрасных камер реализовано в системе ночного видения, но активное предупреждение столкновения в ней не предусмотрено.

Система обнаружения пешеходов показала свою эффективность в сложных условиях городского движения. Она позволяет одновременно отслеживать несколько пешеходов, движущихся различными курсами, различает движение пешеходов с зонтами во время дождя и др.

Среди минусов системы слежения то, что она неспособна работать в темное время суток и в плохую погоду. Кроме того, иногда система принимает за пешеходов отдельно стоящие деревья. А также ничто не застрахует вас от того, что водитель, двигающийся сзади и не соблюдающий дистанцию, въедет в вас сзади при торможении.

Очень скоро получит широкое распространение по всему миру альтернатива системы слежения за пешеходами основанная на Wi-Fi Direct.

Новая система, разрабатываемая компанией General Motors (GM), может сама обнаружить в условиях переполненных дорог приближающихся пешеходов и велосипедистов прежде, чем водитель будет в состоянии это сделать самостоятельно в условиях плохой видимости. Система предупреждения использует в своей основе беспроводную связь Wi-Fi Direct между электронной системой автомобиля и мобильным телефоном пешехода или велосипедиста.

Wi-Fi Direct является стандартом построения одноранговых сетей передачи данных, который позволяет устройствам, таким как смартфоны и планшетные компьютеры, обмениваться данными напрямую друг с другом, а не через традиционную точку доступа. Разрабатывая свою систему, исследователи GM решили объединить возможности технологии Wi-Fi Direct с электронной системой автомобиля, с другими системами обнаружения и предупреждения водителя, основанными на традиционных технологиях и которые уже устанавливаются на некоторые серийные автомобили.

Специалисты компании GM разработали приложение для всех популярных мобильных операционных систем, которое, используя технологию Wi-Fi Direct, позволяет системам транспортных средств идентифицировать себя. Это приложение могут установить в свои смартфоны

и планшеты все люди, которые заботятся о своей безопасности на улицах городов.

Еще одна проблема связана с конфиденциальностью информации. При данном способе связи велика вероятность перехвата информации и использования ее в корыстных целях.

Использованные источники:

1. Спирин, И.В. Организация и управление пассажирскими автомобильными перевозками : учебн. / И.В. Спирин. – М. : Издательский центр «Академия», 2014. – 400 с.
2. «Система обнаружения пешеходов»: [Электронный ресурс] // URL:http://systemsauto.ru/active/pedestrian_detection.html
3. «НАЗНАЧЕНИЕ И РАБОТА СИСТЕМЫ ОБНАРУЖЕНИЯ ПЕШЕХОДОВ»: [Электронный ресурс] // URL: <http://avto-i-avto.ru/sistemy-bezopasnosti/naznachenie-i-rabota-sistemy-obnaruzheniya-peshexodov.html>

*Кочеткова А. А.
студент 2 курса*

*факультет «Базового телекоммуникационного образования»
Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики
Россия, г. Самара*

ПРОБЛЕМА ГЛОБАЛЬНОЙ СЛЕЖКИ СПЕЦСЛУЖБАМИ ПРИ ПОМОЩИ УСТРОЙСТВ МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ И СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Статья посвящена проблеме глобальной слежки и вмешательства в личную жизнь посредством сбора данных с помощью мобильной связи и сети интернет.

Интернет, государство, шпионаж, государственная измена, безопасность, политика.

«Если у вас паранойя, это не значит, что за вами не следят.»

В 1993 году была создана первая поисковая система. С того момента каждому человеку стало доступно получать знания, общаться с людьми, смотреть фильмы и многое другое не выходя из комнаты. Появились социальные сети и много других сайтов и программ, на которых мы создаем профили выставляем на всеобщее обозрение личную информацию не только о себе, но и о друзьях, родных близких. Но как быть с той информацией личного характера, которую мы желаем сохранить в тайне? За последние 10 лет произошла огромная утечка данных государственной важности, защищенных от угроз гораздо лучше, чем устройства связи и компьютеры обычных «юзеров».

Бурю волнений вызвали скандалы вокруг небезызвестного сайта WikiLeaks. Его создатель Джулиан Ассанж считал целью WikiLeaks доведение важных новостей и информации до общественности. Информация предоставлялась анонимными источниками с помощью инновационных

средств, гарантирующих безопасность информатора. В период деятельности сайта было опубликовано более 2 миллионов документов, имеющий отношение к военным операциям и американской дипломатической службе и разведке.

В связи с этими событиями и участвовавшими террористическими актами возникла необходимость их заблаговременного предотвращения. Одним из средств противодействия стала слежка за потенциально опасными лицами путем перехвата сообщений из переписок, прослушки разговоров и сбора данных о действиях человека в международной паутине. К сожалению, со временем политика некоторых стран в этой области перешла все мыслимые и немыслимые границы. Глобальная слежка стала набирать обороты и "большой брат" получил возможность досконально изучить жизнь чуть ли не каждого человека, опираясь на данные, оставленные им в сети.

Первым человеком, который в 2013 опубликовал доказательства тайной глобальной слежки США, стал бывший агент ЦРУ и АНБ Эдвард Сноуден. Он разоблачил информацию о секретной программе слежки PRISM, которая позволяет Агентству национальной безопасности США получать доступ к электронной переписке, голосовым и видеопереговорам граждан страны в сети.

Хотя политика тотальной слежки и может принести плоды в виде предотвращения некоторых серьезных преступлений, сам ее факт является грубым нарушением закона о "Неприкосновенности частной жизни". Таким образом сейчас, к сожалению, не существует таких средств защиты, которые могут полностью обезопасить личные данные человека.

Кременицкая Е.С.

студент 3 курса

кафедра «Информационные системы и технологии»

Косаев К.Е.

научный руководитель

Лениногорский филиал КНИТУ – КАИ им. Туполева

Россия, г. Лениногорск

ИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

NOSQL: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

В статье рассматриваются преимущества и недостатки системы управления базы данных NoSQL.

NoSQL — термин, обозначающий ряд подходов, направленных на реализацию хранилищ баз данных, имеющих существенные отличия от моделей, используемых в традиционных реляционных СУБД с доступом к данным средствами языка SQL.

Применение

Применяется к базам данных, в которых делается попытка решить проблемы масштабируемости и доступности за счёт атомарности и

согласованности данных.

Характерные черты NoSQL

Map/Reduce – это подход к обработке больших объемов данных, который состоит из двух фаз: Map – предварительная обработка входных данных и Reduce – обработка тем или иным способом выборки, полученной на стадии Map. Map/Reduce не является свойством исключительно NoSQL-решений. Аналогичным образом можно работать с большими объемами данных и в РСУБД. Но большинство NoSQL-систем (за исключением, может быть, самых простых key-value хранилищ) реализуют Map/Reduce в том или ином виде. Преимущества такого подхода очевидны при соблюдении двух условий. Первое – фаза Map реализована так, что её можно запускать параллельно на нескольких узлах. Второе – Reduce позволяет принимать на вход не только результат выполнения Map, но и применения предыдущего Reduce. В качестве простого примера: допустим, у нас есть большая база данных покупателей, распределенная по нескольким узлам, и перед нами стоит задача посчитать среднюю сумму покупок в зависимости от возраста. Тогда в качестве Map будет функция, возвращающая для каждой записи БД структуру вида «возраст сумма покупки количество записей», где при выполнении первой фазы «количество записей» будет всегда равно единице. В качестве Reduce будет функция, складывающая «суммы покупок» и «количество записей» с группировкой по «возрасту». Таким образом, мы получим возможность запустить Map на нескольких узлах параллельно и получить предварительную выборку. Далее мы запускаем Reduce на нескольких узлах и подводим промежуточные результаты, а по итогам – тот же самый Reduce по финальному набору данных, собранному из промежуточных. Sharding (шардинг) – горизонтальное партиционирование – как и Map/Reduce, не является эксклюзивным свойством NoSQL, но большинство таких решений включает простой механизм партиционирования (в том числе автоматического). Например: шардинг данных пользователей по их географическому местоположению (случай, когда мы заранее выбираем ключ партиционирования) или автоматическое партиционирование по синтетическому идентификатору (когда стоит задача равномерно распределить данные по партициям).

Неструктурированный подход

NoSQL убирает все ограничения реляционной модели (недостаточная производительность, трудоёмкое горизонтальное масштабирование, недостаточная производительность в кластере) и облегчает средства хранения и доступа к данным. Такие БД используют неструктурированный подход (создание структуры на лету), тем самым снимая ограничения жестких связей и предлагая различные типы доступа к специфическим данным.

Сравнение SQL и NoSQL систем управления базами данных

Структуры данных и их типы - реляционные БД используют строгие

схемы данных, NoSQL БД допускают любой тип данных.

Запросы - вне зависимости от типа лицензии, реляционные базы данных в той или иной мере соответствуют стандартам SQL, поэтому данные из них можно получать при помощи языка SQL. NoSQL БД используют специфические способы запросов к данным.

Масштабируемость - оба эти типа СУБД довольно легко поддаются вертикальному масштабированию (т.е. увеличение системных ресурсов). Тем не менее, так как NoSQL это более современный продукт, именно такие СУБД предлагают более простые способы горизонтального масштабирования (т.е. создание кластера из нескольких машин).

Надежность - когда дело доходит до сохранности данных и гарантии выполнения транзакций SQL БД по прежнему занимают лидирующие позиции.

Поддержка - Реляционные СУБД имеют не малую историю за плечами. Они очень популярны и предлагают как платные, так и бесплатные решения. При возникновении проблем, все же гораздо проще найти ответ, если дело касается реляционных систем, чем NoSQL, особенно если решение довольно сложное по своей природе (например MongoDB).

Хранение и доступ к сложным структурам данных - изначально реляционные системы предполагали работу со сложными структурами, именно поэтому они превосходят остальные решения по производительности.

Преимущества

Решения NoSQL отличаются не только проектированием с учётом масштабирования. Другими характерными чертами NoSQL-решений являются:

- Применение различных типов хранилищ.
- Возможность разработки базы данных без задания схемы.
- Использование многопроцессорности.
- Линейная масштабируемость (добавление процессоров увеличивает производительность).
- Инновационность: «не только SQL» открывает много возможностей для хранения и обработки данных.
- Сокращение времени разработки.
- Скорость: даже при небольшом количестве данных конечные пользователи могут оценить снижение времени отклика системы с сотен миллисекунд до миллисекунд.

Недостатки

Но, несмотря на все перечисленные достоинства, архитектура баз данных NoSQL имеют некоторые недостатки. Основным из них является слабая синхронизация данных. Распределение данных по нескольким системам позволяет обрабатывать очень значительные объемы данных и получить более высокую пропускную способность. Тем не менее, эта

последовательность влияет на согласованность передачи данных. Некоторые решения NoSQL не поддерживают операции, чтобы уменьшить согласованность требований и уменьшить необходимость в синхронизации. Хотя этот подход работает, когда последовательность не является самым важным аспектом, но он не пригоден во многих других случаях. Вот почему большинство приложений могут применять NoSQL только для ограниченного использования, например кэширования и ускорения для конкретной таблицы.

Несмотря на эти проблемы с согласованностью, преимущества использования баз данных NoSQL перевешивают ее недостатки. Для начала, механизмы синхронизации можно добавить к базам NoSQL. И хотя добавление механизмов синхронизации снижает общую производительность, производительность службы распределения будет значительно лучше, чем у любой из стандартных баз данных.

Использованные источники:

1. Ускова О.Ф. Программирование алгоритмов обработки данных Санкт-Петербург: БХВ - Петербург, 2003.
2. Ахаян Р.и др.Эффективная работа с СУБД –Санкт-Петербург.1997.
3. Тиори Т., Фрай Дж. Проектирование структур баз данных: В 2-х кн. Кн. 1. Пер. с англ. – М.: Мир, 1985. – 287с.
4. Чамберлин Д.Д., Астрахан М.М., Эсваран К.П., Грифитс П.П., Лори Р.А., Мел Д.В., Райшер П., Вейд Б.В. SEQUEL 2: унифицированный подход к определению, манипулированию и контролю данных //СУБД. - 1996. - №1. - С.144-159.
5. Чаудхари С. Методы оптимизации запросов в реляционных системах //СУБД. - 1998. - №3. - С.22-36.
6. Чен П. Модель "сущность-связь" - шаг к единому представлению о данных //СУБД. - 1995. - №3. - С.137-158.

*Митенев Ю.А., к.пед.н.
начальник отдела разработки и сопровождения информационных
систем Управления информационных
технологий и защиты информации
Администрация города Вологды
Россия, г. Вологда*

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СРЕДНЕЙ ШКОЛЕ

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы использования информационно-коммуникационных технологий в преподавании учебных дисциплин в средней школе. Особое внимание уделено подготовке выпускников, способных адаптироваться к меняющимся жизненным ситуациям, самостоятельно приобретать новые знания, применять их на практике для решения возникающих проблем.

Ключевые слова: информатизация образования, методы обучения, средства обучения, информационные технологии, подготовка выпускников.

FEATURES USE OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES IN HIGH SCHOOL

Abstract: This article discusses the use of information and communication technologies in the teaching of the discipline in high school. Particular attention is paid to preparing graduates who can adapt to changing situations, to independently acquire new knowledge and apply them in practice to solve the problems.

Keywords: informatization of education, teaching methods, learning tools, information technology, training of graduates.

Широкое внедрение новых информационных технологий, основу которых составляет компьютерная техника, влечет за собой значительные изменения методов и средств обучения различным предметам в общеобразовательной школе [3]. Создание методической базы для использования учебных компьютерных продуктов очень важно. Поэтому вопросы методики преподавания учебных дисциплин с использованием информационно-коммуникационных технологий тесно связаны с вопросами информатизации образования.

Современная школа призвана создавать условия, при которых у учащихся формируется опыт самостоятельной деятельности, в результате чего наиболее полно раскрываются индивидуальные способности и создаются предпосылки для творческого развития ученика. [2].

Педагоги, методисты и психологи отмечают, что использование компьютерных технологий в процессе обучения является одним из средств повышения эффективности процесса усвоения знаний. Большинство существующих и разрабатываемых методов интенсивного обучения опираются на широкое применение различных форм аудио-визуальной информации и компьютерные технологии оказывают здесь неоценимую помощь, позволяя устранить многие недостатки в профессиональной подготовке специалистов.

Современное информационное общество ставит перед школой задачу подготовки выпускников, способных:

- гибко адаптироваться к меняющимся жизненным ситуациям, самостоятельно приобретать необходимые знания, умело применять их на практике для решения различных возникающих проблем;
- критически мыслить, уметь видеть появляющиеся в реальной действительности проблемы и искать пути рационального их решения, используя современные технологии;
- четко осознавать, где и каким образом приобретаемые ими знания могут быть применены в окружающей жизни;
- быть способными генерировать новые идеи, творчески мыслить;
- грамотно работать с информацией (уметь собирать факты,

необходимые для решения определенной проблемы, анализировать полученные факты, выдвигать гипотезы для их решения, делать необходимые обобщения, сопоставления с аналогичными или альтернативными вариантами решения, устанавливать статистические закономерности, делать аргументированные выводы, применять полученные выводы для выявления и решения новых проблем);

➤ быть коммуникабельными и контактными в различных социальных группах.

Поэтому существенными компонентами методики обучения учебным предметам в средней школе являются:

1) изучение программных систем на основе системно-объектного подхода, поскольку данный подход облегчает восприятие и освоение больших объемов знаний;

2) использование учебных примеров и практических заданий, интересных и лично-значимых для учащихся разных возрастных групп, что обеспечивает дополнительную мотивацию обучения;

3) учет возрастных особенностей учащихся путем дифференциации глубины изложения теоретического материала и темпов освоения программы, дифференциацией учебных заданий, различной организацией самостоятельной работы и др.

Таким образом, использование в учебном процессе новых информационных технологий способствует фундаментализации знаний, формированию образного и логического мышления учащихся, индивидуализации и дифференциации обучения, придает учебной деятельности творческий характер, повышает мотивацию обучения, создает предпосылки к созданию творческих проектов, стимулирует исследовательскую деятельность и повышает уровень общей культуры учащегося [1].

Использованные источники:

1. Митенева С.Ф., Митенев Ю.А. Система учебной работы по развитию самостоятельности и творческой активности обучающихся на внеурочных занятиях по математике // Вестник Челябинского государственного педагогического университета. 2011. № 4. С.109-114.
2. Митенева С.Ф., Митенев Ю.А. Методика проведения внеклассных занятий по математике с использованием информационно-коммуникационных технологий // Среднее профессиональное образование. 2011. №5. С. 42-43.
3. Трайнев В. А. Новые информационные коммуникационные технологии в образовании. М: «Дашков и К», 2009. 320 с.

*Хрущева С.В.
магистрант 2 курса
факультет «Экономический»*

*Косарева Н.Н.
старший преподаватель
кафедра «Товароведение, маркетинг и предпринимательство»
Институт сферы обслуживания и предпринимательства
(филиал) Донской государственной технической университет
Россия, г. Шахты*

РОЛЬ ИННОВАЦИОННЫХ КОММУНИКАЦИЙ В УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕСОМ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В данной статье речь идет о том, как в современном ритме следует продвигать свой бизнес, за счет каких маркетинговых средств можно достичь успеха компании в условиях большого количества конкурентов. Авторы считают, что инновационные маркетинговые коммуникации отражают основные тенденции развития процессов маркетингового продвижения. В исследовании выделяются формы и категории инновационных коммуникаций и выявляются причины снижения эффективности применения традиционных маркетинговых коммуникаций.

Ключевые слова: инновационные маркетинговые коммуникации, бизнес, Интернет, технологии.

Abstract: In this article we are talking about how to you should promote your business, through any marketing means possible to achieve success under conditions of a large number of competitions. The authors believe that innovative marketing communications reflect the main trends in the development processes of marketing promotion. The study analyses the forms and identifies the reasons for the low effectiveness of traditional marketing communications.

Keywords: innovative marketing communications, business, Internet, technology.

Грамотное ведение бизнеса можно назвать искусством, что подтверждает статистика: из 100 открывшихся предприятий в нашей стране 90 прекращают свое существование по истечению срока длительностью в год. Даже компании, которые казались стабильными и успешными, могут потерять свое влияние и имущество, о чем свидетельствует экономический кризис. Незначительное количество фирм способны в условиях кризиса не только сохранить имеющуюся позицию на рынке, но и нарастить собственную мощь, тем самым увеличив конкурентоспособность, в то время как успех других идет на спад. Данные обстоятельства - ни что иное, как грамотное использование инновационных инструментов управления бизнесом. Инновационные маркетинговые коммуникации как раз являются одним из тех инструментов управления, на которые в первую очередь следует обращать внимание. Именно их успешность является одной из главных гарантий процветания деятельности предприятия [1].

Перечисленные факторы объясняют актуальность темы исследования.

В современном ритме жизни Интернет решает многие вопросы, как отдельно взятого человека, так и любой фирмы. Об этом также говорит миграция общения в Интернет из реального мира, что задает совершенно новые правила протекания коммуникационных отношений между конечным потребителем и фирмой. Совсем недавно PR компании были направлены на телевидение, радио и печатные СМИ, сегодня к основной цели добавляются социальные сети, блоги и форумы. Коммуникации с применением электронных технологий выступают основным инструментом продвижения товаров и услуг любой фирмы.

В настоящее время инновационные маркетинговые коммуникации отражают основные тенденции развития процессов маркетингового продвижения, которые можно охарактеризовать следующим:

- ориентация на создание эмоционально окрашенных коммуникационных обращений;
- стремление в процессе коммуникаций к скоординированному воздействию на максимальное количество органов чувств человека;
- направление при разработке коммуникационных обращений на индивидуализацию;
- применение креативных приёмов воздействия на объекты коммуникаций;
- обеспечение непосредственного участия потенциальных покупателей в процессе осуществления маркетинговой коммуникации;
- использование новых информационных технологий доведения коммуникационных обращений до целевых аудиторий.

Развитие сегодняшних информационно-коммуникационных технологий открывает новые возможности: с помощью методов и средств коммуникаций в Интернете осуществляется регулирующее воздействие на состояние политического, экономического и культурного развития общества. Современное информационно-насыщенное общество предлагает широкие возможности для индивидуализации предложений рынка и двухсторонних коммуникаций, посредством личных контактов и в формате медиаобщения.

Растущая информатизация бизнеса ведет к повышению коммуникативного воздействия, целью которого является транслирование культурных знаний, традиций, норм и ценностей, формирование предпочтений целевой общественности, трансформации старых и появлению поведенческих практик и новых стереотипов. В современных условиях возрастает потребность в высокотехнологичном PR-сопровождении деятельности компаний, реализующих свои товары и услуги, а также необходимость воздействия, регулирующего состояние общественного мнения целевых аудиторий. В этом многим помогают инновационные коммуникации, которые реализуются благодаря Интернету и доступны каждому пользователю [2].

Глобальность характера изменений, которые происходят в обществе, связанных с развитием информационных технологий и сетевых инноваций, определяет новые направления научных исследований и ставит новые проблемы. Интернет способствует переосмыслению классических определений и категорий коммуникаций.

В ходе исследования мы выявили причины снижения эффективности применения традиционных маркетинговых коммуникаций:

- рост эмоциональной усталости у объектов рекламы;
- уменьшение силы воздействия на объекты коммуникаций маркетингового стимулирования как инструмента активизации сбыта и продаж;
- снижение возможностей компаний;
- появление эффективных инновационных инструментов и технологий в области маркетинговых коммуникаций.

В основе коммуникации, согласно традиционным представлениям, лежит известная схема «адресант – передача информации – адресат». В условиях массового развития коммуникаций, каждый элемент данной схемы может меняться. Интернет иногда придает данной схеме совершенно новый характер, а иногда сохраняет ее в прежнем виде. Коммуникация может быть выражена абсолютно в разных формах, начиная от всемирных веб-сайтов, находящихся в ведении главных новостных организаций, до листсерверов, которые занимаются обсуждением фольклорной музыки, и заканчивая личной перепиской коллег и друзей, где источником сообщений может быть один человек или целая социальная группа. Получатель данного послания может варьироваться от одного до нескольких миллионов, может изменяться, а может и не изменяться, в зависимости от выполняемой роли [3].

Мы выявили, что Интернет создает множество разных форм коммуникаций, это подтверждает в своих исследованиях американский ученый М. Моррис, который делит их на следующие категории (рисунок 1):



Рисунок 1 - Категории и формы коммуникаций

Многие исследователи выделяют также следующие особенности

коммуникативного процесса в Интернете - аксиальная или ретиальная коммуникация. Аксиальная служит для передачи сообщения определенному получателю (электронная почта, соц.сети, ICQ), ретиальная – множеству вероятно заинтересованных и случайных получателей, т.е. не идентифицированных ранее пользователей (чат, списки рассылки, веб-форум). Ретиальный принцип компьютерно-опосредованной коммуникации можно охарактеризовать также как «self-selected» - в коммуникации участвуют те, кто сам откликнулся, согласился участвовать в данном коммуникационном процессе [4].

Следует учесть, что создание информационных веб-сайтов осуществляется человеком, поэтому просмотр их пользователем можно рассматривать в виде коммуникативного процесса, а не только как взаимодействие человека с компьютером. В данном случае ретиальный принцип заложен в информационном обмене через веб-сайты, когда его создатель ставит задачу донесения определенной информации до предполагаемого пользователя. Для того, чтобы эффективно вести свою деятельность, предприятию следует учитывать интересы современных потребителей, а так как практически все они постоянно используют в своей деятельности Интернет, то применение инновационных коммуникаций, таких, как реклама во всемирной паутине и других становится эффективным средством для привлечения новых клиентов и расширения масштабов деятельности фирмы.

Мир инновационных коммуникаций, как специфический объект научных исследований, имеет недолгую и яркую историю. В качестве представителей исследований инновационных коммуникаций можно назвать имена Н.Лумана, М.Маклюэна, Ю.Хабермаса и многих других современных исследователей. В их работах социум представляет собой мир общения, в котором новые информационные средства становятся одним из важнейших инструментов ориентации человека в мире и взаимодействия людей друг с другом.

По результатам нашего исследования, было выявлено, что оптимальным вариантом продвижения деятельности фирмы и повышения эффективности бизнеса будет размещение о ней информации в Интернете, а именно в социальных сетях («ВКонтакте» и «Одноклассники») и на поисковых сайтах, также не стоит забывать и о стандартных средствах коммуникаций. Чтобы повысить количество просмотров своей рекламы в Интернете, необходимо прибегнуть к использованию в ней юмора, анимаций и если позволяют финансы - знаменитостей. Как показывает опыт многих успешных компаний, для рекламы, сделанной с юмором, и роликов с участием знаменитостей характерны не только высокие коэффициенты просмотра до конца, но и более высокий рост узнаваемости бренда и запоминаемости рекламы [5]. Это говорит о том, что время не стоит на месте, и компаниям для повышения конкурентоспособности нужно

продвигаться со временем, что указывает на важнейшую роль инновационных коммуникаций в бизнесе современного предприятия, а Интернет для этого служит уникальным каналом и средой коммуникаций, что обуславливает формирование соответствующего оригинального категориально-понятийного аппарата.

Использованные источники:

1. Горбунова М. А. Маркетинговые коммуникации как инновационный инструмент управления бизнесом в современных условиях экономики [Текст] / М. А. Горбунова, О. О. Дроботова // Молодой ученый. — 2015. — №1. — С. 191-193.
2. Петросян Р.А. Связи с общественностью (PR) в сфере российского туризма: современная социокультурная практика: Автореф. дис. канд. социол. наук: 22.00.06; [Место защиты: ГОУ ВПО «Саратовский государственный технический университет»]. — М., 2009. — 20 с.
3. Филатова О.Г. Интернет как масс-медиа/ Российская коммуникативная ассоциация РКА http://www.russcomm.ru/rca_biblio/f/filatova.shtml
4. Виды коммуникаций в Интернете/ Языки программирования http://life-prog.ru/2_8656_vidi-kommunikatsii-v-internete.html
5. Реклама в Интернете /Гугл-аналитика https://storage.googleapis.com/think-v2-emea/docs/infographic/150630_TrueView_infographic_Russia.pdf

*Черкасова О.А., к.ф.-м.н.
доцент*

*базовая кафедра компьютерной физики и метаматериалов
Саратовский национальный исследовательский государственный
университет имени Н.Г. Чернышевского*

*Черкасова С.А., к.техн.н.
доцент*

*кафедра «Техническая механика и детали машин»
Саратовский государственный технический
университет имени Гагарина Ю.А.*

Россия, г. Саратов

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И КОНЦЕПЦИИ МОДЕЛИРОВАНИЯ ЗАДАЧ МАГНИТОСТАТИКИ

Приведены основные сведения о методике расчета магнитного поля аналитическим и численным методами. Приведен обобщенный метод расчета магнитного поля на оси магнита с любой формой осевой симметрией. Рассмотрена технологическая последовательность расчета магнитного поля в САЕ-системах.

***Ключевые слова:** магнитное поле, магнитные материалы, моделирование, метод конечных элементов*

The main data on a method of calculation of a magnetic field by analytical and numerical methods provided. The method of calculation of a magnetic field in

a magnet axis with any form axial symmetry gives. The technological sequence of calculation of a magnetic field in CAE is considered.

Keywords: *Magnetic field, magnetic materials, modeling, method of final elements*

На современном этапе развития компьютерной техники методы виртуального моделирования физических процессов интенсивно внедряются в технологические области, что позволяет проводить мониторинг и прогнозирование основных характеристик вновь разрабатываемых приборов. Данный способ моделирования допускает производить анализ работоспособности прибора еще на этапе проектирования. Однако при полноценном проектировании требуется задавать определенные геометрические и физические свойства и условия, для того чтобы результаты расчета и эксперимента были сопоставимы. Поэтому виртуальное моделирование электронных приборов [1, 3, 5] связано с большим количеством технических проблем, так как задача свойств объекта и граничных условий приводит к созданию огромных массивов данных, которыми в дальнейшем будем оперировать. В связи с этим возникает необходимость указания требуемых свойств и условий, основываясь на цели самого исследования. В большинстве электронных устройств одним из главных узлов, определяющих его характеристики, является магнитная система. Поэтому оптимизация магнитных систем, обеспечивающих эффективную работу изделия, является актуальной задачей. Кроме того математическое моделирование магнитной системы позволяет исследовать те части самой конструкции, изучение которых в реальном эксперименте невозможно или очень трудоемко, что позволяет численным путем достаточно полно охарактеризовать параметры и конфигурацию магнитного поля, создаваемого системой.

В настоящей работе представлены основные принципы моделирования задачи магнитостатики и описан метод расчета магнита в виде тела вращения с прямоугольным осевым сечением.

Постановка магнитостатической задачи

На первом этапе разработки или оптимизации магнитной системы необходимо выбрать основные ее параметры: геометрический размер магнитов и магнитопровода, период, основной метод шиммирования магнита, величины ампервитков, индукции в канале, месторасположение катодов и т.д. Выбор этих параметров определяется в первую очередь принципами и ограничениями, обусловленными общей конструкцией изделия, включающей в себя помимо магнитной системы и другие узлы. Для случая, когда рассматривается только магнитная система основными параметрами служат: геометрический размер магнитов и магнитопровода, количество магнитов, распределение магнитной индукции на оси системы. На втором этапе задаются основные параметры и граничные условия: физические свойства материалов конструкции (магнитотвердый или

магнитомягкий сплав магнитов, сплав магнитопровода).

Рассмотрим магнитную систему с вращательной симметрией. Одним из наиболее экономичных элементов, создающих поля с вращательной симметрией, является трубчатый или кольцевой постоянный магнит. С помощью такого магнита можно получить как однородные, так и неоднородные магнитные поля со сложным законом изменения напряженности вдоль оси фокусирующей системы.

Прежде чем приступить к расчету распределения магнитной индукции вдоль оси системы, решим частный случай этой задачи – рассчитаем магнитное поле одного магнита, который входит в ее состав. Воспользуемся теоремой Ампера об эквивалентности магнитов произвольной формы и токов:

$$\vec{j} = c \cdot \text{rot} \vec{I}; \quad \vec{i} = c \cdot [\vec{n} \vec{I}], \quad (1)$$

где \vec{j} – вектор средней плотности объемных молекулярных токов,

\vec{I} – вектор намагниченности,

c – скорость света в вакууме,

\vec{i} – вектор средней плотности поверхностных молекулярных токов,

\vec{n} – единичный вектор нормали к поверхности магнита.

В цилиндрической системе координат для магнитов с осевой намагниченностью: $I_z = I(z)$; $I_\rho = I_\varphi = 0$, следовательно, выражение (1) запишется в виде $\vec{j} = 0$, а поверхностные токи $\vec{i} = i = c \cdot I \cdot \sin\beta$, где β – угол между направлением вектора намагниченности и единичным вектором.

Известно, что осевая составляющая напряженности магнитного поля H_z вдоль оси кругового тока $i\varphi$ записывается в виде:

$$H_z = \frac{2\pi i_\varphi \rho_0^2}{c(\rho_0^2 + z^2)^{3/2}},$$

где ρ_0 – радиус кругового тока,

z – расстояние вдоль оси, отсчитываемое от центра кругового тока.

Тогда выражение для напряженности поля вдоль его оси можно записать в виде:

$$H(z) = 2\pi \left(\int_{-l/2}^{l/2} \frac{R^2(\delta) I_z(\delta) d\delta}{\sqrt{[R^2(\delta) + (z-\delta)^2]^2}} - \int_{-l/2}^{l/2} \frac{r^2(\delta) I_z(\delta) d\delta}{\sqrt{[r^2(\delta) + (z-\delta)^2]^2}} \right), \quad (2)$$

где $H(z)$ – осевая составляющая напряженности магнитного поля на оси магнита с осевой намагниченностью,

$R(\delta)$ – функция изменения радиуса по внешней поверхности магнита,

$r(\delta)$ – функция изменения радиуса по внутренней поверхности магнита,

l – длина магнита.

Найдем решение интегрального уравнения (2), записанного в общем виде для аксиально намагниченных магнитов с прямоугольным осевым сечением, учитывая, что $R(\delta) = R = \text{const}$, $r(\delta) = r = \text{const}$, а намагниченность

однородная $I_z = I\rho = \text{const}$:

$$H(z) = -2\pi I_z \left(\frac{l-2z}{\sqrt{d^2 + (l-2z)^2}} + \frac{l+2z}{\sqrt{d^2 + (l+2z)^2}} - \frac{l-2z}{\sqrt{D^2 + (l-2z)^2}} - \frac{l+2z}{\sqrt{D^2 + (l+2z)^2}} \right),$$

где $H(z)$ – напряженность магнитного поля на оси кольцевого магнита с осевой намагниченностью,

D – внешний диаметр магнита,

d – внутренний диаметр магнита.

Используя уравнение Максвелла, находим распределение магнитной индукции на оси магнита $B(z) = \mu\mu_0 H(z)$. После чего аналитически или графически складывается распределение от всех магнитов, входящих в систему, и получаем распределение на оси системы. Такой аналитический метод можно улучшить с помощью модельного программирования.

Методы моделирования

На сегодняшний момент системы автоматизации проектирования — CAD (Computer Aided Design) и автоматизации инженерного анализа — CAE (Computer Aided Engineering) [2] являются основными для создания электронных моделей. Современные CAE-системы инженерного анализа (NISA, ELCUT, POISSON, KOMPOT, Comsol Multiphysics, ANSYS, Maxwell и др.) позволяют выполнить качественное моделирование различных физических систем, а также проанализировать их взаимодействие с внешними условиями, получив распределение электромагнитных полей, напряжений и т.д.

Отдавая должное специализированным пакетам программ для решения магнитостатических задач определенного типа, следует отметить вполне оправданное стремление разработчиков магнитных систем иметь инструмент математического моделирования магнитных систем простой в своем использовании и достаточно надежный в смысле полученных численных результатов, как в двумерном, так и в трехмерном случаях.

Работа в таких программах делится на три основных этапа: препроцессирование, решение задачи моделирования и анализ результатов. В этап препроцессирования входит: построение геометрии модели; дискретизация области моделирования на выбранные типы конечных элементов; задание свойств материалов.

При построении геометрии модели можно выбрать 2D или 3D конструирование образца в зависимости от возможностей прикладной программы. Далее следует выбрать метод численной обработки массивов данных, для чего следует знать ошибку свойств используемых материалов.

Обычно магнитные свойства материала определяются с погрешностью, достигающей $\pm 5\%$, однако расхождение между экспериментальными и расчетными данными может достигать 10%. Учитывая, что погрешность

измерения абсолютного значения магнитного потока в готовой системе достигает $\pm 5\%$, то общая ошибка может доходить до $\pm 15\%$. В этом смысле предпочтение среди численных методов можно отдать методу конечных элементов (МКЭ), т.к. ошибка этого метода составляет 7% [5]. Кроме того, данный метод позволяет исключить трудности, связанные с учетом влияния насыщения магнитной цепи на параметры машины. Так, например, во многих работах [1, 3] последнего времени переходные процессы рассчитываются путем численного интегрирования системы обыкновенных дифференциальных уравнений, а коэффициенты, входящие в эти уравнения, находятся на каждом шаге интегрирования с помощью многократных расчетов электромагнитного поля МКЭ. При использовании нелинейных магнитных материалов необходимо ввести как можно больше точек из кривой $B(H)$ для получения хорошего результата. Поскольку САЕ-системы интерполирует между указанными точками кривой $B(H)$, применяя кубические сплайны, то введение малого количества точек приведет к линейности кривой $B(H)$, что не допустимо так как в ней имеются области с резкими изменениями ее формы.

Перед решением задачи моделирования задаются области с токовыми нагрузками (определяется плотность тока) и граничные условия. Самые распространенные границы магнитных полей – границы, к которым магнитный поток параллелен, т.е. условие Дирихле, и границы, к которым поток перпендикулярен – условия Неймана. Когда свойства модели и граничные условия заданы, можно строить сетку конечных элементов и производить расчёт модели.

Анализ заключается в получении результатов расчетов: распределения индукции; напряженности; векторного потенциала; топологии; индуктивности магнитного поля и так далее. Все результаты выводятся как в графическом виде, так и виде таблицы распределения по узлам модели [4, 5].

Таким образом, были рассмотрены основные особенности расчета магнитного поля и основные принципы и концепции решения магнитных полей в САЕ-системах. С помощью простых конечно-элементных программ могут решаться практические и лабораторные задачи, возникающие при исследовательских работах, наглядно демонстрирующие физические процессы, протекающие в приборах.

Использованные источники:

1. Андреева Е.Г., Татевосян А.А., Сёмина И.А. Исследование осесимметричной модели магнитной системы открытого типа / Е.Г. Андреева // Омский научный вестник. 2010. №1 (87). С. 110-113.
2. Буль О.Б. Методы расчета магнитных систем электрических аппаратов. Программа ANSYS: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. М.: Издательский центр «Академия», 2006. 288 с.
3. Карабанов С.М., Майзельс Р.М., Шоффа В.Н. Магнитоуправляемые контакты (герконы) и изделия на их основе. Справочное руководство. М.:

Интеллект, 2011. 408 с.

4. Черкасова О.А. Исследование магнитного поля постоянного магнита с помощью компьютерного моделирования / О.А. Черкасова // Гетеромагнитная микроэлектроника. Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 2014. Вып. 17. С. 112-120.

5. Черкасова О.А., Черкасова С.А. Компьютерное моделирование магнитного поля системы подмагничивания гетеромагнитного устройства / О.А. Черкасова // ИНЖИНИРИНГ ТЕХНО 2015: сб. тр. III Междунар. Научно-практ. конф.: в 2 т. / под ред. Н.В. Бекренева и У.В. Боровских. Саратов: Издательский дом «Райт-Экспо», 2015. Т.2. с. 97-104.

*Шигабетдинова Г.М., к.пед.н.
доцент*

Ульяновский государственный технический университет

Шапошникова Н.Е.

студент 2 курса

факультет «Гуманитарный»

Россия, г. Ульяновск

ЛОГОТИП КАК ФЕНОМЕН

Аннотация: Проведенное исследование показало, что для создания удачного логотипа необходимо проведение исследований по изучению особенностей восприятия отдельных элементов логотипа: форма, шрифт, цветовая гамма, и исследование восприятия логотипа, как объекта, вызывающего определенные ассоциации, эмоциональные реакции у потенциальных потребителей.

Ключевые слова: Логотип, восприятие, цветовые сочетания, реклама, символика, форма, айдентика.

Abstract: This study showed that to create a successful logo is necessary to conduct studies on the features of perception of individual elements of the logo: the shape, font, color scheme, and a study of perception of the logo, as an object that causes certain associations, emotional reaction of potential consumers.

Key words: Logo, perception, color combinations, advertising, symbols, shape, identity.

В условиях развития конкуренции компаний и их товаров возрастает система идентификации товара с его производителем. Наиболее актуальными сегодня становятся те бренды, которые способны выделить компанию и ее продукт от товара конкурентов.

Объектом нашего исследования стали логотипы брендов различных сфер. **Предметом** – влияние цветовых сочетаний, формы и шрифта логотипа на восприятие человека.

Цель исследования: влияние характеристики цвета, формы и символического образа на восприятие логотипа.

Теоретический анализ литературы (Ж. Патернотт, Д. Дрю, С. Майер,

К. Келлер, М. Эвами) показал, что логотип – это набор графических элементов, символизирующих вид деятельности компании, ее товар или услугу. Логотип используется как элемент фирменного стиля, зачастую как его центральная часть.

Логотип как визуальное графическое изображение представляет собой некую конфигурацию знаков, которые отражают динамику, профессиональную направленность, принадлежность к группе людей, социальному классу, к той или иной сущности или стране. Один и тот же логотип может отражать несколько вышеперечисленных категорий.

Исследование проводилось в период с октября по ноябрь 2015 года. В нем приняли участие 30 студентов регионального университета (20 девушек и 10 юношей).

Нами были выбраны 6 логотипов разных компаний, реклама которых является наиболее часто встречающейся и направлена на целевую аудиторию, включающую потребителей разных сегментов рынка. Этими логотипами стали «Мегафон» (оператор сотовой связи), «Бин-банк» (российский коммерческий банк), «CocaCola» (американская пищевая компания), «Google» (американская транснациональная публичная корпорация), «IKEA» (нидерландская производственно-торговая компания), «BMW» (немецкий производитель автомобилей).

Исследование проводилось следующим образом: каждый участник индивидуально получил бланк с изображениями логотипов. Первая задача респондентов была в том, что они должны были написать около каждого логотипа, какие **ассоциации** вызывает то или иное **цветовое сочетание**.

Следующим этапом необходимо было изучить восприятие человеком формы логотипов с помощью **метода семантического дифференциала**. Для обработки данных, полученных при проведении методики свободных ассоциаций, нами был использован метод **контент-анализа**.

Как показало проведенное эмпирическое исследование, цветовые сочетания в первую очередь вызывают эмоциональную реакцию, затем - ассоциации, связанные с природной средой. Поэтому при создании логотипа разработка его цветового решения играет одну из главных ролей, отвечающей за восприятие фирменного знака потребителем.

Цветовое сочетание логотипа «Мегафон» (задействованы синий, зеленый, белый цвета) вызвало больше всего ассоциаций, связанных с объектами природы. Данные о том, что зелено-голубая гамма часто ассоциируется с водой, глубинами океана. Наибольшее число ассоциаций, связанных с положительными эмоциями, вызвали цветовые сочетания логотипов Бин-банка (синий, желтый, белый цвета) и логотипом от американской транснациональной публичной корпорации «Google» (синий, красный, желтый, зеленый цвета).

При восприятии формы испытуемыми больше рассматривался уровень округленности логотипа и наличие углов в нем, причем в одних случаях

углы негативно воспринимались как преграждения, барьеры и препятствия, в других - как символы «строгости», «надежности», «опоры», «суровости».

Некоторые логотипы воспринимались испытуемыми как гармоничные и естественные, но при этом испытуемые указывали на излишнюю простоту логотипа. При субъективном оценивании логотипа участниками эксперимента на степень его привлекательности влияет не только форма логотипа, но и другие его характеристики. К примеру, респонденты отмечали что, нестандартный, жирный шрифт привлекает внимание участников и вызывает положительные ассоциации, как в логотипах «Coca Cola» и «Бин-банк». Простой, стандартный, обычный шрифт, как у логотипов «IKEA» и «BMW», не вызывал положительных эмоций, а желание добавить к логотипу что-нибудь, сделать его интересней (либо поменять шрифт на более привлекательный, либо что-то еще)

Полученные нами результаты исследования свидетельствуют о необходимости учета ассоциации, вызываемые цветовым решением, формой, шрифтом, используемыми образами и другими элементами логотипа, влияющими на эмоциональное отношение потенциальных потребителей к нему, при создании айдентики компании и их товаров.

Использованные источники:

1. Адашинская, Г., Цвет и боль // Наука и жизнь. — 2008. -№ 8. — С. 108-112.
2. Арнхейм Р., Искусство и визуальное восприятие. – Архитектура-С, 2007.
3. Браэм Г., Психология цвета. – АСТ/Астрель, 2009.
4. Патернотт Ж., Разработка и создание логотипов и графических концепций. – Д.: Феникс, 2008.

Оглавление

ОСНОВНОЙ РАЗДЕЛ	3
<i>Garibanova B.M.</i> , WOMEN IN THE LABOR MARKET	3
<i>Gulyatova S.T.</i> , MARRIED RELATIONSHIP AND PARENTAL WORK IN TRAINING YOUTH: PEDAGOGICAL-PSYCHOLOGICAL APPROACH	5
<i>Sabirova V.K., Abdykadyrova S.R., Ernazarova G.B.</i> , THE PHENOMENON OF KYRGYZ LITERATURE IN ABROAD: RATIO OF METROPOLIS AND DIASPORA SPHERES	8
<i>Yudina O.V., Gogoleva M.A.</i> , JUVENILE SUICIDE	12
<i>Абдрафиков Д.И.</i> , МОЛОДЕЖНАЯ ПОЛИТИКА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН	14
<i>Абдурахманов А.К., Хаджимуратова М.И.</i> , РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РЕГИОНЕ	17
<i>Абрамова В.А.</i> , МИНИМИЗАЦИЯ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ, ВОЗНИКАЮЩИХ В ПРОЦЕССЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	20
<i>Авдеева Н.А., Мазаева Т.И.</i> , ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА В КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВАХ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	24
<i>Азизов М.Н.</i> , ЭТИКЕТНЫЕ НОРМЫ ТЕЛЕФОННОГО РАЗГОВОРА	27
<i>Азнаев А.В.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОТИВОПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	30
<i>Антипова К.С.</i> , ПОДХОДЫ К ПОНИМАНИЮ ЗНАЧЕНИЯ И АКТУАЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО БРЕНДИНГА	32
<i>Антонова Д.В., Яшина М.Л.</i> , СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМ АГРОСТРАХОВАНИЯ РОССИИ И СТРАН ЕАЭС	35
<i>Арефьева М.А., Скоморощенко А.А.</i> , КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА КИТАЯ И РОССИИ	39
<i>Арсланова Л.С.</i> , ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ШТРИХОВОГО КОДИРОВАНИЯ ...	42
<i>Арсланова А. М.</i> , ПРИНЦИПЫ ДЕЛОВОГО ЭТИКЕТА	44
<i>Асадуллина Д.Р., Азимов И.М., Шапошникова Р.Р.</i> , К ВОПРОСУ О СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЕ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ	46
<i>Афтахова Р.Х.</i> , ОСНОВЫ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ	48

<i>Ахмадулина А.Т., Аралбаева Ф.З., ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ</i>	52
<i>Ахметзянова Д.М., ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВОГО ПИСЬМА</i>	61
<i>Ахметова А.Р., ПРОБЛЕМА ЛИДЕРСТВА В КОЛЛЕКТИВЕ. ОСНОВНЫЕ ТИПЫ ЛИДЕРОВ</i>	63
<i>Ахметова А.Т., Визгалова К.А., Журавлева Т.С., ЗНАЧЕНИ БРАЧНОГО ДОГОВОРА И ПРИЗНАНИЕ ЕГО НЕДЕЙСТВИТЕЛЬНЫМ</i>	65
<i>Ахметишина М.М., РАЗВИТИЕ И ПРЕИМУЩЕСТВА ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ</i>	68
<i>Бабченко А.А., ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА МОНИТОРИНГА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ</i>	70
<i>Баринова Ю.И., ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ</i>	73
<i>Басакина И.А., ПО СТОПАМ УОРРЕНА БАФФЕТА: СТРАТЕГИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ</i>	78
<i>Батюков М.В., Гречушкин В.А., О СТРАТЕГИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ МЕТАЛЛУРГИИ</i>	81
<i>Беликова А.Д., Обухова Л.Ю., ПЕРЕОРИЕНТАЦИЯ РОССИИ В СТОРОНУ КИТАЯ</i>	84
<i>Белюсова А.А., БЕСПРОЦЕНТНЫЕ ЗАЙМЫ: ИЗМЕНЕНИЯ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ</i>	85
<i>Бикбова Р.А., ИСКУССТВО НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ</i>	88
<i>Билалова И., РЕЧЕВАЯ КУЛЬТУРА ДЕЛОВОГО ПИСЬМА</i>	90
<i>Богдан В. Е., АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ БРЕНДИНГА И МЕРЧЕНДАЙЗИНГА В РОССИИ</i>	93
<i>Болотакунова Г.Ж., НОМИНАТИВНО-ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ ПОЛЕ КОНЦЕПТА «УДИВЛЕНИЕ» В РУССКОМ</i>	115
<i>Болотакунова Г.Ж., ЛИНГВИСТИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КОНЦЕПТА «УДИВЛЕНИЕ»</i>	119
<i>Борисовская В.В., АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ РЕГИОНА</i>	123
<i>Бородулина К.Б., АНАЛИЗ РИСКОВ В СИСТЕМАХ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ</i>	127
<i>Бугаева М.В., Горбунков К.А., ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	131

<i>Бурханов Т. Р.,</i> ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АПК	134
<i>Вавилов Д.Л.,</i> ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ИНФОРМАТИЗАЦИИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗВИТИЯ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ И ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ СТРАНЫ	138
<i>Вавилов Д.Л.,</i> ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ МЕТОДОВ ИНФОРМАТИЗАЦИИ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИИ	142
<i>Валиахметова И.,</i> ИСКУССТВО ВЕДЕНИЯ ТЕЛЕФОННОГО РАЗГОВОРА	148
<i>Валиахметова Р.Р.,</i> СОВРЕМЕННЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ СРЕДСТВА СВЯЗИ И ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИХ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ..	150
<i>Валиуллова Р.И., Карцева Н.С., Перевезенцева Е.Д.,</i> ПРОДВИЖЕНИЕ МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ: ПРИВЛЕЧЕНИЕ ТРАФИКА И УДЕРЖАНИЕ ЛИДИРУЮЩИХ ПОЗИЦИЙ	153
<i>Валиуллова Р.И., Игнатьева Е.В., Стеньгина А.Р.,</i> НЕОБХОДИМЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ НА ЭТАПЕ РАЗРАБОТКИ.....	158
<i>Вардибян Р.В.,</i> ЭТИКЕТ ДЕЛОВОГО ТЕЛЕФОННОГО РАЗГОВОРА.....	162
<i>Васенев С.Л., Панарина Е.И.,</i> ПОНЯТИЕ СЕМЕЙНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ.....	165
<i>Васильева А.Т., Поленова С.Н.,</i> СИСТЕМА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЖИЗНИ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	168
<i>Васильева А.С.,</i> РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	171
<i>Васильева А.С.,</i> СИСТЕМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАЗЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В РФ	174
<i>Вдович С.А., Омельченко П.Н., Джабраилова И.В.,</i> МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕН ТОВАРОВ АПК НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ДАННЫХ В СИСТЕМЕ 1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8.....	177
<i>Векшина Е.С.,</i> РЫНОЧНЫЕ УСЛОВИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	181
<i>Велиева Э.А.,</i> ВЛИЯНИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ НА ЭКОНОМИКУ И УСЛОВИЯ ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ	184
<i>Вержбицкая И.В.,</i> ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ БУХГАЛТЕРСКОГО АНАЛИЗА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА	188

<i>Власова Д.Д., Самбурова Е.С., ПОНЯТИЕ И СПОСОБЫ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ</i>	192
<i>Вокуева Т.В., Найденова Т.А., РЕЗЕРВЫ РОСТА НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА (НА ПРИМЕРЕ БЮДЖЕТА ИЖЕМСКОГО РАЙОНА)</i>	195
<i>Волов М.А., Волова А.Р., К ПРОБЛЕМЕ НЕРАВЕНСТВА ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ</i>	207
<i>Воскобойник И.А., ИСТОРИЧЕСКИЙ ОЧЕРК РАЗВИТИЯ ФОРМ РАССЛЕДОВАНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЙ</i>	210
<i>Высоцкая Т. Р., СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ: НОВОЕ В 2016 ГОДУ</i>	216
<i>Высоцкая Т. Р., БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ</i>	218
<i>Габдракипов Э.Ш., О ПРОБЛЕМАХ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ</i>	221
<i>Габдрахимова А.Ф., ВИДЫ ДЕЛОВЫХ ДОКУМЕНТОВ</i>	224
<i>Габсалямова Ю.В., Мазаева Т.И., АДАПТИВНОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УРОЖАЙНОСТИ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР НА ПРИМЕРЕ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	226
<i>Гаврилов А.А., БЕСПИЛОТНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА</i>	230
<i>Газизов Р.Р., МАНИПУЛЯЦИИ И «ГРЯЗНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ» В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ</i>	232
<i>Газизова Ч.Ф., Валиева М.С., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН И РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН</i>	234
<i>Гайсина Д.Ф., РОЛЬ ИКС В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РОССИИ</i>	238
<i>Гапонова С.Н., Смирнова О.А., АНАЛИЗ НЕКОТОРЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ПРЕОДОЛЕНИЯ ПРОБЛЕМ ВТОРОЙ ВОЛНЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА</i>	242
<i>Гарифуллина А. Ф., Гельмутдинова И. Р., ПРОБЛЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ ВЛАСТИ И ОБЩЕСТВА</i>	246
<i>Гатауллин Н.Х., ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И КОМПЬЮТЕРНЫЙ ТЕРРОРИЗМ</i>	247
<i>Гимранова Л.В., ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО КАК СОЦИОКУЛЬТУРНОЕ ЯВЛЕНИЕ</i>	251
<i>Гладких О.А., Макушева Ю.А., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ОТКРЫТЫХ ИННОВАЦИЙ ДЛЯ ВОВЛЕЧЕНИЯ МАЛЫХ ВЕНЧУРНЫХ ФИРМ В ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСКОРПОРАЦИИ</i> ...	254

<i>Гнидина А.И., Зубкова С.В., МИКРОЗАЙМЫ АЛЬТЕРНАТИВА ТРАДИЦИОННОМУ БАНКОВСКОМУ КРЕДИТОВАНИЮ</i>	257
<i>Гоник Г. Г., Митрова А.В., АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА УРОЖАЙНОСТЬ ЗЕРНА ОЗИМЫХ ЗЕРНОВЫХ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ</i>	260
<i>Гришина Е.С., ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ</i>	266
<i>Гукасян Д.А., ПРОБЛЕМЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ДОЛГОВ В ЗАКОНЕ О БАНКРОТСТВЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ</i>	269
<i>Гукасян Д.А., ЮРИДИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЛ О БАНКРОТСТВЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ</i>	271
<i>Гусейнов Н.И., ПРОБЛЕМА ЛИДЕРСТВА В КОЛЛЕКТИВЕ. ТИПЫ ЛИДЕРОВ</i>	274
<i>Давыденко А.С., КОЭФФИЦИЕНТНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ</i>	276
<i>Давыдова А. А., ЭТИКЕТ ДЕЛОВОГО ТЕЛЕФОННОГО РАЗГОВОРА</i>	284
<i>Джисоева М.А., Чельдиева З.К., УЧЕТ И АНАЛИЗ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК</i>	287
<i>Долбня А.Ю., Овчинникова И.В., ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	291
<i>Долгополов А. Ю. РАЗРЕШЕНИЕ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ</i>	293
<i>Дудкина О.В., К ВОПРОСУ О БРЕНДИРОВАНИИ ТЕРРИТОРИИ ГОРОДА РОСТОВА-НА-ДОНУ</i>	296
<i>Дудник Д.В., Дудник Т.А., ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ</i> .	299
<i>Дудник Т.А., ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ОСНОВА МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	303
<i>Дудник Т.А., К ВОПРОСУ О ФАКТОРАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МЕСТНЫХ СООБЩЕСТВ</i>	306
<i>Евелев С.А., КЛАССИФИКАЦИЯ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ КАК ОБЪЕКТОВ КОНТРОЛЯ</i>	310
<i>Ергер Е.С., ЯЗЫК И КУЛЬТУРА РЕЧИ МЕНЕДЖЕРА</i>	316
<i>Есенова А.К., ИСТОКИ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ЕЕ ПЕРСПЕКТИВЫ В РОССИИ</i>	318
<i>Есина К.С., РОЛЬ ЛИДЕРА В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ</i>	321

<i>Жутяева С.А.</i> , МЕТОДИКА НАЛОГОВОГО АНАЛИЗА НА МИКРОУРОВНЕ	324
<i>Зайцев А.Г., Хапилина С.И.</i> . МАРКЕТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ АСПЕКТОВ ДОСТИЖЕНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ	326
<i>Закиров И.И.</i> , ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ ПО ТЕЛЕФОНУ	330
<i>Закирова С.И., Фищенко Р.Р.</i> , РАЗНОВИДНОСТИ ДЕЛОВЫХ ПИСЕМ... 332	
<i>Закирова С.И., Фищенко Р.Р.</i> , РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЯЗЫКА В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ	335
<i>Зарипова Г.М., Петрякова Т.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА	340
<i>Землякова А.В.</i> , GAP-СТРАХОВАНИЕ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ	341
<i>Зимица Г.А.</i> , ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ЛИЗИНГА	344
<i>Зиница О. С., Есипова Е.С.</i> , К ВОПРОСУ ОБ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ ДИВЕРСИФИКАЦИИ СТРУКТУРЫ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА.....	347
<i>Зинцова А.С.</i> , ОРГАНИЗАЦИЯ ШКОЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ТУРИЗМА	352
<i>Зинцова А.С.</i> , ОСОБЕННОСТИ И ТЕХНОЛОГИЯ ОРГАНИЗАЦИИ АГРОТУРИЗМА ТУРИЗМА ВО ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ	355
<i>Зиотдинова А.Б.</i> , МЕТОД ОПРОСА В СОЦИОЛОГИЧЕСКОМ ИССЛЕДОВАНИИ	357
<i>Зюзина Н.Н., Кобзева А.А.</i> , ВИРУСНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ ..	360
<i>Зюзина Н.Н., Колычева М.О.</i> . ПОДБОР АКТУАЛЬНОГО ВИДА РЕКЛАМЫ И ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТЬ	363
<i>Зюзина Н.Н., Старков Е.М.</i> , ОЦЕНКА РЫНОЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	365
<i>Иванов Д.А., Каримов Д.А.</i> , УЧЕНЫЙ. ПРАКТИК. ЧЕЛОВЕК. ВКЛАД А.М. ШИТИКОВА В РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО ПРАВА	368
<i>Иванова М.С.</i> , ТРАНСФОРМАТОР ТЕСЛА КАК АНАЛОГ ГИДРАВЛИЧЕСКОГО ТАРАНА	370
<i>Иванова М.С.</i> , СЧАСТЬЕ ГЛАЗАМИ ИНТРОВЕРТА И ЭКСТРАВЕРТА ..	373

<i>Игнатъева Е.В., Карцева Н.С., Шапагатов С.Р., Перевезенцева Е.Д.,</i> ДИАГНОСТИКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА.....	376
<i>Игнатъева Е.В., Карцева Н.С.,</i> СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ПАССИВНЫХ ОПЕРАЦИЙ.....	380
<i>Игнатъева Е.В., Фролова О.Ю., Шапагатов С.Р.,</i> МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ РИСКОМ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	383
<i>Ильина М.С.,</i> ОСОБЕННОСТИ ОРАТОРСКОГО ИСКУССТВА.....	386
<i>Ильина М. С., Хасанова Л. Р.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВО – ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОСНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ.....	388
<i>Ильясова И.Р., Лобанова В. А.,</i> ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН.....	391
<i>Искакова Д.Н.,</i> ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ В АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН ...	395
<i>Искакова Д.Н.,</i> РОЛЬ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ КАЗАХСТАНА	398
<i>Исянова Д.Д.,</i> КОММУНИКАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ И ПРИЕМЫ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ.....	404
<i>Ишембитов С.Р.,</i> ЯЗЫК ЖЕСТОВ В НЕВЕБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ.....	407
<i>Калашишникова А.А.,</i> ТЕНДЕНЦИИ В ПРОЦЕССАХ ВЫВОЗА КАПИТАЛА.....	409
<i>Калимуллина З.Р.,</i> АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ АДМИНИСТРАТИВНЫМИ КОМИССИЯМИ В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ	412
<i>Калимуллина З.Р., Кутлиярова Р.Ф.,</i> КУЛЬТУРА ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ.....	416
<i>Калимуллина Э.М.,</i> ЗНАЧЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ЭТИКИ В БИЗНЕСЕ	418
<i>Калинина А.Ю.,</i> АВТОНОМИЗАЦИЯ ИСПАНИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	421
<i>Калмыков И.Г.,</i> БАНКРОТСТВО ГРАЖДАНИНА И ЕГО ПРАВОВЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ.....	425
<i>Камасина Р.Р.,</i> ЭТИКА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ В РАБОТЕ МЕНЕДЖЕРА.....	431
<i>Камбулатова З.Ф.,</i> ИСКУССТВО НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ.....	433

<i>Канатаева С.Р., Аджимет Г.Х., ПРОГРАММА EUREKA КАК ФОРМА МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ</i>	436
<i>Капелюшный Э.Д., Ахрименко З.Б., БЕЗОПАСНОСТЬ ТРУДА И ЗДОРОВЬЕ ПЕРСОНАЛА</i>	439
<i>Карачурина Р.Ф., Галеев А.А., ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДСТАВИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ</i>	442
<i>Карцева Н.С., Игнатьева Е.В., Шапагатов С.Р., Антипов Д.В., ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАСХОДОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА</i>	445
<i>Карцева Н.С., Игнатьева Е.В., Шапагатов С.Р., Антипов Д.В., ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ</i>	448
<i>Кауфман Н.Ю., Ширинкина Е.В., НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ВУЗОВ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	452
<i>Кинев В.Н., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА</i>	455
<i>Кобцева М.И., ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ НА КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ</i> .465	
<i>Коврижников А.Ю., ЭКОНОМИКА АВТОТРАНСПОРТА</i>	470
<i>Козлов М.П., РЕГИОНАЛЬНЫЕ АГРОПРОМЫШЛЕННЫЕ КЛАСТЕРЫ: МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	473
<i>Козырева А.Ю., ПОСЛЕДСТВИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНОСТИ ГОСТА ПО НАРУЖНОЙ РЕКЛАМЕ</i>	488
<i>Кокум А.М., МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ТРАНСПОРТИРОВКИ ГАЗА</i>	490
<i>Комаровская Ю.Ю., ПРОБЛЕМЫ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА В СФЕРЕ БЮДЖЕТНОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ</i>	494
<i>Конанкова О.С., ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЗЕРНА</i>	498
<i>Копылова Ю.С., КОММУНИКАЦИИ ВУЗА С АУДИТОРИЕЙ ШКОЛЬНИКОВ: ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ</i>	501
<i>Костина Н.Ю., Кетова Н.П., МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ОПРЕДЕЛЕНИЙ МАРКЕТИНГОВЫХ КАНАЛОВ, РЕАЛИЗУЕМЫХ ПРИ ОБСЛУЖИВАНИИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ</i>	503
<i>Косторный И.Ю., ИНВЕСТИЦИИ КАК ДВИГАТЕЛЬ ЭКОНОМИКИ В СТРАНЕ. ПЕРСПЕКТИВЫ ЦЕННЫХ БУМАГ ЧЕРЕЗ 20 ЛЕТ</i>	508

<i>Кочубей И.А., РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННОЙ СЛУЖБЫ В АПК.....</i>	511
<i>Красноперова О. Ю., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АПК.....</i>	515
<i>Кузнецова А.С., Юрченко К.А., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКИ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ</i>	518
<i>Кузуб Е.В., РЫНОК ТРУДА МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ ГЛАЗАМИ ОБРАТИВШИХСЯ В ЦЕНТРЫ ЗАНЯТОСТИ Г. МОСКВЫ.....</i>	525
<i>Кузьмина А.В., Халиков И.И., БРАЧНЫЙ ДОГОВОР В РОССИИ.....</i>	545
<i>Кулина Е.А., Кичатова О.И., Дудинова О.В., НЕОБХОДИМОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА</i>	546
<i>Курмашев Н.А., ПУТИ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПЕРЕВОЗОК... </i>	549
<i>Курочкин В.Н., Баркова Е.В., АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В ПЕРИОД САНКЦИЙ.....</i>	552
<i>Курочкин В.Н., Баркова Е.В., ОЦЕНКА СТРУКТУРЫ ИМУЩЕСТВА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	555
<i>Курочкин В.Н., Баркова Е.В., КЛАССИФИКАЦИЯ МЕТОДОВ И МИССИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	559
<i>Курочкин В.Н., Грищенко Т.Ю., АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В ПЕРИОД САНКЦИЙ.....</i>	562
<i>Курочкин В.Н., Грищенко Т.Ю., ТЕОРИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	566
<i>Курочкин В.Н., Грищенко Т.Ю., МЕРОПРИЯТИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ФИРМЫ.....</i>	570
<i>Курочкин В.Н., Баркова Е.В., ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....</i>	573
<i>Курочкин В.Н., Грищенко Т.Ю., ДИНАМИКА СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ИМУЩЕСТВА И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ФИРМ В ПЕРИОД САНКЦИЙ.....</i>	577
<i>Курочкин В.Н., Головкова Ю.П., АНАЛИЗ РЕЗЕРВОВ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ РАБОТ И УСЛУГ СТРОИТЕЛЬНОЙ ФИРМЫ</i>	580

<i>Курочкин В.Н., Головкова Ю.П., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОБЪЕМА РЕАЛИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	584
<i>Латина Е.Н., Казакова С.В., НАЛИЧНО-ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ И ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ</i>	587
<i>Латина Е.Н., Босякова Д.И., ВАЛЮТНЫЙ КУРС И ВЛИЯНИЕ ЕГО ДИНАМИКИ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ</i>	591
<i>Лапишов М.С., Навасардяна А.А., Хамзина О.И., ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АУДИТ: ПРОБЛЕМЫ, ВОПРОСЫ, РЕШЕНИЯ</i>	595
<i>Ларионова К.А., Шепелин Г.И, УСЛОВИЯ И ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ, РАЗМЕЩЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СТРАХОВЫХ РЕЗЕРВОВ</i>	599
<i>Левская И.В., КРЕДИТОВАНИЕ И АМОТИЗАЦИЯ – РАЗНЫЕ ИСТОЧНИКИ ОДНОЙ ИНВЕСТИЦИИ</i>	602
<i>Левченко В. Ф., ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ.</i>	606
<i>Леницына Ю.В., Поленова С.Н., АУТСОРСИНГ В БУХГАЛТЕРСКОМ ДЕЛЕ</i>	609
<i>Лунченкова Н.В., Свинарёва Ю.А., ЭКОНОМИКА ВПЕЧАТЛЕНИЙ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ СПОСОБ РАСШИРЕНИЯ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ</i> ..	612
<i>Лутфрахманова Д.У., ИСКУССТВО НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ</i>	614
<i>Лутфрахманова Д. У., ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ ДИСКУССИЙ</i>	617
<i>Ляховецкий А. М., Генералова К. С., ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В АПК</i>	619
<i>Макиева З. Г., ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	624
<i>Максютова Л.А., ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КАРЬЕРА ЖЕНЩИН И СЕМЬЯ</i>	629
<i>Мальшева О.О., О СТРУКТУРЕ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ В 2010-2014 ГГ.</i>	632
<i>Манастырная Е.С., Скребцова Т.В., ФОРМИРОВАНИЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО КЛИМАТА ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ</i>	639
<i>Маринова Н.В., КОГНИТИВНЫЙ ДИССОНАНС И ИГРА НА ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ</i>	642
<i>Мартынчук Н.И., Страдаева С.С. ГЕНЕЗИС АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ</i>	645

<i>Меджидова М.Б.</i> , РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ОТКРЫТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В ПРИМОРСКОМ КРАЕ НА ПРИМЕРЕ АВТОСЕРВИСА.....	648
<i>Микрюкова О.В.</i> , ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РЕГИОНА, ОТКРЫТОСТЬ ЕГО ЭКОНОМИКИ И БЕЗОПАСНОСТЬ	651
<i>Минибаев М.Р.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ ПРИНЦИПЫ ДЕЛОВОЙ ЭТИКИ И ЭТИКЕТА.....	653
<i>Митина И.А.</i> , КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ РЕШЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ).....	656
<i>Мишина М.Ю.</i> , РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БАНКА.....	658
<i>Мишина М.Ю.</i> . ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	663
<i>Мишина М.Ю.</i> , РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ЭФФЕКТИВНОЙ СТРАТЕГИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	669
<i>Молтоева И.М.</i> , ОЦЕНКА И АНАЛИЗ ПРИВЛЕЧЕННЫХ РЕСУРСОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ	674
<i>Москаленко М.Р.</i> , ВОПРОСЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ: ОСОБЕННОСТИ ОБЪЯСНЕНИЯ УЧАЩИМСЯ.....	681
<i>Москаленко М.Р.</i> , ОСОБЕННОСТИ ОБЪЯСНЕНИЯ УЧАЩИМСЯ ВОПРОСОВ СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ.....	687
<i>Москаленко М.Р.</i> , К ВОПРОСУ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ПРЕПОДАВАНИИ ПРАВОВЫХ ДИСЦИПЛИН СТУДЕНТАМ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ.....	692
<i>Москаленко М.Р., Толстых О.А.</i> , К ВОПРОСУ О КАЧЕСТВЕ ПРЕПОДАВАНИЯ В СИСТЕМЕ ШКОЛЬНОГО И ВУЗОВСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ	696
<i>Муртазина И.А.</i> , РАЗНОВИДНОСТИ ДЕЛОВОГО ПИСЬМА.....	700
<i>Мухамбетов Д.</i> , ИННОВАЦИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ .	703
<i>Мухамедзянов М.М.</i> . ПРИНЦИПЫ ДЕЛОВОГО ЭТИКЕТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ.....	707
<i>Мухаметова Д.С., Запольских Ю.А.</i> , СМЕШАННАЯ МОДЕЛЬ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ. ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ	710

<i>Нагорная М.А., НЕОБХОДИМОСТЬ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ</i>	<i>712</i>
<i>Назаренко В.А., Бочкова Е.В., ИНФОРМАЦИОННЫЕ ВОЙНЫ И ИХ РОЛЬ В ЭКОНОМИКО-ПОЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССАХ.....</i>	<i>715</i>
<i>Назаренко В.А., Бочкова Е.В., СЕТИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКХ ОТНОШЕНИЙ.....</i>	<i>718</i>
<i>Найданова Э.Б., К ВОПРОСУ О ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ РЕГИОНА</i>	<i>722</i>
<i>Насибуллина Э.З., АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО-ПЗ «ЧИШМА».....</i>	<i>726</i>
<i>Нафикова Э.З., ПРИНЦИПЫ ДЕЛОВОГО ЭТИКЕТА</i>	<i>730</i>
<i>Нефёдова И.В., ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ</i>	<i>732</i>
<i>Никитина Д.Ю., СУВЕНИРНАЯ ПРОДУКЦИЯ КАК СРЕДСТВО УКРЕПЛЕНИЯ ИМИДЖА ТУРИСТСКОЙ ДЕСТИНАЦИИ.....</i>	<i>736</i>
<i>Овчинникова И.В., Пусева А.А., ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОСВЯЗИ НАЛОГОВОГО И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА</i>	<i>738</i>
<i>Оденцева А.О., Гузырь В.В., БИОТЕХНОЛОГИИ И ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ МИНИМАЛЬНОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ ЧЕЛОВЕКА</i>	<i>742</i>
<i>Орехова С.С., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОМПЬЮТЕРА В УЧЕБНО-ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</i>	<i>748</i>
<i>Пароконная Е.С., Столяренко А.В., ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ.....</i>	<i>751</i>
<i>Перевезенцева Е.Д., Стеньгина А.Р., Шапагатов С.Р., Валиуллова Р.И., УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ В СОВРЕМЕННОЙ ПРАКТИКЕ</i>	<i>754</i>
<i>Перевезенцева Е.Д., Стеньгина А.Р., Игнатьева Е.В., МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ.....</i>	<i>758</i>
<i>Петросян Г.А., ДООЦЕНКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА</i>	<i>763</i>
<i>Пинайчева К.А., Поленова С.Н., МОРАЛЬНО-ЭТИЧЕСКИЕ КАЧЕСТВА СПЕЦИАЛИСТА В ОБЛАСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА</i>	<i>766</i>
<i>Писаренко Е.В., СТРАТЕГИЯ И СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОНЫ</i>	<i>769</i>
<i>Плеханов И.А., Коновальчук А.А., МОТИВЫ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ</i>	<i>772</i>

<i>Плужник А.Д.</i> , ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПОДСОЛНЕЧНИКА	775
<i>Погорелая Т.А., Чижаева М.Е.</i> , НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ, КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ.....	781
<i>Попов Д.В.</i> , ИССЛЕДОВАНИЕ ПОНЯТИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ.....	790
<i>Попова А.Е.</i> , ПРОБЛЕМЫ ИНФЛЯЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ ...	795
<i>Потапова М.С.</i> , ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА КАК ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	799
<i>Потапова М.С.</i> , НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АПК	802
<i>Потапова М.С.</i> , СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО АПК	806
<i>Рарова М.В., Лапина Е.Н.</i> , УЧАСТИЕ РОССИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ	809
<i>Рахимова А.А., Shutko G.N.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	813
<i>Рахмонов М.Н.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ СРЕДСТВА СВЯЗИ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ	815
<i>Рожкова М.Е.</i> , ПОДБОР ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	817
<i>Садриева А.Р.</i> , ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КАРЬЕРА ЖЕНЩИН	821
<i>Сайранова Ю.С.</i> , ВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ.....	824
<i>Свирская Н. А.</i> , ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ	827
<i>Сергеева Л.В., Нелюбина А.В.</i> , ИНОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ И ПЕРЕПОДГОТОВКИ ПЕРСОНАЛА	832
<i>Синагулова Р.Р.</i> , ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КАРЬЕРА ЖЕНЩИНЫ И СЕМЬЯ	835
<i>Сичко Н.Н., Шумаева Е.А.</i> , ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТАМИ В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	838
<i>Скалова Е.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГА И ФОРФЕЙТИНГА КАК ОСОБЫХ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ В РОССИИ	842

<i>Скипидарников А.А.</i> , ПРЕДЛОЖЕНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ПО СНИЖЕНИЮ СМЕРТНОСТИ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА МЕДИКО-ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В ДМИТРИЕВСКОМ РАЙОНЕ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ	845
<i>Смирнов Т.А., Майорова Е.В.</i> , МЕСТО И РОЛЬ РОССИИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ: ПРОБЛЕМЫ И УГРОЗЫ	848
<i>Смирнов А.А.</i> , ПРОМЫШЛЕННОСТЬ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА	856
<i>Смирнов А.А.</i> , ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ	858
<i>Смирнов А.А.</i> , ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ	861
<i>Смирнов А.А.</i> , ИНСТРУМЕНТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ В СУБЪЕКТАХ РФ	863
<i>Соловьева Т.В., Срабионова И.С.</i> , АКТУАЛЬНОСТЬ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА ОЗИМЫХ ЗЕРНОВЫХ В ЮЖНО-ПРЕДГОРНОЙ ЗОНЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ	866
<i>Спасённых А.В., Шумаева Е.А.</i> , ОПТИМИЗАЦИЯ ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА В ПЕРИОД РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ	873
<i>Спасённых А.В., Шумаева Е.А.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ АДАПТАЦИЕЙ ПЕРСОНАЛА	877
<i>Стеньгина А.Р., Перевезенцева Е.Д., Валиуллова Р.И.</i> , МАРКЕТИНГОВЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	881
<i>Стеньгина А.Р., Валиуллова Р.И., Карцева Н.С.</i> , ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	884
<i>Стоян В.С., Лапина Е.Н.</i> , ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ	888
<i>Субботина Е. В.</i> , НЕФТЕХИМИЯ В РОССИИ: ВЫБОР НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ	891
<i>Сумина Е.В., Зябликов Д.В.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ЗАНЯТОСТЬЮ В УСЛОВИЯХ РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ	899
<i>Тавабилова Г.И.</i> , ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ ДИСКУССИЙ	904
<i>Тирская М.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ ТЕЛЕФОННОГО ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ	907
<i>Тоичкина И.В.</i> , ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР В УПРАВЛЕНИИ ИНФОРМАЦИОННЫМИ РЕСУРСАМИ	909
<i>Торгашева М.С.</i> , ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВАЛЮТНЫЙ КУРС РУБЛЯ	911

<i>Тюнина Н.Я., МЕТОД ПРОЕКТОВ, КАК СПОСОБ ОРГАНИЗАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ</i>	921
<i>Тюрин С.А., Яновская О.Р., ПОИСК НОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ И ПРАВИЛ В РАБОТЕ МВФ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО КРИЗИСА</i>	923
<i>Уманец О. М., Юрченко К. А., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬ В ОХРАННЫХ ЗОНАХ ЛИНИЙ ЭЛЕКТРОПЕРЕДАЧ И ПОРЯДОК ПОСТАНОВКИ ИХ НА ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КАДАСТРОВЫЙ УЧЁТ.</i>	928
<i>Унучек Е.С., ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНАХ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	932
<i>Фаер М.Е., СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АЛЬЯНСЫ–ПУТЬ К РАЗВИТИЮ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА</i>	935
<i>Фаркашди С.А., FINANCIAL ASSESSMENT OF TESLA MOTORS, INC. ..</i>	939
<i>Фаркашди С.А., OFFSHORE BANKING DEFINED.....</i>	943
<i>Фаррахетдинова А.Р., Тагирова Л.Х., ПРОБЛЕМЫ АКЦИЗНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИИ</i>	946
<i>Фищенко Р.Р., Закирова С.И.. ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КАРЬЕРА ЖЕНЩИН И СЕМЬЯ</i>	950
<i>Фищенко Р.Р., Закирова С.И., ПРОБЛЕМА ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРУДА МЕДИЦИНСКИХ РАБОТНИКОВ.....</i>	953
<i>Фомина А.И., Суслова Д.А., РЕШЕНИЕ ТРАНСПОРТНЫХ ПРОБЛЕМ НА ЦЕНТРАЛЬНЫХ МАГИСТРАЛЯХ ГОРОДА КЕМЕРОВО</i>	956
<i>Французова В.А., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИГРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЯХ.....</i>	959
<i>Фролова О. Ю., Дудинова О. В., Кичатова О. И., ВНЕДРЕНИЕ БАЗЕЛЬ III В РОССИИ.....</i>	962
<i>Фищенко Р.Р., Закирова С.И., ПРОБЛЕМА ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРУДА МЕДИЦИНСКИХ РАБОТНИКОВ.....</i>	965
<i>Ханнанова Т.Р., Зиозетдинова А.Б., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНТРОЛЯ НАСЕЛЕНИЯ ЗА ГОСУДАРСТВЕННЫМ УПРАВЛЕНИЕМ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....</i>	969
<i>Хасанова Л. Р., ДЕЛОВОЕ ПИСЬМО – ЗАЛОГ УСПЕХА ВАШЕГО ДЕЛА</i>	972
<i>Хафизов А. Р., ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТИПЫ ДЕЛОВЫХ ПАРТНЕРОВ..</i>	975

<i>Хисматуллина Д. И.</i> , ТИПЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ В СИСТЕМЕ: РУКОВОДИТЕЛЬ – ПОДЧИНЕННЫЙ	977
<i>Ходыкина А.И.</i> , ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ.....	980
<i>Холкина К. Д., Шигабетдинова Г. М.</i> , ВЛИЯНИЕ САМООЦЕНКИ НА САМОРЕАЛИЗАЦИЮ ЛИЧНОСТИ	984
<i>Хрусталева О.А.</i> , АНАЛИЗ ОЖИДАЕМОЙ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ЖИЗНИ В ФЕДЕРАТИВНОЙ РЕСПУБЛИКЕ ГЕРМАНИЯ.....	987
<i>Хрусталева О.А.</i> , ВЗАИМОСВЯЗЬ ПЛОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ И ПЛОТНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЦЕНТРАЛЬНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ	990
<i>Целютина Т. В., Шевцова В.В.</i> . К ПРОБЛЕМЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ...	996
<i>Целютина Т. В., Цыгулева А.А.</i> , УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ «ПО-РОССИЙСКИ»: ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОБЛЕМНОГО ПОЛЯ	1002
<i>Чаадаев В.К.</i> , ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОРГАНИЗАЦИИ ЕДИНОГО ЦЕНТРА РАСЧЁТОВ ЗА УСЛУГИ ЖКХ.....	1013
<i>Чайка А.А.</i> , ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ОТРАСЛИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ.....	1017
<i>Чуйков В.А.</i> , МЕТОДЫ АКТИВАЦИИ ПОЗНАВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ В ХОДЕ ИЗУЧЕНИЯ МЕТЕМАТИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН	1021
<i>Чукорова С.М.</i> , ПРОЦЕССЫ РАЗВИТИЯ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ СЕЛА УЛАХАН-КЮЕЛЬ ВЕРХОЯНСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ))	1024
<i>Шагалина Л.Р.</i> , ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КАРЬЕРА ЖЕНЩИН И СЕМЬЯ	1027
<i>Шайдуллова А. И.</i> , НАЗНАЧЕНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ ОТЧЕТНОСТИ.	1029
<i>Шапагатов С.Р., Игнатъева Е.В., Карцева Н.С.</i> , АНАЛИЗ МЕТОДИК УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОЕКТА ПО СОЗДАНИЮ ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА	1032
<i>Шапагатов С.Р., Перевезенцева Е.Д., Карцева Н.С.</i> . ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	1036
<i>Шарафутдинов А.Г., Балабенко Э.М.</i> . ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА КАК ОСОБАЯ МОДЕЛЬ ОБЪЕКТА ЭКОНОМИКИ	1040

<i>Шарафутдинов А.Г., Красавина Е.В., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ КАК ЧАСТЬ ИНФОРМАЦИОННОГО РЕСУРСА ОБЩЕСТВА</i>	1043
<i>Шарифгалиева Г.Т., ПРИНЦИПЫ ДЕЛОВОГО ЭТИКЕТА.....</i>	1045
<i>Шафеева Э.М., ОРГАНИЗАЦИЯ И ВВЕДЕНИЕ ДИСКУССИЙ.....</i>	1047
<i>Шашнев П.Д., Фетюхин В.И., Половой К.А., Ретина Е.А., СОСТОЯНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	1050
<i>Шевырталова В. В., СТАТЬЯ «ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГИЛИРОВАНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ПРОДУКТИВНОСТИ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ»</i>	1053
<i>Шевырталова В. В., ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ЭТАПОВ ДЕЛОВОЙ БЕСЕДЫ</i>	1057
<i>Шейхова М.С., Корогод А.Е.. АНАЛИЗ КАЧЕСТВА И СТРУКТУРЫ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ НА ПРИМЕРЕ ДО № 5221/0788 ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»</i>	1059
<i>Шейхова М.С., Корогод А.Е., РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КАК ОСНОВНОЙ СПОСОБ РАБОТЫ С ПРОБЛЕМНЫМИ КРЕДИТАМИ</i>	1065
<i>Ширинкина Е.В., Кауфман Н.Ю., ОЦЕНКА ТРУДОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ПЕРВИЧНОМ УРОВНЕ СОЦИАЛЬНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ</i>	1070
<i>Шукашвили Т.Т., Куковицкая О.Е., РАСЧЕТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ</i>	1074
<i>Шукашвили Т.Т., Куковицкая О.Е., ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ИХ УЧЕТ.....</i>	1080
<i>Шутько Г.Н., Хаматярова Р. Р., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	1083
<i>Щеголькова Е.Л., РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ</i>	1086
<i>Юсупова Г.Я., НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ В США</i>	1090
<i>Якимчук А.В., ПОЧТОВАЯ РАССЫЛКА, КАК ИНСТРУМЕНТ ИНТЕРНЕТ – МАРКЕТИНГА</i>	1092
<i>Якимчук Г.Д., ПСИХОЛОГИЯ В БИЗНЕСЕ</i>	1095
<i>Якимчук Г.Д., РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ КОНКУРЕНЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ.....</i>	1098
<i>Якимчук Г.Д., ИНФЛЯЦИЯ И АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В РОССИИ.....</i>	1101

<i>Яковлева К.О.</i> , СДЕЛКИ РЕПО И ИХ РОЛЬ В ПОДДЕРЖАНИИ ЛИКВИДНОСТИ БАНКА.....	1104
<i>Ярмиева З.А.</i> , ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КАРЬЕРА ЖЕНЩИН И СЕМЬЯ.....	1107
<i>Яфаева Р. М.</i> , ОСОБЕННОСТИ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ.....	1110
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ И ПРАВА	1113
<i>Аслямова Г.Р.</i> , НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН И ЕГО АКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ.....	1113
<i>Земеров С.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ ПО РЕФОРМИРОВАНИЮ И МОДЕРНИЗАЦИИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ	1116
<i>Земеров С.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО СЕКТОРА СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ	1121
<i>Земеров С.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ ПО СОЗДАНИЮ УСЛОВИЙ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ УСЛУГАМИ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА НА ПРИМЕРЕ ТАЛИЦКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА	1125
<i>Кузнецова Е.В., Сосновских А.В.</i> , НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРАВА ГРАЖДАН НА ОБРАЩЕНИЕ В ОРГАНЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ: ПРОБЛЕМЫ РЕГЛАМЕНТАЦИИ.	1130
<i>Кузьменко В.И.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА.....	1134
<i>Мисник С.С., Тарасевич Д.Ю.</i> , ПРИНЦИП НЕЗАВИСИМОСТИ СУДЕЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	1141
<i>Федорова Т.Ю., Байдалюк О.Д.</i> , МЕХАНИЗМ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА В РФ.....	1144
<i>Ханнанова Т.Р., Байбулатов А.Р., Абдрафиков О.И.</i> , ОСНОВАНИЯ ПРЕКРАЩЕНИЯ ОПЕКИ И ПОПЕЧИТЕЛЬСТВА.....	1148
<i>Цыганова С.В., Шигабетдинова Г.М.</i> , ПСИХОЛИНГВИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ ПОЛИТИКА.....	1150
СОВРЕМЕННЫЕ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЕ	1154
<i>Азитов Д.</i> , ИГРОВЫЕ СИТУАЦИИ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД ОБУЧЕНИЯ.....	1154

<i>Бражук С. В.</i> , ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРУЖКОВОЙ РАБОТЫ КАК ВИДА ВНЕУРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СВЕТЕ ВНЕДРЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СТАНДАРТОВ	1157
<i>Верещагина Л.С.</i> , САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ	1160
<i>Галкин А.Ф., Петрачкова Н.М., Наумов А.А.</i> , РЕКОМЕНДАЦИИ ПО КОЛЛЕКТИВНОЙ ЗАЩИТЕ ПОДЗЕМНЫХ РАБОЧИХ РУДНИКОВ КРИОЛИТОЗОНЫ	1164
<i>Кожина Л.Ф., Акмаева Т.А., Косырева И.В.</i> , СТУДЕНТ-ПЕРВОКУРСНИК В ИНСТИТУТЕ ХИМИИ СГУ	1168
<i>Колесников О.Л., Худякова О.Ю., Колесникова А.А., Тарабрина Ю.О.</i> , РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ МЕТОДИКИ МОНИТОРИНГА УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ РАБОТОДАТЕЛЕЙ УРОВНЕМ ПОДГОТОВЛЕННОСТИ СТУДЕНТОВ	1172
<i>Саханский Ю.В.</i> , ИССЛЕДОВАНИЕ ВОПРОСА ТРАНСПОРТНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАК ЭЛЕМЕНТА ТЕХНОСФЕРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТЕРРИТОРИИ (НА ПРИМЕРЕ РСО-АЛАНИЯ)	1175
<i>Сидорова А.Н.</i> , СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД В СОЦИОЛОГИИ: КАНАДСКАЯ ШКОЛА СОЦИАЛЬНОГО СЕТЕВОГО АНАЛИЗА	1178
<i>Скворцова Е.С.</i> , ОСОБЕННОСТИ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ	1181
<i>Хасанова М.И.</i> , ВЛИЯНИЕ ВИДЕО ИГР НА ПСИХИКУ ЧЕЛОВЕКА.....	1188
<i>Юсупов А. Р.</i> , ВЛИЯНИЕ ИНОКУЛЯЦИИ БАКТЕРИЙ РОДА <i>VACILLUS</i> , ВЫДЕЛЕННЫХ ИЗ КЛУБЕНЬКОВ ФАСОЛИ, НА РОСТ РАЗЛИЧНЫХ ОВОЩНЫХ КУЛЬТУР	1190
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	1192
<i>Атрощенко Ю.И.</i> , ЭФФЕКТИВНОСТЬ КАТЕГОРИЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ .	1192
<i>Байдак В.А.</i> , ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ ПОТЕНЦИАЛА КОМПАНИИ.....	1198
<i>Белич О.Ю.</i> , ОПРЕДЕЛЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ЦЕЛЕЙ, ЭТАПОВ СОЗДАНИЯ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА В СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ..	1201
<i>Бородай В.А.</i> , СИНДРОМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ ЕГО ПРОФИЛАКТИКИ.....	1204
<i>Бородай В.А.</i> , HR-БРЕНДИНГ КАК ПЛАТФОРМА ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ КОМПАНИЙ-РАБОТОДАТЕЛЕЙ	1209
<i>Бородина А.И.</i> , СПОСОБЫ ФОРМИРОВАНИЯ КАПИТАЛЬНОЙ БАЗЫ КОРПОРАЦИИ.....	1213

<i>Бочарова А. Д., Шумаева Е.А.,</i> ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТАХ	1216
<i>Васенев С.Л., Попова Е.С.,</i> ВЛИЯНИЕ ОТРАСЛЕВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НА КАДРОВУЮ ПОЛИТИКУ ОРГАНИЗАЦИЙ КОЖЕВЕННО-ОБУВНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	1221
<i>Велиц Е.А., Харченко Г.И.,</i> УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПЕРСОНАЛА В МОУ НИЖНЕБУЗУЛИНСКОЙ СОШ	1224
<i>Габисов А. К.,</i> ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАЦИЯМИ И ИХ СТРУКТУРНЫМИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯМИ.....	1232
<i>Головко О.А.,</i> УЧЕТ РИСКОВ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	1235
<i>Дьяков М.Ю.,</i> ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КРИЗИСОВ В ОРГАНИЗАЦИИ.....	1238
<i>Емельянова Е. Ю.,</i> ОСОБЕННОСТИ АКТИВНОГО ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ В ИТ-ОТРАСЛИ	1241
<i>Еременко А.С.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА	1245
<i>Исанбаева Р.Р.,</i> АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОАО «БАШСПИРТ»	1248
<i>Кириленко О.В.,</i> МОДЕЛИРОВАНИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА	1254
<i>Корона А.Д., Шумаева Е.А.,</i> ОПТИМИЗАЦИЯ ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.....	1259
<i>Кулакова А.И.,</i> ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	1263
<i>Лозицкая И.С., Бородай В.А.,</i> КВАДРАТ ВЛИЯНИЯ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫМИ АКТИВАМИ КОМПАНИИ.....	1266
<i>Ломакина О.Ю.,</i> СТРАТЕГИЯ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ОРГАНИЗАЦИИ.....	1269
<i>Никитина О.А., Слободяник Т.М.,</i> УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ В СОСТАВЕ ОБЩЕЙ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	1274

<i>Омельченко М.С., Слинков А.М., МОТИВАЦИЯ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....</i>	1280
<i>Петросян Ш. Г., КОНТРОЛЛИНГ КАК КОНЦЕПЦИЯ СИСТЕМНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ</i>	1282
<i>Савина М.В., Шумаева Е.А., ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В ПЕРИОД АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....</i>	1288
<i>Симонова Е.Е., МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....</i>	1292
<i>Третьяк А.А., Бородай В.А., КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК ОСНОВНОЙ МАРКЕР ПРИ ФОРМИРОВАНИИ БРЕНДА КОМПАНИИ.....</i>	1298
<i>Трофимова Г.Д., ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СПРОСА И ПЛАНИРОВАНИЕ ОБЪЕМА ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ</i>	1301
<i>Трушина М.В., СИСТЕМА ПОИСКА ЭЛЕКТРОННЫХ АУКЦИОНОВ КАК ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	1305
<i>Федосеева А. В., ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УСЛУГ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В УСЛОВИЯХ СНИЖЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА И ОБОСТРЕНИЯ КОНКУРЕНЦИИ.....</i>	1308
<i>Чурмантеева А. Ю., ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....</i>	1314
<i>Шадрин Д.В., МОЛОДЁЖНЫЙ КАДРОВЫЙ РЕЗЕРВ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ: РОЛЬ СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ</i>	1318
<i>Шейхова М.С., Тулисова А.А., РЕАЛИЗАЦИЯ ТОВАРНО-РЫНОЧНОЙ СТРАТЕГИИ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ РЫНОЧНОЙ СРЕДЫ</i>	1322
<i>Шемануев И.Ю., РАЗРАБОТКА И СОПРОВОЖДЕНИЕ ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА</i>	1326
<i>Шипилова Д.Д., Шипилова В.В., УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ С ПОЗИЦИИ СИТУАЦИОННОГО ПОДХОДА</i>	1327
<i>Шостенко К.С., Бородай В.А., СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ – АЛЬТЕРНАТИВЫ СОВРЕМЕННОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ</i>	1330
<i>Емельянова Е. Ю., МЕТОД ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ КЕПНЕРА-ТРЕГО.</i>	1334
<i>Захарченко М.О., СИСТЕМЫ ОБНАРУЖЕНИЯ ПЕШЕХОДОВ</i>	1338

<i>Кочеткова А. А.</i> , ПРОБЛЕМА ГЛОБАЛЬНОЙ СЛЕЖКИ СПЕЦСЛУЖБАМИ ПРИ ПОМОЩИ УСТРОЙСТВ МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ И СЕТИ ИНТЕРНЕТ	1340
<i>Кременицкая Е. С.</i> , ИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ NOSQL: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ	1341
<i>Митенев Ю. А.</i> , ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СРЕДНЕЙ ШКОЛЕ	1344
<i>Хрущева С. В.</i> , <i>Косарева Н. Н.</i> , РОЛЬ ИННОВАЦИОННЫХ КОММУНИКАЦИЙ В УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕСОМ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	1347
<i>Черкасова О. А.</i> , <i>Черкасова С. А.</i> , ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И КОНЦЕПЦИИ МОДЕЛИРОВАНИЯ ЗАДАЧ МАГНИТОСТАТИКИ	1351
<i>Шигабетдинова Г. М.</i> , <i>Шапошникова Н. Е.</i> , ЛОГОТИП КАК ФЕНОМЕН	1356