

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 7(26)-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 № 7(26) (июль, 2016). Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2016

ОСНОВНОЙ РАЗДЕЛ

Shvera E.I.

Second-year student

Economics and finance faculty

Obukhova L.Y.

Scientific supervisor

Senior teacher

“Foreign languages” department

Financial University under the Government of the Russian Federation

Russia, Moscow

RUSSIAN EXCHANGE RATE POLICY AFTER SANCTIONS

Nowadays the exchange rate regime is consideration “number one” in international economic policy. Lots of theoretical, applied economists and econometricians have made enormous effort to find what determined the level, or the change, of a floating exchange rate and understand its relationship to other economic fundamentals. Let us look into the essence of the exchange rate.

The exchange rate appeared together with the necessity of exchange: the imports and exports of goods and capital. The peculiarity of the modern exchange rate is that it reflects the balance between different economic factors such as gross national product (GNP) per capita, rates of production, development of foreign trade, price movements, quantity of money in circulation, interest rates, as well as forms and methods of currency regulation. Thus, each factor is closely related to monetary policy.

The basic types are a floating exchange rate, where the market dictates movements in the exchange rate; a pegged float, where a central bank keeps the rate from deviating too far from a target value; and a fixed exchange rate, which ties the currency to another currency, mostly reserve currencies such as the U.S. dollar or the euro or a basket of currencies. [2] For example, Russia currently has floating exchange rate in order to provide sustainable prices and keep inflation low.

If we consider the effect of exchange rates on Russia, it can be concluded that the situation is not favorable for the Russian economy. We are witnessing the effects of the globalization process. This leads to closer economic and cultural interrelation with Europe and the United States. The markets of all countries depend on each other including the Russian one. Russia's foreign trade turnover with the main European partner countries makes up about 50 %, so the role of the euro is very important. The ruble is also pegged to the US dollar because it is a world currency. For Russia the exchange rate depends on the oil prices and the prices of foreign goods. This is because the market in the RF is extremely narrow, without diversification. No less urgent for the country is the matter of Russia's currency devaluation. Some experts attribute the fall of the ruble to active sales of the currency. Allegedly, it was in connection with the withdrawal of funds by non-resident participants of the Russian market to convert these assets into foreign

currency. A fall in domestic oil prices has greatly affected the situation too.

Economists agree: the transition to a floating exchange rate has been inevitable and necessary because of the external shocks. At a time when the economy is experiencing difficulties the share of Russian companies and banks in the western capital markets is decreasing due to the sanctions and rapidly falling oil prices, as a result the ruble suffered the brunt playing the role of a shock absorber.

The situation has changed for the better for the ruble- supported exporters. On the one hand, it offered a possibility of intensifying the import substitution production, on the other hand, it allowed companies to fill up the budget with increasing revenues while the Bank of Russia struggled to save international reserves as over the past year they have decreased by \$100 billion.

On the negative side, there has been a sharp increase in the volatility of currency exchange rates, which accelerated inflation and, consequently, caused a drop in real incomes, moreover imported goods including food, have become more expensive and less available, further reducing the standard of living .

Sberbank chief analyst Mikhail Matovnikov draws attention to the fact that the volatility of the rates is very difficult to predict, which is especially dramatic for companies which should make financial plans and calculate the amount of investment.

The head of the Central Bank Elvira Nabiullina claimed: "The floating exchange rate regime is the most suitable for the current situation in the Russian economy. We are well aware that the volatility of the exchange rate worries both population and business. But we are trying to mitigate the effects ".

So, we can conclude that the transition to a floating exchange rate of the ruble has both advantages and disadvantages. The opinions have split, but most experts think that the Central Bank of Russia should not completely abandon interventions. The instance of Russia shows the potential of the exchange rate. The Government need to consider carefully what policy to choose, especially in terms of unstable economy.

References:

1. Canterbury E. Ray, The Global Great Recession (Singapore, New Jersey: World Scientific) 2011, pp. 298-302.
2. www.wow.com/wiki/Exchange-rate_regime [01.06.2016]

Бабаджанова Л. В.
студент магистратуры 1 курса
кафедра управления человеческими ресурсами
Сибирский федеральный университет
Институт экономики, управления и природопользования
Россия, г. Красноярск

РАЗВИТИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ – СТАВКА НА ЧЕЛОВЕКА

Аннотация

Статья посвящена вопросам построения эффективной системы опережающего кадрового обеспечения. Рассмотрена специфика региона – Красноярского края. Раскрыта проблема дефицита высококвалифицированных кадров и возникающих в связи с этим задач по подбору персонала с целью развития имеющегося кадрового потенциала.

Ключевые слова: кадровый потенциал, кадровое обеспечение, технология подбора персонала, дефицит трудовых ресурсов.

Annotation

Article is devoted to the construction of an effective system of anticipatory staffing. Considered the specificity of the region – Krasnoyarsk region. Disclosed problem of shortage of highly qualified personnel and arising in connection with the tasks of recruiting in order to develop the existing human resources.

Keywords: human resources , staffing , recruiting technology labor shortages.

Красноярский край является крупнейшим промышленным регионом России, по объему валового регионального продукта входит в пятерку субъектов Российской Федерации с максимальными значениями и лидирует среди регионов Сибирского федерального округа. На территории края реализуются инвестиционные проекты, имеющие большое значение, как для региона, так и в целом для страны [1].

Актуальность выбранной мной темы обуславливается рядом причин. Во-первых, для реализации масштабных инвестиционных проектов, развития высокотехнологичных инновационных производств, создания и модернизации высокопроизводительных рабочих мест необходима эффективная система опережающего кадрового обеспечения. Во-вторых, как и в целом по стране, в крае отмечается тенденция сокращения численности трудоспособного, а также экономически активного населения, повышения среднего возраста квалифицированных специалистов. В этих условиях необходимо повысить эффективность использования трудовых ресурсов. А значит необходимо качественное развитие кадрового потенциала Красноярского края, делая ставку, прежде всего, на человека.

На мой взгляд, развитие человеческих ресурсов любой компании невозможно без грамотного подбора персонала. Ни для кого, ни секрет, что выбор методов управления человеческими ресурсами организации зависит от особенностей рынка труда той или иной территории, сферы деятельности

организации и стратегии её развития. В этой связи возникает потребность в высококвалифицированном подборе персонала, что позволит организации получить работника, способного решать стоящие перед ней задачи.

Но с другой стороны, привлечение персонала в организацию сопровождается рядом трудностей. В процессе подбора персонала необходимо оценить уровень профессиональных знаний, умений, навыков соискателя, спрогнозировать возможности развития его потенциала в соответствии с перспективными потребностями организации. Для чего необходимы специальные технологии, соответствующие условия, а главное специалисты, способные грамотно их использовать на практике.

Проблема заключается, прежде всего, в том, что большинство организаций занимаются не квалифицированным подбором кадров, используя отдельные фрагменты существующих технологий подбора персонала, что в результате приводит к некачественным решениям при выборе кандидата. К тому же дефицит трудовых ресурсов, который характерен для Красноярского края, обуславливает ещё одну проблему в области подбора персонала. Она заключается в том, что организации вынуждены делать выбор из кандидатов в целом не подходящих к вакантной позиции. Таким образом, превращаясь в компании по подготовке и обучению прохождению собеседований, тестирований, которые приняты в организации.

На мой взгляд, решение данной проблемы кроется в разработке проекта по развитию технологии подбора персонала с использованием информационных технологий, отвечающего актуальным вызовам территории Красноярского края.

Я предполагаю, что используемая технология подбора главного ресурса любой организации в Красноярском крае, не учитывает ряда факторов, оказывающих ключевое влияние на принятие качественного решения в выборе кандидатов. Наименее ресурсно-затратным способом внедрения ключевых факторов для принятия качественного решения является, на мой взгляд, использование специализированного программного продукта. Выбор, которого будет зависеть от специфики деятельности конкретной организации.

Информационные технологии в процессе принятия решений дают возможность снизить затраты времени и труда путём автоматизации рутинных процедур, позволяют повысить объективность и масштабность решений, учитывать большее количество факторов в процессе принятия решений, к тому же имеется постоянная возможность мониторинга, что является ни мало важным при оценке данных процессов.

В качестве информационного продукта для примера, мною предлагается использовать систему CAPTain (Computer Aided Personnel Test) – это ориентированный на рабочие процессы компьютерный метод анализа на базе самооценки личности [2].

Данная методика, на мой взгляд, эффективна при подборе для построения эффективной системы опережающего кадрового обеспечения, поскольку предоставляет подробный отчёт анализ кандидата, как

руководителя в разрезе каждой из управленческих компетенций по 38 шкалам (с помощью CAPTain методики, основываясь на ежедневном поведении во время выполнения повседневных задач, стилях решения управленческих задач и др.). Новый алгоритм подбора и оценки персонала при использовании данной системы может выглядеть следующим образом (рисунок 1).

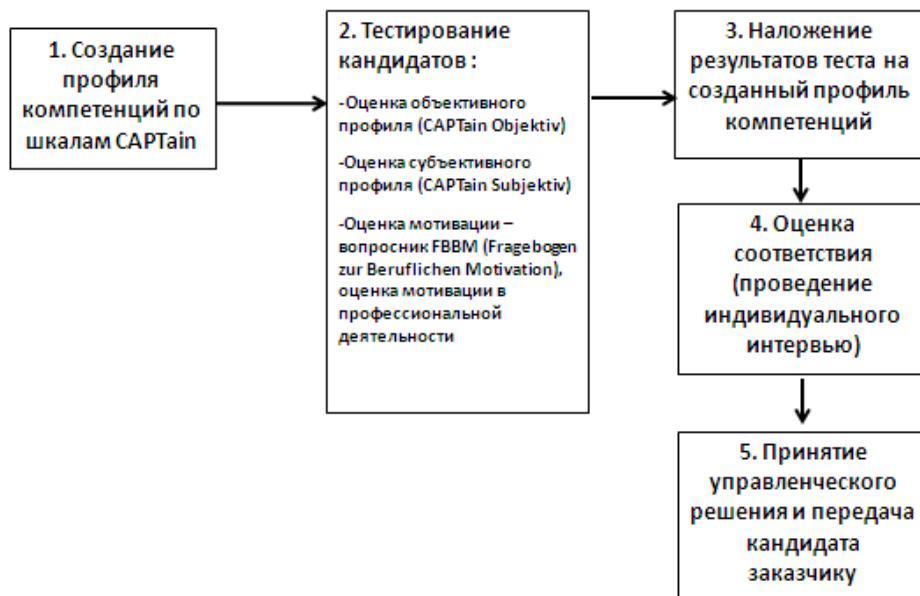


Рисунок 1 – Новый алгоритм подбора и оценки персонала (разработано автором)

При этом специалист по подбору персонала вносит свой вклад в пункты 1, 4, 5 нового алгоритма, что в целом сокращает процесс принятия решений. Такой подход к подбору персонала имеет практическую значимость, так как позволит получать качественную и достоверную информацию о персонале, сократит временные и денежные затраты на подбор и оценку персонала.

Таким образом, я полагаю, что развитие кадрового потенциала любой организации зависит от грамотного подбора персонала и качественной оценке персонала. Выбор технологии должен обуславливаться оперативными, тактическими и стратегическими задачами организации. При этом необходимо придерживаться какой-то одной технологии, отходя от фрагментарности использования других технологий. Несмотря на то, что для края характерен дефицит трудовых ресурсов, я уверена, что применив грамотный подход, можно вырастить в организации надёжное «кадровое ядро», которое поднимет экономику Красноярского края и страны в целом. Ведь действительно: «Кадры решают всё!».

Использованные источники:

1. В. П. Томенко Об утверждении стратегии управления рынком труда Красноярского края до 2020 года [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/422437197> (дата обращения: 20.07.2016).
2. What is CAPTain? [Электронный ресурс]. URL: <http://www.osb->

Бакаев Н.Г.
4 курс
направление Инвестиционный Менеджмент
Финансовый университет при правительстве РФ
Россия, г. Москва

К ВОПРОСУ О ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКЕ В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в статье рассмотрена характеристика финансовой политики коммерческого предприятия. Представлены в срезе данной финансовой политики ее подфункции, цели и задачи.

Ключевые слова: управление, функции предприятия, финансы.

ON THE QUESTION OF FINANCIAL POLICY IN A COMMERCIAL ORGANIZATION

Abstract: the article considers the characteristic of financial policy of a commercial enterprise. Represented in the slice of the financial policy of its sub-functions, goals and objectives.

Keywords: management, functions of enterprises finances

Финансовая политика коммерческого предприятия направлена на выполнение различных, но связанных между собой действий, необходимых для успешной работы самого предприятия. Они взаимодействуют для достижения общей цели предприятия, и каждая из них вносит важный вклад, ведь часто успех предприятия зависит не только от того, насколько успешно действует каждая сфера, но также от того, насколько хорошо эти сферы взаимодействуют друг с другом.

Финансовая политика обеспечивает выполнение таких функций предприятия, как финансирование, инвестирование и кредитование.

Можно выделить следующие основные цели финансовой политики любого коммерческого предприятия:

1. финансирование текущей деятельности, оценка и осуществление стратегических инвестиций;
2. поддержание текущей ликвидности и платежеспособности;
3. максимизация прибыли;
4. рост стоимости акционерного (собственного) капитала и стоимости организации.¹

Указанные цели актуальны, в первую очередь, для коммерческих предприятий. Для некоммерческих предприятий наиболее актуальными

¹ Васильев В.Р. Роль интеллектуального капитала в развитии инноваций / В.Р. Васильев // Человек и труд. – 2016. - №4. – С. 342

являются первые две цели. Задачами финансовой политики (в соответствии с перечисленными целями) являются:

1. обеспечение хозяйственной деятельности предприятия финансовыми ресурсами (цели 1,2);

2. организация взаимодействия с финансово-кредитной системой и другими хозяйствующими субъектами (цели 1,2);

3. эффективное использование оборотного капитала;

4. управление структурой капитала, привлечение заемных средств, осуществление кредитной политики, минимизация средневзвешенной стоимости капитала (цели 3,4);

5. финансовое планирование и контроль (цели 2,30);

Планирование и контроль доходов и расходов (по периодам, подразделениям, статьям, контрагентам, ассортименту);

Планирование движения денежных средств – выплат и поступлений, планирование погашения и контроль дебиторской и кредиторской задолженности;

Инвестиционная политика, бизнес-планирование;

6. финансово-экономический анализ (цели 3,4).

В рамках финансовой функции предприятия могут быть выделены три группы подфункций финансового управления (отчасти пересекающихся с задачами):

а) группа 1 (обеспечивает достижения целей 1,2,3 и решение задач 1,4,5):

1) финансовый учет, контроль и анализ;

2) финансовое планирование;

3) ценообразование.

б) группа 2 (обеспечивает достижение целей 1,2, 4 и решение задач 1,2,4):

1) управление финансовой устойчивостью и структурой капитала (использование эффекта финансового рычага);

2) управление инвестициями.

в) группа 3 (обеспечивает достижение целей 1,2,3 и решение задач 1,4,5):

1) Управление акционерным капиталом;

2) Управление корпоративными ценными бумагами;

3) Дивидендная политика.

Осуществление каждой из перечисленных выше подфункций, в свою очередь, включает в себя целый ряд процессов и задач, важность и степень детализации которых может варьироваться в зависимости от специфики бизнеса организации. Точно также дательный состав целей и задач финансовой функции определяется, прежде всего, родом деятельности и размерами каждого конкретного предприятия.

Классификация наиболее явных и чаще всего встречающихся транзакционных издержек, возникающих при реализации управленческих

функций, дает основу для разработки системы их оценок, а также позволяет менеджерам увидеть резервы роста в области управления предприятием.

Показателями эффективности управления финансовой деятельностью предприятия являются:

1. Коэффициент платежеспособности;
2. Коэффициент абсолютной ликвидности;
3. Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала;
4. Рентабельность инвестиций.

Анализ эффективности реализации финансовой функции предприятия позволил сформировать следующий перечень внутренних факторов, влияющих на нее:

1. Неэффективная финансовая политика (поиск и выбор финансовых средств, распределение прибыли, дивидендов);
2. Нерациональное использование кредитных ресурсов;
3. Высокая плата за использование кредитных ресурсов;
4. Неправильно принятые долгосрочные инвестиционные решения;
5. Низкая рентабельность производства;
6. Неэффективная структура активов, высокая доля и рост общей и просроченной дебиторской задолженности, высокая доля и рост кредиторской задолженности поставщикам, бюджету и внебюджетным фондам;
7. Неэффективное налоговое планирование;
8. Неэффективное планирование и контроль денежных средств;
9. Несовершенство финансового планирования;
10. Недостаточность собственного капитала, финансовая неустойчивость;
11. Высокая доля заемного капитала, в том числе краткосрочных источников заемного капитала и их малоэффективное использование;
12. Отсутствие финансового контроля за рентабельностью отдельных видов продукции (работ, услуг);
13. Слабый контроль бюджета
14. Низкий уровень денежной составляющей в выручке;
15. Неоптимальная стратегия в сфере формирования источников финансового обеспечения текущей и будущей деятельности.

Таким образом, одно из главных направлений финансового менеджмента позволяющее осуществлять более эффективное финансовое управление любой коммерческой организацией, должно опираться на управление рисками, которое в современном мире выступает в качестве самостоятельного вида профессиональной деятельности.

Использованные источники:

1. Васильев В.Р. Роль интеллектуального капитала в развитии инноваций / В.Р. Васильев // Человек и труд. – 2016. - №4. – С. 342

*Барбышева Г.И., к.э.н.
доцент
кафедра Таможенного дела и мировой экономики
Зуева А.Н.
студент 5 курса
факультет государственного
управления и международных отношений
Юго-Западный государственный университет
Россия, г. Курск*

**ФОРМИРОВАНИЕ И ВЕДЕНИЕ ТАМОЖЕННОЙ СТАТИСТИКИ
ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЕАЭС**

Аннотация: В статье определена сущность и роль таможенной статистики; рассмотрена методика формирования и ведения таможенной статистики внешней торговли; изучены правовые основы формирования и ведения таможенной статистики; проведен анализ формирования и ведения таможенной статистики внешней торговли РФ в условиях функционирования ЕАЭС; предложены пути совершенствования формирования и ведения таможенной статистики внешней торговли Российской Федерации в условиях функционирования ЕАЭС.

Ключевые слова: таможенная статистика, специальная таможенная статистика, сопоставимость (расхождение) статистических данных, внешняя торговля.

*Barbysheva G.I.
Ph.D., Associate Professor, Department of Customs affairs and the global
economy
Southwest State University
Russia, Kursk
Zueva A.N.
student
5 year, Faculty of Public Administration and international relations
Southwest State University
Russia, Kursk*

**FORMATION AND MAINTENANCE OF CUSTOMS STATISTICS
OF FOREIGN TRADE OF RUSSIA IN THE FUNCTIONING OF THE
EURASIAN ECONOMIC UNION**

Abstract: The article defines the nature and role of the customs statistics; The method of creating and maintaining the customs statistics of foreign trade; examined the legal basis for the formation and maintenance of customs statistics; analyzes the formation and maintenance of the customs foreign trade statistics of the Russian Federation in the conditions of functioning of the EEU; It suggests ways to improve the formation and maintenance of the Russian Federation in the conditions of functioning of the EEU customs statistics of foreign trade.

Keywords: customs statistics, special customs statistics, comparability

(divergence) statistics, foreign trade.

Глобализация экономики и интеграция стран мирового сообщества оказывают возрастающее влияние на официальную статистику. Задачи статистики уже выходят за границы национальных потребностей. Все статистические данные должны быть сопоставимы на международном уровне. Статистические системы, отвечающие данному требованию, становятся необходимым условием управления экономикой интеграционных объединений.

Таможенная статистика является разделом статистики внешнеэкономической деятельности и обеспечивает руководство Федеральной таможенной службы, органов законодательной и исполнительной власти информацией о развитии внешней торговли Российской Федерации и о деятельности таможенных органов.

Будучи составной частью статистики, таможенная статистика как элемент основ таможенного дела изучает количественную сторону явлений и процессов, происходящих во внешней торговле. Также она изучает различные направления деятельности таможни, связанные с учетом и анализом таможенных платежей, борьбой с контрабандой и нарушением таможенных законов.

Исходными данными, в соответствии с Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 19 марта 2013 года № 50, при формировании таможенной статистики внешней торговли являются сведения, которые содержатся: в декларациях на товары и других документах, предоставляемых таможенным органам; в документах, предоставляемых участниками внешнеэкономической деятельности в уполномоченные органы государств – членов Таможенного союза при взаимной торговле [1].

Таможенная статистика состоит из двух разделов: таможенная статистика внешней торговли и специальная таможенная статистика.

Таможенная статистика внешней торговли изучает статистику экспорта, импорта товаров и внешнеторгового оборота. Данные разделы отражают движение товаров в натуральном и стоимостном выражении в разрезе по товарным группам, таможенным процедурам и категориям участников внешнеэкономических отношений. Таможенная статистика внешней торговли также изучает географическую структуру экспорта и импорта, статистику торгового баланса.

Специальная таможенная статистика включает статистику декларирования, статистику таможенных платежей, статистику нарушений таможенных правил, статистику контрабанды, конфиската, статистику международных перевозок, международных почтовых отправлений, пассажирооборота [2, с. 133-134].

К основным нормативно-правовым документам ведения таможенной статистики относят следующие:

1. Единая методология ведения таможенной статистики внешней торговли и статистики взаимной торговли государств - членов Таможенного

союза [3].

2. Правила ведения статистики взаимной торговли Российской Федерации с государствами - членами Евразийского экономического Союза, утвержденные постановлением Правительства Российской Федерации от 7 декабря 2015 года № 1329 «Об организации ведения статистики взаимной торговли Российской Федерации с государствами - членами Евразийского экономического союза» [4].

Методологические концепции, принципы, правила и критерии статистического учёта внешнеэкономической деятельности в международной практике представлены в двух основных международных стандартах 2010 года:

– Статистика международной торговли товарами: концепции и определения (СМТТ) [5];

– Руководство по статистике международной торговли услугами [6].

Необходимость перехода на международные стандарты учета объясняется, прежде всего, потребностью всех участников внешнеэкономических отношений. Общеизвестно, что таможенная статистика зарубежных партнеров основывается на электронных копиях таможенных деклараций, где представлены необходимые данные для статистического учета, а именно, количественная и качественная характеристика товара.

На основе этих сведений, а также материалов отчетности о предоставленных за рубеж или полученных из-за границы услугах формируется единый информационный массив - база данных ВЭД, анализируя которую можно получить целостное представление о структуре и объеме рынка, о товарной и региональной структуре торговли в целом, об основных контрагентах, долях различных марок товаров в общем объеме импорта или экспорта, реально оценить и выявить новые, перспективные рыночные ниши, выработать стратегию и тактику поведения в нужных рыночных сегментах, определить наиболее выгодные условия работы с иностранными партнерами [7].

Статистический анализ результатов деятельности Курской таможни за 2013-2015 года показал, что количество оформленных деклараций на таможенных постах Курской таможни, а также стоимость ввезенных и вывезенных товаров за исследуемый период значительно сократились (таблица 1, рисунок 1).

Таблица 1 – Динамика оформления деклараций на товары в регионе деятельности Курской таможни

Период времени	Количество ДТ, шт.		
	Вывоз из Российской Федерации	Ввоз в Российскую Федерацию	Всего
1 кв. 2015	2 447	5 434	7 881
1 кв. 2014	2 405	9 071	11 476
1 кв. 2013	1 761	10 022	11 783

Вклад во внешнюю торговлю Российской Федерации участников ВЭД, декларирующих товары в регионе деятельности Курской таможни, существенно снизился в 2015 году.

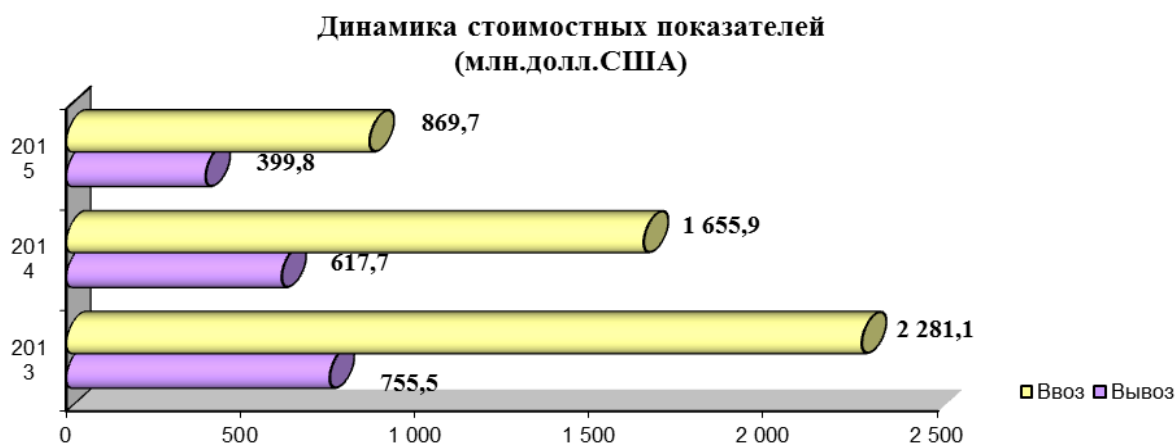


Рисунок 1 – Динамика стоимости ввезенных и вывезенных товаров в регионе деятельности Курской таможни

Причиной послужили санкции зарубежных стран в отношении России, а также близость к границе с Украиной, с которой у Российской Федерации разорвались дружественные отношения. В структуре экспорта товаров, пересекающих границу в регионе деятельности Курской таможни преобладают продовольственные товары, а в структуре импорта – продукция химической промышленности и машиностроения. Торговый баланс в регионе деятельности Курской таможни за 2015 год отрицательный, величина импорта более чем в 2 раза превышает экспорт [8].

В связи с различиями и методологическими особенностями статистики внешней торговли отдельных стран происходит расхождение в статистических данных о взаимной торговле. Это основная проблема таможенной статистики внешней торговли. Для решения указанной проблемы необходимо:

- осуществлять пересчет импорта в сторону уменьшения к ценам ФОБ;
- организация встреч ФТС Российской Федерации совместно с Министерством экономического развития, зарубежными торговыми представительствами и таможенными статистическими службами Российской Федерации и проведение совместной работы по выявлению стран потребления российских товаров и зеркальное отражение их со странами-импортерами;
- для повышения достоверности географического распределения импорта в странах-участницах ЕАЭС следует проводить антикоррупционные мероприятия;
- усилить контроль за правильностью декларирования страны происхождения товаров в соответствии с товаросопроводительными документами.

Для повышения эффективности процесса взаимодействия участников

ВЭД, таможенных органов и органов государственного управления, т.е. для повышения эффективности использования данных таможенной статистики при осуществлении таможенного контроля предлагаем:

1. На различных уровнях определить порядок информационного взаимодействия участников внешнеэкономической деятельности и уполномоченных государственных органов.

2. Создать Интегрированную информационную систему внешней и взаимной торговли ЕАЭС (ИИСВВЕАЭС). Она необходима для обеспечения эффективного регулирования внешней и внутренней торговли, сбора достоверной статистической таможенной и другой информации, а также для осуществления таможенного, налогового, транспортного и других видов государственного контроля с использованием информационно-телекоммуникационных технологий.

Информационный портал ИИСВВЕАЭС будет размещаться на центральном узле системы и будет обеспечивать доступ общей и закрытой части портала, возможность публикации на портале информационных ресурсов, а также публикацию новостных сообщений о событиях и мероприятиях Комиссии ЕАЭС. Для активного привлечения внешнеэкономических агентов следует создать тематические форумы для предоставления возможности общения лицам, заинтересованным в развитии внешней и взаимной торговли.

3. Национальные информационные системы могут использовать различные программные платформы и технологии. Использование информационного шлюза обеспечит единообразное взаимодействие национальных систем с использованием согласованных интересов независимо от особенностей подключаемых систем. Обмен данными между системами с использованием шлюзов осуществляется в виде сообщений согласованного формата в асинхронном режиме.

4. Для повышения эффективности информационных потоков для нужд статистики внешней торговли необходимо создание единой базы о перемещаемых товарах, а таможенные платежи по ним должны быть прозрачными всем участникам внешнеторговой деятельности и контролирующим органам. Единая база о перемещаемых товарах должна быть согласована с такими российскими ведомствами как ФНС, ЦБ, Минфином, а также с базами данных по экспорту и импорту таможен других стран.

Для совершенствования анализа статистических данных внешней торговли необходимо изменение законодательной базы, создания единой базы о перемещаемых товарах, а также проведение работ по сопоставительному анализу результатов торговли и выявлению на основе сопоставительного анализа причин возможных расхождений, а также использование метода «зеркальной статистики».

Одним из подходов к оценке рисков недостоверного декларирования товаров является сопоставление «альтернативных» данных статистики,

получаемых из двух стран, участвующих в процессе международной торговли. Этот метод носит название «зеркальной статистики», т.к. импорт первой страны соответствует экспорту второй страны и наоборот. Затем необходимо вычислять расхождения «зеркальной» статистики и распределять эти расхождения по причинам их возникновения (реэкспорт, различия в методологии и др.) на основе эмпирического или эконометрического подходов.

Таким образом, главными причинами возникновения вышеназванных проблем, возникающих при анализе статистических данных, являются:

- различия в статистическом учете разных стран;
- искажения внешнеторговых данных, в том числе связанные с нарушениями участниками внешнеэкономической деятельности таможенного законодательства.

Преодолеть проблемы формирования и ведения таможенной статистики внешней торговли РФ можно путем реализации комплекса предложенных мероприятий.

Использованные источники:

1. О внесении изменений в Единую методологию ведения таможенной статистики внешней торговли и статистики взаимной торговли государств - членов Таможенного союза [Электронный ресурс]: Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 19.03.2013 N 50. – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=143914> (дата обращения 05.07.2016)
2. Бондаренко А.В. Вопросы информационного взаимодействия участников ВЭД и уполномоченных государственных органов [Текст]: учебное пособие/ А.В. Бондаренко. – М.: издательство Российской Таможенной Академии, 2014. – 643 с.
3. О Единой методологии ведения таможенной статистики внешней торговли и статистики взаимной торговли государств - членов Таможенного союза" [Электронный ресурс]: Решение Комиссии Таможенного союза от 28.01.2011 N 525 (ред. от 19.03.2013). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_110595/ (дата обращения 05.07.2016)
4. Об организации ведения статистики взаимной торговли Российской Федерации с государствами - членами Евразийского экономического союза (вместе с "Правилами ведения статистики взаимной торговли Российской Федерации с государствами - членами Евразийского экономического союза") [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 07.12.2015 N 1329. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_190255/ (дата обращения 05.07.2016)
5. Статистика международной торговли товарами: концепции и определения, 2010 год [Электронный ресурс].– Нью-Йорк, Организация Объединенных Наций, 2011. – URL: http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/SeriesM_52rev3r.pdf (дата

обращения 05.07.2016)

6. Руководство по статистике международной торговли услугами, 2010 год [Электронный ресурс]. - Нью-Йорк, Организация Объединенных Наций, 2011. – URL: http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/seriesM_86Rev1r.pdf (дата обращения 05.07.2016)

7. Терехов В.А. Таможенная статистика в условиях функционирования Таможенного союза [Текст]: учебное пособие/ В.А. Терехов. – М.: Юрайт, 2013. – 359 с.

8. Основные итоги деятельности Курской таможни: аналитический обзор. – Курск: Федеральная таможенная служба РФ, Центральное таможенное управление, Курская таможня, 2016. – 32 с.

Бармина Э.Э., к.м.н.

доцент

кафедра торговое дело

Рогозина Т.Л.

магистрант 2 курса

факультет коммерции

Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова

Россия, г. Пермь

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СЕТЕВОЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация: В статье представлены основные тенденции развития сетевой розничной торговли. Приводятся данные статистики по динамике показателей предприятий торговли сетевого формата, крупнейших в России. Авторы приходят к выводу, в современной экономической ситуации кризисные явления негативно сказываются на региональных торговых сетях.

Ключевые слова: розничная торговля, оборот розничной торговли, динамика показателей, развитие торговых сетей.

Annotation: The article presents the main trends in the retail network . The data statistics on the dynamics of enterprises trading network size , the largest in Russia . The authors conclude , in the present economic situation, the crisis most impact on the regional trade networks.

Keywords : retail trade, retail trade turnover dynamics of the development of trade networks .

Оборот организаций розничной торговли показывает выручку от продажи товаров, приобретенных в целях перепродажи, стоимость отгруженных товаров собственного производства, выручку от других видов деятельности, поэтому анализ состава и количества торговых организаций представляет интерес в отношении динамики развития предприятий розничной торговли. В структуре организаций розничной торговли за последний год лишь 27,8% организаций не имеют товарной специализации.

Таким образом, возрастает специализация торговли, и наибольшая доля розничного оборота реализуется через специализированные магазины. Также имеется устойчивая тенденция увеличения количества внемагазинных форм торговли, и в первую очередь Интернет – торговли сектора В2С.

Структурные изменения в обороте розничной торговли на душу населения за последние три года представляют интерес, так как отражают изменения товарной структуры оборота розничной торговли. Данные показатели демонстрируют рост в текущих ценах со 165051 руб. в 2013 году до 188099 руб. в 2015 году, представленный на рисунке 1.

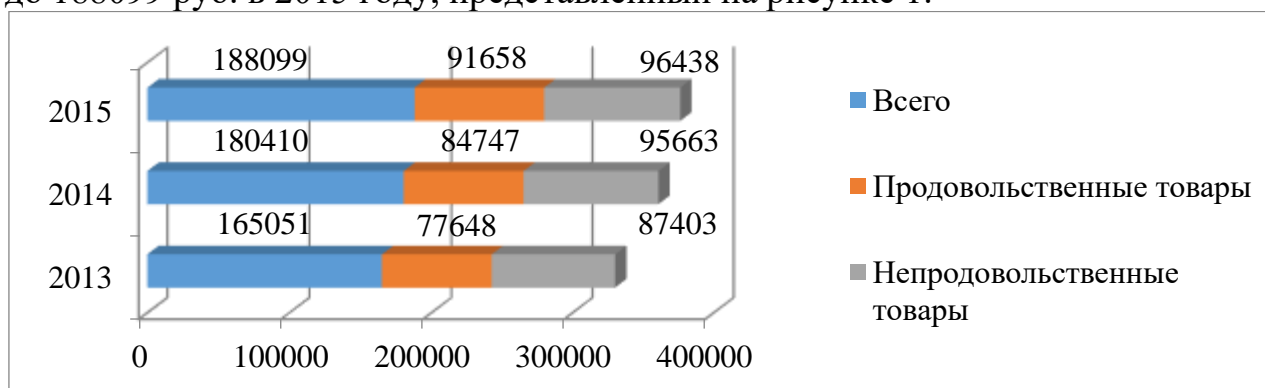


Рисунок 1 – Динамика оборота розничной торговли на душу населения за период 2013-2015 г.г. (руб.)

В структуре потребления оборот непродовольственных товаров занимает несколько меньшую долю, чем продовольственные товары. Так в 2015 году оборот продовольственных товаров на душу населения составил 91658 рублей, в то время как непродовольственные товары – 96438 рублей [2].

Поскольку изменения в структуре торговых организаций сопровождаются их специализацией и ростом розничных торговых сетей (ТС) была проанализирована динамика роста доли торговых сетей в обороте розничной торговли Российской Федерации (рисунок 2).

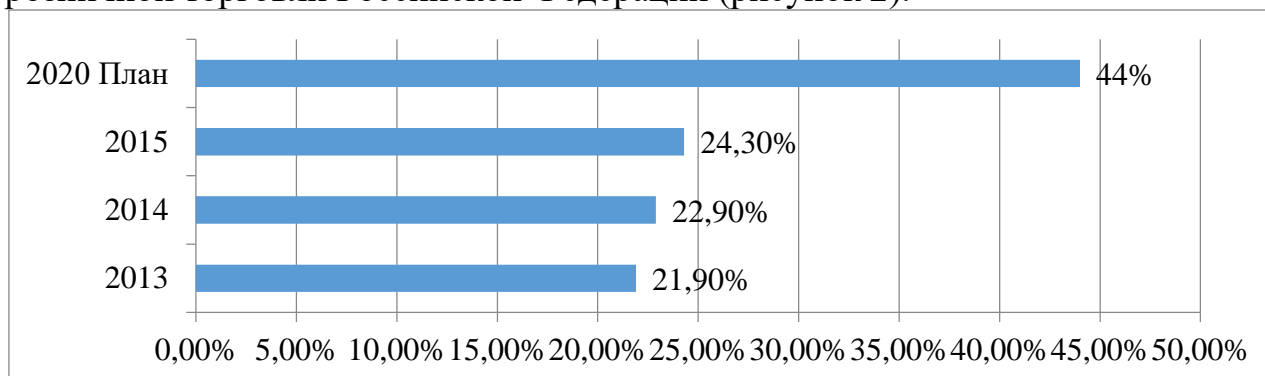


Рисунок 2 – Динамика изменений доли торговых сетей в обороте розничной торговли РФ за период 2013-2015г.г. и план на 2020 г.

Под торговой сетью понимается совокупность двух и более торговых объектов, которые находятся под общим управлением, или совокупность двух и более торговых объектов, которые используют единое коммерческое обозначение или иное средство индивидуализации [3].

В декабре 2014г. розничные торговые сети формировали в среднем по России 24,3% общего объема оборота розничной торговли (в декабре 2013г. - 22,8%). В обороте розничной торговли пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями удельный вес оборота торговых сетей составил 27,7% (в декабре 2013г. - 26,0%).

В 40 субъектах Российской Федерации доля сетевых торговых структур в общем объеме оборота розничной торговли превышала среднероссийский уровень. В то же время в республиках Дагестан, Саха (Якутия) и Сахалинской области розничные торговые сети в декабре 2014г. обеспечивали менее 5% общего объема оборота розничной торговли. Аналогичный показатель по Москве составил 22,1%, Санкт-Петербургу - 51,7%. Доля оборота розничной торговли по торговым сетям неуклонно растет, и к 2020 году должна составить не менее 44%, однако ежегодные темпы роста незначительны.

Плановые показатели по доле современных форматов в соответствии со «Стратегией развития торговли в РФ на 2015-2016 годы и период до 2020 года» должна составить к 2015 году 50-55% в не выполнены и составили всего 27,9%, процент выполнения составил 53,14% [3].

Однако, сетевая торговля и современные форматы торговли развиваются, поэтому были проанализированы основные тенденции и состояние рынка розничных торговых сетей. Сегодня в РФ действует более 700 торговых сетей повседневных и продовольственных товаров, более 1800 торговых центров в 30 крупнейших городах. На рисунке 3 представлены основные лидеры сетевой торговли РФ.

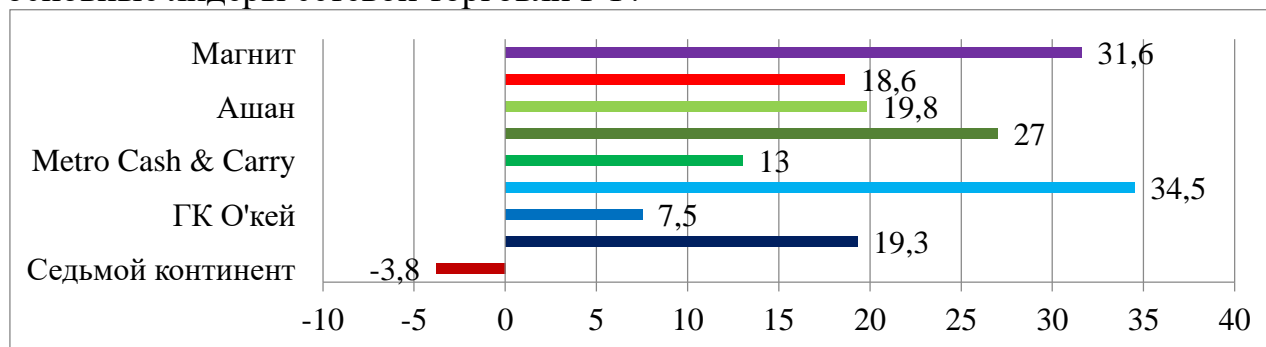


Рисунок 3 – Динамика изменений темпов роста 2014г. к 2013 г. ведущих продовольственных торговых сетей, действующих на территории РФ

По мнению многих экспертов рынка отрасль переживает кризис, не смотря на рост доли рынка крупнейших сетей. Так, например, в 2015 году на долю десяти крупнейших компаний пришлось 24,3% рынка в сравнении с 21,6% в 2014 году. При этом доля крупнейшего российского оператора ТС «Магнит» демонстрирует рост и составит 7% рынка [4]. Выручка этого оператора выросла на 16.7% г/г, до 255.3 млрд. рублей, но чистая прибыль сократилась на 13% до 8.24 млрд. рублей. Таким образом, на фоне падения потребительского спроса темпы роста крупнейшего российского ритейлера снизились, и компания будет вынуждена пересмотреть стратегию развития (расти темпами 15-20% в ближайшие годы не получится).

Доля второго крупнейшего оператора «X5 Retail Group» составит 6,2% и в 2016 году оператор планирует выход в несколько новых регионов: Калмыкию, Астрахань, Омск, Томск, Кемерово.

Еще одним крупнейшим российским оператором является группа компаний «ДИКСИ», выручка которого увеличена на 27,7%, (до 63,6 млрд рублей), сумма среднего чека возрос на 11,5%, количество чеков, то есть количество покупок, также возросло на 0,1%. Ритейлером было открыто 143 магазина, 82 из них – в марте 2015 года [2]. Таким образом, выручка крупнейших ритейлеров («Магнит», X5 Retail Group и «Дикси» и др.), проводящих политику «низких цен», существенно выросла. Наиболее активно расширяются сети магазинов «у дома» и дискаунтеры.

Основной тенденцией 2016 года является агрессивное наращивание крупнейшими продовольственными ритейлерами количества торговых объектов, то есть экстенсивный рост. Условиями такого роста являются серьёзные кризисные явления в непродовольственной рознице, которая вынуждена оптимизировать издержки обращения и сокращать торговые площади. За счет данных процессов происходит их перераспределение операторам FMCG, и благоприятные условия для выхода в новые регионы, где уже присутствуют конкуренты, что можно рассматривать как нарастание консолидации рынка.

Однако, при активном расширении крупных федеральных ритейлеров, развивается тенденция снижения доли региональных торговых сетей, которые вынуждены закрываться. Так, например, на рынке пермского региона закрытие магазинов торговой сети «Добрыня», не привел значительному изменению сил на региональном рынке, однако такой региональный оператор, как «Виват-Трейд» увеличил в количество магазинов до 90 в составе сети.

Такие тенденции показывают другие региональные рынки – «сеть магазинов «Посадский» в Тольятти и другие. В более сложной ситуации находятся малые и средние торговые предприятия регионах, не способные выдерживать натиск крупных торговых сетей [1]. Дефицит платежеспособного спроса, связанный с замедлением роста реальных располагаемых денежных доходов населения, снижение динамики кредитования физических лиц, рост цен и ослабление национальной валюты отрицательно сказались на формировании потребительского.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Розничная торговля играет важную роль в нашем постоянно изменяющемся обществе. Кроме того, данная сфера является одним из основных источников занятости населения. Результативность торговой деятельности непосредственно зависит от постоянно изменяющихся настроений потребителей и новых способов ведения торговли.

2. Кризисные явления наиболее значимо сказываются на региональных сетях, крупные федеральные операторы стремятся удержать лидерские позиции, в основном за счет экстенсивного пути развития – наращивая количество торговых объектов, осваивая новые регионы.

3. Приход в регионы крупных федеральных игроков, продвигающих крупные форматы (торговые операторы «Ашан», «Лента») существенно конкурентную ситуацию не изменил, однако они продолжают свое развитие в регионах.

Использованные источники:

1. Антипин Ф.А. Многоформатная торговля: тенденции развития и стратегические задачи// Российское предпринимательство. – 2015.-Т.16.- №11.- с. 1689-1698. режим доступа: <https://bgscience.ru/lib/9235> (дата обращения 20.05.2016)
2. Сайт Федеральной службы государственной статистики, режим доступа:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140087276688 (дата обращения 20.05.2016)
3. Стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2011 – 2015 годы и период до 2020 года. - режим доступа: www.minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/sectoral/9 (дата обращения 23.11.2015)
4. Мунши А.Ю., Александрова Л.Ю., Мунши Ш.М. Состояние и динамика развития розничной торговли России // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1-2.; режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=19748> (дата обращения: 16.05.2016)

Басырова Э.И.

*соискатель на звание кандидата экономических наук
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск*

МНЕНИЕ ЖИТЕЛЕЙ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ПОВОДУ УСТРОЙСТВА ДЕТЕЙ-СИРОТ В ЗАМЕЩАЮЩИЕ СЕМЬИ

В Ульяновской области, так же как и в других регионах России, реализуется политика по устройству детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей (далее, сирот) в семьи. Автор статьи решил узнать мнение жителей области по поводу данной тенденции. Так как граждане являются основными налогоплательщиками, они заинтересованы в эффективном использовании государством этих налогов.

Ключевые слова: дети-сироты, государственная социальная политика, замещающие семьи.

In the Ulyanovsk region, as well as in other regions of Russia implemented a policy on the device of orphan children and children left without parental care (the orphans) in families. The author of the article decided to find out opinion of inhabitants of the region about the trend. Because citizens are the main taxpayers they are interested in the efficient use of government these taxes.

Key words: orphan children, the state social policy, and foster families.

Для того чтобы выяснить мнение жителей Ульяновской области по поводу эффективности современной социальной политики в отношении

сирот, нами был проведен опрос граждан разных возрастных групп и профессий [1].

В анкетировании приняли участие 184 жителя Ульяновской области, которых можно разделить на 2 группы: взрослые (61 человек) и студенты (123). Среди взрослых были опрошены как независимые, чья сфера деятельности не связана с сиротами (50 человек), так и работники ЦЗН, образовательных учреждений, Министерства здравоохранения и социального развития Ульяновской области, которые по долгу службы имеют дело с сиротами (11 человек). Среди студентов были опрошены студенты Ульяновского многопрофильного техникума в возрасте 15-20 лет (46) и Ульяновского государственного технического университета в возрасте 19-25 лет (77). 70% опрошенных составили граждане женского пола, 30% – мужского.

Одной из задач данного опроса является узнать мнение граждан о государственной поддержке замещающих семей. В статье приведены лишь некоторые ответы респондентов.

На первый вопрос «Как Вы относитесь к проблеме сиротства?» подавляющее большинство (65%) респондентов ответили, что искренне жалеют сирот (Рисунок 1). Вторым по популярности стал ответ: «Обеспокоен данной проблемой, так как это является угрозой безопасности, экономической стабильности страны, нравственности» (24%). 3% всех опрошенных равнодушны к данной проблеме, и все они – студенты.

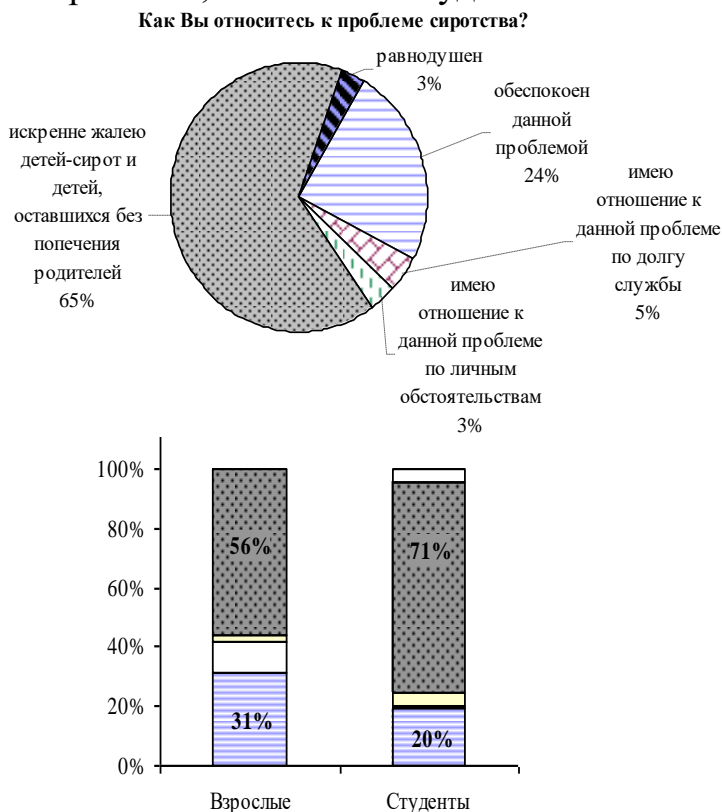


Рисунок 1 – Диаграмма распределения ответов на вопрос: «Как Вы относитесь к проблеме сиротства?»

В качестве основных мер, которые под силу предпринять простым гражданам для решения проблемы сиротства (Рисунок 2), опрошенные выбрали активное участие в благотворительных акциях (28%), посещение детских домов в качестве волонтеров (24%) и профилактику социального сиротства (пропаганда здорового образа жизни, здоровых семейных отношений и так далее, 25%).

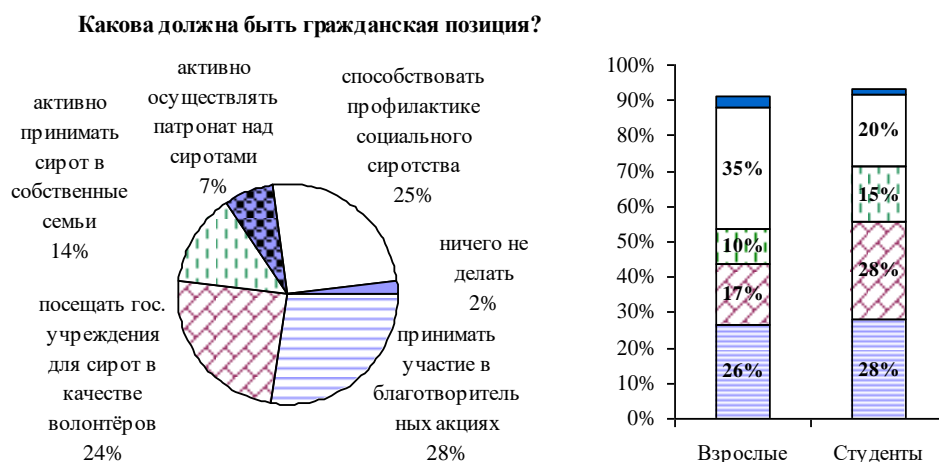
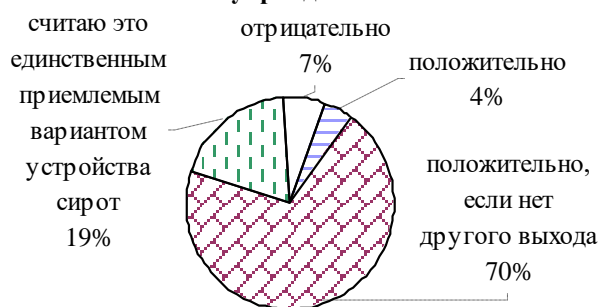


Рисунок 2 – Диаграмма распределения ответов на вопрос: «Какую позицию должны занимать граждане в решении проблемы сиротства?»

Исходя из ответов на следующие вопросы, можно сделать вывод, что общество положительно относится к государственным учреждениям для сирот и не готово к резкому сокращению количества детских домов и приютов. Подавляющее большинство опрошенных относятся положительно к помещению детей в детские дома, если нет иного выхода. 19% даже считают этот вариант наиболее приемлемым (Рисунок 3).

Как Вы относитесь к помещению сирот в государственные учреждения?



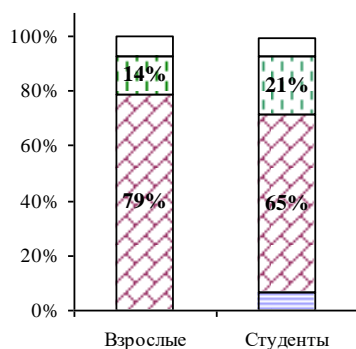


Рисунок 3 – Диаграмма распределения ответов на вопрос: «Как вы относитесь к помещению детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, в государственные учреждения для сирот?»

11% всех опрошенных никогда не смогли бы взять в собственную семью приёмного ребёнка (Рисунок 4). Одним из опрошенных был оставлен комментарий, что «всегда есть родственники, которые могли бы взять ребёнка в свою семью», поэтому помещение детей в детские дома – самая крайняя мера. Действительно, большинство опрошенных (22%) взяли бы сироту в свою семью, если бы это был их родственник. 6% посчитали, что решение о принятии чужого ребёнка зависит от различных факторов – согласия супруга, бюджета семьи, многие не смогли ответить на данный вопрос и выбрали ответ: «Другое».

Могли бы Вы взять ребенка в свою семью?



Рисунок 4 – Диаграмма распределения ответов на вопрос: «Могли бы вы взять ребёнка на воспитание в свою семью?»

Наиболее действенным мотивом принятия ребёнка в замещающую семью, по мнению и взрослых, и студентов (36%), является регулярная материальная поддержка со стороны государства (Рисунок 5). Также немаловажно решение жилищного вопроса (24%) и предоставление бесплатных социальных услуг (19%). Взрослые более ответственно подходят к данному вопросу, поэтому 25% (против 10% студентов) считают, что важным мотивом может служить энтузиазм замещающих родителей, их желание взять ребенка даже бесплатно.

Что является наиболее действенным мотивом принятия ребёнка в семью?

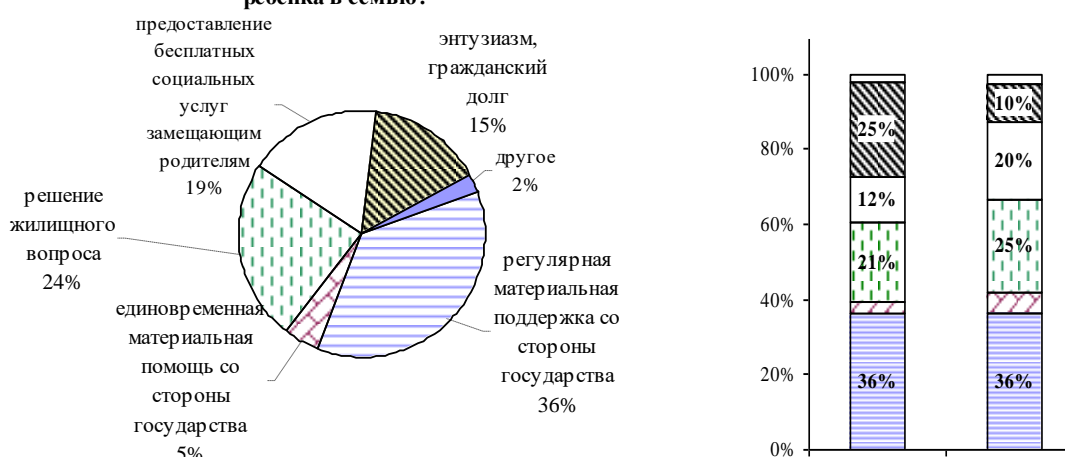


Рисунок 5 – Диаграмма распределения ответов на вопрос: «Как вы думаете, что является наиболее действенным мотивом принятия ребёнка в замещающую семью?»

В среднем, 23% респондентов сошлись во мнении, что государственные учреждения для сирот, зарекомендовавшие себя в советское время, до сих пор являются оптимальной формой устройства детей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации. По их мнению, «государство может предоставить все нужные условия» (студентка 3 курса УлГТУ, 20 лет). Одна из опрошенных, сотрудница Министерства здравоохранения и социального развития Ульяновской области, отметила, что детские дома «охватят и устроят большее количество детей-сирот, чем устройство в отдельные семьи, а это должно быть наиболее приоритетным. Но для этого нужно большее выделение бюджетных средств и уничтожение коррупции». Также, по её мнению, государственные учреждения для сирот – это дополнительные рабочие места. Но тем не менее органам власти стоит продолжить политику по устройству детей в замещающие семьи. С этим согласны 28% опрошенных (Рисунок 6).

Что требуется изменить в современной социальной политике государства?



Рисунок 6 – Диаграмма распределения ответов на вопрос: «Что требуется изменить в современной социальной политике государства в отношении сирот?»

Проанализировав результаты анкетирования, можно сделать вывод, что мнение взрослых и студентов совпадают практически по всем вопросам. Обеспокоенность проблемой сиротства, жалость к одиноким детям и рассмотрение возможности принять ребёнка-сироту в собственную семью большинством опрошенных является положительным показателем гражданского участия. Только единицы остаются равнодушными, считая, что весь груз ответственности за сирот нужно переложить на государство. Большинство уверены, что каждый из нас может помочь: либо способствуя профилактике сиротства, либо посещая детские дома с различными мероприятиями, либо самим став приёмными родителями [2].

В целом, общество одобряет политику государства, ориентированную на устройство детей в замещающие семьи, но необходимость в детских домах все равно остаётся. По мнению граждан, необходимо внести изменение в законодательство в части бесплатных социальных услуг, особенно, в предоставлении льготных коммунальных услуг, лекарств, путёвок в санаторно-курортные учреждения для замещающих родителей [3]. Это станет большим стимулом для воспитания чужого ребёнка, даст возможность детям ощутить себя любимыми и родными в новой семье, а, следовательно, повысится уровень нравственности в обществе.

Использованные источники:

1. Басырова, Э.И. Современная финансовая поддержка детей-сирот в Ульяновской области [Текст] / Э.И. Басырова // Вузовская наука в современных условиях: сб. ст. – Ульяновск, 2015. – С. 226-229.
2. Басырова, Э.И. Анализ расходования средств бюджета Ульяновской области на поддержку детей-сирот, детей, оставшихся без попечения родителей, и лиц из их числа [Текст] / Э.И. Басырова // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. – №2 – С. 103-115.
3. Басырова, Э.И. Формы устройства в Ульяновской области детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей [Текст] / Э.И. Басырова, В.Н. Шитов // Региональная экономика: теория и практика. – 2016. – №6 – С. 162-172.

Бирюкова Т.С.

*Уральский институт управления – филиал РАНХиГС
Россия, г. Екатеринбург*

ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Статья посвящена общей характеристике процесса программно-целевого планирования на уровне муниципального образования.

Ключевые слова: планирование, социально-экономическое развитие территории, целевые программы.

В странах с развитой рыночной экономикой давно получил распространение программно-целевой принцип бюджетного планирования. В

России внедрение этого принципа относится к 2014 году, в первую очередь перешел федеральный центр, затем уже субъекты и органы местного самоуправления.

Согласно Конституции Российской Федерации органы местного самоуправления наделены некоторой самостоятельностью, в том числе в вопросе формирования, утверждения и исполнения бюджета. В соответствии с изменениями 2014 года «Составление проектов бюджетов основывается на: положениях послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации, определяющих бюджетную политику (требования к бюджетной политике) в Российской Федерации; основных направлениях бюджетной политики и основных направлениях налоговой политики; основных направлениях таможенно-тарифной политики Российской Федерации; прогнозе социально-экономического развития; бюджетном прогнозе (проекте бюджетного прогноза, проекте изменений бюджетного прогноза) на долгосрочный период; *государственных (муниципальных) программах (проектах государственных (муниципальных) программ, проектах изменений указанных программ).*»[1]. На уровне городского округа Первоуральск «Планирование бюджетных ассигнований местного бюджета осуществляется в том числе с учетом: сценарных условий, основных параметров прогноза социально-экономического развития Российской Федерации и предельных уровней цен (тарифов) на услуги компаний инфраструктурного сектора на очередной финансовый год, разрабатываемых Министерством экономического развития Российской Федерации; Стратегии развития городского округа Первоуральск до 2030 года ("Первоуральск 300"); показателей прогноза социально-экономического развития городского округа Первоуральск на очередной финансовый год, утверждаемых постановлением Администрации городского округа Первоуральск; программы социально-экономического развития городского округа Первоуральск»[2].

Другими словами, при формировании проекта бюджета учитываются утвержденные программы, а именно – программные мероприятия. В связи с этими изменениями муниципальные программы городского округа Первоуральск были взяты под особый контроль Финансового управления Администрации городского округа Первоуральск (функциональный орган Администрации городского округа, одна из основных функций которого – формирование и организация исполнения бюджета городского округа Первоуральск). Целевые показатели муниципальных программ, планируемые объемы финансирования мероприятий программ необходимо было привести в соответствие с реальными возможностями (ресурсами). Муниципальные программы должны обеспечивать улучшение показателей эффективности деятельности органов местного самоуправления. И, разумеется, должны коррелировать со Стратегией социально-экономического развития городского округа Первоуральск, Программой социально-экономического развития городского округа Первоуральск, приоритетными направлениями

развития городского округа Первоуральск и иными стратегическими документами городского округа Первоуральск.

«Формирование и реализация программ социально-экономического развития муниципального образования необходимы для выработки решений и осуществления практических действий по социально-экономическому развитию муниципальных образований, разработке и реализации общественно эффективных проектов развития, оказанию селективной поддержки отдельным секторам муниципальной экономики»[3].

В частности, в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации, во исполнение Бюджетного послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации от 28 июня 2012 года «О бюджетной политике в 2013 - 2015 годах», Бюджетного послания Губернатора Свердловской области «Об основных направлениях бюджетной и налоговой политики Свердловской области на 2013 год и плановый период 2014 - 2015 годов», в целях совершенствования программно-целевого метода бюджетного планирования было принято постановление Администрации городского округа Первоуральск от 11 июня 2013 года № 1901 «Об утверждении порядка разработки, реализации и оценки эффективности муниципальных программ городского округа Первоуральск». Данный Порядок определяет требования к содержанию муниципальной программы; регламентирует этапы разработки и утверждения муниципальной программы, а также реализацию, оценку эффективности и осуществление контроля за выполнением муниципальной программы. Как показывает обзор Порядка, он требует значительной доработки. Следует отметить, на уровне муниципальных образований в Российской Федерации довольно часто случается следующая проблема: при необходимости внести срочные изменения в процессы, стадия постепенного, поэтапного внедрения отсутствует. В результате работа выполняется достаточно формально, без учета индивидуальных уникальных особенностей территории.

Поскольку высокий уровень социально-экономического развития территории – одно из конкурентных преимуществ, задача органов местного самоуправления – обеспечивать комплексное социально-экономическое развитие территории всеми доступными методами: путём повышения профессиональной грамотности специалистов; усиления нормативной базы; совершенствования и расширения сферы применения программно-целевого планирования бюджетных расходов.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 145 – ФЗ (в ред. от 23 июня 2016 г.). В данном виде документ опубликован не был. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Об утверждении порядка и методики планирования бюджета городского округа Первоуральск на 2016 год: Постановление Администрации городского округа Первоуральск от 4 сентября 2015 г. № 1940 (в ред. от 24 ноября 2015

г.). В данном виде документ опубликован не был. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

3. Шевченко Н.В. Формирование и механизм реализации муниципальной программы социально-экономического развития: автореферат дисс. ... кандидата экономических наук. Волгоград, 2008. 17 с. [Электронный ресурс] URL: <http://www.dissercat.com/content/formirovanie-i-mekhanizm-realizatsii-munitsipalnoi-programmy-sotsialno-ekonomicheskogo-razvi> (дата обращения 25.06.2016 г.).

*Бойкова А.В., доктор экономических наук
доцент
кафедра «Экономики и управления производством»
Тверской государственной технической университет
Россия, г. Тверь*

ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПАРТНЕРСТВО ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ОБОРОННОЙ ПРОДУКЦИИ

В статье рассматриваются проблемы привлечения частного капитала при производстве товаров, работ и услуг военного назначения. Практика частно-государственного партнерства берет свое начало еще с 90-х годов прошлого века. С тех пор, она позволила снизить риски и оптимизировать расходы бюджета во многих странах. Таким образом, необходимо построить современную систему интеграции военного и гражданского сектора.

Ключевые слова: безопасность, оборонная промышленность, государственный оборонный заказ, частный бизнес, частно-государственное партнерство.

The article discusses the problem of the use of private capital in the production of defense products and services. The practice of public-private partnership dates back to the 90s of the last century. Since then, it will reduce the risk and optimize budgetary expenditures in many countries. So necessary to build a modern system of integration of military and civilian sectors.

Key words: security, defense, government defense contractor, private company, public-private partnership.

Повсеместно в мире безопасность постоянно изменяется, тормозя процесс социального, экономического и политического прогресса так четко прослеживающийся после окончания Холодной войны. Трансформации в политической и экономической сферах – вызванные, в том, числе технологическими инновациями, социальной фрагментацией, демографическим сдвигом – будут иметь серьезные последствия для обеспечения безопасности в мире. Понимая это, большинство стран увеличивают расходы бюджета на обеспечение своей обороноспособности. Так, например, в интервале между 2006 и 2015 года в Китае темп их прироста составил 132%, ОАЭ – 136%, Саудовской Аравии – 97%, России – 91%, Индии – 43%. С другой стороны, вследствие ряда причин, в том числе под влиянием

мирового финансового кризиса, отдельные страны вынуждены были сократить уровень своих оборонных расходов. Так, в США за аналогичный интервал темп падения составил – 3,9%, Франции – 5,9%, Великобритании – 7,2%, Италии – 30% [1].

Это, а также недостаточная эффективность осуществляемых капитальных вложений, потребовало пересмотра принципов предоставления бюджетных средств и контроля за их расходованием. Одной из ключевых мер, на наш взгляд, должна стать трансформация процесса отбора исполнителей государственного оборонного заказа, в частности, расширение частного-государственного партнерства в данной сфере.

Singer P.W. определяет частных представителей оборонной отрасли как бизнес-единицы, оказывающие профессиональные услуги, непосредственно связанные с осуществлением военных действий [2].

Herbert Wulf идентифицирует шесть типов частных предприятий, широко представленных в оборонной отрасли:

- 1) частные охранные компании, оказывающие охранные услуги частным лицам и компаниям, а также и государственным предприятиям;
- 2) фирмы-производители, принимающие участие в процессе исследования, разработки и производства вооружения и военной техники;
- 3) сервисные предприятия;
- 4) частные военные компании, предоставляющие услуги гуманитарным общественным организациям, военным структурам;
- 5) неформальные вооруженные силы, например, повстанцы, полевые командиры, организованные преступные группы;
- 6) наемники, боевые соединения, используемые неправительственными структурами [3].

На практике отделить продукцию и услуги военного и невоенного назначения довольно сложно. Так, например, средства вычислительной техники следует отнести к гражданским товарам. Однако продажа компьютера, в котором реализована дополнительная защита хранимых и передаваемых данных, вполне можно отнести к продукции военного назначения. Аналогичная ситуация складывается и с программным обеспечением, IT-услугами. Работы и услуги военного назначения, выполняемые частным бизнесом, исследователи делят на следующие виды [4]:

- 1) разработка и производство – фундаментальные исследования и технологические разработки;
- 2) анализ и планирование – стратегический консалтинг, анализ потенциальных угроз, театр боевых действий и т.д.;
- 3) информационные технологии – разработка программного обеспечения, информационная поддержка технологических систем, моделирование;
- 4) системы поддержки – поддержка функционирования военной техники и систем;

5) эксплуатация – техническое обслуживание оборудования, текущий и капитальный ремонт;

6) управление активами – комплексное управление имуществом воинских частей;

7) логистика – организация поставок в армию в военное и мирное время;

8) обучение – тренинги, отработка навыков на симуляторах, тактико-специальная подготовка;

9) разведка – сбор и обработка разведывательных данных, наблюдение, борьба с терроризмом;

10) утилизация и уничтожение вооружения – уничтожение неразорвавшихся боеприпасов, очистка полигонов, разминирование, сбор и уничтожение боеприпасов;

11) вооруженная охрана – защита государственных лиц, дипломатов, защита сайтов компаний, конвой в зоне конфликтов.

Таким образом, оборонная промышленность предлагает широчайшее поле деятельности для представителей частного бизнеса. В свою очередь, увеличение числа частных компаний среди исполнителей государственных оборонных заказов позволит решить ряд проблем стоящих перед государством, а именно:

1) повышение финансовой гибкости. При сложившейся на данный момент практике финансирования заказа, нередки случаи задержки или сокращения объемов государственного финансирования. С другой стороны, частно-государственное партнерство в ряде случаев приводит к росту первоначально уровня расходов. Поэтому данный способ финансирования целесообразно использовать в случае отказа традиционного, а также в отношении крупномасштабных долгосрочных инвестиционных проектов с относительно стабильным уровнем дохода;

2) частно-государственное партнерство обеспечивает перераспределение рисков между его участниками, что позволяет наилучшим образом управлять процессом выполнения оборонного заказа с наименьшими затратами и значительно повысить качество работ. Правильное распределение рисков, в частности, перенос экономических на частный бизнес, позволяет оборонным предприятиям сосредоточиться на специфических видах рисков производства продукции военного назначения: технических и технологических;

3) использование уникальных показателей и критериев позволяет принять наилучшее решение, получить наибольшую пользу и уменьшить возможные негативные последствия от реализованного решения. Так, например, изначально в Великобритании, а теперь и в Австралии и Сингапуре в качестве метода оценки соотношения цены и качества проектов государственно-частного партнерства используется компаратор – инструмент сравнения эффективности осуществления проекта двумя альтернативными способами – традиционным государственным исполнением и с

использованием механизмов государственно-частного партнерства. Созданная государственным сектором модель, компаратор, сравнивается с базовой моделью государственно-частного партнерства и, в случае, если модель государственно-частного партнерства демонстрирует более высокую эффективность по сравнению с компаратором – запускается процесс конкурсных процедур;

4) доступность капитальных вложений. В настоящее время в мировой практике применяется две схемы частно-государственного партнерства «проектирование-строительство-эксплуатация» и «строительство-владение-эксплуатация». Во втором случае частный сектор сохраняет за собой право собственности на возведенные объекты, а в первом случае объект передается в государственную собственность. То есть государство передает право на строительство, эксплуатацию и управление созданным объектом, а частный бизнес – капитал и опыт.

Следовательно, данное сотрудничество следует признать взаимовыгодным для обеих сторон.

Каждой стране свойственна своя концепция взаимоотношений с частным бизнесом в оборонной сфере. Безусловно, в ряде из них государство продолжает доминировать в данной отрасли народного хозяйства, принимая во внимание присущие ей специфические характеристики, в частности, конфиденциальность процесса производства. Так в Китае правительство контролирует основную долю расходов на оборонную отрасль. Приватизация предприятий оборонно-промышленного комплекса проходит под пристальным контролем, в сравнении с другими отраслями.

Ряд стран накопили положительный опыт расширения участия частного капитала на рынке продукции военного назначения [5]. Так в Великобритании, даже если принимать во внимание неточность статистических данных (только в 51% заявок, поданных в Министерство обороны Великобритании, дается характеристика размеров исполнителя), аналитики отмечают, что на представителей частного бизнеса приходится до 93% контрактов на поставку товаров в армию [5].

Несмотря на тот факт, что военный аутсорсинг наиболее распространен в США и Великобритании, аналогичная практика складывается и в других странах. Так в Индии, начиная с 2006 года, малый и средний бизнес вошел в сферу особых интересов государства. В рамках политики импортозамещения, Правительство Индии открыло рынок продукции военного назначения для частного сектора. Предполагалось привлекать его на паритетных началах, так как и частные и государственные предприятия являются частью национальных активов. Честное соперничество между ними позволит в полной мере использовать их инновационный и кадровый потенциал и решить задачу импортозамещения. Сейчас ряд фирм, среди которых Larsen & Toubro, Tata group, Pipavav Defence и Offshore Engineering Ltd прошли путь от небольших проектов до широкомасштабных программ долгосрочного сотрудничества[6].

Среди ключевых факторов расширения участия частного бизнеса на игровом поле государственных предприятий, преимущество занятых при производстве продукции военного назначения, выделим:

-правительство должно фокусировать свое внимание только на стратегически значимых образцах вооружения и параллельно вовлекать частный сектор в менее значимые сферы;

-частный сектор должен быть тесно вовлечен в процесс стратегического планирования обеспечения национальной безопасности, что позволит в полной мере учесть их возможности при определении направлений размещения инвестиций и каналов поставок продукции военного назначения;

-участие частного сектора в процессе разработки и производства инновационных образцов оборонной техники должно всесторонне поощряться и финансироваться государством в первоочередном порядке;

-отбор отдельных направлений для проведения эксперимента. Как правило, выделяют три области частно-государственного партнерства: а) привлечение частных инвестиционных ресурсов; б) привлечение частных стратегических партнеров с миноритарной долей участия в государственном предприятии; в) использование опыта и ресурсов частного бизнеса для повышения инвестиционной привлекательности оборонных активов.

Таким образом, несмотря на имеющиеся трудности и проблемы частно-государственное партнерство, на наш взгляд, является одним из приоритетных направлений модернизации оборонной отрасли. В тоже время нестабильность и непредсказуемость внешней ситуации, противоречивость интересов участников частно-государственного партнерства могут привести к масштабным социально-экономическим последствиям. Поэтому государством должны быть созданы политико-правовые основы, позволяющие частному бизнесу на равных конкурировать с оборонными предприятиями при конкурсном отборе исполнителя госуслуг.

Использованные источники:

1. Интернет-портал статистической информации [Электронный ресурс]: база данных содержит сводную статистическую информацию из 18000 источников. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.statista.com>
2. Singer, P. W., *Corporate Warriors: The Rise of the Privatized Military Industry*, Cornell Studies in Security Affairs [Text] /Cornell University Press: Ithaca, N.Y. – 2003.
3. Wulf, H., *Internationalizing and Privatizing War and Peace* [Text] /Palgrave Macmillan: Houndmills. – 2005.
4. Sam Perlo-Freeman, Elisabeth Sköns, *The private military services industry* [Text] /SIPRI insights on peace and security. – 2008, September
5. Интернет-портал государственных служб Великобритании [Электронный ресурс]: база данных содержит информацию от государственных органов. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.gov.uk>
6. Интернет-портал статистической информации [Электронный ресурс]: – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.agora.mfa.gr>

*Борисов Д.А.
магистрант
юридический факультет
Самарский государственный экономический университет
Россия, г. Самара*

ПОНЯТИЕ ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА

Аннотация: рассматриваются проблемные понятия процедуры банкротства в законодательстве России.

Ключевые слова: несостоятельность, процедура банкротства, правовая процедура.

Summary: discusses the problematic concept of bankruptcy proceedings in the Russian legislation.

Keywords: bankruptcy proceedings, insolvency, legal procedure.

В условиях развивающейся российской экономики важнейшее значение имеет защита прав и интересов хозяйствующих субъектов граждан. Большую роль в этом играет банкротство несостоятельного должника, позволяющий восстановить нарушенные права кредиторов. Институт банкротства выступает той совокупностью правовых норм, созданных для обеспечения рыночной экономики и ее устоев [3].

Законодатель, реализуя попытку придать адекватную правовую форму отношениям, складывающимся между должником и его кредиторами в связи с несостоятельностью первого, структурировал нормы, помещенные в Закон о несостоятельности (Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "О несостоятельности (банкротстве)"), на основе выделения процедур банкротства. Закон содержит главы, посвященные наблюдению, финансовому оздоровлению и другим процедурам. Вместе с тем, используя понятие «процедура (процедуры) банкротства», основной нормативно-правовой акт в рассматриваемой сфере не определяет его, ограничиваясь простым перечислением этих процедур.

Пункт 1 ст.27 Закона о несостоятельности, которая так и именуется — «Процедуры банкротства», закрепляет, что при рассмотрении дела о банкротстве должника — юридического лица применяются следующие процедуры банкротства: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство, мировое соглашение. Пункт 2 этой же статьи содержит перечисление процедур, но только применяемых в отношении должника-гражданина: конкурсное производство, мировое соглашение и иные процедуры, предусмотренные данным Законом.

Процедура банкротства — это в первую очередь порядок осуществления, применения чего-либо в отношении неисправного должника, воздействия на него. Можно утверждать, что практически все дозволенные законом варианты воздействия на должника укладываются в понятие «меры (мероприятия), применяемые к должнику». Все многообразие отношений в сфере банкротства можно свести к трем группам:

а) определение того, имеются ли основания для «помещения» субъекта в сферу действия законодательства о несостоятельности, или, другими словами, имеются ли у него признаки банкротства;

б) при наличии последних — применение к нему определенных, предусмотренных правовыми актами мер (охрана его имущества, оказание финансовой помощи, прощение части долга, продажа и раздел его активов и т.д.);

в) решение вопросов организационного характера (подготовка арбитражных управляющих, координация деятельности государственных органов, уполномоченных представлять публично-правовые образования в конкурсных процессах, и т.п.).

Воздействие на должника на разных этапах производства, по делу о его банкротстве связано с применением определенных, строго установленных (допускаемых) законом мер.

При принятии решения о признании должника банкротом начинаются ликвидационные меры (выявление кредиторов и предоставление им возможности заявить свои требования в конкурс, меры по формированию, реализации и разделу конкурсной массы, прекращение юридического лица — банкрота как субъекта права и др.). Реализация этих и других мер в отношении должника происходит во взаимодействии участников конкурсного процесса: кредиторов, должника, его контрагентов, суда, арбитражного управляющего и других лиц, перечень которых содержится в Законе о несостоятельности.

Цель введения той или иной процедуры банкротства — упорядочить, организовать применение тех или иных мер к неисправному должнику. Закон четко указывает, применение каких мер к должнику возможно в рамках определенной процедуры несостоятельности (ст.67, 69, 70, 109 Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)»), а также определяет, на достижение какой цели они должны быть направлены (п.1 ст.84) [2]. А такая традиционная процедура, как конкурсное производство, подразумевает стандартный, исторически сложившийся набор осуществляемых мероприятий: составление актива (конкурсной массы), пассива (обязательств), погашение в определенной очередности требований кредиторов и ликвидация юридического лица — банкрота. Отсюда участники конкурсного процесса (должник, кредиторы и др.), ходатайствуя о введении той или иной процедуры, тем самым предлагают реализовать комплекс «наполняющих» ее мер. Другими словами, выражение «применить (применение) процедуру банкротства» (абз.11 — 15 ст.2 Закона о банкротстве) может восприниматься как применение сопровождающих ее открытые мероприятия. Открытые мероприятия применяются в строго определенных целях, например, реперофилитрование производства, взыскание дебиторской задолженности и уступка прав требования при проведении внешнего управления — в целях восстановления платежеспособности должника.

Говоря об основаниях введения процедур банкротства, можно выделить

формальные и материальные основания. Формальным основанием для введения той или иной процедуры банкротства является решение (определение, заявление, объявление) установленного законом субъекта, а материальным основанием — факты, обстоятельства, выявление которых и позволяет принять такое решение.

В частности, для введения процедуры внешнего управления формальными основаниями являются решение первого собрания кредиторов или определение арбитражного суда (ст.75 Закона), а материальным основанием — реальная возможность восстановления платежеспособности, подтвержденная решением первого собрания кредиторов или наличием оснований полагать это, выявленных арбитражным судом самостоятельно (абз.5 п.2 ст.75 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)»).

Процесс по делам о несостоятельности (банкротстве) обладает всеми признаками правовой процедуры, описанными В.Н. Протасовым [5]: а) ориентирована на достижение конкретного правового результата; б) состоит из последовательно сменяющих друг друга актов поведения и, как деятельность, внутренне структурирована правовыми отношениями; в) обладает моделью (программой) своего развития, предварительно установленной на нормативном или индивидуальном уровне; г) иерархически построена; д) постоянно находится в динамике, развитии; е) имеет служебный характер, выступает средством реализации основного, главного для нее правового отношения [5].

Процесс по делам о несостоятельности (банкротстве) ориентирован на достижение конкретного правового результата - установление факта неплатежеспособности должника, восстановление платежеспособности должника, соразмерное удовлетворение требований кредиторов и т.п.; состоит из последовательно сменяющих друг друга актов поведения - процессуальных действий, объединяемых в стадии, в числе прочего, процедур, применяемых в деле о несостоятельности (банкротстве), а именно наблюдения, финансового оздоровления, внешнего управления, конкурсного производства, мирового соглашения; обладает установленной на законодательном уровне программой своего развития, постоянно находится в динамике [4]. Так, Федеральный закон “О несостоятельности (банкротстве)” от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ регулярно подвергается различным изменениям. Особенности рассмотрения дел данного вида производства, установлены гл. 28 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации [1] и федеральными законами, регулирующими вопросы несостоятельности (банкротства). Специфика имеется в содержании заявления о несостоятельности (банкротстве) и прилагаемых документов, в субъектном составе, объеме прав и обязанностей лиц, участвующих в деле о несостоятельности (банкротстве), и лиц, участвующих в арбитражном процессе по делу о несостоятельности (банкротстве), в стадиях процесса, сроках рассмотрения дел, судебных актах, в наличии обособленных споров в деле о несостоятельности (банкротстве), а именно относительно требования

кредиторов к должнику, оспаривания сделок должника, признания права собственности, оспаривания решений собрания кредиторов должника и многого другого.

Подводя итоги вышеизложенного, считаем необходимым сделать заключение, что банкротство широко распространенная проблема, с которой сталкиваются в процессе деятельности индивидуальные предприниматели, юридические лица, с недавних времен и физические лица. На данный момент в литературе не все понятийные стороны банкротства, в том числе и как правовой процедуры, изучены, и требуют дальнейшей детализации.

Использованные источники:

1. "Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации" от 24.07.2002 N 95-ФЗ (ред. от 01.05.2016)
2. Федеральный закон „О несостоятельности (банкротстве)“ от 26.10.2002 N 127-ФЗ.
3. Дойников И.В. Коммерческое право РФ. — М.: Смарг, 2006
4. Ланг П.П. Институт несостоятельности (банкротства) – самостоятельная процедура юридического процесса // Вопросы экономики и права - 2013. № 1, с. 43-47
5. Протасов В.Н. Теоретические основы правовой процедуры: автореф. дис. д-ра юрид. наук. М., 1993.

*Боровиков Д. Д.
студент магистратуры 1 курса
кафедра финансов
Сибирский федеральный университет
Институт экономики управления и природопользования
Россия, г. Красноярск*

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ АКЦИИ ГМК «НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ» ПРИ ПОМОЩИ МОДЕЛИ КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА С ЦЕЛЬЮ ИНВЕСТИРОВАНИЯ НАКОПИТЕЛЬНОЙ ЧАСТИ ТРУДОВОЙ ПЕНСИИ

Разработана модель для прогнозирования цены акций, в определённый временной период, на примере компании ГМК «Норильский никель». Модель позволит дать конкретный сигнал управляющей компании для действий, с целью инвестирования накопительной части трудовой пенсии.

Ключевые слова: рыночная стоимость акции, корреляционно-регрессионный анализ, прогнозирование, инвестирование, накопительная часть трудовой пенсии

FORECASTING MARKET VALUE STOCKS OF MMC «NORILSK NICKEL» USING THE MODEL OF CORRELATION- REGRESSION ANALYSIS FOR PENSION INVESTMENT

Model was developed to predict the stock price at a certain time period by of MMC «Norilsk Nickel» company. The model shows trust company specific signal to

action with retirement savings.

Keywords: the market value of stock, correlation-regression analysis, forecasting, investment, retirement savings.

В современной России активно развивается биржевое дело и инвестирование в финансовые активы. Проблема инвестирования актуальна для каждого гражданина Российской Федерации. Современная пенсионная система России на основании Федерального закона от 24 июня 2002 года «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации» предполагает, что застрахованные лица – граждане Российской Федерации, за которых страхователь уплачивает страховые взносы на накопительную часть трудовой пенсии имеют право инвестировать эти средства (передавать в доверительное управление) негосударственным пенсионным фондам и управляющим компаниям.

Основной целью для управляющих компаний и пенсионных фондов на фондовом рынке является сохранение и увеличение пенсионных накоплений граждан. Последние годы показывают, что доходность управляющих компаний была ниже инфляции, что ставит под вопрос достижение цели сохранения пенсионных накоплений граждан [3]. В связи с этим, становится актуальной проблема выбора метода для отбора наиболее инвестиционно-привлекательных инструментов, с целью повышения доходности от инвестирования накопительной части пенсии. Особенно проблема актуальна, в связи с последними геополитическими и экономическими событиями, которые сломали многие тенденции, которые сложились на российском фондовом рынке.

Доход с акций может быть получен, как от дивидендных выплат, так и от курсовой разницы купли-продажи акций. Перед тем как инвестировать в акции той или иной компании, управляющий должен иметь чёткое представление о том, как изменится рыночная стоимость покупаемых акций в будущем. Одним из способов это узнать, является построение прогноза рыночной стоимости акций на будущие периоды [1].

Основной целью данной работы является разработка модели корреляционно-регрессионного анализа на основе фундаментальных факторов для прогнозирования цены на акцию, на примере компании ГМК «Норильский никель». Данная модель позволит спрогнозировать цены акций в определённый временной период и дать конкретный сигнал управляющему для действий.

Для разработки линейной модели применялся корреляционно-регрессионный анализ при помощи метода наименьших квадратов. Зависимой переменной является рыночная цена одной акции ОАО «ГМК «Норильский никель». В качестве рыночной цены акции рассчитывалась средняя цена акции за период. Для анализа был выбран шаг равный одному кварталу. Модель включает 22 квартала, с первого квартала 2010 года, по второй квартал 2015 года, включительно. На основе данных кварталов определены значимые описывающие переменные. С помощью значимых факторов

построена линейная модель, прогнозирующая рыночную стоимость акции.

В качестве описывающих переменных были выбраны следующие показатели: цена на никель, медь, палладий, платину; объём производства никеля, меди, палладия, платины; финансовые мультипликаторы: «цена/прибыль»P/E, «цена/объём продаж»P/S; показатель дивидендной доходности; среднеквартальный курс рубля к доллару США, по данным ЦБ РФ; курс индекса ММВБ. Все значения переменных, принимались в среднем за квартал, кроме объёмов производства для которых применялось абсолютное значение за период. При моделировании, все описывающие переменные применялись с запозданием в квартал, по сравнению с зависимой переменной. Это позволило оценить зависимую переменную на будущий период по показателям текущего периода.

В ходе моделирования была получена итоговая модель. Значимыми оказались факторы: цена на никель, официальный курс рубля к доллару, финансовый мультипликатор P/S и показатель дивидендной доходности (Таблица 1). Исправленный R-квадрат для модели составил 0,87, что говорит о высоком качестве построенной модели.

Таблица 1

Оценки параметров итоговой линейной модели

Фактор	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение
Const	-5834,62	1243,51	-4,6921	0,0002
Цена на никель, долл за тонну	0,193677	0,0604496	3,2039	0,0052
RUB/USD	96,9684	30,5719	3,1718	0,0056
P/S	1258,97	423,028	2,9761	0,0085
Дивидендная доходность	16855	5257,34	3,2060	0,0052

Далее, с помощью модели, была спрогнозирована рыночная цена акции на будущие четыре квартала (Таблица 2). Прогнозные значения близко предсказали будущую цену и дали управляющему хороший сигнал для инвестирования в акции данной компании (Рисунок 1).

Таблица 2

Прогнозирование будущей цены акции «ГМК «Норильский Никель»

Квартал	Price	Прогноз	Ст. ошибка	95% доверительный интервал
2015:3	9945	9527,85	721,24	(8006,16, 11049,5)
2015:4	9367	9118,14	878,34	(7264,99, 10971,3)
2016:1	8900	8564,56	1048,84	(6351,70, 10777,4)
2016:2	8910	9062,44	1229,78	(6467,84, 11657,0)

Для оценки практической эффективности итоговой модели построен прогноз рыночной стоимости акций на период, с третьего квартала 2015 года по второй квартал 2016 года и рассчитана доходность от инвестирования в

данный актив (Таблица 3).

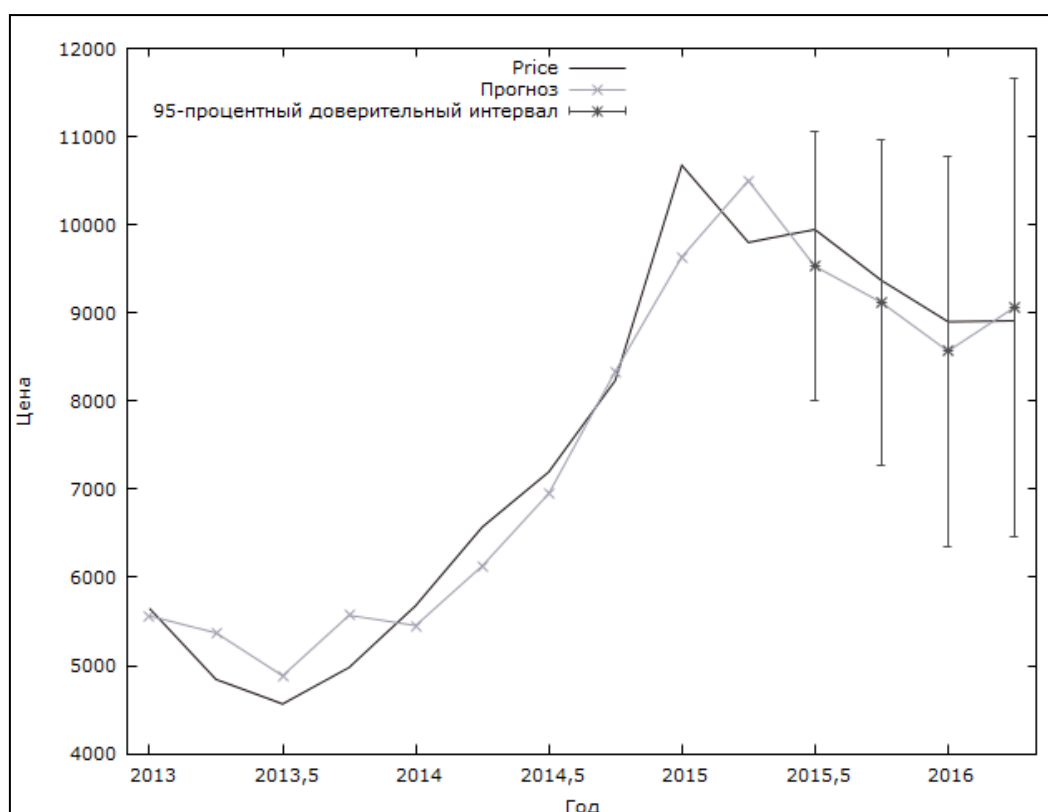


Рисунок 1 – Прогноз будущей цены акции ГМК «Норильский Никель»

Таблица 3

Прогноз рыночной стоимости акции для компании «ГМК «Норильский никель»»

Наблюдение	Price, руб.	Прогнозная цена, руб.	Операция	Доход (убыток), руб.	Доходность, %
2015:2	9798				
2015:3	9945	9527,85	Продажа	890	-1,50
2015:4	9367	9118,14	Продажа	626	5,81
2016:1	8900	8564,56	Продажа	1037	4,98
2016:2	8910	9062,44	Покупка	2439	0,11
Итого				908	9,41

Из полученных результатов, следует, что общая доходность для инвестора за 4 квартала составила более 9%. Стратегия «Купи и держи» за аналогичный период принесла бы убыток равный 9%. Данная модель показала, что является эффективной и может быть применена в качестве инструмента для оценки рыночной стоимости акций управляющими компаниями.

Использованные источники:

1. Трегуб, И.В. Математическое моделирование динамики экономических показателей / И.В.Трегуб// Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6.

2. ОАО ГК «Норильский никель» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nornik.ru>(дата обращения: 10.07.2015).
3. Рэнкинг УК по доходности пенсионных накоплений [сайт]. – Режим доступа: <http://www.pensiamarket.ru/Ranking.aspx?rank=dohodUk&type=uk>

Бразевич Д.С., к.социол.н.

доцент

кафедра социальных и гуманитарных наук

Заварицкая О.В.

ассистент

кафедра социальных и гуманитарных наук

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики

Российская Федерация, г. Санкт-Петербург

УЧЕТ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА В ПРАКТИКЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОЦИОТЕХНИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Аннотация:

В статье рассматривается человеческий фактор в современных социотехнических системах, как проявление всей совокупности личностных качеств человека, которые влияют на его трудовую активность. В современных социотехнических системах, особенно с опасными технологиями, увеличивается роль человеческого фактора. Поэтому проблема учета человеческого фактора на производстве является актуальной и до конца не разрешенной. Данное понятие указывает на решающую роль человека в процессе производства.

Ключевые слова: человеческий фактор, человек, социотехнические системы, технологии, трудовая деятельность, трудовые ресурсы.

Annotation:

The article deals with the human factor in modern socio-technical systems , as an expression of the totality of the Lich -surface - human qualities that affect its labor activity. In the current socio-technical systems , especially with dangerous technologies , the role of the human factor. Therefore the problem of taking into account the human factor in production is relevant and is not allowed to finish.

This concept indicates human crucial in the manufacturing process .

Keywords: human factor, human, socio-technical systems, technologies, labor activity, workforce.

В современных социотехнических системах, особенно с опасными технологиями, увеличивается роль человеческого фактора. Поэтому проблема учета человеческого фактора на производстве является актуальной и до конца не разрешенной.

Термин «фактор» определяется в словарях как причина, движущая сила чего-либо, т.е. в противоположность термину «ресурс» он подчеркивает активную роль чего-либо, в данном случае человека [2]. При этом обычно предполагается, что понятие «человеческий (или иногда «личностный»)

фактор» фиксирует внимание на активной роли человека в экономике. Это в наибольшей степени соответствует новой социальной ситуации, характеризующейся недостаточно эффективным использованием живого труда. Эти последние категории рассматривают людей как общее условие функционирования и развития производства - только как рабочих. Представление совокупности людей как трудовых ресурсов означает фактическое приравнивание их к материально-вещественным факторам производства, таким, как техника, сырье, энергия и т.п. При таком подходе люди рассматриваются не как сознательные субъекты хозяйственной деятельности, а как объекты управления. Ясно, что до тех пор, пока в экономической науке на место «работающего», «трудящегося» или «индивида вообще» не будет поставлен живой человек во всем многообразии его жизненных потребностей, нечего и думать о перестройке сложившейся системы управления «человеческим фактором» [2].

Термин «человеческий фактор» раскрывает человека во многих измерениях: как трудящегося, как гражданина и семьянина, как человека во всем многообразии его чувств и помыслов.

Личный фактор производства (в непосредственно-социальном значении - личностный фактор) характеризует все многообразие качеств субъекта (работника), проявляющееся в процессе его трудовой деятельности. Другими словами, личный фактор - это функционирующая (реализуемая в действии) рабочая сила, рассматриваемая в совокупности своих качественных характеристик. Личный фактор производства и рабочая сила соотносятся как целое и частное. Рабочая сила, выражая лишь производственные потенции работника, не может выступать в качестве фактора производства. Им является человек, обладающий способностью к труду (рабочей силой), который осуществляет процесс труда, т.е. включен в процесс производства.

Человеческий фактор надо рассматривать как проявление всей совокупности личностных качеств человека, которые влияют на его трудовую активность. Данное понятие указывает на решающую роль человека в процессе производства. С другой стороны, человеческий фактор - это люди организаций и учреждений, объединенные для совместной деятельности. В структурном плане - это в первую очередь личность, рабочая группа, трудовой коллектив. Причем это не только коллективный работник, но и коллективный субъект общественной жизни, имеющий социальную, демографическую, экономическую и политическую структуру, взаимодействие элементов которой обеспечивает развитие общества.

Такой взгляд согласуется с пониманием цели общественного развития как создания необходимых условий для социального развития людей, а повышение эффективности экономики рассматривается как средство достижения этой цели.

Разное содержание понятий «трудовые ресурсы» и «человеческий фактор» требует и разных подходов и способов их изучения. Трудовые ресурсы региона, отрасли и предприятия, как правило, описываются

показателями численности и территориальности, демографической, отраслевой, профессиональной и квалификационной структур. Человеческий фактор производства характеризуется, кроме этих признаков, показателями отношения к труду, инициативы, предприимчивости, интересов, потребностей, ценностей, способов поведения в различных ситуациях [2].

Представляя значительный шаг вперед по сравнению с трудовыми ресурсами, понятие «человеческий фактор» содержит определенную ограниченность; в его рамках люди рассматриваются не как главная ценность общества, а как фактор внешних по отношению к ним процессов развития. Понятно, что эта ограниченность отражает достигнутую ступень развития нашего общества.

Термин «человеческий фактор» является не только экономико-политическим термином, но и предметом интересов современной общей теории систем, психологии труда, эргономики и социологии. Активизация человеческого фактора представляет собой многогранную проблему, к которой относятся сложные процессы формирования нравственных ценностей, проблемы семьи, школьного и домашнего воспитания, физического здоровья общества, сохранения культурных традиций, кадровой и социальной политики, образования и др.

Активизацию человеческого фактора следует рассматривать, прежде всего, с точки зрения социально-психологических аспектов трудовой деятельности работника. Во-первых, усложнилась взаимосвязь между составляющими производства. Технические, организационные и экономические стороны производственной деятельности становятся все более зависимыми от человеческого (субъективного) фактора, от сложившегося в трудовом коллективе социально-психологического климата, который может не только стимулировать, но и сдерживать развитие трудового потенциала, как отдельного работника, так и предприятия в целом. Во-вторых, интенсификация производства и ускорение процесса его технического перевооружения динамично изменяют условия трудовой деятельности, воздействующие на реализацию трудовых потенциалов работника. В-третьих, система управления производством «запаздывает», а порой и просто не готова к решению вопросов, связанных с возросшей мобильностью кадров, изменчивостью социальных интересов людей [3].

В настоящее время можно выделить три направления активизации человеческого фактора;

1) делаются попытки внедрения систем управления и поощрения за конечные результаты работы в духе американской «рациональной» школы управления;

2) изучаются примеры внедрения японских систем управления на предприятиях;

3) осуществляется разработка теории организационной или управленческой культуры (особенно в Швейцарии и Бельгии, в меньшей степени - во Франции и ФРГ) как самостоятельной, «европейской» теории

управления коллективом и отдельным работником [2].

Следовательно, не возрастание технического уровня определяет ныне экономический потенциал предприятий и объединений, а человеческий фактор, воплощающий способность творить, изобретать, продуцировать новые знания. Интеграция технологических и управленческих нововведений при приоритете последних является очень сложной задачей и нуждается в привлечении крупных научных сил.

Таким образом, человеческий фактор - это обобщенное понятие, которым охватывается совокупность всех возможных проявлений деятельностной сущности человека, его социальной, творческой активности и всех возможных последствий человеческой деятельности как на уровне личности, так и на уровне трудовых и любых других коллективов.

Важнейшими структурными компонентами человеческого фактора являются социально-психологические качества (потребности, интересы, мотивы, установки, ценностные ориентации), уровень общей культуры (профессионализм, компетентность, уровень дисциплины), коллективные состояния (психологический климат, корпоративность, лидерство), результаты междолжностного и межгруппового взаимодействия и общения [2].

Существование человека в профессиональном реальном социально-психологическом пространстве означает всегда одновременно его существование, с одной стороны, в других социально-психологических пространствах, таких, как жизнедеятельностное, индивидуальное, личностное, социальное. С другой стороны - в реализованном процессуальном психологическом пространстве субъекта труда можно выделить четыре базовых пространственных конструкта: нормативный, личностный, профессиональный, социальный [1].

Нормативный конструкт (н) включает в себя систему правил, регулирующих профессиональную деятельность, требования к ее процессу и результатам. Личностный конструкт (л) включает индивидуальные особенности личности, проявляющиеся в профессиональной сфере и опосредующие индивидуальный стиль деятельности. Профессиональный конструкт (п) определяет систему требований к профессиональным качествам. Социальный конструкт (с) отражает систему межличностных отношений в профессиональной среде, динамику интересов профессиональной группы.

Реконструкция критической ситуации профессиональной деятельности с целью построения объективной картограммы причин-факторов, ее развитие должно строиться с учетом синхронного и гетерогенного сосуществования субъекта в различных психологических пространствах и конструктах пространств. Такой полифункциональный анализ субъекта позволяет выявить причинные факторы срыва профессиональной деятельности, в том числе и факторы, которые связаны с внутренними конфликтами, порождаемые столкновениями когнитивно-мотивационных компонентов различных

конструктов профессионального производства. Так, конфликт между стремлением к самореализации и стремлением соответствовать запросам профессиональной группы можно рассматривать в качестве столкновения личностного и социального конструктов, а несоответствие представлений личности о профессиональных требованиях и собственных возможностях как противоречие между компонентами профессионального и личностного конструктов [1].

В социальной практике сегодня активно используется и более широкое, универсальное понятие «субъекта труда». Универсальность этого понятия заключается в представлении о субъекте труда как о некотором социуме, осуществляющем данную трудовую деятельность в системе. В этом смысле единичный субъект труда может рассматриваться в различных субъект-субъектных отношениях как частный случай социума [4]. Локус определения субъекта детерминирован задачами социально-психологического анализа при изучении причин критической ситуации. При определении распределенного субъекта труда возникает необходимость введения понятия разобщенности «субъекта решения» и «субъекта исполнения» [3]. Эта разобщенность проявляется в определении специфического функционирования субъектов совместной деятельности. Распределенность субъекта труда имеет горизонтальный и вертикальный характер, который связан с различной ролью ответственности и подчинения. Программы поведения субъекта труда могут существенным образом отличаться по структуре и функциональному содержанию: субъект труда как субъект решения и субъект труда как субъект исполнения [3].

Таким образом, реализация идеи субъектности в практике социально-психологической экспертизы критических ситуаций профессиональной деятельности позволит более полно и надежно исследовать роль человеческого фактора в социотехнических системах с опасными технологиями.

Использованные источники:

1. Бодров В.А. Психологические исследования проблемы профессионализации личности / В.А. Бодров. - М.: Академия, 2005. - 450 с.
2. Журавлев П.В. Персонал. Словарь понятий и определений / П.В. Журавлев [и др.]. - М.: «Экзамен», 2000. - 512 с.
3. Карпов В.А. Психология труда: учеб. для студентов вузов / А.В. Карпов [и др.]; под ред. проф. А.В. Карпова. - М.: Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2005. - 350 с.
4. СОВРЕМЕННЫЙ СОЦИУМ: ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПРИРОДЫ ЧЕЛОВЕКА Бразевич Д.С. Экономика и социум. 2015. № 2-1 (15). С. 739-745.

Бутова Э.Ю.
студент гр. 05001421
Усманов Д.И., с.н.с., к.э.н.
научный руководитель
НИУ «БелГУ»

СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФОНДОВЫХ БИРЖ

Аннотация: в данной статье дано определение основного института рынка ценных бумаг - фондовой биржи. Приведены примеры различных трактовок данного понятия. Охарактеризованы основы функционирования бирж, перечислены основные функции биржи, раскрыто их содержание.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, фондовый рынок, фондовая биржа, деятельность биржи, функции биржи.

Актуальность: в настоящее время в финансовой среде все большую популярность приобретает фондовый рынок, становясь не просто сегментом экономики, доступ в который могут получить лишь единицы, но областью, интересующей все более широкий круг людей, иногда далеких от экономики. Фондовый рынок – это механизм перелива капитала в наиболее эффективные отрасли экономики, вследствие чего расширяется товарное производство, привлекаются и объединяются частные капиталы, что влечет за собой создание новых предприятий и отраслей хозяйства. Так как в современное время усиливаются процессы интернационализации и глобализации мирового хозяйства, наличие фондовых рынков, а в частности фондовых бирж является необходимым. Благодаря этому, фондовые биржи и их функционирование привлекают все большее внимания к себе. Одним из важных условий развития экономики стран является свободное и в то же время, регулируемое обращение ценных бумаг, определение их рыночных цен и распространение информации о них, поддержание высокого уровня профессионализма участников рынка ценных бумаг.[5] Все эти функции выполняет фондовая биржа, что делает ее наиболее актуальной для изучения в данных условиях.

Целью исследования сущности и особенностей функционирования фондовых бирж является пояснение самого понятия «фондовая биржа», предпосылок ее появления и определение основных функций, и их содержание, а также определение уровня влияния фондовых бирж на экономику страны.

Задачами фондовых бирж является:

- организация оптовой торговли;
- обеспечение средствами для инвестиций покупателей взамен на их финансовые средства;
- мобилизация новых средств;
- расширение круга собственников.

Методами исследования данной статьи являются сбор данных, а также анализ и синтез собранной информации.

В связи с ростом мировой экономики, развивается и рынок ценных

бумаг. Возникновение рынка было связано с необходимостью расширения товарного производства, ведь без привлечения и объединения частных капиталов с помощью выпуска преимущественно акций и облигаций становится невозможным создание и развитие как новых предприятий, так и отраслей хозяйства.

Рынок ценных бумаг является составляющей финансового рынка, где происходит перераспределение денежных капиталов посредством таких финансовых инструментов, как ценные бумаги. По этой причине развитие фондового рынка стало важным условием развития экономики стран.

Основополагающим фактором развития фондового рынка является такой значимый его институт, как фондовая биржа. Существует несколько определений фондовых бирж:

- это специальным образом оборудованное рыночное место, выделяемое для профессионалов биржевого торга - брокеров и дилеров;[3]

- это современная форма организации рынка определенных видов товаров, оформленного в виде объединения профессиональных торговцев, проводящих торги по установленным ими правилам;[2]

- это регулярно действующий по определенным правилам оптовый рынок, на котором совершается торговля ценными бумагами, товарами по образцам, валютой и редкоземельными металлами, контрактами на поставку товаров в будущем и правами на заключение таких контрактов.

Фондовая биржа является наиболее организованной частью рынка ценных бумаг и представляет собой организацию, деятельность которой направлена на обеспечение регулярной реализации ценных бумаг.

Фондовая биржа должна отвечать ряду требований установленных законом, к которым наличие определенной структуры, участников, правильное совмещение данного вида деятельности с другими видами деятельности на рынке ценных бумаг.[4] Во главе биржи находится Биржевой комитет, который допускает к продаже ценные бумаги после их проверки и определяет правила торговли ими. На сегодняшний день биржей может являться только акционерное общество, а не как ранее еще и некоммерческое партнерство.[1] Непосредственно все операции на бирже совершают особые посредники - маклеры или брокеры, которые специализируются на определенных операциях, располагают информацией о заключаемых сделках, курсах акций и т.п.

Рассмотрим функции бирж:

1. Организация биржевых собраний в целях проведения публичных торгов:

- разработка правил биржевой торговли;
- организация биржевых торгов;
- обеспечение торгов материально-технической базой;
- обучение персонала биржи;
- разработка квалификационных требований, предъявляемых к участникам торгов.

2. Разработка биржевых контрактов:
 - требований к характеристикам биржевых товаров;
 - размеров партий актива, лежащего в основе контракта;
 - требований к расчётам по биржевым сделкам.
3. Ценностная функция биржи:
 - выявление истинных рыночных цен и их регулирование в целях недопущения незаконных манипуляций с ценами на фондовом рынке;
 - ценообразующая и ценопрогнозирующая функции биржи.
4. Функция гарантирования исполнения сделок. Достигается с помощью биржевых систем клиринга и расчётов.
5. Информационная функция биржи. Биржа предоставляет в средства массовой информации данные о биржевых ценах, компаниях, торгующих на бирже, о рыночной конъюнктуре, прогнозах по различным рынкам и т.д.
6. Аккумуляция и перераспределение временно свободных денежных средств.

Вывод: основополагающим фактором развития фондового рынка и рынка ценных бумаг является фондовая биржа. Фондовая биржа – это институт, который обеспечивает и регулирует организацию оптовой торговли. Из множества определений фондовых бирж, в общем можно сделать вывод, что это рыночная организация, которая действует по определенным правилам и объединяет в себе продавцов и покупателей товаров (ценных бумаг), регулируемая Центральным Банком России. Функции, реализуемые фондовой биржей – это достаточно сложный процесс. Фондовая биржа обязана не только организовывать биржевые собрания и подготавливать контракты, но и разрешать возникающие в ходе торгов споры и проблемы, а также гарантировать исполнение сделки. Это требует знаний всех тонкостей в данном вопросе, а также четкое соблюдение установленных законом правил.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» // «Собрание законодательства РФ». – 1996. – № 17. – Ст. 1918.
2. Биржевое дело: учебное пособие / Под ред. В.А. Галанова, А.И. Басова. – М.: «Финансы и статистика», 2001.
3. Внешне-экономический толковый словарь / Под ред. И. П. Фаминского. – М.: Инфра-М, 2001.
4. Рынок ценных бумаг: учебник / В.А. Лялин, П.В. Воробьёв. – М.: Проспект, 2011.
5. Фондовый рынок: учеб. пособие для высших учебных заведений экономического профиля / Н.И. Берзон [и др.] – М.: Вита-Пресс, 2009.

Ворошилова И.В.
профессор
кафедра денежного обращения и кредита
Коноплева В.Г., д-р экон. наук
магистрант
ФГБОУ ВПО «КубГАУ»

РАЗВИТИЕ ФАКТОРНОГО ПОДХОДА К ИССЛЕДОВАНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Выполняя оценку финансового состояния хозяйствующего субъекта, исследователь должен понимать, какие факторы оказывают на него влияние, так как все явления и процессы финансово-хозяйственной деятельности находятся во взаимосвязи и без глубокого и всестороннего изучения всех факторов нельзя сделать обоснованные выводы о результатах деятельности и выявить резервы ее дальнейшего развития. Отечественные и зарубежные экономисты придерживаются разных позиций по исследуемой проблеме в результате чего современная наука не располагает единой системной классификацией факторов, формирующих финансовое состояние предприятия. Факторы — это элементы, причины, воздействующие на данный показатель или ряд показателей организации [1, с. 26].

Т. У. Турманидзе выделяет внешние и внутренние факторы. К внутренним факторам он относит производственные, внепроизводственные, организационного характера, к внешним — внешнеэкономические условия, экономическую политику государства, природные условия, конъюнктуру рынка, социальные условия. Также он разделяет факторы по уровню соподчиненности: первого, второго, третьего и последующих уровней подчинения [1, с. 26–28]. Положительным моментом в данном подходе является выделение Т. У. Турманидзе достаточно большого количества разных групп факторов, сформированных по различным признакам: внешние и внутренние, постоянные и переменные, интенсивные и экстенсивные, количественные и качественные, сложные и простые, прямые и косвенные, и по уровню соподчиненности.

Т.Н Батова, О. В. Васюхин, Е. А. Павлова, Л. П. Сажнева выделяют факторы финансового и нефинансового характера. Основные факторы финансового характера: положение предприятия на товарном рынке, способность выпускать конкурентоспособную продукцию, потенциал предприятия в деловом сотрудничестве, степень зависимости предприятия от внешних кредиторов, наличие неплатежеспособных дебиторов и другие. Кроме того, как они отмечают, финансовое положение предприятия и перспективы его изменения могут находиться под влиянием факторов нефинансового характера, таких как внутривластные и общеэкономические изменения в стране (регионе), смена форм собственности [2, с. 220–221]. Слабой стороной данного подхода является разделение всех факторов по признаку отношения к финансовому аспекту деятельности.

По мнению А. Д. Шеремета и Е. В. Негашева, основными факторами, определяющими финансовое состояние, являются, во-первых, выполнение финансового плана и по необходимости увеличение собственного оборотного капитала за счет прибыли и, во-вторых, оборачиваемость оборотных средств (активов). Критериальным показателем, в котором проявляется финансовое состояние, выступает платежеспособность организации. Поскольку выполнение финансового плана преимущественно зависит от результатов производственной и хозяйственной деятельности в целом, то можно сказать, что финансовое состояние определяется всей совокупностью хозяйственных факторов [3, с. 131]. Слабой стороной данного подхода является выделение только хозяйственных факторов как основных, не учитывается, как минимум, влияние внешней среды.

Г. Е. Кобринский, М. К. Фисенко, Т. Е. Бондарь, Т. И. Василевская, Е. М. Шелег и В. И. Якубович считают, что показатели финансового состояния имеют большое внутрихозяйственное значение как фактор. Они отмечают, что коммерческая деятельность предприятий многовекторна, поэтому многосторонней является и ее финансовая оценка. В зависимости от поставленных целей при анализе могут использоваться более ста видов показателей, характеризующих с различных позиций состояние финансов хозяйствующего субъекта, но в принципе все они могут быть сведены в три группы коэффициентов [4, с. 191–192]:

- ликвидности и платежеспособности;
- финансовой устойчивости;
- доходности.

Слабой стороной данного подхода является выделение только показателей финансового состояния как фактора, не учитывается влияние внешней среды, места возникновения, структуры, времени воздействия факторов, интенсивности и тому подобного.

И. А. Жулега разделяет факторы на зависимые (внутренние) и независимые (внешние). К зависимым она относит: структуру имущества и капитала, размеры прибыли, себестоимость реализации продукции, эффективность использования имущества, платежеспособность. К независимым: ставку налога, ставку рефинансирования, таможенные пошлины. Также она разделяет факторы по возможности управления и воздействия на них на объективные и субъективные. И. А. Жулега различает факторы первого, второго, третьего и последующих уровней подчинения. По широте действия факторы разделяет на общие и специфические. [5, с. 127–135]. Данный подход к выделению факторов наиболее полный, учтены факторы многих групп с различными признаками.

О. В. Ефимова выделяет внешние и внутренние факторы. К внешним она относит общую экономическую ситуацию: доступность и стоимость финансовых ресурсов, ожидаемые темпы инфляции, динамику валютных курсов, отраслевые особенности, состояние и перспективы развития рынка (концентрация покупателей, конкуренция, предпочтения потребителей

и другие). К внутренним - финансовую стратегию компании и конкретные целевые задачи той стадии ее развития, на которой она находится, возможности производственного потенциала, политику управления основным и оборотным капиталом, финансовые альтернативы привлечения источников, дивидендную политику и другое. Также она отмечает, что состав источников финансирования является тем фактором, который оказывает непосредственное влияние на финансовое состояние. Еще подразделяет факторы на количественные и качественные [6, с. 48, 73, 76, 100, 107, 238–239, 282]. Положительной стороной данного подхода является выделение таких основных групп факторов, как внешние и внутренние, количественные и качественные, а также показателей финансового состояния. К отрицательным моментам можно отнести отказ от учета других факторов, учитывающих время воздействия факторов, интенсивность, место возникновения, структуру, характер и тому подобное.

Вызывают интерес результаты исследования данной проблемы зарубежного экономиста Б. Коласс, который также разделяет все факторы в первую очередь на внешние и внутренние. К внешним он относит экономические факторы, такие как инфляция, торговые колебания (циклы), налогообложение, цены на энергию, изменения общественных расходов [7, р. 244].

Любая классификация факторов служит определенным целям. Учитывая, что предприятие является одновременно и субъектом, и объектом отношений в рыночной экономике, а также то, что оно обладает разными возможностями влиять на динамику разных факторов, наиболее важным представляется деление их на внутренние и внешние, а также по уровням воздействия.

По нашему мнению в предложенных перечисленными авторами классификациях факторов не выделены группа факторов мезоуровня, воздействие которых отличается значительным уровнем влияния. В таблице 1 представлена уточненная классификация факторов и характер их влияния на состояние объекта исследования

Таблица 3 – Факторы, виды и характер влияния на финансовое состояние объекта исследования

Группы факторов	Виды факторов	Характер влияния на финансовое состояние
1	2	3
глобальный уровень	экономическая ситуация в мире	посредством курсов валют, цен на импортируемые товары
	иностранные инвестиции	стимулируют развитие, улучшают финансовое состояние
	таможенно-тарифная политика	экспортно-импортные тарифы стимулируют либо

	конкурирующий импорт	сдерживают развитие производства препятствует развитию отечественного производства, ухудшает финансовое состояние
макроуровень	уровень налогообложения условия кредитования стоимость сырья и материалов состояние конкурентной среды государственная поддержка внутренние инвестиции технологическое развитие на уровне страны	уменьшение налогового бремени улучшает финансовое состояния стоимость кредита определяет сумму % платежей, относимых на затраты рост затрат на сырье и материалы ухудшает финансовое состояние высокий уровень конкуренции стимулирует к улучшению финансового состояния инструмент управления финансовым состоянием объекта стимулируют развитие, улучшают финансовое состояние технологические инновации стимулируют производство и способствуют снижению удельных издержек
мезоуровень	почвенно-климатические условия уровень жизни населения региона экологическое состояние окружающей среды качество сырьевой базы, размещение, специализация, концентрация, интеграция, кооперация	являясь фактором производства, улучшают или затрудняют условия производственной деятельности, воздействуя на объем затрат и производственные показатели через состояние покупательского спроса на продукцию для поддержания уровня экологического состояния необходимы дополнительные затраты для улучшения качества сырья необходимы дополнительные затраты

		рациональная организация производства способствует снижению затрат и росту объемов производства
микроуровень	<p>вид экономической деятельности</p> <p>состояние основных фондов</p> <p>уровень инновационной активности аграрного производства</p> <p>уровень профессионализма персонала</p> <p>жизненный цикл предприятия</p>	<p>специфика аграрного производства влияет на характер формирования и использование финансовых потоков</p> <p>высокий уровень морального и физического износа основных фондов в аграрном производстве требует дополнительных затрат на их восстановление и модернизацию, что ухудшает их финансовое состояние</p> <p>высокий уровень инновационной активности крупного аграрного бизнеса обеспечивает устойчивое увеличение производства конкурентоспособной продукции, выручки</p> <p>низкий уровень профессионализма препятствует росту производительности труда на стадии становления предприятие имеет отрицательный чистый денежный поток. На стадии зрелости сбалансированные входящие и исходящие денежные потоки. На стадии упадка наблюдается падение сбыта и снижение прибыли</p>

Предложенная классификация, по нашему мнению является более полной, так как охватывает больший перечень факторов в системном виде, что обеспечивает более эффективный менеджмент финансового состояния объекта исследования.

Использованные источники:

1. Турманидзе Т. У., Финансовый анализ. Учебник. — 2-ое изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. — 287 с.

2. Батова Т. Н., Васюхин О. В., Павлова Е. А., Сажнева Л. П. Экономика промышленного предприятия: Учебное пособие. — СПб.: СПбГУ ИТМО, 2011. — 249с.
3. Шеремет А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 208с.
4. Кобринский Г. Е., Фисенко М. К., Бондарь Т. Е. и др., Финансы и финансовый рынок. Учеб. Пособие. Под общ. ред. Кобринского Г. Е., Фисенко М. К.. — Минск: Выш. шк., 2011. — 343с.
5. Жулега И. А. Методология анализа финансового состояния предприятия: монография / ГУАП. — СПб., 2012. — 235с.
6. Седова Н.Н. Неформальная экономика в теории и российской практике.// ОНС – 2012 - №3 – с. 57.
7. Вадюхина Р.Р. Теневая экономика в России и ее криминальный характер. Автореферат на соискание ученой степени к.э.н.—, 2012 с.20.

*Гаврилов В.И.
студент 2 курса
факультет «информационных систем и технологий»
Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики
Россия, г. Самара*

ВЛИЯНИЕ ИТ ТЕХНОЛОГИЙ НА МУЗЫКАЛЬНУЮ ИНДУСТРИЮ

Статья посвящена изменениям, происходящим в музыкальном бизнесе с появлением социальных сетей и новой модели распространения контента. Также, рассматривается история становления сервиса потокового вещания(далее «стриминг») музыки Spotify.

Ключевые слова: музыка, интернет, независимая музыка, социальные сети, потоковое вещание, стриминг, музыкальный бизнес.

This article contains information about socials networks, music streaming and their effects to the music business. Also, there talks about Spotify, the pioneer of the music streaming.

Key words: music, internet, independent music, social networks, music streaming, music business.

Компьютерные технологии, в особенности мобильные, за последнее несколько лет серьёзно изменили жизнь людей, в первую очередь в работе с информацией, заменив несколько источников одним - интернетом. Кроме того, интернет и компьютерные технологии упростили вещи, раньше казавшимися сложными и доступными ограниченному кругу людей. Например запись музыки и её распространение, сейчас написать музыку может любой человек имеющий компьютер.

Spotify, музыкальный сервис изменивший мир

Запустившись в октябре 2008 года в Швеции и нескольких европейских странах, Spotify получил широкую популярность за счёт новой модели распространения музыкального контента, вместо самой музыки он продаёт доступ ко всем записям когда-либо сделанных музыкантами и имеющихся в каталоге ресурса. На выбор пользователю предлагается оплачивать ежемесячную подписку, либо слушать музыку в более низком качестве и с прослушиванием рекламы.

Появился Spotify девять лет спустя Napster, платформы позволяющий пользователям обмениваться файлами, на пике своей популярности имеющей около 60 миллионов зарегистрированных пользователей, что привело к росту пиратства и значительному падению выручки звукозаписывающих компаний. В то время по всему миру ситуация с пиратством была очень серьёзной, особенно в Швеции. В одном из интервью глава Стокгольмского офиса Universal Music как-то сказал что "мы были в шаге от катастрофы и Spotify в одиночку смог справиться с этим".

Основное отличие Spotify от любого интернет радио в его интерактивности и возможности пользователю самостоятельно выбрать, какую музыку он хочет слышать. В последствии Spotify купил стартап The Echo Nest занимающийся разработкой искусственного интеллекта, который находит и предлагает вам интересную музыку. Являясь частью сервиса, алгоритм лежащий в основе The Echo Nest подбирает композиции по множеству параметров, основываясь на предпочтениях пользователя и предлагает ту музыку, которая уместна в данный момент. В свою очередь, Spotify знает в какое время какие песни слушают люди и зная их местоположение может дать программистам понимание того чем сейчас заняты люди - на учёбе, на тренировке или едут на работу, далее программистам остаётся только правильно использовать эту информацию для улучшения рекомендательной составляющей сервиса. Всё это помогает Spotify проникать в отдельные "моменты" дня своего пользователя, предлагая ту музыку, о которой в настоящий момент думает человек. Идея такой музыкальной аналитики состоит в помощи как искусственному интеллекту, так и живым кураторам в подборе правильного плейлиста под текущее занятие или настроение.

К созданию Spotify, Дэниела Эка побудило желание повторить успех Napster не только с пользовательской точки зрения, но и с финансовой. Было очевидно, что за подобной моделью распространения контента будущее и оставалось придумать как сделать её более удобной для конечного пользователя и превратить в успешную бизнес-модель. Napster был технологическим прорывом, а противостоять технологиям бесполезно, но люди не хотят воровать музыку, они хотят получить удобный доступ к ней. Эту идею и начала развивать команда Spotify.

В начале разработки не всё было гладко в техническом плане, ведь пользуясь удалённым облачным сервисом, у потребителя должно

складываться ощущение, что сервис работает прямо на его компьютере. И так, главной задачей стала скорость работы сервиса. Стриминг аудио или видео данных требует времени на загрузку, но если задержка составляет 200 миллисекунд или меньше, то пользователь этого не заметит. В этом состояла основная проблема, так как интернет в то время не позволял достичь желаемых для достижения цели скоростей, что не останавливало Дениэла и его ведущего инженера. В результате через четыре месяца у команды был рабочий прототип.

Решив техническую проблему, возникла ещё одна, связанная с правообладателями, что не позволило сервису запуститься в США одновременно со странами Европы. Эка планировал получить международную лицензию в Стогольмском офисе, но это оказалось невозможным, в результате чего, Spotify пришёл в США только в 2011 году. Сами звукозаписывающие компании в свою очередь не были заинтересованы в новом формате распространения музыки, также не помогала и репутация Эка, ведь он являлся одним из команды пиратов. Предыдущим занятием шведского предпринимателя было руководство uTorrent, компании занимающейся монетизацией пиратского контента.

Помощь с правообладателями пришла довольно неожиданно. Шон Паркер, сооснователь Napster, в очередной раз размышляя о своём сервисе и о той культурной революции которую он совершил, решил что можно добиться большего став законным предприятием. К тому времени у Шона уже был опыт превращения Facebook в бизнес, который сделал его миллиардером. Паркер считал историю с Napster незавершённым делом. Однажды, в 2009 году его друг в разговоре упомянул шведский сервис Spotify, Паркер никогда о нём не слышал и идея его заинтересовала. Шон написал электронное письмо Дениэлу и они договорились о встрече. При личной встрече Дениэль и Мартин впечатлили Шона своей невероятной целеустремлённостью. Паркер покидал встречу с хорошим настроением и согласился инвестировать в Spotify, а также помочь с выходом на американский рынок. Они планировали получить лицензии за шесть недель, но в результате на это ушло два года. В 2011 году Spotify успешно запустился в США.

Влияние социальных медиа и стриминга на музыкальную индустрию

До недавнего времени существовало только два варианта получить любимую песню: покупка альбома в музыкальном магазине или нелегальное скачивание в интернете. Приходя в магазин приходилось покупать альбом целиком, даже если нужна всего одна или две композиции, но вскоре люди по достоинству оценили преимущества цифровой загрузки музыки в интернете, где можно получить как отдельную песню, так и целый альбом.

Подобные изменения, но в несколько ином виде, происходят и сейчас с уже ставшими традиционными цифровыми магазинами, когда любители музыки перестают покупать музыку и становятся подписчиками таких сервисов как Spotify и Pandora, получая неограниченный доступ к

музыкальной библиотеке ресурса за фиксированную ежемесячную плату. Это явление стабилизирует состояние в индустрии, находившейся в беспорядочном состоянии с приходом цифровой революции. Тем не менее, именно музыкальная индустрия одной из первых почувствовала все преимущества, возможно даже принудительно освоив новые методы доставки, прослушивания и продвижения музыки. Более всего этой революции способствовал сервис Napster, имевший отношение ко многим позитивным изменениям произошедших в социальных медиа приведших к возникновению новых инструментов для сближения аудитории с музыкантами, что косвенно приведёт к увеличению прибыли. Ирония в том, что эти самые инструменты чуть не погубили музыкантов в сложный период, сейчас они стали предвестниками ренессанса.

Так же сильное влияние оказала социальная составляющая интернет-революции. Настроив интеграцию с Facebook, Spotify может автоматически размещать в ленте друзей музыку которую вы сейчас слушаете или недавно добавили в фонотеку. Это позволяет следить за интересными музыкальными находками ваших друзей и сразу добавлять их в свои записи. Но в полной мере эти инструменты раскрываются только в руках знаменитостей. Так, Шон Паркер, сооснователь Napster, однажды добавил песню группы Spirit Animal в один из своих плейлистов, что сразу сделало эту композицию популярной и создало шумиху вокруг музыкальной группы, подстегнув продажи их альбомов.

Конечно платформы вроде Facebook и Twitter не являются чем-то единым с Spotify, они существуют в своём собственном мире. Но они формируют и поддерживают сообщество вокруг музыкантов. Фанаты могут создавать группы посвящённые любимым исполнителям, публикуя и обсуждая последние новости, как и сами артисты могут открыть официальную группу, размещая информацию интересную для своих фанатов. Кроме того на этих платформах сами исполнители открыты к контакту с публикой, что раньше было возможно только на концертах и специальных мероприятиях.

Социальные медиа ценны не только наличием прямой связи музыкантов и аудитории, они также более точно демонстрируют популярность музыкантов и отношение публики к ним. Эта информация помогает в маркетинговых исследованиях, а также в каком месте выгоднее проводить концерты или на какие фестивали разумнее всего отправиться, что особенно актуально для молодых и малоизвестных групп с ограниченными бюджетами.

Трудно отрицать что социальные медиа и стриминг сервисы изменили то как музыкальные фанаты находят и наслаждаются музыкой, также как музыкальная индустрия находит и продвигает новые таланты.

Гадельшина Р.И.
аспирант
кафедра налогов и налогообложения
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный университет»
Россия, г. Уфа

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье предлагаются и анализируются меры налогового регулирования сельского хозяйства, позволяющие повысить инвестиционную привлекательность данной отрасли.

Ключевые слова: сельское хозяйство, инвестиционная привлекательность, ЕСХН, страховые взносы, патентная система налогообложения.

TAX REGULATION OF INCREASE THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF AGRICULTURE

The article proposes and analyzes measures of tax regulation of agriculture, which allows to increase the investment attractiveness of the industry.

Keywords: agriculture, investment attractiveness, unified agricultural tax, insurance fees, patent system of taxation.

Проблема повышения инвестиционной привлекательности как на уровне всего государства, так и на уровне отдельных отраслей народного хозяйства постоянно находится в центре внимания общественности. Объясняется это тем, что инвестиции имеют определяющее значение для осуществления экономических процессов в стране. От оптимального использования инвестиционных ресурсов зависят производственно-экономический потенциал страны, его хозяйственная эффективность, воспроизводственная и отраслевая структура.

Увеличение инвестиционной активности в реальном секторе экономики играет огромную роль в повышении производственного потенциала таких отраслей, как промышленность, строительство и сельское хозяйство.

В экономике России сельское хозяйство занимает особое место, обеспечивая потребности населения в продовольствии и сырье соответствующих отраслей перерабатывающей промышленности. В нем занято 8,5% работающего населения страны, которые производят 3,7% ВВП. [1, с.16] Однако в уровне технико-технологического развития оно значительно отстает от других отраслей экономики нашей страны и зарубежных государств.

На повышение уровня инвестиционной привлекательности сельского хозяйства в стране влияет ряд факторов, особенно в области системы налогообложения.

Налоговое регулирование является весьма мощным инструментом

государственного регулирования экономики любой страны. Специфика налогового регулирования заключается в том, что для предприятий сельского хозяйства в современных условиях первичной является регулирующая функция налогов, а не фискальная.

Возможности использования налоговых инструментов в инвестиционном процессе заключаются в следующем:

- изменяя объем взимаемых налогов, государство воздействует на уровень сбережений населения, величину прибыли и амортизационных отчислений предприятий и таким образом влияет на объем источников финансирования инвестиций и важнейшие макроэкономические пропорции: потребление, накопление, инвестирование;

- применении налоговых льгот, например амортизационной премии;

- снижении налоговых ставок;

- уменьшении налоговой нагрузки на распределенную прибыль, предусматривающем разрешение компаниям вычитать из облагаемого дохода часть дивидендов, направляемых на инвестиционные цели [2, с. 45].

Повышение инвестиционной привлекательности сферы сельского хозяйства является одной из основных целей Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия

Одной из основных целей программы является повышение инвестиционной привлекательности отрасли [3]. Однако конкретные мероприятия по достижению данной цели в программе не раскрываются.

Принимая во внимание иностранный опыт, российскую специфику, а также необходимость активизации стимулирующей функции налогообложения в сельском хозяйстве, можно предложить следующие тактические шаги (задачи) по совершенствованию налогообложения сельского хозяйства, с целью повышения его инвестиционной привлекательности.

1. Для оптимизации налоговой нагрузки в сельском хозяйстве необходимо предоставить субъектам РФ полномочия по установлению дифференцированных налоговых ставок ЕСХН в пределах 0-10% для всех или отдельных категорий налогоплательщиков. Определять налоговые ставки планируется в зависимости от видов производимой сельскохозяйственной продукции, средней численности работников, предельного размера доходов от реализации, а также рентабельности деятельности, которую можно определить, исходя из данных по выполнению Государственной программы поддержки развития сельского хозяйства за предыдущие периоды.

В случае если организация получает доходы по разным видам деятельности, налог необходимо рассчитать по каждому отдельно (по своей ставке) и уплатить в бюджет итоговую сумму. Сумма начисленного налога, вследствие осуществления предлагаемых нами мер, должна в несколько раз.

Введение в действие вышеописанного мероприятия позволит большинству организаций АПК перейти на льготный режим

налогообложения в виде ЕСХН, таким образом, сформировав «центр налогового воздействия».

Появится возможность установить «налоговые каникулы» по уплате ЕСХН по критериям, определяемым региональными законами, и учесть особенности сельскохозяйственной отрасли в различных субъектах РФ. Похожим правом уже пользуются Республики Крым и г. Севастополь. В отношении налоговой базы, определяемой по деятельности на территориях указанных субъектов РФ, налоговая ставка может быть уменьшена для всех или отдельных категорий налогоплательщиков в 2015-2016 годах – до 0%, в 2017-2021 годах – до 4% (ст. 346.8 НК РФ)[4, с. 60].

2. Одними из обязательных платежей сельскохозяйственных организаций являются страховые взносы. С 1 января 2015 г. отменен льготный тариф страховых взносов для сельскохозяйственных организаций. В структуре начисленных налогов и взносов страховые платежи продолжают занимать основное место. Это приводит к снижению эффективности воздействия налоговых механизмов. Предлагается сократить ставку страховых взносов до 20 % (по аналогии с организациями, применяющими упрощенную систему налогообложения) или продлить действие льготных ставок до 2017 г.

3. Для сельскохозяйственных производителей действует следующая льгота по транспортному налогу в соответствии с пп. 5 п. 2 ст. 358 НК РФ. Так, не являются объектом налогообложения тракторы, самоходные комбайны всех марок, специальные автомашины (молоковозы, скотовозы, специальные машины для перевозки птицы, машины для перевозки и внесения минеральных удобрений, ветеринарной помощи, технического обслуживания), зарегистрированные на сельскохозяйственных товаропроизводителей и используемые при сельскохозяйственных работах для производства сельскохозяйственной продукции.

Однако в процессе осуществления деятельности многие сельскохозяйственные организации используют и легковые автомобили, например, для целей перевозки своих работников. Данные автомобили будут являться объектами налогообложения и поэтому придется платить налог, что несет дополнительную налоговую нагрузку на организацию.

Поэтому необходимо создать условия для применения льготы по любой технике, используемой в сельскохозяйственном производстве. И в пп. 5 п. 2 ст. 358 НК РФ дополнить словами «а также иные транспортные средства».

4. Проблему для сельскохозяйственных товаропроизводителей представляет ежеквартальная (ежемесячная) уплата авансовых платежей по налогам в связи с сезонностью производства.

В настоящий момент в пп. 5 п. 2 ст. 64 НК РФ прописано, что если производство и (или) реализация носит сезонный характер, то можно получить отсрочку или рассрочку по уплате налога на срок, не превышающий один год, с единовременной или поэтапной уплатой налогоплательщиком суммы задолженности. Однако в случае использования такой отсрочки

организация вынуждена будет заплатить проценты исходя из ставки, равной одной второй ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, действовавшей за период отсрочки или рассрочки. Доля дохода от отраслей и видов деятельности, включенных в Перечень сезонных отраслей и видов деятельности, должна составлять не менее 50 % для использования данного преимущества. По нашему мнению, перенос момента исполнения обязательств по налогам, уплата которых осуществляется в течение всего года на конец календарного года для предприятий АПК, приведет к повышению их инвестиционной привлекательности.

Реализация указанных мероприятий позволит создать благоприятные условия для повышения инвестиционной привлекательности сферы сельского хозяйства. Однако, необходимо отметить, что для активизации инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве необходимо не только дальнейшее совершенствование налогообложения сельхозпроизводителей, направленное на снижение налоговой нагрузки, но и предоставление налоговых преференций и распространение льготных налоговых режимов на предприятия из других сфер экономики, инвестирующих в сельское хозяйство или способствующих развитию инвестиционных процессов в аграрной сфере.

Использованные источники:

1. Делягин М. Некоторые последствия присоединения к ВТО для сельского хозяйства России // Международная экономика. 2012. № 9. С. 16 - 22.
2. Игнатова Н. Налоговое регулирование инвестиционной деятельности в реальном секторе экономики // Финансовая газета, 2008, № 35. С.43-49.
3. Постановление Правительства РФ «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы» № 717 от 14 июля 2012 г.
4. Тихонова А.В. Налоговое стимулирование агропромышленного комплекса // Вестник Университета. 2015. № 2. - С. 56-63.

Гадельшина Р.И.

аспирант

кафедра налогов и налогообложения

ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный университет»

Россия, г. Уфа

Плеханова Д.А.

студент

ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный университет»

Россия, г. Стерлитамак

МЕТОДИКИ АНАЛИЗА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ НАЛОГОВЫХ ИНСПЕКЦИЙ

В статье отражены понятие и методики анализа результативности контрольной работы налоговых инспекций. Проведён анализ отдельных авторских методик и методик, разработанных ФНС России, отражены их

недостатки.

Ключевые слова: результативность налогового контроля, методика оценки эффективности контрольной работы, результативность налоговых проверок, результативность учёта налогоплательщиков, результативность учета налоговых поступлений, результативность мероприятий по урегулированию налоговой задолженности.

METHODS OF ANALYSIS OF THE WORK OF TAX CONTROL INSPECTIONS

The article describes the concept and methodology of the analysis of the impact of the control of the tax inspection. The analysis of the individual author's techniques and methodologies developed by the Federal Tax Service of Russia, their shortcomings are reflected.

Keywords: effectiveness of tax control, methodology for assessing the effectiveness of the control work, the impact of tax audits, the effectiveness of accounting taxpayers, effectiveness accounting of tax revenues, the impact of measures to settle the tax debt.

Укрепление рыночных основ хозяйствования государства способствовало возникновению субъектов, которые путем искажения данных отчетности и неуплаты налогов (сборов) стремятся снизить налоговую нагрузку, так же в деятельности налогоплательщиков нередко возникают ошибки, приводящие к занижению налоговых платежей. Поэтому основной проблемой государства в области налогообложения на сегодняшний день является достижение оптимальной величины собираемости налогов, которая связана с проблемой результативности контрольной работы налоговых инспекции, поскольку именно от результативности контрольной деятельности налоговых органов зависят поступления в бюджет государства.

Многие вопросы организации проведения налогового контроля, взаимодействия налоговых органов с другими контролирующими структурами, совершенствования контрольной работы налоговых органов в условиях компьютеризации их деятельности изучены недостаточно. Малоисследованными остаются также вопросы комплексной оценки результативности контрольной деятельности налоговых органов. Центральным аппаратом и Управлениями ФНС России применяются различные внутриведомственные критерии и показатели оценки работы нижестоящих инспекций. Однако в настоящее время в России не существует единой методики оценки результативности контрольной работы налоговых органов в целом. Поэтому проблемы разработки приоритетных направлений совершенствования организации налогового контроля, методики оценки его результативности являются важной научной и практической задачей, решение которой будет способствовать повышению качества налоговой политики государства.

Анализ оценки работы налоговых органов выражается в

результативности их контрольной работы. В научной литературе понятие «результативность» и «эффективность» налогового контроля тождественны между собой. Под эффективностью контрольной деятельности налоговых органов понимается соотношение поставленных контролирующим органом целей и достигнутого им результата, а именно суммы доначисленных и взысканных сумм налогов, сборов и пени, по результатам проверок, однако эти доначисления должны быть правомерны, а штрафные санкции должны применяться правильно. При этом эффективность подразумевает использование наименьшего объема средств для достижения заданных результатов или же достижение наилучшего результата при определенном бюджете государства объеме средств [1].

Поскольку оценку результативности контрольной работы налоговых органов наиболее полно отражают показатели, которые рассчитываются ими с целью выявления достижений поставленных целей, рассмотрим методики оценки эффективности контрольной работы налоговых органов и их недостатки.

Для оценки результативности работы налоговых органов разработано и предложено к использованию немало методик, различных по информационной базе и целям. Методика предусматривает создание единого механизма оценки эффективности контрольной деятельности территориальных органов ФНС России, их структурных подразделений, эффективности работы федеральных государственных гражданских служащих налоговых органов и качества исполнения ими должностных обязанностей.

Попытка решить проблему оценки деятельности налоговых органов неоднократно предпринималась в трудах А.Т. Щербинина, Г.Н. Карташовой, Д.В. Крылова, а также в методиках, разрабатываемых и применяемых налоговыми органами на практике.

Например, А.Т. Щербинин для оценки деятельности налоговых органов предлагает использовать показатель, учитывающий долю налогов, которая начислена плательщиком самостоятельно, в общей сумме налоговых начислений. Данный показатель отражает важный аспект взаимоотношений налоговых органов и налогоплательщика, однако он не проработан до конца, так как не учитывается результат этих взаимоотношений – фактические поступления в бюджет.

Г.Н. Карташова в качестве показателя оценки деятельности налоговых органов выдвигает разницу между ожидаемой и реально перечисленной суммой налоговых поступлений – так называемый налоговый резерв. Чем меньше сумма этого резерва, тем успешнее деятельность налоговых органов. Эффективность заключается в том, насколько полно налоговые органы перевели налоговый резерв в фактические поступления в бюджет. Основным недостатком предложенной оценки эффективности налоговых органов – в нераскрытом способе формирования ожидаемых налоговых поступлений [2, с.189].

В 2002 году разработана и внедрена Методика оценки эффективности контрольной работы Министерства налоговой службы Российской Федерации, где произошло разделение на количественные и качественные показатели[3]. На сегодняшний день Приказ МНС, утвердивший эту методику, утратил силу.

В методике оценки эффективности контрольной работы Министерства налоговой службы обозначены следующие группы показателей:

- 1) общая оценка показателей эффективности контрольной работы;
- 2) оценка показателей организации и проведения камеральных проверок соблюдения законодательства о налогах и сборах;
- 3) оценка показателей организации и проведения выездных проверок соблюдения законодательства о налогах и сборах
- 4) оценка работы с организациями и индивидуальными предпринимателями, не представляющими в налоговые органы отчетность или представляющими «нулевую отчетность»;
- 5) оценка контрольной работы по вопросу соблюдения законодательства о применении ККМ при осуществлении денежных расчетов с населением.

Показатели оцениваются в баллах в зависимости от их значимости. Для их сравнительной оценки рекомендовано применять коэффициенты корректировки. Методика содержит в себе значительный перечень показателей для подсчета и оценки которых требовались немалые затраты времени и трудовых ресурсов. В последующие годы методика изменялась: из нее была удалены группы показателей, которые оценивают контрольную работу в области соблюдения законодательства о применении контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением и работу с организациями и индивидуальными предпринимателями, не представляющими в налоговые органы налоговую отчетность или представляющими «нулевую» отчетность. В связи с изменениями происходило перераспределение веса показателей и их значимости.

В 2007 г. разработана Методика оценки эффективности деятельности территориальных органов ФНС РФ и утверждена приказом от 15 ноября 2007 г. №ББ-425/31[4]. Лишь в данной Методике, разработанной в 2007 г. обращаются к оценке эффективности деятельности налоговых органов в целом, а не только к оценке контрольной работы. Разработанная методика направлена на создание единого механизма оценки результатов эффективности деятельности территориальных органов ФНС России, их структурных подразделений, эффективности работы федеральных государственных гражданских служащих и качества исполнения ими должностных обязанностей. Результаты оценки эффективности деятельности налоговых органов и их гражданских служащих являются основой для их материального стимулирования. Показатели, используемые для оценки эффективности деятельности налоговых органов, подразделяются на следующие группы:

- 1) Критерии оценки качества деятельности ФНС России;
- 2) Количественные показатели субъекта оценки – показатели, утверждаемые Руководителем ФНС для оценки эффективности деятельности налоговых органов на период, которые рассчитываются на основании статистической отчетности, формируемой налоговым органом;
- 3) Аналитические показатели субъекта оценки – показатели, не поддающиеся количественной оценке, оцениваются на основании проведенного анализа, полученных выводов, заключений, обзоров, замечаний и других факторов. Значение аналитического показателя определяется руководителем вышестоящего налогового органа для конкретного субъекта оценки и соответственно носят субъективный характер.

Таким образом, выделенные группы показателей, для оценки эффективности деятельности налоговых органов направлены на то, чтобы учитывать различные направления деятельности налоговых органов, результаты оценки которых формируют систему материального стимулирования, позволяют отслеживать проблемные зоны и повышать уровень управляемости налоговыми органами[5, с.533].

В данной методике используется такой показатель, как «доля налогоплательщиков, удовлетворительно оценивающих деятельность налогового органа», который оценивается путем проведения социологических исследований. Однако использование основной части показателей предполагает оценку выполнения контрольной работы, но они достигаются путем взаимосвязанной работы всех отделов налогового органа. Каждый отдельный показатель в методике содержит определенную информацию, но нет обобщающего показателя, который бы связывал воедино показатели всех отделов и учитывал вклад каждого из них. Эффективность работы налогового органа в данной методике базируется на достижении планового показателя, на основе чего осуществляется распределение средств материального стимулирования. Безусловно, материальное стимулирование должно присутствовать при формировании заработной платы сотрудников, но его зависимость от плановых доначислений способствует формированию негативного образа налогового органа: налоговый инспектор должен обязательно доначислить определенную сумму, чтобы получить надбавку к своему окладу.[6, с.80-81]

Налоговые органы применяют целую систему показателей расчета эффективности их контрольной деятельности. И в качестве основного служит коэффициент общей эффективности, который рассчитывается как отношение суммы, взысканной из дополнительных начислений в расчете на одного работника, к сумме, затраченной на одного работника.

Данные показатели налоговые органы рассчитывают самостоятельно, что является существенным недостатком, так как это приводит к сомнению в объективности получаемых данных, особенно при учете недоступности информации для внешних пользователей. Существующие методы оценки могут использоваться только для проведения внутриведомственного

контроля, а проведение расчетов внешними пользователями информации невозможно.

Таким образом, для расчёта показателей результативности контрольной деятельности налоговых органов внешними пользователями используются общие показатели оценки их контрольной деятельности, для расчёта которых данные содержатся на официальном сайте Федеральной Налоговой Службы в открытом доступе.

Общими показателями анализа результативности формы налогового контроля – налоговые проверки являются:

1) Динамика и структура дополнительно начисленных сумм

$$P_{дij} = \frac{\text{Дополнительно начислено платежей по результатам проверок}_i}{\text{Дополнительно начислено платежей по результатам проверок}_j} \times 100$$

2) Процент результативных проверок:
камеральные проверки, выявившие нарушения

$$P_p = \frac{\text{количество проведенных камеральных налоговых проверок}}{\text{количество проведенных камеральных налоговых проверок}} \times 100$$

3) Сумма доначислений на одну результативную проверку:

$$P_d = \frac{\text{Дополнительно начисленно платежей по результатам проверок}}{\text{Количество проведенных налоговых проверок}}$$

4) Удельный вес взысканных платежей в сумме доначисленных;
Взыскано платежей по результатам проверок

$$P_v = \frac{\text{Дополнительно начисленно платежей по результатам проверок}}{\text{Дополнительно начисленно платежей по результатам проверок}} \times 100$$

Общими показателями анализа результативности других форм налогового контроля являются:

1) Результативность учёта налогоплательщиков:

Для объективной оценки деятельности налоговых органов в сфере государственной регистрации и постановки на учет предлагается использовать систему количественных и качественных показателей. Количественные показатели — это прямые показатели, характеризующие работу налоговых органов и отражающиеся в их отчетности. Качественные показатели — это косвенные показатели, отражающие качественный уровень работы налоговых органов и рассчитываемые на базе прямых показателей[7].

Количественные показатели:

1) Количество налогоплательщиков, состоящих на учёте:

- количество вновь созданных налогоплательщиков;
- количество ликвидированных налогоплательщиков;
- количество реорганизованных налогоплательщиков;

$$N_y = N_p - N_l - N_m$$

Где, N_p — количество налогоплательщиков, зарегистрированных в ЕГРЮЛ и ЕГРИП;

N_l — количество ликвидированных налогоплательщиков;

N_m — количество налогоплательщиков-мигрантов (число выбывших).

2) Количество поданных и удовлетворенных жалоб налогоплательщиков;

3) Количество мигрированных налогоплательщиков;

Качественные показатели:

1) Коэффициент удовлетворенности налогоплательщиков[8, с.63];

$$K_y = \frac{КЖ}{КЗ} \times 100$$

Где, КЖ — количество жалоб на действия сотрудников налоговых органов по государственной регистрации и учету налогоплательщиков, рассмотренных в вышестоящих налоговых органах или судах и удовлетворенных в пользу налогоплательщика;

КЗ — общее количество налогоплательщиков, зарегистрированных и поставленных на учет в налоговом органе в отчетном периоде.

2) Коэффициент движения контингента[9]:

$$K_d = \frac{H_c + H_p + H_l}{\overline{H}_y}$$

Где, H_c — количество вновь созданных налогоплательщиков за отчетный период;

H_p — количество реорганизованных налогоплательщиков за отчетный период;

H_л — количество ликвидированных налогоплательщиков за отчетный период;

\overline{H}_y — среднее количество налогоплательщиков, состоящих на учете в налоговом органе в отчетном периоде:

$$\overline{H}_y = \frac{H_y^t + H_y^{t+1}}{2}$$

Где, t — отчетный период;

H_y^t — количество налогоплательщиков, состоящих на учете в налоговом органе на начало отчетного периоде;

H_y^{t+1} — количество налогоплательщиков, состоящих на учете в налоговом органе на конец отчетного периода.

2) Результативность учета налоговых поступлений;

При изучении исследований в области оценки деятельности налоговых органов по собираемости налогов и сборов было обнаружено, что остаются практически неизученными понятия эффективности и результативности этих действий. Однако если толкование понятия эффективности собираемости налогов и перечень его аналитических показателей встречаются в публикациях ФНС России и некоторых научных работах, то понятие результативности деятельности налоговых органов не было найдено ни в энциклопедических изданиях, ни в научных исследованиях, ни в статьях по данной тематике[10, с.119].

Исходя из того, что результатом является конечный итог, следствие, завершающее собой какое-либо действие, Л.С. Гринкевичом, И.Ю.

Жалонкиной сформулировано следующее определение термина «результативность способов исполнения обязанности по уплате налогов и сборов» – степень точности выполнения поставленных задач, определяемая как количественная характеристика, отражающая эффект от проведения работы по взысканию налогов и сборов, а также меру достигнутой ею эффективности.

Следовательно, применительно к контрольной работе налоговых органов под эффективностью следует понимать показатель отношения собранных налогов к административным затратам или издержкам на их сбор, а индикатором качества, то есть результативности функционирования контрольной работы является показатель «собираемость спланированных налогов».

$$K_э = \frac{\text{Сумма собранных налогов и сборов}}{\text{Сумма затрат или издержек на сбор налогов и сборов}}$$
$$K_р = \frac{\text{Фактическая сумма собранных налогов и сборов}}{\text{Планируемая сумма собираемых налогов и сборов}}$$

Так же для оценки результативности учета налоговых поступлений возможно применить такие показатели как:

- Коэффициент исполнения налоговых обязательств определяются как отношение величины уплаченных налогов и сборов к величине начисленных налогов и сборов;

- Коэффициент собираемости налоговых платежей определяется как отношение суммы фактически поступивших налоговых платежей к сумме налоговой задолженности.

3) Результативность мероприятий по урегулированию налоговой задолженности.

- Эффективность снижения уровня задолженности (списанной и взысканной) по отношению к совокупной задолженности на начало года» является обобщающим показателем, который позволяет определить уровень сниженной задолженности и включает в себя результаты урегулирования налоговой задолженности по отношению к уровню общей совокупной задолженности. Данный показатель определяется по следующей формуле:

$$\text{Рез1} = \frac{(\text{Вз} + \text{Сп})}{\text{ОбЗ}} \times 100$$

Где, Вз – взысканная задолженность;

Сп – списанная задолженность, безнадежная к взысканию;

ОбЗ –общая совокупная задолженность на начало года;

Рез1 – эффективность снижения уровня задолженности;

Результат данного обобщающего показателя будет эффективен, если показатель отчетного периода выше показателя аналогичного прошлого периода, то есть, чем больше доначисляют по результатам налоговых проверок, тем максимально доначисленная сумма должна быть урегулирована путем взыскания, проведения зачет за счет переплаты, предоставления

отсрочки, рассрочки или списания в связи с невозможностью взыскания.

- Обобщающий показатель «Эффективность взысканных сумм налоговой задолженности по отношению к налоговым поступлениям за год» позволяет оценить меру влияния механизма взыскания налоговой задолженности на увеличение налоговых поступлений в бюджетную систему. Показатель по отношению к налоговым поступлениям можно найти по следующей формуле:

$$\text{Рез2} = \frac{\text{Вз}}{\text{НалП}} \times 100$$

Где, Вз – взысканная задолженность;

НалП – общая сумма налоговых поступлений за год;

Рез2 – эффективность повышения уровня налоговых поступлений.

В исследовательской работе Мешков Р.А. определил целевой критерий «отношение суммы зачтенной, погашенной и списанной налоговой задолженности к налоговым поступлениям в бюджетную систему». По мнению автора соотношение выбранных показателей выбрано неудачно, так как списанная задолженность, является задолженностью, безнадежной к взысканию, не может сравниваться с налоговыми поступлениями, поэтому определена отдельная форма – ликвидируемая [11, с.40-41].

Динамика двух обобщающих показателей представляет собой критерии, достижение и превышение которых может быть использовано в системе комплексного анализа деятельности налоговых органов. На рост совокупной налоговой задолженности повлияло ежегодное увеличение размера доначисленных сумм по налогам, пени и штрафам. Данные суммы преобладают над сводной величиной налоговых поступлений, в состав которой входит взысканная задолженность и списанная задолженность, признанная безнадежной к взысканию.

Результаты обобщающих показателей за анализируемый период отражают эффективность деятельности налоговых органов и логично сравнивать с аналогичным предыдущим периодом. Оценка эффективности снижения налоговой задолженности позволит контролировать систему доначисленных и взысканных сумм.

Автором предлагается расчет критерия сводного показателя для объективной оценки и корректировки фонда премирования работников налоговых инспекций. Под премированием рассматривается выплата денежных сумм государственным служащим сверх основной зарплаты в виде материального поощрения за достигнутые результаты в налоговом регулировании.

В практической деятельности налоговых органов критерий сводного показателя позволит определить соотношение частных показателей взысканных сумм и списанных сумм по отношению к совокупной налоговой задолженности.

Оценка сводного показателя можно представить в виде четырехбалльной системе поощрения:

- 1) $\frac{Вз}{Обз} \geq \frac{Сп}{Обз}$; $СрГ \leq 0$ Балл=4;
- 2) $\frac{Вз}{Обз} \geq \frac{Сп}{Обз}$; $СрГ > 0$ Балл = 3;
- 3) $\frac{Вз}{Обз} < \frac{Сп}{Обз}$; $СрГ \leq 0$ Балл = 2;
- 4) $\frac{Вз}{Обз} < \frac{Сп}{Обз}$; $СрГ > 0$ Балл = 1.

Где, Вз – взысканная и погашенная задолженность,

Сп – списанная задолженность, безнадежная к взысканию,

Обз–общая совокупная задолженность на начало года,

СрГ – сравнение налоговых потерь от неуплаты задолженности в бюджет (СЗ) с аналогичным предыдущим периодом, то есть изменения за год.

Оценка эффективности снижения налоговой задолженности осуществляется по четырехбалльной системе и рассчитывается как максимальное значение по указанным выше критериям к общему количеству критериев: 1 балл - низкоэффективная; 2 и 3 балла - среднеэффективная; 4 балла - высокоэффективная.

Четырехбалльная система поощрения обоснована возможностью оценить деятельность налоговых инспекций применением полного комплекса мер урегулирования налоговой задолженности. Полноценная и комплексная деятельность налоговых инспекций во взаимодействии налогового контроля и налогового регулирования определяется высокоэффективным баллом.

Сводный критерий позволит решить задачу снижения налоговой задолженности именно на принудительном взыскании, погашении в рамках отсрочек, рассрочек, также в применении предупредительных, обеспечительных форм, а не на списании задолженности в реализации ликвидированной формы. Налоговые органы должны реализовывать принцип эффективности урегулирования налоговой задолженности. Данный принцип осуществляет действия в урегулировании неуплаченных налогов, направленные на увеличение налоговых поступлений и снижение налоговой задолженности. Эффективность системы взыскания налогов и сборов означает минимизацию применяемых методов урегулирования неуплаченных налогов и максимизацию их положительного эффекта[12, с.96].

Поскольку оценка деятельности контрольной работы налоговых органов является основополагающим критерием их эффективности, то необходимо применять методику для оценки их работы. В настоящее время применяются различные методики оценки эффективности налогового контроля, которые включают, целую систему показателей.

Однако всем методам оценки результативности контрольной работы налоговых органов, в большей степени доступные для внутренних пользователей, присущи некоторые недостатки:

- 1) нечеткое определение терминов и понятий. При оценке работы налоговых структур, прежде всего, необходимо определить, что понимать под эффективностью контрольной работы. Очевидно, что для различных общественных институтов эффективность может выражаться в различных

показателях. Для внутренней оценки деятельности налоговых инспекций возможно применение одного показателя, а для работы инспекции какой-либо территории – другого.

2) сложность практической реализации предложенных теоретических разработок. Многие разработанные методики требуют значительного времени для проведения анализа, а иногда и специальных программных продуктов. Это снижает возможность внедрения системы оценок.

3) недоступность полного объема информации для проведения расчетов. Сведения, на которых базируется расчет показателей в рамках существующих методик, доступны только самим налоговым органам. Таким образом, разработанные методы оценки пригодны лишь для проведения внутриведомственного контроля, а проведение расчетов внешними пользователями информации невозможно.

Между тем, распространение практики «сторонней» оценки эффективности могло бы способствовать росту общественной значимости работы налоговых органов. Подобная «внешняя» оценка также может проводиться с разными целями; более того, у различных институтов в этой связи могут быть свои критерии и цели.

Несоответствие доступной информации целям и задачам анализа эффективности – вот та проблема, с которой чаще всего сталкиваются сторонние пользователи. Применение только доступной информации, а не всей необходимой для расчетов, может привести к искажению результатов.

4) несмотря на все положительные моменты рейтинговых методик, их существенным недостатком является способ установки баллов. «Вес» показателей, используемых при оценке эффективности работы, «спускается сверху»; таким образом, вопрос, как определить значимость того или иного показателя, остается открытым.

5) для оценки работы налоговых органов ФНС России используются данные форм статистической налоговой отчетности, в которых невозможно отразить региональные особенности.

6) частое изменение налогового законодательства затрудняет анализ некоторых показателей эффективности работы налоговых органов, связанных с налоговыми поступлениями, налоговой базой и т.д., не позволяет выявить временную динамику. В связи с изменением объектов налогообложения, отменой или введением льгот, изменением порядка расчета сумм налогов база будет по качественному компоненту существенно отличаться от той, что была в предыдущем году или будет в очередном налоговом периоде. Данные, отражающий реальный прирост налоговой базы, налоговых поступлений, объектов налогообложения, можно получить лишь в условиях стабильного законодательства;

7) методики не учитывают экономических результатов, поскольку не учитывают затратной стороны в работе налоговых органов. Эффективность в рамках методики рассматривается как степень достижения установленного плана. Увязка заработной платы работника с достижением плана вынуждает

в буквальном смысле «выжимать» налогоплательщика при проверке. В результате у населения складывается предвзятое отношение к налоговым органам, что, конечно же, не будет стимулировать их к добровольному исполнению своих обязанностей.

Таким образом, можно сделать вывод о несовершенстве критериев и показателей и необходимости разработки комплексной системы оценки, учитывающей особенности функционирования налоговой инспекции и специфику объектов учета.

Использованные источники:

1. Антипова О. М. Анализ эффективности контрольной работы налоговых органов / О. М. Антипова // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. XIX междунар. студ. науч.-практ. конф. – 2014. – № 4(19). [Электронный ресурс]: URL: [http://sibac.info/archive/economy/4\(19\).pdf](http://sibac.info/archive/economy/4(19).pdf)
2. Цвилий-букланова А. А. Вопросы совершенствования налогового контроля в Российской Федерации / А. А. Цвилий-букланова // Наука и современность. – 2012. – №15(4). – С.188-195.
3. Приказ МНС РФ от 24 октября 2002 г. N БГ-3- 06/598 «Об утверждении Методики оценки эффективности контрольной работы управлений МНС России по субъектам Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Юридическая база РФ [сайт]. 2016. – URL: <<http://www.jurbase.ru/texts/sector062/tes62863.htm>
4. Приказ ФНС от 15 ноября 2007 г. №ББ-425/31 о создании «Методики оценки эффективности деятельности территориальных органов ФНС РФ» [Электронный ресурс] // Юридическая база РФ [сайт]. 2016. – URL: <<http://www.jurbase.ru/texts/sector062/tes62863.htm>
5. Шеина А.Ю., Аристархова М.К., Гузаиров М.Б., Зуева М.С. Инструментарий оценки влияния организационных инноваций на результаты деятельности налоговых органов / А.Ю.Шеина, М.К. Аристархова, М.Б.Гузаиров, М.С. Зуева // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 12-2(65-2). – С.530-535.
6. Аристархова М.К., Шеина А.Ю. Концепция оценки деятельности налоговых органов / М.К. Аристархова, А.Ю. Шеина // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2015. – № 2. – С. 79-83.
7. Шишкарёва, Е.Ю. Критерии оценки эффективности контрольной деятельности налоговых органов РФ / Е. Ю. Шишкарёва // IV Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум». – 2012. – Доступ к тексту электронного издания возможен через Электронно-научную систему "Российская Академия Естествознания". – <URL:<http://www.rae.ru/forum2012>
8. Софьин Н. А. Анализ результативности учетных и контрольных процедур налоговых органов / Н. А. Софьин // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – № 32 (335). – С. 60-64.
9. Григорьева Н.Г. Внедрение показателей оценки результативности учёта

налогоплательщиков в деятельность налоговых органов [Электронный ресурс]: Научная статья / Н.Г. Григорьева. – 2014. – № 1. – Доступ к тексту электронного издания возможен через электронный научный журнал Baikal Research Journal . – <URL:<http://brj-bguer.ru/reader/article.aspx?id=18732>

10. Жалонкина И. Ю. Анализ результативности собираемости налогов в Российской Федерации: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.10 /И. Ю. Жалонкина. – Томск, 2012. – С.118-123.

11. Попова Г.Л Факторы формирования задолженности по налогам и сборам, пени и налоговым санкциям: анализ и оценка / Г.Л. Попова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. – № 9(243). – С. 36-47.

12. Бондарь О. А. Эффективность деятельности налоговых органов по снижению уровня налоговой задолженности /О. А. Бондарь // Молодой ученый. – 2012. – №1. – С. 94-97.

*Галеев М.М., доктор экономических наук
профессор*

Измайлова Т.И.

старший преподаватель

Нуриахметов А.М.

магистрант

Пермский институт (филиал) РЭУ имени Г.В. Плеханова

Россия, г. Пермь

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ВЫВОДА НА РЫНОК НОВОГО ПРОДУКТА (НА ПРИМЕРЕ ОБОГАЩЕННЫХ ТОРТОВ С ПОВЫШЕННОЙ ПИЩЕВОЙ ЦЕННОСТЬЮ)

Аннотация

В данной статье предложена стратегия выведения на рынок обогащенных тортов с повышенной пищевой ценностью. Грамотно разработанная стратегия по выведению нового продукта на рынок позволит предприятию успешно справиться с позиционированием данного продукта, завоевать доверие потребителя и добиться высоко коммерческого результата.

Ключевые слова: стратегия, новый продукт, стратегия ценообразования, продвижение, каналы распределения, позиционирование товара.

В качестве нового продукта предлагается рассмотреть принципиально новый вид тортов, рецептура которого была разработана и предложена в рамках кандидатской диссертации на тему: «Формирование и оценка потребительских свойств обогащенных тортов с повышенной пищевой ценностью» [1].

Обобщая технологическое описание нового продукта, его органолептических показателей и результатов физико – химических исследований можно представить следующую краткую характеристику:

Таблица 1 – Описание нового продукта (обогащенные торты с повышенной пищевой ценностью)

Показатель	Характеристика
Наименование продукта	Обогащенные торты с повышенной пищевой ценностью
Группа товаров	Мучные кондитерские изделия
Масса изделия (масса нетто)	500 г (согласно установленным требованиям унифицированных рецептур)
Вид коржей	Песочное тесто
Вид крема	Масляный крем
Отличительные особенности рецептуры	Торты, обогащенные виноградным маслом и пектиносодержащим яблочным экстрактом
Сроки годности	торт, обогащенный виноградным маслом, - 96 часов; торт, обогащенный виноградным маслом и пектиносодержащим яблочным экстрактом, - 144 часа с учетом избытка надежности.
Польза продукта	Повышенная биологическая эффективность за счет увеличения содержания линолевой кислоты, которая является незаменимой для организма человека и обладает повышенной физиологической ценностью. Пектиновые вещества способствуют выведению из организма солей тяжелых металлов и радионуклидов.
Дополнительное сырье	Виноградное масло и яблоки местного производства

Уникальность продукта заключается в том, что торты обладают повышенной биологической эффективностью за счет увеличения содержания линолевой кислоты, которая является незаменимой для организма человека (самостоятельно не вырабатывается) и повышенной физиологической ценностью.

Пектиновые вещества, которые содержатся в данном продукте, способствуют выведению из организма солей тяжелых металлов и радионуклидов, препятствуют образованию холестерина и отложению жиров.

Также обогащенные торты обладают явными антиокислительными свойствами и имеют более длительные сроки годности по сравнению с тортами, произведенными по унифицированной рецептуре.

В производстве тортов планируется использовать местное сырье (яблоки), что очень важно в условиях импортозамещения продуктов [2].

Разработка стратегии по выведению на рынок тортов с обогащенной пищевой ценностью будет основываться на всех составляющих комплекса маркетинга, за исключением продукта, так как во второй главе дано обоснование и подробное его описание.

Помимо описания самого продукта комплекс маркетинга включает особенности позиционирования, ценообразования, распределения и продвижения. Данные ключевые составляющие ложатся в основу для разработки стратегии.

На основании характеристики составляющих комплекса маркетинга продукта будет составлен SWOT – анализ и определен тип продуктовой стратегии.

Составляющие стратегии выведения на рынок тортов с обогащенной пищевой ценностью представлены в таблице:

Таблица 2 - Составляющие стратегии выведения на рынок тортов с обогащенной пищевой ценностью

Составляющие стратегии (подстратегии)	Краткое описание
Стратегия позиционирования	Анализ брендов конкурентов, выделение преимуществ продукта для потребителя, описание целевого сегмента.
Стратегия ценообразования	Расчет себестоимости обогащенных тортов с повышенной пищевой ценностью, анализ цен конкурентов в исследуемом сегменте, определение розничной цены.
Стратегия распределения	Описание и выбор каналов распределения обогащенных тортов с повышенной пищевой ценностью.
Стратегия продвижения	Анализ и выбор способов продвижения обогащенных тортов с повышенной пищевой ценностью.

1. Стратегия позиционирования. Как показал анализ ассортимента тортов в розничной торговой сети ООО «Виват - Трейд», большую долю занимают бисквитные и слоеные торты. Доля тортов из песочного теста составила всего 9,4%, что свидетельствует о наличии свободной рыночной ниши.

Недорогие торты на основе песочных коржей производит ООО «Покровский хлеб», кондитерская «Софья» и один вид тортов поставляет компания «Экспресс - Сервис» (торговая марка «Вкус желаний»). В отличие от бисквитных и слоеных тортов производители не выделяют свой продукт, так основным критерием его выбора для большинства покупателей является низкая цена.

В целом же, большинство тортов позиционируются сегодня на рынке как низкокалорийные, причем это слово прописано практически на каждой упаковке тортов вне зависимости от того является ли он таковым. Однако, в сознании большинства потребителей торт всегда будет ассоциироваться только с калорийным, не всегда полезным, но очень вкусным продуктом.

В нашем случае обогащенный состав продукта дает возможность позиционировать торты как полезный продукт. До потребителей важно донести, что те вещества, которые содержатся в составе предлагаемых им тортов, обладают повышенной биологической эффективностью, способствуют выведению из организма солей тяжелых металлов и радионуклидов. Пектин, содержащийся в тортах, отличается особой эффективностью в борьбе с ожирением, так как в данном продукте он заменяет сахар. Так, при одинаковой калорийности бисквитных и песочных тортов данный продукт будет более легкоусвояемым за счет содержания виноградного масла и пектина.

Таким образом, очень важно при позиционировании продукта выделять обогащенные торты с повышенной пищевой ценностью как «полезные» и «легкоусвояемые».

На основе подробного описания продукта и исследования покупательского спроса представим описание целевого сегмента потребителей:

Таблица 3 – Описание целевого сегмента потребителей обогащенных тортов с повышенной пищевой ценностью

Параметр	Характеристика
Гендерные характеристики	Преимущественно женщины в возрасте от 21 до 45 лет.
Уровень дохода	Средний.
Сфера занятости	Люди, занятые в сфере бизнеса, на производстве и работающие в государственном секторе
Образ жизни	Здоровое питание.
Причина покупки	К чаю дома или на работе.

В основной целевой сегмент потребителей вошли в основном женщины, так как они являются основными покупателями исследуемой продукции. С учетом того, что торт позиционируется как «полезный» и «легкоусвояемый» обращать на это внимание и покупать продукт будут люди, заботящиеся о здоровом образе жизни.

С учетом сравнительно не высокой стоимости такой продукт будут покупать не по случаю, а просто для повседневного употребления. Опять же, исходя из стоимости тортов на основе песочных коржей, потребителями будут являться люди, занятые в самых различных сферах деятельности, имеющие средний уровень дохода.

2. Стратегия ценообразования. В основу цены любого продукта заложена его себестоимость. Для анализа себестоимости произведен расчет стоимости сырья, необходимого для производства 1 кг тортов, обогащенных виноградным маслом с пектиносодержащим яблочным экстрактом и без него, и контрольных тортов. Сравнительная стоимость сырья для производства тортов приведена в таблице 4.

Таблица 4 – Сравнительная стоимость сырья для производства тортов

Сырье	ООО «Покровский хлеб», торт «Трюфельный»		Торт, обогащенный виноградным маслом		Торт, обогащенный виноградным маслом и пектиносодержащим яблочным экстрактом	
	Расход сырья на 1 кг готовых изделий, г.	Стоимость сырья, руб.	Расход сырья на 1 кг готовых изделий, г.	Стоимость сырья, руб.	Расход сырья на 1 кг готовых изделий, г.	Стоимость сырья, руб.
Мука пшеничная	355,29	6,55	340,58	6,21	289,49	5,27
Сахар-песок	244,94	15,63	226,28	14,52	195,41	12,53
Маргарин	415,36	35,04	109,65	8,75	96,62	7,71

Сырье	ООО «Покровский хлеб», торт «Грюфельный»		Торт, обогащенный виноградным маслом		Торт, обогащенный виноградным маслом и пектиносодержащим яблочным экстрактом	
	Расход сырья на 1 кг готовых изделий, г.	Стоимость сырья, руб.	Расход сырья на 1 кг готовых изделий, г.	Стоимость сырья, руб.	Расход сырья на 1 кг готовых изделий, г.	Стоимость сырья, руб.
Меланж	168,62	20,23	153,18	18,37	133,21	15,97
Соль	1,44	0,50	1,38	0,50	1,46	0,5
Натрий двууглекислый	0,36	0,60	0,35	0,60	0,29	0,5
Виноградное масло	-	-	391,22	117,36	255,43	76,62
Пектиносодержащий яблочный экстракт	-	-	-	-	242,98	14,57
Итого		78,55		166,31		133,67
«-» - не использовалось						

Себестоимость сырья для производства 1 кг торта превышает себестоимость контрольного образца, поскольку в рецептуру вводится дополнительное сырье (пектиносодержащий яблочный экстракт) и виноградное масло, которое имеет высокую стоимость (300 руб/л) [2].

Исходя из проведенных расчетов, контрольный образец ООО «Покровский хлеб», торт «Грюфельный» массой 500 г, имеет сырьевую себестоимость 39,27 рублей, торт, обогащенный виноградным маслом - 83,15 рублей, а торта, обогащенного виноградным маслом и пектиносодержащим яблочным экстрактом – 66,83 рубля.

Средняя себестоимость обогащенных тортов составит 74,99 рублей, то есть практически в 2 раза больше, чем у контрольного образца за счет добавления виноградного масла и пектинового яблочного экстракта.

При оценке конкурентоспособности тортов целесообразно за эталонный образец принять торт, изготовленный по унифицированной рецептуре. Тогда комплексный ценовой показатель контрольного торта будет составлять 1, торта с виноградным маслом – 2,11, а торта с виноградным маслом и пектиносодержащим экстрактом – 1,70.

Несмотря на более высокую цену по сравнению с контролем, торт с виноградным маслом является более конкурентоспособным, чем торт, изготовленный по унифицированной рецептуре, за счет повышенной биологической эффективности и физиологической ценности.

Для определения розничной цены обогащенных тортов с повышенной пищевой ценностью проведем сравнительный анализ цен:

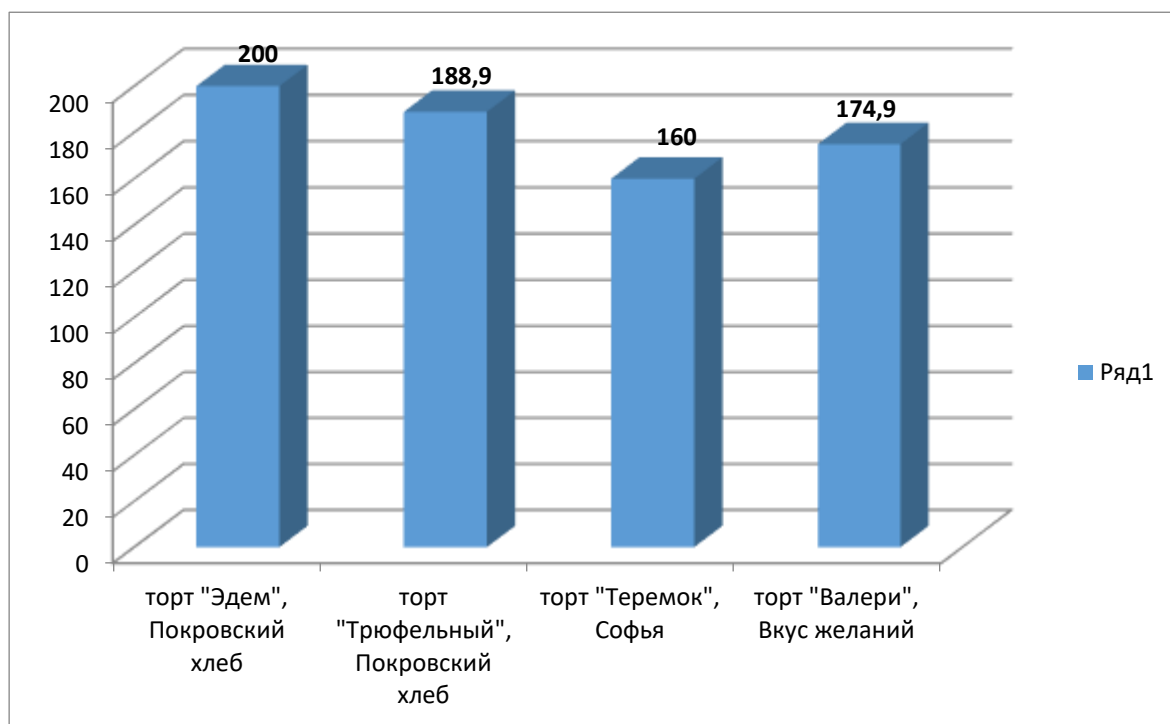


Рисунок 1 – Стоимость тортов известных брендов различных производителей, рубли

Из рисунка видно, что самую дорогую продукцию предлагает компания ООО «Покровский хлеб». Минимальная цена 160 рублей в рознице установлена на торт кондитерской «Софья». Нужно отметить, что масса всех тортов одинаковая 500 г., за исключением торта «Валери» - 460 грамм. Соответственно его стоимость близка к самым дорогим продуктам.

На основании данных представленных на рисунке и в приложении 2 произведем расчет средней стоимости тортов на основе песочных коржей:

$$200 + 188,9 + 160 + 174,9 / 4 = 180,95 \text{ рублей}$$

Среднерыночная розничная цена на песочные торты составит 180,95 рублей. С учетом сравнительно высокой себестоимости обогащенных тортов с повышенной пищевой ценностью при выведении их на рынок цена не может быть ниже рыночной.

К тому же данные торты и так попадают в низкий ценовой сегмент, нет необходимости на первоначальном этапе занижать цену для привлечения потребителя, как это делают большинство производителей. Однако, при этом цена должна быть конкурентной. Поэтому предлагается остановиться на среднерыночной стоимости в размере 180,95 рублей, в последствии с ростом затрат на товародвижение и продвижение необходимо увеличение цены. Доля расходов на сырье в структуре розничной цены составит 41% (74,99 руб. / 180,95 * 100).

Розничная цена тортов во многом будет зависеть от условий производства и каналов распределения продукции.

3. Стратегия распределения. Эффективность товародвижения оказывает большое влияние, как на удовлетворение запросов потребителей, так и на величину издержек производителя. Слабая система распределения может

свести на нет безупречные во всех отношениях маркетинговые усилия.

Условия продажами и продвижения тортов во многом зависит от особенностей их производства. В сфере продаж тортов можно выделить несколько каналов распределения, преимущества и недостатки которых представлены в таблице:

Таблица 5 – Каналы распределения обогащенных тортов с повышенной пищевой ценностью

Канал распределения	Условия производства	Преимущества	Недостатки
Розничная торговля	Промышленное производство	Максимальный охват рынка, обеспечение достаточно высокого объема продаж.	Большие затраты на товародвижение, высокие расходы на маркетинг, высокая брендовая конкуренция, увеличение сроков товародвижения.
Специализированные кондитерские	Мини - цех	Индивидуальный подход при продаже, низкие расходы на маркетинг, минимальные расходы на товародвижение, отсутствие брендовой конкуренции.	Узкая целевая аудитория.
Товары собственного производства в розничной торговой сети	Мини - цех	Исключение расходов на маркетинг и товародвижение.	Целевая аудитория ограничена покупательским потоком розничной сети, брендовая конкуренция.

Каналом товародвижения, обеспечивающим самый широкий охват целевой аудитории, является производство и продажа тортов в розничной торговой сети. К его основным преимуществам можно отнести:

1. максимальный охват рынка;
2. обеспечение достаточно высокого объема продаж.

Сегодня в Пермском крае сфера услуг розничной торговли является быстро развивающейся и в соответствии с общероссийскими тенденциями оборот розничной торговли ежегодно возрастает в среднем на 2,5%. При этом около 40% приходится на долю международных, федеральных и региональных сетей.

Розничные торговые сети представляют собой объединение двух и более предприятий торговли, имеют общую систему управления всеми торговыми процессами, а также маркетинговую, коммерческую и технологическую политику.

В сетевой розничной торговле основными преимуществами

способствующими выведению нового продукта на рынок являются:

1. Опыт: совершенствуется организация управления, отрабатываются технологии работ, используются специальные методы управления, стандарты качества и др.

2. Логистика: экономия на оптовых закупках товаров, оборудования, расходных материалов.

3. Маркетинг: Экономия от эффективности рекламы и прочих сбытовых мероприятий.

4. Финансы: основой финансовой экономии является возможность крупных фирм мобилизовать капитал на более выгодных условиях.

Так, продажа тортов в розничных торговых сетях даст возможность производителю тортов обеспечить максимальный объем сбыта, осуществлять более четкий контроль за реализацией и условиями продажи продукции через жесткую систему договорных отношений с розничным торговым предприятием.

На сегодняшний день в продовольственном сегменте в пермском крае свою деятельность осуществляют 10 крупных международных, федеральных и региональных сетей, что определяет широкие возможности для распределения продукта.

Практически ежеквартально такие сети как «Магнит», «Пятерочка» открывают новые магазины, и доля сетевых розничных компаний в обороте имеет неизменную тенденцию роста, что и послужило причиной выбора базы исследования в данной магистерской диссертации. Большую долю по количеству магазинов занимает розничная торговая сеть ООО «Виват - Трейд», кроме того компания располагает собственным производством мучных кондитерских изделий.

При выведении нового продукта на рынок данную сеть магазинов можно рассматривать, как потенциальный канал производства и сбыта обогащенных тортов с повышенной пищевой ценностью.

При всех положительных характеристиках канала распределения «розница» продажа тортов повлечет за собой большие затраты на товародвижение, высокие расходы на маркетинг, высокую брендовую конкуренцию, увеличение сроков товародвижения, что может негативно отражаться на сокращении сроков реализации тортов.

Также, при выведении обогащенных тортов на рынок возможно рассматривать их производство в фирменных кондитерских. В городе Перми есть два крупных предприятия в данном сегменте – кондитерская «Виолет» и «Карамель». К преимуществам данного канала можно отнести индивидуальный подход при продаже, низкие расходы на маркетинг, минимальные расходы на товародвижение, отсутствие брендовой конкуренции. Однако, при этом будет очень ограничена целевая аудитория, что существенно повлияет на объем продаж предлагаемого продукта.

На наш взгляд приоритетным каналом распределения на этапе выведения нового продукта на рынок будет являться собственное

производство обогащенных тортов в розничной торговой сети. Выбор данного канала в значительной степени определили его преимущества, а именно исключение расходов на маркетинг и товародвижение. Это очень важно, так как себестоимость обогащенных тортов с повышенной пищевой ценностью выше, чем у конкурентов. Кроме того в структуре ассортимента тортов собственного производства сети ООО «Виват - Трейд» нет тортов на основе песочных коржей.

При всех положительных моментах нужно учитывать, что целевая аудитория будет ограничена покупательским потоком розничной сети, а также будет присутствовать брендовая конкуренция.

4. Стратегия продвижения. Продвижение товара при выведении нового продукта на рынок включает совокупность различных видов деятельности по доведению информации о его достоинствах до потенциальных потребителей и стимулированию возникновения у них желания его купить. Однако следует иметь в виду, что коммуникационную функцию также выполняют и другие элементы комплекса маркетинга. Относительно тортов, его дизайн, качественные характеристики, упаковка и цена говорят потребителю значительно больше о товаре, нежели его реклама. В этом плане выбор методов продвижения должен основываться на потребительских свойствах выводимого на рынок продукта.

При продвижении тортов производители и торговые предприятия используют достаточно большое количество методов:

Таблица 6 – Способы продвижения тортов

Способ продвижения	Преимущества	Недостатки
Дегустации	Непосредственное знакомство потребителя с продуктом, повышение доверия и лояльности, высокая гарантия продажи, наличие обратной связи с потребителем.	Необходимость обеспечивать время и место проведения.
Рекламные материалы в местах продаж	Низкая стоимость, повышение эффективности мерчандайзинга, увеличение импульсной покупки.	Нет
Реклама в СМИ	Широкий охват целевой аудитории.	Высокая стоимость.
Конкурсы	Повышение узнаваемости бренда.	Отсутствие обратной связи с потребителем, очень ограниченная целевая аудитория.
Интегрированные маркетинговые коммуникации	Применяются индивидуально в зависимости от канала сбыта. Затратная часть, как правило, средняя и ниже, охват целевой аудитории может быть от максимального до очень узкого.	

Исходя из преимуществ и недостатков способов продвижения на этапе выведения обогащенных тортов на рынок, наиболее приемлемыми будут являться дегустации продукта. Именно дегустации позволят обеспечить непосредственное знакомство потребителя с новым продуктом, повысить

доверие и лояльность, обеспечить высокую гарантию продаж и обратную связь с потребителем, что очень важно при выведении нового продукта на рынок.

Продажа обогащенных тортов должна обязательно сопровождаться рекламными материалами в местах продаж (ценники «новинка», дополнительная информация о продукте). В перспективе возможно использование интегрированных маркетинговых коммуникаций [3].

На основе проведенного анализа представим ключевые параметры стратегии:

Таблица 7 – Ключевые параметры стратегии выведения на рынок обогащенных тортов с повышенной пищевой ценностью

Ключевые параметры	Характеристика
Стратегия позиционирования	Потребителям предложен полезный и легкоусвояемый продукт. Целевой сегмент – женщины, 21 – 45 лет приоритетным для которых является здоровое питание.
Стратегия ценообразования	Ценовой сегмент средний. Уровень цен – средний на уровне конкурентов с последующим повышением.
Стратегия распределения	Приоритетный канал распределения – собственное производство в розничной торговой сети, производство в специализированных кондитерских.
Стратегия продвижения	Приоритетные способы продвижения – дегустации и рекламные материалы в местах продаж.

Таким образом, при выведении нового продукта стратегия должна быть ориентирована на среднеценовой сегмент потребителей, женщин в возрасте от 21 до 45 лет. Принципы позиционирования должны включать такие понятия как здоровое питание, быстрая усвояемость продукта и полезность.

Политика ценообразования не должна быть «агрессивной», цена на новый продукт устанавливается на уровне среднерыночной. Исходя из анализа цен конкурирующих брендов и себестоимости обогащенных тортов, при выведении продукта она составит 180,95 рублей и в перспективе, если продукт зарекомендует себя, возможно ее повышение.

Приоритетным каналом распределения на этапе выведения нового продукта на рынок будет являться собственное производство обогащенных тортов в розничной торговой сети. К преимуществам данного канала можно отнести исключение расходов на маркетинг и товародвижение. Это очень важно, так как себестоимость обогащенных тортов с повышенной пищевой ценностью выше, чем у конкурентов. Кроме того в структуре ассортимента тортов собственного производства сети ООО «Виват - Трейд» нет тортов на основе песочных коржей.

Наиболее приемлемым способом продвижения обогащенных тортов при выведении их на рынок будут являться дегустации и обязательное размещение рекламных материалов в местах продаж.

Для более детального обоснования выбора стратегии выведения нового товара на рынок, представим SWOT – анализ продукта:

Таблица 8 - SWOT – анализ продукта

Сильные стороны продукта	Слабые стороны продукта
Высокая пищевая ценность, обогащенный состав	Высокая себестоимость
Отсутствие товаров аналогов	Низкая информированность потребителей об обогащенных продуктах
Использование сырья растительного происхождения	
Более продолжительные сроки хранения	
Представление продукта в среднем и низком ценовом сегменте	
Возможность реализации продукта в различных каналах сбыта	
Возможности выведения на рынок продукта	Угрозы при выведении нового продукта
Повышение спроса на продукты здорового питания	Отсутствие производства пектина в России
Использование местного сырья для получения яблочного экстракта пектина (импортозамещение)	Высокая конкуренция на рынке тортов
Наличие свободной рыночной ниши в сегменте песочных тортов	
Стремление к здоровому образу жизни	

В результате проведенного SWOT – анализа были выявлены такие сильные стороны продукта как, высокая пищевая ценность и обогащенный состав, использование растительного сырья, отсутствие аналогов, более продолжительные сроки хранения (за счет сырья), представление продукта в среднем и низком ценовом сегменте и возможность реализации продукта в различных каналах сбыта.

Самой благоприятной возможностью для выведения нового продукта на рынок является повышение спроса на продукты здорового питания и стремление к здоровому образу жизни.

Устранение такой слабой стороны продукта, как высокая себестоимость возможно за счет грамотного выбора канала распределения. Так, производство тортов в промышленных масштабах может привести к существенному удорожанию продукта, что сделает его менее конкурентоспособным. Производство в промышленных масштабах повлечет за собой рост затрат на маркетинг и товародвижение, а также на закупку сырья. Поэтому в качестве каналов распределения в стратегии рассматриваются собственное производство в розничной сети и в специализированных кондитерских.

Устранение такой слабой стороны как, низкая информированность потребителей об обогащенных продуктах возможно за счет грамотной политики продвижения предложенной в стратегии. Кроме того стремление к здоровому образу жизни повысит интерес к новому продукту за счет его высокой пищевой ценности и обогащенного состава.

Преодоление такой угрозы как, отсутствие производства пектина в России (основное производство Италия, Франция) возможно за счет

использования местного сырья для получения яблочного экстракта пектина, что будет целесообразно в условиях импортозамещения.

Высокая конкуренция на рынке тортов является существенной угрозой. Однако, в результате анализа товарного предложения было установлено что ниша тортов выполненных на основе песочных коржей достаточно свободная, кроме того они почти в два раза дешевле чем бисквитные и соответственно более доступны для потребителя.

На основании проведенного анализа и разработанной стратегии выведения на рынок обогащенных тортов с повышенной пищевой ценностью согласно И. Ансоффа стратегию можно определить как стратегию развития продукта (новый продукт - существующий рынок). При этом возможным путем роста является предложение на существующем рынке продуктов, имеющих характеристики, обновленные таким образом, чтобы улучшить их соответствие рынку. Этот путь наиболее предпочтителен для тех компаний, чьи ключевые компетенции лежат в области технологий и технического развития.

Возможности для роста основываются на:

- добавление новых свойств продукта или продукта с повышенным качеством, в т.ч. репозиционирование продуктов;
- расширение продуктовой линейки (в т.ч. за счет новых вариантов предложения существующих продуктов);
- разработка нового поколения продуктов в нашем случае с обогащенной пищевой ценностью;
- разработка принципиально новых продуктов.

Данный тип стратегии будет наиболее приемлемым с учетом свойств продукта и сложившейся конъюнктуры рынка в сегменте тортов.

Использованные источники:

1. Измайлова Т.И. Разработка рецептуры и оценка органолептических показателей качества обогащенных тортов / Т.И. Измайлова // Инновации в технологии производства, организации хранения и экспертизе потребительских товаров. Монография / Под ред. Е.В. Гордеевой. – Пермь: Издательство «МиГ», 2015. – С. 26-34.

2. Измайлова, Т.И. Оценка органолептических показателей качества обогащенных тортов / Т.И. Измайлова, М.А. Николаева // Материалы Международной научно-практической конференции «Продовольственная безопасность и импортозамещение в условиях современного социально-экономического развития России» (27-28 марта 2015 г.). – Коломна, 2015. – С. 146-152.

3. Лукашина Е.В., Нуриахметов А.М. Способы продвижения продовольственных товаров на региональном рынке // Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум». Выпуск № 7 (26), 2016. - [Электронный журнал]. – Режим доступа: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_26/Nuriahmetov,%20Lukashina.pdf

Гашко Д.В.
старший преподаватель
Санкт-Петербургский Государственный
Экономический Университет
Россия, г. Санкт-Петербург

РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: МИРОВОЙ ОПЫТ РЕФОРМИРОВАНИЯ

Аннотация: в статье на основе результатов исследования Всемирного банка Doing Business анализируются последние тенденции реформирования регулирования предпринимательской деятельности

Ключевые слова: предпринимательство, условия ведения бизнеса

В 2002 году Всемирным банком было положено начало регулярному международному исследованию условий ведения бизнеса малыми и средними предприятиями в различных странах мира. Проект получил название «Doing business». Исследование посвящено изучению нормативно-правовых условий осуществления предпринимательской деятельности и деятельности национальных регулирующих органов, направленной на улучшение этих условий. Оценка условий ведения бизнеса проводится на основе типовых моделей затрат на различных этапах жизненного цикла предприятия, применимых для различных стран. Используемые проектом типовые модели позволяют сравнивать условия ведения бизнеса в рассматриваемых странах по различным критериям. На основе выполняемых сравнений составляется рейтинг стран, в рамках которого им присваиваются места – чем выше место в рейтинге, тем более благоприятные условия для ведения предпринимательской деятельности созданы в стране.

Сама по себе адекватная и актуальная информация об условиях осуществления предпринимательской деятельности в разных странах, реальное представление о том, где и, главное, почему условия предпринимательской деятельности лучше, а где хуже, представляются весьма полезными. Однако этим цель и задачи проекта не ограничиваются. Важно, что проект осуществляет свои измерения внешней среды предпринимательства на регулярной основе и сопоставимость результатов наблюдения год от года позволяет говорить об исследованиях процессов регулирования в их динамике. Сами создатели проекта так определили его назначение: «дать объективную основу для понимания и совершенствования систем нормативно-правового регулирования предпринимательской деятельности по всему миру» [1].

Понимание достигается посредством оценки условий осуществления предпринимательской деятельности на каждом этапе жизненного цикла предприятия определённым набором показателей. Эти показатели касаются таких сторон деятельности предприятия, как его государственная регистрация, получение разрешения на строительство, подключение к системе электроснабжения, регистрация собственности, получение кредитов, защита миноритарных инвесторов, налогообложение, международная

торговля, обеспечение исполнения контрактов, разрешение неплатёжеспособности и регулирование рынка труда. Такой набор показателей использовался в 2015 году. Именно наборов показателей, поскольку для характеристики каждой из выбранных для оценки сторон деятельности используется несколько показателей. Например, для характеристики условий регистрации нового бизнеса используют: количество процедур; время, затрачиваемое на выполнение всех этих процедур; затраты на выполнение предусмотренных законом процедур; минимальный размер уставного капитала. Для обеспечения возможности проведения межстрановых сравнений используемые в проекте стоимостные показатели рассчитываются в процентах от дохода на душу населения в стране.

За время реализации проекта состав показателей несколько изменялся. Первый доклад, опубликованный в 2003 году, использовал только пять наборов показателей. Меняется и количество анализируемых стран. В 2003 году это были 133 страны, последний доклад содержит анализ регулирования по 189 странам мира. Таким образом, на сегодняшний день исследованием охвачена практически вся мировая экономика. К недостаткам исследования можно отнести игнорирование неформальных факторов, оказывающих порой весьма значительное влияние на предпринимательскую деятельность, а также то, что в исследовании учитываются условия ведения бизнеса к крупных городах (порой, только в столице), в то время как многие показатели в провинции могут выглядеть существенно иными.

Совершенствование систем нормативно-правового регулирования предпринимательской деятельности по всему миру, заявленное в качестве назначения исследования, достигается посредством изучения опыта реформ, приводящих к положительным результатам, находящим отражение в улучшении рейтинга. Распространение, диффузия успешно реализованной в рамках какой-либо национальной экономике реформы на другие страны, является одним из реальных и действенных механизмов достижения заявленной в исследовании цели. А изучение осуществлённых реформ в области регулирования предпринимательской деятельности, их анализ с целью выявления лучших образцов, достойных диффузии, таким образом, является необходимым элементом этого механизма.

За время наблюдений за реформами условий регулирования предпринимательской деятельности в рамках проекта «Doing Business» с 2006 года по 2016 год зафиксировано в общей сложности 2499 реформ. Изучение этой информации позволяет сделать определённые выводы.

Если принять во внимание все реформы, осуществлённые за время реализации проекта Doing Business, то среди лидеров по количеству проведённых реформ окажутся страны бывшего СССР, страны бывшего СЭВ, страны Африки, Индия, Индонезия и другие. Это вполне объяснимо. Эти страны относятся к категории развивающихся стран, многие имели ещё совсем недавно крайне неразвитую экономику, некоторые недавно вообще не знали легального частного предпринимательства. Таким образом, это –

страны, необходимость реформ для которых обусловлена, среди прочего, низким стартовым уровнем развития предпринимательства.

Однако, не стоит думать, что только развивающиеся страны проводили реформы. В числе стран-реформаторов Австрия, Австралия, Германия, Дания, Великобритания, Канада и т.п. Непрерывно происходящие изменения в мире и в нашем представлении о нём требуют адекватных изменений в формах и методах регулирования предпринимательской деятельности. И это касается не только развивающихся стран. Какие же именно реформы осуществлялись в наблюдаемом Doing Business мире, кто их осуществлял и к каким результатам они привели?

Наибольшее количество реформ за десять лет осуществлялось в области регулирования регистрации новых предприятий (507 реформ), на втором месте – реформы в области налогообложения (397 реформ), на третьем – в области организации системы кредитования (330 реформ). Далее следуют: реформы в области регулирования внешнеэкономической деятельности (272), регистрации собственности (258), получения разрешений на строительство (202), разрешения неплатёжеспособности (159), обеспечения исполнения контрактов (157), защиты миноритарных инвесторов (147) и процедуры подключения к сетям электроснабжения.

Лидерами по числу проведённых реформ оказались Руанда (43), Грузия (38) и Македония (БРЮ) (36). В первой десятке также: Беларусь (32), Казахстан (31), Колумбия (30), Российская Федерация (29), Вьетнам (28), Украина (28) и Армения (27).

В каждой из указанных областей есть свои лидеры по числу проведённых реформ. Однако, как видно из приведённых ниже данных (см. табл. 1), ни одна из стран-лидеров по количеству проведённых реформ не является лидером в области реформирования в рейтинге, только две страны, проведя реформы оказались в итоге в рассматриваемой области на второй позиции, только шесть вошли в первую десятку. При этом ни одна из стран-лидеров по количеству реформ в области налогообложения и внешнеэкономической деятельности не вошла даже в число первых пятидесяти стран. Как видим, количество проведённых реформ совсем не обязательно означает существенное улучшение качества регулирования.

Дело здесь заключается и в том, что сами реформы могут иметь различные направления, приводя как к улучшению условий деятельности, так и к ухудшению. Кроме того, реформы могут иметь различную глубину и охват, т.е. различную силу воздействия. Необходимо также учесть и различия в стартовых условиях различных стран. Ну и нельзя пренебрегать тем фактом, что итоговое положение в рейтинге для каждой экономики определяется относительно других экономик. В то время как одна из стран осуществляет какие-либо реформы, другие также могут «не стоять на месте», т.е. изменение рейтинга (в том числе и негативное) рассматриваемой страны может происходить, также, вследствие изменения условий регулирования в других странах. Действие всех этих факторов и приводит к разнонаправленным

движением в рейтинге.

Так, например, в результате осуществления семи реформ в области налогообложения, в Белоруссии количество уплачиваемых налогов и сборов было сокращено до 7 (по данным DB2007 это количество составляло 125), существенное сокращение претерпели временные затраты, связанные с исчислением и уплатой налога (с 1188 часов до 176), более чем втрое сократилась налоговая нагрузка. В результате рейтинг страны в области налогообложения сместился со 175 места до 63 места.

Таблица 1 – Лидеры по количеству реформ, осуществленных в отдельных областях регулирования предпринимательской деятельности

Область реформирования	Страна-лидер по числу проведённых реформ в области	Количество проведённых реформ	Место в рассматриваемой области в рейтинге DB2016	Страна-лидер в рассматриваемой области в рейтинге DB2016
Регистрация предприятий	Македония, БРЮ	8	2	Новая Зеландия
Получение разрешений на строительство	Руанда	6	37	Сингапур
Подключение к системе электроснабжения	ОАЭ	3	6	Республика Корея
Регистрация собственности	Беларусь	5	7	Новая Зеландия
	Польша		41	
	Российская Федерация		8	
Получение кредитов	Вьетнам	7	28	Новая Зеландия
	Грузия		7	
	Руанда		2	
Защита миноритарных инвесторов	Вьетнам	4	122	Новая Зеландия, Гонконг, Сингапур
	Македония, БРЮ		14	
	Таджикистан		29	
Налогообложение	Албания	7	142	Катар, ОАЭ
	Беларусь		63	
	Мексика		92	
	Молдова		78	
	Чешская Республика		122	
Международная торговля	Бенин	6	116	Австрия и др. ¹
	Руанда		156	
Обеспечение исполнения контрактов	Бразилия	4	45	Сингапур
	Грузия		13	
	Маврикий		27	
	Португалия		20	

¹ Помимо Австрии первое место в рейтинге в рассматриваемой области имеют также: Бельгия, Венгрия, Дания, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Польша, Португалия, Румыния, Словакия, Словения, Франция, Хорватия, Чешская Республика

	Руанда		127	
	Румыния		34	
Разрешение неплатёжеспособности	Сербия	5	50	Финляндия

В то же время, в результате реализации семи реформ в Албании, количество уплачиваемых налогов сократилось не столь радикально, как в Белоруссии (с 41 до 34), несколько снизилась налоговая нагрузка, однако увеличились временные затраты, связанные с исчислением и уплатой налогов. В итоге в DB2016 Албания заняла лишь 142-е место в области налогообложения.

Примером реформ, проводимых лидерами рейтинга, позволяющим им удерживаться на его верхних строчках, а также одновременно примером радикальных реформ может служить реформа в области налогообложения, осуществлённая в занимавших 4-е место в DB2007 в этой области Объединённых Арабских Эмиратах. Всего одна проведённая реформа, направленная на сокращение количества исчисляемых и уплачиваемых налогов с 15 до 4, хотя и привела к некоторому незначительному росту налоговой нагрузки (с 15,0% до 15,9%), но позволила ОАЭ не только остаться в десятке стран-лидеров, но и занять первое место в сфере регулирования налогообложения. Примером самых неудачных реформ, вероятно, следует признать две реформы, осуществлённые на Мальдивах, в результате которых страна не только утратила первенство в этой области, но и оказалась на 128-м месте в результате критического роста количества налогов, временных затрат, связанных с их исчислением и уплатой, и трёхкратным ростом налоговой нагрузки.

Весьма успешными оказались осуществлённые Македонией реформы, направленные на облегчение процесса регистрации новых предприятий. В итоге их проведения страна в данной сфере заняла второе место. Первое принадлежит Новой Зеландии. Положение той или иной страны, как уже отмечалось выше, в каждой рассматриваемой области регулирования оценивается несколькими показателями. В области регулирования регистрации предприятий этих показателей четыре (см. табл. 2). Лидеру Македония лишь немного уступает в сроках регистрации (1 день против 0,5 дней для Новой Зеландии).

Таблица 2 – Показатели оценки качества регулирования в области регистрации предприятий и их передовые значения

Показатель	Передовое значение (Новая Зеландия)	Значение Российской Федерации	Примечание
Количество процедур	1,00	4,40	Процедура – любое взаимодействие учредителей компании с внешними сторонами (государственными

			учреждениями, юристами, аудиторами, нотариусами)
Время, требуемое для регистрации компании	0,50	10,50	Медианные временные затраты, которые, по мнению юристов, специализирующихся на вопросах регистрации, необходимы для прохождения процедур
Стоимость регистрации	0,30	1,10	Сумма всех официальных платежей и гонораров за юридические и другие услуги. Рассчитываются как процент от дохода на душу населения в стране
Минимальный уставный капитал	0,00	0,00	Сумма средств, которую предприниматель обязан депонировать в банке или у нотариуса перед началом процесса регистрации или в течение трёх месяцев после его завершения. Рассчитывается как процент от дохода на душу населения в стране

В таблице 2 приведены значения показателей, соответствующие лидеру в области регулирования регистрации (Новой Зеландии) и для сравнения показаны соответствующие значения для РФ. Они соответствуют сорок первому месту в рейтинге.

Регистрация предприятия в Новой Зеландии осуществляется посредством электронной почты: по e-mail резервируется название компании; заполняются формы данных об акционерах, директоре, офисе; предоставляются письменные согласия акционеров и директора; после чего, как отмечается – в течение нескольких минут, заявителю направляется свидетельство о регистрации.

Также успешными оказались реформы, проведённые Руандой в области получения кредитов. В итоге страна заняла в этой сфере второе место, незначительно уступая лидеру – Новой Зеландии, и находясь на одной ступени с США. Показатели, используемые для оценки в этой сфере, их значения для страны-лидера и данные для РФ представлены в табл. 3. Первые два показателя представляют собой индексы, формируемые, в свою очередь, двенадцатью или восемью аспектами соответственно. Значения показателей для Российской Федерации соответствуют занимаемому 42-му месту.

Таблица 3 – Показатели оценки качества регулирования в области получения кредитов и их передовые значения

Показатель	Передовой значение (Новая Зеландия)	Значение Российской Федерации	Примечание
Индекс уровня защиты кредитных операций	12,00	6,00	Оценивает, насколько законодательство защищает права заёмщиков и кредиторов, способствуя кредитованию (принимает значения от 0 до 12)
Индекс кредитной информации	8,00	7,00	Эффективность правил и практики, влияющих на охват, объём и доступность кредитной информации (0-8)
Охват кредитным бюро	0,00	0,00	Доля физических лиц и компаний, информация о которых содержится в государственном кредитном реестре (в %%)
Охват кредитным реестром	100,00	70,20	Доля физических лиц и компаний, информация о которых содержится в частном кредитном реестре (в %%)

Успешным следует признать и опыт Беларуси и России в области реформирования регулирования в области регистрации собственности. Их места в рейтинге DB2016, 7-е и 8-е соответственно - результат успеха проведённых реформ. Было сокращено и количество процедур и сроки их прохождения, снижена суммарная стоимость, сопутствующая этим процедурам, повышено качество управления земельными ресурсами.

Основными направлениями в области реформирования получения разрешений на строительство является снижение количества необходимых процедур, временных затрат, связанных с прохождением этих процедур, их стоимости. Кроме того, отмечается деятельность, направленная на повышение качества контроля в строительстве, которую DB2016 оценивает на основе агрегирования шести индексов: качества нормативного регулирования строительства, контроля за качеством до начала строительства, контроля за качеством во время строительства, контроля за качеством строительства после его завершения, норматив юридической ответственности и страхования, требований в отношении профессиональной квалификации специалистов.

Лидером в этой области является на сегодня Сингапур, для которого указанные показатели имеют следующие значения: десять процедур, 26 дней, 0,30% от стоимости строительства и индекс качества контроля – 14,00 из 15

возможных. Такое же значение этого показателя имеет и РФ, значительно уступающая, однако, лидеру в других показателях. На сегодня РФ занимает 119 место, но и это место можно назвать успехом, результатом успешно проведённых в последние пять лет реформ (в результате которых было сокращено количество процедур и времени на их прохождение), поскольку ещё в DB2011 наша страна занимала в этой сфере предпоследнее 182-е место.

Важным для любого предприятия в любой области деятельности является обеспечение его электрической энергией. Не случайно, поэтому, что одной из областей, в которых оценивается качество регулирования, является возможность подключения предприятия к системе электроснабжения. Оценивается количество процедур, время их прохождения, стоимость процедур. Кроме того, рассчитывается индекс надёжности электроснабжения и прозрачности тарифов. Этот индекс охватывает количественные данные о продолжительности и частоте отключений электроснабжения, а также качественную информацию о механизмах, с помощью которых энергоснабжающая компания проводит мониторинг перебоев в поставке электроэнергии и восстановления питания, способах отчетности между энергоснабжающей компанией и регулятором касательно перебоев в поставке электроэнергии, прозрачности и информационной доступности тарифов и, наконец, о финансовых санкциях, направленных на стимулирование сокращения числа отключений.

Лидер в этой области – Южная Корея. Реализовав три процедуры за 18 дней и затратив на это 39,8% среднего дохода на душу населения в стране. Российская Федерация, занимая 29-е место, существенно уступая лидеру в сроках получения необходимого подключения и стоимости реализации этого проекта. При этом индекс надёжности электроснабжения и прозрачности тарифов находится на высшем уровне.

Важным вопросом в создании и поддержании привлекательного инвестиционного климата в стране является обеспечение должной защиты миноритарных инвесторов. Безусловно, этот аспект характеризует в большей степени регулирование среды крупного бизнеса, однако, пусть и косвенно, характеризует состояние среды реализации предпринимательской деятельности в стране в целом. Состояние защиты прав миноритариев оценивается девятью индексами. Индекс уровня защиты миноритарных инвесторов отражает состояние дел с раскрытием информации, ответственности директоров, лёгкость судебного преследования акционерами руководителей компании. Используются также: индекс конфликта интересов, уровня разглашения информации, ответственности директора, юридической ответственности руководителей, акционерного управления, прав акционеров, развития структуры управления, корпоративной прозрачности.

Каждый индекс рассчитывается по нескольким компонентам. Так, например, индекс прав акционеров формируется на основе ответов на десять вопросов:

- Требуется ли одобрения акционеров на продажу 51% активов

покупателя?

- Имеют ли акционеры владеющие 10 процентами пакета акций покупателя, право созвать внеочередное заседание акционеров?
- Каждый раз при выпуске новых акций, должен ли покупатель получить согласование акционеров?
- Имеют ли акционеры, автоматическое, преимущественное право на вновь выпускаемые акции или право подписки на акции каждый раз при выпуске новых акций?
- Требуется ли законодательство чтобы акционеры выбрали и отстранили от должности внешнего аудитора?
- При изменении системы голосования группы/класса голосующих акций, требуется одобрение только владельцев этих акций?
- Полагая, что покупателем является общество с ограниченной ответственностью, требуется ли одобрения акционеров на продажу 51% активов покупателя?
- Полагая, что покупателем является общество с ограниченной ответственностью, при изменении системы голосования группы/класса голосующих акций, требуется одобрение только владельцев этих акций?
- Полагая, что покупателем является общество с ограниченной ответственностью, должен ли покупатель получить согласование акционеров каждый раз при выпуске новых акций?
- Полагая, что покупателем является общество с ограниченной ответственностью, имеют ли акционеры, автоматическое, преимущественное право на вновь выпускаемые акции или право подписки на акции каждый раз при выпуске новых акций?

Наилучшие условия в этой области предоставляют своим инвесторам Новая Зеландия, Гонконг и Сингапур.

Проводимые реформы в области налогообложения направлены на снижение количества платежей, осуществляемых предпринимателями в течение года, упрощение отчетности (измеряется временем, затрачиваемым на подготовку, подачу отчетности, уплату налогов), снижение общей налоговой ставки, перераспределение налогового бремени между налогами на прибыль, зарплатными и другими налогами. Реформирование сферы международной торговли заключается в снижении сроков и стоимости процедур, связанных с оформлением экспортно-импортных операций, прохождением таможи и т.п.

Нельзя не отметить успехи Российской Федерации в формировании системы обеспечения исполнения контрактов. Doing Business зарегистрирована всего одна реформа со стороны России в этой области, однако в рамках DB2016 наша страна занимает в этой сфере достаточно престижное, 5-е место. Здесь успехи оцениваются сроками разрешения спора, рассчитанными с момента подачи судебного иска до осуществления платежа (здесь учитываются сроки судебных разбирательств, включая перерывы между ними), суммами судебных затрат и гонораров, выраженных в

процентах от суммы взыскания. Рассчитывается индекс качества системы судопроизводства, в котором учитывается внедрение положительных практик в судебной системе в четырех областях: структура судебной системы и судебных процедур, эффективность рассмотрения судебных дел, уровень автоматизации работы судебных органов, альтернативные методы разрешения споров. Этот индекс, рассчитанный для России, имеет достаточно высокое значение (12,5 из 18-ти возможных, учитывая, что лидер имеет индекс 15,5 – это не так плохо). Однако, здесь необходимо заметить, что в ходе исследования учитываются только формальные аспекты регулирования, т.е. качество законодательства, и не учитываются неформальные практики, в том числе проблемы правоприменения.

Наконец, в области разрешения неплатёжеспособности реформирование направлено, главным образом, на повышение процента возврата средств кредиторами, налоговыми органами и сотрудниками с неплатёжеспособной компании, сокращение среднего времени, связанного с ликвидацией неплатёжеспособной компании, повышение качества управления имуществом должника, усилением степени влияния на процессы кредиторов.

В целом, рейтинг Doing Business представляет собой не только эффективный инструмент оценки качества сложившейся системы регулирования предпринимательской деятельности относительно других стран, но также служит указателем направлений деятельности по её совершенствованию, по повышению качества условий для бизнеса в стране. Существенным недостатком индекса является игнорирование неформальных факторов, влияющих на осуществление предпринимательской деятельности, проблем, связанных не с формальными правовыми установлениями, а с правоприменительной практикой. Наличие комфортных для бизнеса формальных «правил игры» может вполне нивелироваться устойчивой неформальной практикой их игнорирования. Учёт этих факторов особенно важен при оценке условий осуществления предпринимательской деятельности в Российской Федерации и других, похожих странах. Соответственно, важной задачей реформ в таких странах, должна стать задача приведения практики в соответствие с формальными правовыми установлениями.

Использованные источники:

1. Сайт проекта «Doing business. Measuring Business Regulations» [электронный ресурс]. – URL: www.doingbusiness.org (дата обращения: 05.05.2016).
2. Doing Business 2015: Going Beyond Efficiency. Washington, DC: World Bank, 2014. – 331 p.
3. Doing Business 2016: Measuring Regulatory Quality and Efficiency. Washington, DC: World Bank, 2015. – 348 p.

Горючкина Е.И.
факультет Экономики и менеджмента
Курский государственный университет
Россия, г. Курск

«БРЕКЗИТ» КАК УДАР ПО ЕВРОПЕЙСКОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В рамках данной статьи проводится анализ глобализационных процессов в Европейском союзе, который в связи с обострившимся миграционным кризисом, растущей бюрократизацией и искажением восприятия национального суверенитета охватывают сепаратистские настроения. После того, как в ходе референдума Великобритания приняла решение об отделении, приоритетным является вопрос о поддержании стабильности в ЕС.

Ключевые слова: глобализация, Европейский союз, миграционный кризис, евроскептицизм, референдум о членстве Великобритании в ЕС, «Брекзит», «дилемма заключенного».

Goryuchkina E.I.
Economics and Management Faculty
Kursk State University
Russia, Kursk

«BREXIT» IS HAVING AN IMPACT ON THE EUROPEAN GLOBALISATION

This article deals with the analysis of globalization processes in the European Union. Due to migration crisis, the growing bureaucratization and distortion of national sovereignty perception the EU is crowded with separatist sentiments. After The United Kingdom European Union membership referendum, maintaining the European Union's stability is the top priority.

Key words: globalization, the European Union, migration crisis, euroscepticism, The United Kingdom European Union membership referendum, «Brexit», «prisoner's dilemma».

Под влиянием глобализационных процессов все сильнее стираются границы экономико-политической и культурной сфер жизни общества суверенных государств. Международное разделение труда, миграция капитала и рабочей силы, транснационализация экономики – все это естественный ход эволюционного развития рыночных экономик, приводящий к образованию единого межгосударственного пространства. Глобализацию можно назвать одной из главных характеристик всей мировой системы, что определяет путь развития общества. Национальные экономики находятся в сильнейшей зависимости друг с другом и не могут реализовывать свои экономические и политические стратегии, не принимая во внимание действия других субъектов мировой экономики. Процессы глобализации влекут за собой все большую открытость экономик, универсализацию и стандартизацию правил и норм, регулирующих торговые и финансовые операции.

Технический прогресс, активизировавшийся после Второй мировой

войны, способствовал ускорению темпов глобализации. В процессе слияния экономик государств в единый рынок появляются экономико-политические объединения, где постепенно происходит отмена всякого рода препятствий для иностранного инвестирования, расширения торговли и распространения технологий. Среди всех существующих форм экономической интеграции самой высокой стадии достиг Европейский союз, объединивший 28 государств. Недавние события серьезно пошатнули и без того неустойчивые позиции объединения, поставившие под сомнение его стабильность в будущем.

23 июня 2016 года в Великобритании состоялся референдум, на котором подавляющее число британцев (51,9 % при явке в 72,2 %) проголосовало «за» выход из Европейского союза, после чего выступавший против отделения Соединенного Королевства премьер-министр Дэвид Кэмерон публично заявил о намерении уйти в отставку. Итоги референдума стали главным политическим событием, главой правительства назначена придерживающаяся либерально-консерваторских взглядов Тереза Мей. Именно она займется прецедентной процедурой выхода из союза в соответствии со статьей 50 Лиссабонского договора.

На результаты референдума о членстве в ЕС незамедлительно отреагировали финансовые рынки: падение фунта стало крупнейшим за всю историю. Даже в мировой кризис 2008 года и «черный вторник» 1992 года обвал не был столь внушительным. Ставки хедж-фондов свидетельствуют, что падение британской валюты на этом не остановится. Того же мнения придерживаются и аналитики крупнейших мировых банков.

Категории граждан, что не желают оставаться в экономико-политическом объединении, – небогатые и консервативно настроенные слои населения, «синие воротнички», проживающие в сельской местности и промышленных районах Англии. Главной причиной невозможности более находиться в составе ЕС приверженцы Брекзита («Brexit», производное от «Britan» и «exit») считают обилие мигрантов, занимающих значительную долю рабочих мест, подрывающих суверенитет страны. Самый высокий процент голосов в Бостоне, где $\frac{3}{4}$ жителей «за» выход из Евросоюза, что неудивительно, поскольку город заполнен приезжими из Восточной Европы, которых устраивает низкоквалифицированная работа в сельхозпроизводстве. Один из главных принципов Евросоюза – свободное, безвизовое перемещение внутри объединения — нарушает свободу местных жителей, которые перестали чувствовать себя в родной стране как дома. Кроме миграционных аспектов, причинами склонения мнений в сторону Бекзита его сторонники выделяют так называемую «брюссельскую бюрократию», что принимает директивы и законы в избыточном числе, и внушительные платы в казну Евросоюза, что в совокупности, по их мнению, подрывает экономику Соединенного Королевства.

Против изоляционизма выступают студенты и выпускники британских университетов, избиратели возрастом до 40 лет (к слову, только 40% жителей

Лондона проголосовали за выход Соединенного Королевства из ЕС). Их позиция касаясь мигрантов кардинально противоположна: приезжие из стран Евросоюза выгодны Великобритании. Большинство из них – законопослушные граждане, они много работают и исправно платят налоги, размер которых превышает выплачиваемые государством пособия. Несмотря на существующие социальные аспекты, выступающие за членство в ЕС уверены, что страна только выигрывает от миграции. К тому же, есть ли вообще гарантия, что теперь, запустив механизм отделения от Европейского союза, в погоне за собственной целостностью и суверенитетом британцы останутся в единой стране? Не за горами может быть очередной референдум о независимости Шотландии: более 62% шотландцев высказались «против» Брексита, и теперь могут стремиться к тому, чтобы войти в ЕС на правах независимого государства. Северная Ирландия также проголосовала «за» членство в объединении, но теперь на острове может возникнуть граница между государствами, что приведет к разрушению годами отлаженного мира.

Совершенно очевидным оказался раскол страны, где бедные выступили «за» выход из союза, а богатые – «против», и тому есть объяснение. В действительности, состоятельным слоям населения глобализация выгодна, тогда как нижние слои социума конкурируют с мигрантами не только за рабочие места, но и жилье, школы и больницы.

Брексит, пожалуй, наиболее существенный отход от процесса глобализации за последние несколько десятков лет, шаг назад от многолетних успехов интеграционных процессов. Остро встал вопрос о том, последует ли кто еще из стран-членов Евросоюза примеру Великобритании, поскольку волна сепаратизма может затронуть практически все государства объединения. Глава ультраправой партии Франции Марин Ле Пен, или как ее называют «Мадам Frexit», заявила о готовности провести аналогичный британскому референдум в течение шести месяцев, если она одержит победу в президентских выборах в следующем году. По предварительным опросам пока только 33% французов желают последовать примеру британцев, а 45% поддерживают членство в Евросоюзе, тем не менее, до выборов еще достаточно времени. Евроскептицизм французов обусловлен экономическими проблемами кризиса еврозоны и миграционным кризисом в Кале, где расположился лагерь по разным данным 5 – 7 тысяч беженцев из Ближнего Востока и Африки.

Сейчас сложно ответить на вопрос о дальнейшей судьбе Евросоюза, уже в ближайшем будущем численность которого официально составит 27 стран-членов. Среди сильных экономик ЕС, стремящихся отхватить свой кусок пирога влияния на мировой арене, и их более слабых партнеров, погрязших в долгах и провоцирующих кризисные волны, зачастую нет доверия и кооперации, на фоне чего и возникают конфликты интересов. Подобно «дилемме заключенного» в теории игр, где игроки, движимые личными интересами, избегают сотрудничества, даже если им это выгодно, соперничество стран Евросоюза может привести к распаду объединения и

снижению темпов роста экономических показателей внутри самих государств. Правительства задаются вопросом о реструктуризации институтов ЕС и потребности нового договора. Для дальнейшего развития всего проекта европейской интеграции требуется его непрерывное эволюционирование. Чем выше темпы роста международного сотрудничества, тем активнее развивается вся мировая экономика.

Использованные источники:

1. Кому выгодна глобализация // E-news [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.e-news.su/in-world/86929-komu-vygodna-globalizaciya.html> (Дата обращения: 25.08.16)
2. Британия проголосовала за «Брексит». Кэмерон анонсировал свою отставку // Новая газета [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.novayagazeta.ru/news/1704594.html> (Дата обращения: 25.08.16)
3. Пресса Британии: вопрос миграции решил судьбу «брексита»// BBC [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.bbc.com/russian/uk/2016/06/160624_brit_press (Дата обращения: 25.08.16)

Гук С.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Экономическая теория»

Морской государственной университет им. адм. Г.И. Невельского

Старостенко А.П.

студент 2 курса

факультет «Экономика и управления»

Россия, г. Владивосток

**СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В
УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

Аннотация. В статье рассматриваются основные цели и направления социальной политики на предприятии. Проведен обзор исследований социальной политики на российских предприятиях. В результате обзора определены основные задачи, стоящие перед руководством предприятий в социальной сфере. Предложены мероприятия, направленные на повышение эффективности использования рабочей силы.

Ключевые слова: социальная политика, социальные гарантии, адресных социальных программ, социальный пакет

*Guk S. V., candidate of Economics, associated Professor
Professor of department of economic theory
Maritime state University named after Admiral G.I. Nevelskoy
Russia, Vladivostok
Starostenko A. P.
student of 2 course, faculty "Economics and management"
Russia, Vladivostok*

SOCIAL POLICY IN RUSSIAN ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF CRISIS

***Abstract.** The article considers the main objectives and directions of social policy in the enterprise. A review of studies of social policy in Russian enterprises. The review identified the main challenges facing the management of companies in social services. The proposed activities aimed at increasing efficiency of use of labour force.*

***Keywords:** social policy, social guarantees, benefits, collective agreement, social package.*

Главной характеристикой современного постиндустриального общества является повышением роли человеческого капитала в экономике. Эффективность деятельности любой организации в значительной мере зависит от степени обеспечения ее квалифицированными специалистами. Поэтому такие личные качества как профессиональный опыт, степень удовлетворенности трудом, инициативность являются важнейшими организационными факторами, которые могут быть задействованы в производстве при помощи социальных мероприятий. Материальное стимулирование, имеющее главное значение в мотивации труда, без учета социально-психологических и организационных факторов часто не достигает своих целей. Отсюда следует необходимость формирования эффективной социальной политики на каждом предприятии.

К основным целям социальной политики относятся:

- отождествление целей работника с целями своего предприятия
- повышение мотивации труда и, как следствие, рост качества и производительности труда;
- социальная защищенность работников;
- поощрение собственной инициативы работника при решении производственных задач;
- формирование благоприятного социально-психологического климата;
- рост имиджа предприятия в общественности.

Размер социальных гарантий работодателя, помимо обязательных гарантий, оформленных законодательно, помимо заработной платы, включает в себя еще ряд направлений:

- добровольное медицинское страхование;
- дополнительное негосударственное пенсионное обеспечение;
- оплата санаторно-курортного обслуживания и проезда к месту

отдыха (кроме оплачиваемых за счет средств Фонда социального страхования РФ);

- бесплатное предоставление жилья, оплата аренды жилья, скидки на ипотечное кредитование;
- оплата услуг мобильной связи;
- оплата затрат на занятия спортом,
- оплата летнего отдыха детей.

К факторам, оказывающим влияние на величину и форму выплат в России, относятся размер предприятия, его отраслевая принадлежность, финансово-экономическое положение, форма собственности, доля акций у внешних акционеров и др. Так, крупные корпорации уделяют своей социальной политике огромное значение, вплоть до создания собственной пенсионной и иных систем, например, ОАО «РЖД».

Обзор публикаций по результатам социологических исследований на крупных и средних предприятиях страны [1,3,4,5,6], позволили установить, что основная мотивация для работающих сотрудников – материальная, т. е. сотрудник заинтересован в росте заработной платы, но не в саморазвитии в рамках компании. «Непопулярными оказались такие направления, как защита интересов России (12,4%), улучшение экологической ситуации (11,9%), поддержка образования (13,3%)» [4, с. 209]. По результатам опроса работников Газпрома, заработная плата в котором одна из самых высоких в стране, респонденты готовы сменить работу, если при этом их заработок увеличится в 2,5 раза. [1, с. 138]. Это означает, что возникает риск оттока квалифицированного персонала при экономических сложностях на предприятии.

Повышение заработной платы не только не всегда эффективно (эффект действует только первое время, в дальнейшем повышенная зарплата воспринимается сотрудниками как должное), но и в условиях кризиса не всегда возможно. Учитывая то, что затраты на содержание социальной сферы ухудшают финансовое положение в условиях растущей конкуренции, более эффективным является путь формирования адресных социальных программ. Создание корпоративной системы социальных компенсаций на предприятии помогает решить данную проблему с меньшими затратами для предприятия, но не менее эффективно.

Мотивационные ценности разных категорий работников не всегда совпадают. Интересы работников разного возраста и разного семейного положения очень часто могут не совпадать: работники предпенсионного возраста более нуждаются в страховом направлении, молодежь заинтересована в жилищных программах и возможностью карьерного роста, а кому-то более важен сам характер работы. Рост безработицы, вызванный с экономическим кризисом, сделал актуальной возможность повышения квалификации и переобучения. Это объясняется, прежде всего, с желанием обезопасить себя от потери рабочего места. [3, с. 104].

Поэтому работникам предприятия можно предложить набор

социальных программ «нового поколения», льгот и гарантий, из которого они могут выбрать для себя наиболее важные в их жизненной ситуации либо пользоваться всеми одновременно. В числе таких программ могут быть

- пенсионная программа предприятия;
- тренинги и семинары, направленные на повышение квалификации;
- компенсация затрат на отдых детей;
- программа добровольного медицинского страхования;
- жилищная программа, программа потребительских займов и другие.

Создание персонального социального пакета позволит не только привлечь молодых работников, но и смягчит болезненное высвобождения прежнего персонала на пенсию. Грамотный социальный пакет может помочь в решении главной задачи социальной политики - отождествление личных целей работника с целями предприятия.

Необходимо обратить внимание и на внутригрупповой климат в организации. Учитывая, что не у всех сотрудников есть возможность для того чтобы общаться за пределами организации, предприятие должно создавать все условия для улучшения внутригруппового климата, например, такие как:

- организованные выезды на природу
- корпоративные праздники
- проведение всевозможных тренингов и т.д.

Это не только даст возможность коллективу лучше узнать друг друга, сблизится, но и возможно устранить межличностные конфликты, что вследствие приведет к улучшению работы трудового коллектива.

Формирование социальной политики на предприятии в современных условиях происходит под влиянием ряда факторов. С одной стороны, из-за падения потребительского спроса финансовые ресурсы многих российских предприятий сильно ограничены. С другой стороны, падение валютного курса рубля подняло спрос на нашу рабочую силу (причем речь идет не только о высококвалифицированных работниках, но и работниках в сфере строительства, сельского хозяйства, гостиничного бизнеса). Этот фактор также заставляет работодателей учитывать интересы работников в конкурентной борьбе за рабочую силу.

Только эффективная занятость создает материальную основу для реализации любых социальных программ. Поэтому повышение экономической эффективности, продуктивности занятости должно стать важнейшим приоритетом не только политики занятости, а экономической политики в целом.

Использованные источники:

1. А. О. Буряк анализ эффективности социальной политики предприятия (на примере ООО «Газпром добыча Ноябрьск») // Академический вестник. 2012. № 4 (22). С. 134-142.
2. И.А. Германов, Е.Б. Плотникова Опыт оценки результативности внутренней социальной политики на промышленных предприятиях // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 7: Философия.

Социология и социальные технологии. 2012.– № 3. – С. 204-211.

3. Д. Ю. Дабута Система трудовой мотивации на промышленных предприятиях современной России // Материалы XIII Международной научно-практической конференции молодых ученых «Человек в мире. мир в человеке: актуальные проблемы философии, социологии, политологии и психологии», – 20-22 октября 2010 г. – с.102-108

4. Долгорукова И.В. Современные практики реализации корпоративной социальной политики на российских предприятиях // Вестник МГИМО Университета. 2014. – № 3. – С. 206-214

5. Долгорукова И.В. Корпоративная социальная политика современных российских предприятий: социолого-управленческий анализ. М.: РГСУ, 2011. – 284с

6. Седых О.Г Социальная служба как инструмент реализации социальной политики на предприятии. Baikal Research Journal. 2014. № 3. С. 20.

Гуменная Н.С.

студент

институт экономики

Московская академия экономики и права

ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТА СРЕДНЕГО ЗАРАБОТКА ДЛЯ ОТПУСКНЫХ

Аннотация: В статье рассматриваются экономические особенности, расчета сумм среднего заработка для отпускников. Определяется значение среднего заработка при в системе социально-трудовых отношений на предприятиях и в организациях. На конкретных примерах разбираются различные случаи расчета среднего заработка и начисления соответствующих выплат.

Ключевые слова: Законодательство, заработная плата, отпуск, продолжительность отпуска, средняя заработная плата, стаж.

FEATURES OF THE CALCULATION OF AVERAGE EARNINGS FOR THE HOLIDAY

Abstract: The article deals with the economic features, calculating the amount of the average wage for holidaymakers. It defines the value of the average wage at the system of social and labor relations in enterprises and organizations. Specific examples dealt with various cases of the calculation of average earnings and the accrual of the dividend payment.

Keywords: Legislation, wage, holiday, holiday duration, average salary, experience.

Количество календарных дней

Если расчетный период отработан полностью, то сумму заработка за расчетный период (последние 12 месяцев) нужно разделить на 12 месяцев и

на среднемесячное количество календарных дней — 29,41 (ст. 139 ТК РФ).

Такой порядок определения среднего дневного заработка используется вне зависимости от вида учета рабочего времени (поделенный или суммированный учет рабочего времени). Об этом говорится в письме Роструда от 28.07.2008 № 1730-6-0.

Для расчета суммы отпускных среднедневной заработок умножается на календарные дни отпуска. Учтите, что нерабочие праздничные дни, приходящиеся на период отпуска, в число календарных дней отпуска не включаются и не оплачиваются.

Пример 1

Сотруднице организации был предоставлен отпуск продолжительностью 10 календарных дней. Оклад сотрудницы составляет 20 000 руб. Начало отпуска приходится на 6 июня 2016 года. Последний день отпуска — 16 июня. В расчетный период войдет период с 1 июня 2015 года по 31 мая 2016 года.

Допустим, что расчетный период сотрудница отработала полностью. Сумма отпускных составит 6 802,72 руб. ((20 000 руб. x x 12 мес.): 12 мес.: 29,4 к. дн. x 10 к. дн.).

Если какой-нибудь месяц расчетного периода отработан не полностью, в этом случае вместо среднемесячного количества календарных дней (29,4) нужно брать фактическое число календарных дней, приходящихся на отработанное время.

Предположим, что один месяц расчетного периода сотрудник отработал не полностью. Количество календарных дней в неполном календарном месяце рассчитывается путем деления среднемесячного числа календарных дней (29,4) на количество календарных дней этого месяца и умножения на количество календарных дней, приходящихся на время, отработанное в данном месяце независимо от режима работы работника². Если работник в месяце расчетного периода часть дней находился в отпуске и в этот период попадает нерабочий праздничный день, то количество календарных дней, приходящихся на присутственное время в этом месяце, определяется путем вычитания из количества календарных дней данного месяца количества календарных дней отпуска.

Нерабочие праздничные дни, приходящиеся на период отпуска, в соответствии со статьей 120 ТК РФ в число календарных дней отпуска не включаются.

Пример 2

Сотруднику организации был предоставлен отпуск с 8 июля 2016 года на 14 календарных дней. Расчетный период — с 1 июля 2015 года по 30 июня 2016 года.

¹ Трудовой кодекс Российской Федерации — Федеральный закон от 30.12.2001 № 197-ФЗ.

² п. 10 Положения об особенностях порядка исчисления средней заработной платы, утвержденного постановлением Правительства РФ от 24.12.2007 № 922.

Период июль — апрель и июнь сотрудник отработал полностью. В мае 2016 года работник уже брал ежегодный отпуск на 14 дней — с 6 по 20 мая. На период отпуска приходится нерабочий праздничный день (9 мая), который в количество дней отпуска не включается. Следовательно, на май приходится 14 календарных дней отпуска. Остальные 17 календарных дней (31 к. дн. - 14 к. дн.) приходятся на присутственное время.

Рассчитаем количество календарных дней в мае, которые необходимо учесть в расчете среднего заработка. $29,4 : 31 \text{ к. дн.} \times 17 \text{ к. дн.} = 16,12 \text{ к. дн.}$

Общее количество календарных дней, которое будет участвовать в расчете среднего заработка, составит 339,52 к. дн. (11 мес. \times 29,4 + 16,12 к. дн.).

Работа на условиях неполной рабочей недели

Неполное рабочее время может быть установлено по соглашению между работником и работодателем в виде неполного рабочего дня (смены) или в виде неполной рабочей недели¹. Прийти к подобному соглашению работник и работодатель могут как при заключении трудового договора, так и в течение его действия.

Работа на условиях неполного рабочего времени не влечет для работников каких-либо ограничений продолжительности ежегодного основного оплачиваемого отпуска, исчисления трудового стажа и других трудовых прав. Это означает, что сотруднику, который работает на условиях неполного рабочего времени, должен предоставляться ежегодный основной оплачиваемый отпуск такой же продолжительности, как и для работников с полным рабочим временем:

- либо 28 календарных дней²;
- либо более 28 календарных дней, если работник относится к категории, для которой законом предусмотрено предоставление удлиненного основного отпуска³.

При неполной рабочей неделе уменьшается количество рабочих дней против пятидневной или шестидневной рабочей недели и, следовательно, часов работы в неделю.

Несмотря на то что сотрудник работает меньше дней в течение недели, порядок расчета среднего заработка для расчета отпускных не меняется. Если сотрудник отработал все дни месяца по графику работы, то считается, что месяц отработан полностью. Неполным будет лишь тот месяц, в котором сотрудник был в отпуске, болел, находился в командировке или отсутствовал по иным причинам. Эти дни следует исключить из расчетного периода.

Что касается рабочих дней, которые по графику работы сотрудника были выходными, то они включаются в расчет.

¹Трудовой кодекс Российской Федерации — Федеральный закон от 30.12.2001 № 197-ФЗ.

Дни междувахтового отдыха

В связи с переработкой рабочего времени в пределах графика работы на вахте работникамвахтовикам предоставляются дополнительные дни междувахтового отдыха. Каждый день междувахтового отдыха оплачивается в размере дневной тарифной ставки, дневной ставки (части оклада (должностного оклада) за день работы), если более высокая оплата не установлена коллективным договором, локальным нормативным актом или трудовым договором (ст. 301 ТК РФ).

В статье 107 ТК РФ, устанавливающей виды времени отдыха, междувахтовый отдых не упомянут. Конституционный Суд РФ в Определении от 12.07.2006 № 261-О разъяснил, что Трудовой кодекс РФ не рассматривает междувахтовый отдых в качестве отдельного вида времени отдыха.

Междувахтовый отдых фактически представляет собой суммированное время ежедневного и еженедельного отдыха (неиспользованного и накопленного в период вахты), которое в силу специфики данного вида работы предоставляется после периода вахты.

Кроме того, в числе гарантий и компенсаций лицам, работающим вахтовым методом, предусмотренных статьей 302 ТК РФ, междувахтовый отдых не упомянут.

Следовательно, дни междувахтового отдыха не являются отпуском, а приходятся на присутственное время. Поэтому при расчете среднего заработка дни междувахтового отдыха и суммы заработной платы за эти дни не исключаются из расчетного периода.

Отзываем работника из отпуска

В случае производственной необходимости работодатель может отозвать работника из отпуска (ст. 125 ТК РФ), но только если сам работник согласен выйти на работу до окончания ежегодного отпуска.

Как оформить отзыв работника?

Отзыв работника из отпуска оформляется приказом или распоряжением руководителя. В этом приказе должны быть указаны причины, по которым работник отзывается из отпуска. Там же надо указать, сколько дней отпуска успел израсходовать работник и сколько дней остались неиспользованными.

В Трудовом кодексе РФ не указано, в какой форме должно быть выражено согласие работника на отзыв из отпуска. Работник может сделать приписку в приказе об отзыве из отпуска, что согласен прервать отпуск.

Если работника отзывают из отпуска, то оставшаяся часть отпуска остается неиспользованной. Работник может распорядиться ею по своему усмотрению. Либо остаток отпуска предоставляется работнику по его заявлению в удобное для него время в течение текущего рабочего года, либо он присоединяется к отпуску за следующий рабочий год. Соответствующие сведения нужно внести в график отпусков и сделать перерасчет заработной платы работника.

Учтите, что нельзя отзывать из отпуска некоторые категории работников, в частности:

- работников в возрасте до 18 лет;
- беременных женщин;
- работников, занятых на работах с вредными и опасными условиями труда и др.

Отпуск и временная нетрудоспособность

Находясь в ежегодном оплачиваемом отпуске, сотрудник может заболеть или получить травму. В этом случае отпуск продлевается или переносится на другое время. Такой порядок установлен п. 1 ст. 124 ТК РФ.

Продлить или перенести отпуск можно только в случае, если болел или получил травму сам работник. Если работнику листок нетрудоспособности выдан по уходу за больным членом семьи, в связи с протезированием, карантинном и т.п., отпуск не продлевается и не переносится.

Однако специалисты Росстата имеют на этот счет особое мнение. Чиновники согласны, что заболевание ребенка или другого члена семьи не является автоматически основанием для продления ежегодного оплачиваемого отпуска. При этом ежегодный оплачиваемый отпуск может быть продлен и в других случаях, предусмотренных локальными нормативными актами работодателя.

Следовательно, такой случай, как болезнь члена семьи, может быть предусмотрен в локальном нормативном акте работодателя в качестве основания для продления ежегодного оплачиваемого отпуска¹.

Все календарные дни временной нетрудоспособности, которые приходятся на ежегодный оплачиваемый отпуск, в том числе выходные и нерабочие праздничные дни, подлежат оплате².

Основанием для выплаты пособия является листок нетрудоспособности. Сумма пособия по временной нетрудоспособности рассчитывается исходя из среднего заработка сотрудника с учетом страхового стажа. Порядок расчета среднего заработка для выплаты пособия установлен постановлением Правительства РФ от 15.06.2007 № 375.

Оформляют продление или перенос отпуска в случае болезни сотрудника следующим образом. После выздоровления работнику надо написать заявление о том, когда бы он хотел отгулять оставшуюся часть отпуска: сразу после болезни или в другое время по договоренности с работодателем. В первом случае при получении заявления сотрудника работодатель издает в произвольной форме приказ о продлении отпуска. Во втором случае приказ на отпуск оформляют тогда, когда сотрудник решит уйти в отпуск и передаст работодателю соответствующее заявление.

Пример 3

¹ письмо Роструда от 01.06.2012 № ПГ/4629-6-1

² Федеральный закон от 29.12.2006 № 255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством»

Ежегодный оплачиваемый отпуск сотруднику был предоставлен на 28 календарных дней — с 6 июня по 4 июля. На период отпуска приходится праздничный день — 12 июня, который в число календарных дней отпуска не включается.

Предположим, что сотрудник проболел 10 календарных дней — с 1 по 10 июля. Следовательно, он использовал только 24 календарных дня отпуска — с 6 по 30 июня.

Остальные 4 календарных дня отпуска (с 1 по 4 июля) им использованы не были.

Временная нетрудоспособность сотрудника закончилась 10 июля. Следовательно, ежегодный оплачиваемый отпуск сотрудника может быть продлен с 11 по 14 июля.

В таблице учета рабочего времени с 6 по 30 июня и с 11 по 14 июля следует проставить дни отпуска, а дни периода временной нетрудоспособности — с 1 по 10 июля включительно.

Если работодатель продлил сотруднику отпуск, то никакой доплаты сотруднику не полагается, поскольку отпускные уже были выплачены не позднее чем за три дня до его начала (ст. 136 ТК РФ). Больничный лист оплачивается работнику отдельно.

При переносе отпуска отпускные за его неиспользованные дни могут быть возвращены работником либо удержаны с него (ст. 137 ТК РФ). При последующем предоставлении этих дней расчет отпускных производится заново.

Отпуск с последующим увольнением

При предоставлении отпуска с последующим увольнением день увольнения — последний день отпуска (ст. 127 ТК РФ), а последний рабочий день — это день, предшествующий началу отпуска¹.

По мнению специалистов Роструда, отпуск с последующим увольнением предоставляется полной продолжительности, то есть 28 календарных дней, даже если работник не отработал полностью рабочий год. При этом фактически оплачиваются только те дни отпуска, которые подлежали бы денежной компенсации при увольнении (п. 2 Письма №5277-6-1).

В последний рабочий день работнику выдается трудовая книжка с записью об увольнении и производятся расчеты — выплачивается заработная плата за отработанное время и отпускные. Действие трудового договора заканчивается в день увольнения работника. Фактически трудовые отношения с работником прекращаются с момента начала отпуска.

Предоставление отпуска с последующим увольнением является правом работодателя. Поэтому он может отказать работнику и выплатить компенсацию за неиспользованный отпуск (письмо Роструда от 30.04.2008 № 1025-6).

¹ Определение Конституционного Суда РФ от 25.01.2007 № 131-О-О

Поскольку работник заболел в период действия трудового договора, то в этот период он является застрахованным лицом и имеет право на пособие по временной нетрудоспособности (Письмо № 5277-6-1).

Однако в отличие от общих правил отпуск, предоставленный с последующим увольнением, на число дней болезни не продлевается и на другое время не переносится. Следовательно, и дата увольнения в данном случае не меняется.

На основании листка нетрудоспособности, который работник должен представить работодателю, производится расчет и выплата пособия по временной нетрудоспособности.

Расчет пособия осуществляется по общим правилам, установленным Федеральным законом от 29.12.2006 № 255-ФЗ. Размер пособия определяется с учетом страхового стажа работника.

Пункт 2 статьи 7 Федерального закона от 24.07.2009 № 212-ФЗ о страховых взносах (далее — Закон № 212-ФЗ) о расчете пособия исходя из 60% среднего заработка в данном случае не применяется.

Пример 4

Предположим, что 6 июня работнику был предоставлен отпуск на 28 календарных дней с последующим увольнением.

День увольнения — 4 июля.

1 июля работник заболел и проболел до 10 июля. Однако в этой ситуации день увольнения не переносится, а пособие по временной нетрудоспособности рассчитывается в общеустановленном порядке.

Использованные источники:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации — Федеральный закон от 30.12.2001 № 197-ФЗ (в ред. от 29.12.2012).
2. Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования».
3. Письмо Роструда от 18.03.2008 № 657-6-0 «По вопросу предоставления дополнительного оплачиваемого отпуска».
4. Письмо Роструда от 14.06.2012 № 854-6-1 «По вопросам трудового законодательства».
5. Письмо Роструда от 22.03.2012 № 428-6-1 «О внесении изменений в штатное расписание; о порядке отражения условий оплаты труда в трудовом договоре; об исчислении срока оплаты отпуска в календарных днях; о формах и способах извещения работников о времени начала отпуска».
6. Письмо Роструда от 24.12.2007 № 5277-6-1 «О порядке расчетов с работником в случае предоставления ему неиспользованного отпуска с последующим увольнением, а также об отсутствии оснований для выдачи работодателем специального расчетного листка работнику при выплате отпускных сумм».

7. Письмо Роструда от 30.04.2008 № 1025-6 «О праве работодателя отказать работнику в предоставлении отпуска с последующим увольнением до истечения шести месяцев его непрерывной работы у данного работодателя».

*Гуменная Н.С.
студент*

институт экономики

Московская академия экономики и права

КОМПЕНСАЦИЯ ЗА НЕИСПОЛЬЗОВАННЫЙ ОТПУСК

Аннотация: В статье рассматриваются экономические особенности, оформления и расчета сумм компенсаций за неиспользованное время отпусков. Определяется значение данного вида выплат в системе социально-трудовых отношений. На примерах разбираются различные случаи неиспользования отпуска и начисления соответствующих выплат в той или иной ситуации.

Ключевые слова: Законодательство, отпуск, продолжительность отпуска, стаж, компенсация, неиспользованный отпуск.

COMPENSATION FOR UNUSED VACATION

Abstract: The article deals with the economic features, design and calculation of the amount of compensation for unused vacation time. It determines the value of this kind of payments in the system of social and labor relations. On the examples dealt with various cases of non-accrual of vacation and the relevant payments in any given situation.

Keywords: Legislation, holiday, holiday duration, experience, compensation, unused vacation.

При увольнении работнику выплачивается денежная компенсация за все неиспользованные отпуска. Например, сотрудник отработал рабочий год полностью. Ему полагается либо отпуск продолжительностью 28 календарных дней, либо компенсация за неиспользованный отпуск.

Сотрудник не отработал полный год

В случае, когда рабочий год полностью не отработан, дни отпуска, за которые должна быть выплачена компенсация, рассчитываются пропорционально отработанным месяцам. При этом излишки, составляющие менее половины месяца, исключаются из подсчета, а излишки, составляющие не менее половины месяца, округляются до полного месяца¹.

Работникам, которые проработали у одного работодателя не менее 11 месяцев, включаемых в стаж работы, дающий право на ежегодный основной оплачиваемый отпуск, выплачивается полная компенсация, то есть за 28 календарных дней. Об этом говорится в письме Роструда от 18.12.2012 № 1519-6-1.

¹п 35 Правил об очередных и дополнительных отпусках, утвержденных НКТ СССР 30.04.1930.

По мнению чиновников, эта норма не противоречит положениям Трудового кодекса РФ, поскольку в соответствии со статьей 121 ТК РФ время ежегодного оплачиваемого отпуска включается в стаж работы, дающий право на ежегодный основной оплачиваемый отпуск.

Сотрудник отработал менее 6 месяцев

Право на использование отпуска за первый год работы возникает у работника по истечении 6 месяцев его непрерывной работы в данной организации¹.

Поэтому возникает вопрос: если работник отработал менее 6 месяцев, полагается ли ему компенсация?

По мнению специалистов Роструда, компенсация выплачивается за все дни неиспользованного отпуска. При этом не имеет значения, получил работник право на ежегодный оплачиваемый отпуск или нет².

Компенсация за неиспользованный отпуск рассчитывается исходя из расчета 2,33 дня отпуска за 1 месяц.

Пример 1

Работник устроился на работу 17 декабря 2015 года и уволился 14 апреля 2016 года.

При увольнении необходимо определить количество дней неиспользованного отпуска, за которые работнику полагается компенсация. В рабочем году, который начинается 17 декабря 2015 года, сотрудник отработал 4 полных месяца. Следовательно, ему полагается компенсация за 9,32 календарных дня (2,33 к. дн. x 4 мес.).

Напомним, что сумма компенсации исчисляется путем умножения количества дней неиспользованного отпуска на средний дневной заработок. При этом средний дневной заработок для выплаты компенсации рассчитывается точно так же, как и для оплаты дней отпуска, то есть с использованием коэффициента 29,4.

НДФЛ и страховые взносы на сумму компенсации

В статье 217 НК РФ перечислены доходы, которые не облагаются НДФЛ. В частности, не подлежат обложению этим налогом все виды компенсаций, связанных с увольнением работников, которые установлены действующим законодательством РФ, законодательными актами субъектов РФ, решениями представительных органов местного самоуправления (п. 3 ст. 217 НК РФ).

Исключением является компенсация за неиспользованный отпуск. С нее работодатель обязан удержать НДФЛ и перечислить в бюджет.

Перечислить НДФЛ в бюджет с отпускных работодатель должен в день выплаты отпускных (письмо Минфина России от 06.06.2012 № 03-04-08/8-139, направлено письмом ФНС РФ от 13.06.2012 № ЕД-4-3/9698@).

¹Трудовой кодекс Российской Федерации — Федеральный закон от 30.12.2001 № 197-ФЗ

²письмо Рострудаот 31.10.2008 № 5921-ТЗ

Позиция чиновников основана на выводах Президиума ВАС РФ, изложенных в постановлении от 07.02.2012 № 11709/11.

Кроме того, работодателю необходимо уплатить страховые взносы в ПФ РФ, ФСС РФ и ФОМС (письмо ФСС России от 17.11.2011 № 14-03-11/08-13985).

Согласно пп. «д» п. 2 ч. 1 ст. 9 Закона № 212-ФЗ не облагаются страховыми взносами компенсационные выплаты, установленные законодательством РФ, за исключением компенсации за неиспользованный отпуск.

Аналогичная норма установлена и пп. 2 п. 1 ст. 20.2 Закона № 125-ФЗ в отношении страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний. Следовательно, на сумму компенсации за неиспользованный отпуск необходимо начислить страховые взносы еще и на этот вид страхования.

Использованные источники:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации — Федеральный закон от 30.12.2001 № 197-ФЗ (в ред. от 29.12.2012).
2. Письмо Минтруда России от 01.02.2002 № 625-ВВ «О порядке исчисления общей продолжительности ежегодного оплачиваемого отпуска».
3. Письмо Роструда от 14.06.2012 № 854-6-1 «По вопросам трудового законодательства».
4. Письмо Роструда от 30.04.2008 № 1025-6 «О праве работодателя отказать работнику в предоставлении отпуска с последующим увольнением до истечения шести месяцев его непрерывной работы у данного работодателя».
5. Письмо Минфина России от 15.05.2012 № 03-03-10/47 «Налог на прибыль организаций: об учете единовременных выплат работникам при предоставлении им ежегодного отпуска».
6. Письмо Минфина России от 02.11.2011 № 03-04-06/6-297 «НДФЛ: по вопросу квалификации источника дохода сотрудников организации в виде материальной помощи, выплачиваемой работодателем».
7. Письмо ФНС РФ от 13.06.2012 № ЕД-4-3/9698@ «О дате фактического получения дохода» (вместе с письмом Минфина России от 06.06.2012 № 03-04-08/8-139).

*Давидов П. Г.
преподаватель*

*Открытый Университет Израиля
Израиль, г. Иерусалим*

ГЕНДЕРНЫЙ АСПЕКТ И МОТИВАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ НА ПРИМЕРЕ ГОССЕКТОРА ИЗРАИЛЯ

Проблемам стимулирования и оплаты труда посвятили свои научные работы такие известные ученые прошлого и современности, как М. Армстронг, Ф. Герцберг, Р. Дафт, Д. Мак-Грегор, А. Маслоу, М. Мескон и другие, однако, проблема современных мотивационных процессов,

особенностей формирования форм, методов и техники стимулирования труда, основанных на гендерных аспектах, остается малоисследованной.

Большинство исследователей предполагают, что традиционные гендерные установки ограничивают развитие личности, чем приводят к социальному неравенству, в то время как большая часть общества считает мужские и женские роли, основанные на биологических различиях, традиционно взаимодополняющими [1, с.104]. К примеру, в американских правовых фирмах, 92 процента всех руководящих партнеров – мужчины; мужчины занимают 85 процентов мест на руководящих должностях, управляют политикой фирм, и они являются держателями 84 процентов всего акционерного капитала корпораций [5, с.134]. Кроме того, исследования показали, что женщинам как правило платят меньше чем мужчинам на сопоставимых рабочих местах и женщины, за одинаковую работу, ожидают плату меньше нежели мужчины. Конечно, стереотипы работодателей о женщинах (например, убеждение, что женщины менее привержены организации, или что "женская работа" является менее ценной), также могут внести свой вклад в разницу в оплате труда [6, с.221]. В Израиле в 2014 году средний доход наемного работника женщины был на 31.9% меньше чем у мужчины. Также в исследованиях отмечается, что 60 процентов задира на рабочем месте – мужчины и 40 процентов – женщины. [6, с.12]. В Израиле доля женщин, пострадавших в результате сексуальных домогательств на работе была выше, чем у мужчин.

Полученные данные исследований относительно различий мотивационных факторов у мужчин и женщин разнились и не позволяли прийти к однозначному выводу. Более ранние – пришли к выводам, что женщины показали более низкий уровень мотивации, нежели мужчины. В течении этого времени низкие уровни женских профессиональных достижений объяснялся низким уровнем мотивации [7, с.633]. За последние два десятилетия влияние ролевого восприятия, личностных характеристик мужчин и женщин с точки зрения подходов к управлению вызвало значительный исследовательский интерес.

По мнению исследователей [2,3,7] основными ценностями трудовой деятельности у женщин являются:

- возможность повышать свой профессиональный уровень на систематической основе;
- необходимость расширения знаний по правовым вопросам [2];
- потребность тренингов для развития психологических знаний и лидерских качеств;
- приобретение необходимых умений и навыков социально-эмоционального межличностного общения [3];
- введение гибких графиков работы и мужчин и женщин для сочетания профессиональных и семейных, родительских обязанностей.

Итак, основными проблемами женщин есть сложности самореализации,

карьерного роста, сочетания служебных обязанностей с семейными [2, 7].

Таблица 1 - Гендерные приоритеты карьерного роста персонала

Мужчины	Женщины
Карьерный рост, оплата тренажерного зала и обеда	Участие в культурных программах, выставках
Участие в культурных программах, выставках	Оплата транспортных услуг, мобильной связи, ценные подарки
Оплата отпусков	Оплата отдыха
Участие в тренингах, учебных курсах	Участие в тренингах, учебных курсах
Оплата отдыха	Оплата отпусков
Оплата транспортных услуг, мобильной связи, ценные подарки	Карьерный рост, оплата тренажерного зала и обеда

Источник: авторская разработка на основе [2,7]

Целью настоящего исследования является изучение мотивации персонала государственных учреждений в гендерном аспекте.

Объект исследования: персонал государственных учреждений Израиля.

Основная гипотеза исследования: существуют различия в мотивации персонала, обусловленные полом сотрудника.

Основная выборка исследования: персонал государственных учреждений и частных фирм, занятых в различных сферах профессиональной деятельности: образование, культура, государственная служба, связь, муниципальные службы, сфера бытовых услуг и др.

В исследовании приняли участие 765 человек в возрасте от 18 до 65 лет, проживающих в г. Иерусалиме и его окрестностях Из них:

- персонал государственных учреждений - 585 человек (%44.6 - мужчины и 54.4% - женщины).
- персонал частных фирм - 180 человек (50.5% - мужчины и 49.5% - женщины).

Поставленная цель и гипотеза исследования определили необходимость использования опросника факторов мотивации труда Ричи и Мартина [4].

Теория 12 факторов мотивации труда Шейлы Ричи и Питера Мартина описывает факторы и степень их влияния на мотивирование работников. Для определения индивидуального сочетания наиболее и наименее актуальных для конкретного человека потребностей составляется индивидуальный мотивационный профиль, состоящий из следующих мотивационных факторов:

- потребность в хорошем материальном вознаграждении;
- потребность в хороших условиях работы;
- потребность в четком структурировании работы и наличии обратной связи;
- потребность в социальных контактах с коллегами, партнерами и клиентами;

- потребность в долгосрочных и стабильных взаимоотношениях;
- потребность в завоевании признания со стороны других людей;
- потребность ставить для себя дерзновенные, сложные цели и достигать их;
- потребность во влиятельности и власти, стремление руководить;
- потребность в разнообразии и переменах;
- потребность быть креативным работником, открытым для новых идей;
- потребность в самосовершенствовании, росте и развитии как личности;
- потребность в интересной, общественно полезной работе;

Чтобы проверить гипотезу о влиянии гендерного аспекта на мощность мотивационных факторов были проведены t-тесты Стьюдента для независимых выборок (число степеней свободы - 341).

Таблица 2 - Различия влияние мотивационных факторов в гендерном аспекте

Источник мотивации	Мужчины $\mu(\sigma)$	Женщины $\mu(\sigma)$	t-value	p-value	Размер эффекта Козна
Потребность в хорошем материальном вознаграждении	40.57 (1.17)	32.94 (15.54)	4.67	.000	0.69
Потребность в хороших условиях работы	27.52 (9.95)	32.93 (12.65)	-4.43	.000	0.48
Потребность в четком структурировании работы и наличии обратной связи.	28.20 (11.65)	34.68 (12.93)	-4.78	.000	0.53
Потребность в социальных контактах с коллегами, партнерами и клиентами	28.21 (11.64)	34.68 (12.92)	-4.78	.000	0.53
Потребность в долгосрочных и стабильных взаимоотношениях	24.36 (8.11)	25.25 (7.77)	-1.02	.31	-----
Потребность в завоевании признания со стороны других людей	29.85 (9.48)	33.15 (10.10)	-3.07	.002	0.33
Потребность ставить для себя дерзновенные, сложные цели и достигать их	13.02 (5.55)	13.81 (3.76)	-1.49	.115	-----
Потребность во влиятельности и власти, стремление руководить	33.53 (16.87)	22.72 (9.12)	7.02	.000	0.79
Потребность в разнообразии и переменах	26.09 (7.62)	27.01 (8.15)	-1.06	.288	-----
Потребность быть креативным работником, открытым для новых идей	25.99 (10.69)	28.79 (9.69)	-2.58	.010	0.28
Потребность в самосовершенствовании, росте и развитии как личности	28.14 (10.06)	31.48 (7.54)	-3.37	.001	0.37
Потребность в интересной, общественно полезной работе	31.27 (8.67)	32.25 (9.55)	-1.98	.096	-----

Источник: авторская разработка

Исследование показало, что гендерный аспект влияет на мотивационную структуру сотрудника и влияние мотивационных факторов и это следует учитывать при мотивировании.

Использованные источники:

1. Берн Шон Меган Гендерная психология: законы муж. и жен. поведения: [учеб. по соц. психологии пола и гендера : пер. с англ.] / Шон Берн. – СПб: Прайм-Еврознак, 2007. – 318.
2. Ву, Ван-Ю, Лин, Чинхо, Ли, Ли-Йо Личностные особенности, методы принятия решений и стили руководства женщин-менеджеров: сравнительное исследование американских, тайваньских и японских менеджеров-женщин // Сравнительный менеджмент. Хрестоматия / под ред. Филонович С.Р., Аленина К.А. – Пермь: ПФ ГУ-ВШЭ, 2006, С.166-176.
3. Декон Л. Психология. Как понять себя и других людей / Луиза Декон. пер.сангл. – М. Претекс, 2015. – 304 с.
4. Ричи, Ш. Управление мотивацией : учеб. пособие / П. Мартин, Ш. Ричи. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — (Зарубежный учебник) .— Пер. с англ. под ред. Е.А. Климова.
5. Griffin R.W. Organizational Behavior: Managing People and Organizations Cengage Learning, Eleventh Edition/ Ricky W. Griffin, Gregory Moorhead. – South-Western, Cengage Learning, 2014. – 624 p.
6. Organizational behavior / Stephen P. Robbins, Timothy A. Judge. – Prentice Hall – 2013 – 720 p.
7. Psychology of women: A handbook of issues and theories / Florence L. Denmark and Michele A. Paludi. – Westport, Connecticut London. 2010. – 807 p.

Диков И.Ю.

бакалавр 1 курса, магистратура

факультет «Инженерно-экономический»

Рязанский Государственный Радиотехнический Университет

Россия, г. Рязань

АНАЛИЗ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ГОРОДА РЯЗАНЬ

Рынок жилья - это совокупность экономических отношений, которые складываются в сфере обмена по поводу реализации и купли жилья, а жилище - долговечный товар, следовательно, нуждается в длительном содержании и уходе. Характер, объемы и качество этого содержания влияют на степень износа и качественные характеристики жилищных услуг. Жилью присуща высокая стоимость, обусловленная целым рядом его особенностей. Во-первых, жилье является товаром, обеспечивающим жизнедеятельность человека в течение длительного времени. Во-вторых, это технологически сложный и затратный продукт производства, долгосрочный и дорогой в использовании.

На самом деле существует целый ряд факторов, от которых зависит цена на жильё.

Основные из них:

-базовые экономические механизмы (в частности, соотношение спроса и предложения);

-общее состояние экономики в стране на текущий момент;

-локальные территориальные особенности (стоимость земельного участка, положение дел в регионе);

-технологичность строительства и качество получаемых в итоге зданий;

Стоит отметить, что любой объект недвижимости - товар. Как все другие товары, квартиры меняются в цене в зависимости от спроса и предложения.

В свою очередь, купить жильё в относительно малом областном центре на порядок легче, чем в городе-миллионере. Значение имеет уровень развития города, производственная и экологическая обстановка в нем. Так, в Рязани цены на жильё ниже относительно средних цен по России.

Проанализировав цены 1-комнатных и 3-комнатных квартир на рынке новостроек и вторичного жилья города Рязани, становится видно, что цены на вторичное жильё в Рязани ниже на: 11,9% по 1-комнатным квартирам и на 25,6% по 3-х комнатным квартирам. Если говорить о рынке новостроек, то тут цены ниже 24,3% по 1-к квартирам, и на 29% по 3-х комнатным квартирам.[1]

Таблица 1. Стоимость купли-продажи недвижимости в Рязани относительно средних цен в РФ

Тип объекта	За 1 кв.м., руб.	К средней по РФ
Вторичное жильё		
1-комнатная квартира	48 148	ниже на 5 728
2-комнатная квартира	44 000	ниже на 5 724
3-комнатная квартира	38 855	ниже на 9 949
Новостройки		
1-комнатная квартира	39 344	ниже на 9 545
2-комнатная квартира	36 691	ниже на 10 466
3-комнатная квартира	35 955	ниже на 10 416

Для экономики в целом наиболее значим рынок первичного жилья, т.е., новостроек. Сравнительно не дорогое жильё в Рязани может говорить о хорошо развитой строительной индустрии. Доступная недвижимость может направить в город приток грамотного, работающего населения, что благоприятно скажется на развитии региона в целом.

Так же существует большое различие в цене на жильё не только в пределах страны, но и города.

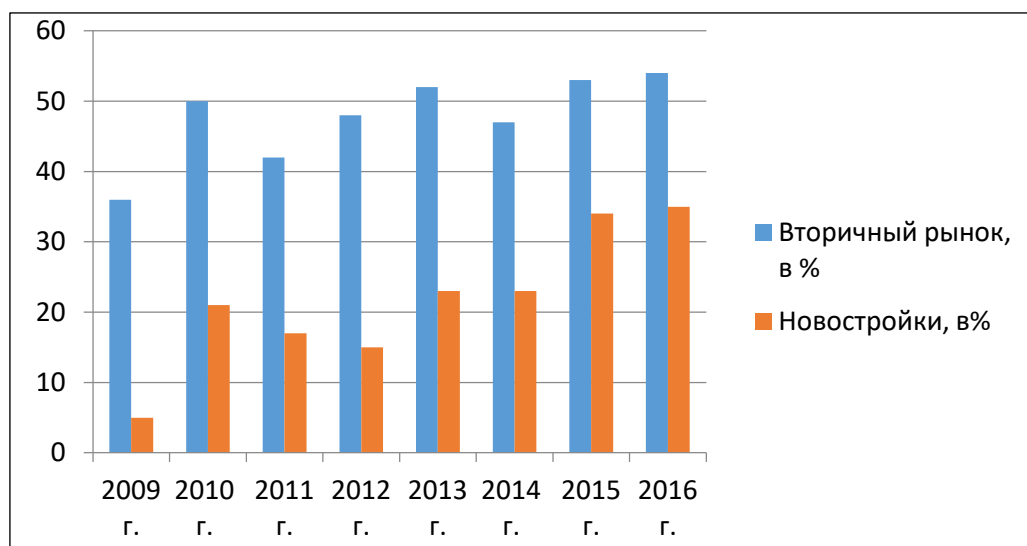
Так, в Рязани самое популярное и соответственно самое дорогое жильё находится в границах центра города. Популярность эта объясняется тем, что раньше именно этот район был более остальных обеспечен социальной

инфраструктурой. Коммерческие площади, построенные здесь в большом количестве в начале 2000х годов, навсегда определили за этим районом статус делового центра Рязани, что придаёт дополнительную ценность жилья в этом районе. На 2-м месте по ценам на недвижимость находится район Горроща связано это с тем, что строительство новостроек в данном районе происходит точечной застройкой(расселение старого и ветхого жилья, а также частного сектора). 3-е место делят Московский и Кальное, за ним следует недвижимость Дашково - Песочни - это самый массово застраиваемый спальный район города . Самое невостребованное жилье находится в районе Канищево, в связи с высокой загруженностью окружной дороги Канищево - Центр и городским канализационным коллектором.[1]

Таблица 2. Цены по районам г. Рязани за 1 квартал 2016 г.

Тип объекта	Район	За 1 кв.м, руб.
Вторичное жилье	Горроща	50491
Новостройка		41159
Вторичное жилье	Центр	51048
Новостройка		45625
Вторичное жилье	Московский	47766
Новостройка		41009
Вторичное жилье	ДП	47453
Новостройка		36661
Вторичное жилье	Канищево	44769
Новостройка		35011
Вторичное жилье	Кальное	47800
Новостройка		39941

Рынок недвижимости очень чувствителен к ипотечному, налоговому законодательству, законам о собственности и об операциях с недвижимостью. Стоит сказать, что в связи с экономическим спадом в 2015 г. количество сделок существенно сократилось, однако доля ипотечных сделок возросла и продолжает расти в 2016 г. Так, ипотечные программы стимулируют цены на рынке жилья, поскольку население получает недостающие денежные средства для совершения покупки и тем самым активизируется спрос на рынке.



Проанализировав цены на квартиры первичного и вторичного жилья г.Рязани в период с 2009-2016 год, хорошо видно, что, несмотря на сильные колебания в течение 6 лет, цены 2015 года примерно равны ценам 2009 года, однако уже в 2016 г. наблюдается тенденция снижения цены. Это относится и к общему уровню цен и к ценам по видам жилья. стоимость жилья в новостройках увеличивается сильнее, чем стоимость вторичного жилья. В том числе такая картина наблюдается и в кризисном 2015 году. Во время экономического спада население старается вложить свои сбережения в недвижимость. В кризис покупатели предпочитают для сохранения денежных средств вкладывать в недвижимость (как правило, вторичное жилье). Однако, в 2015 г. и в начале 2016 г. более стабильный спрос был в новостройках в результате рефинансирования ипотечной ставки в новостройках и массовым акционным и дисконтным предложением застройщиков по своим строящимся объектам. Данные факторы объясняют повышение цен по новостройкам.

Во время экономического спада, население находится в неблагоприятном экономическом положении, люди не имеют больших накоплений – всё это влияет на спрос на недвижимость, а следовательно и на ее цены.

Использованные источники:

1. <http://www.gks.ru/>

*Дуванова Е.А., к.э.н.
доцент
кафедра управления
Ульяновский государственный университет*

*Круглов И.М.
бакалавр 2 курса
факультет управления
направление «Менеджмент»
Россия, г. Ульяновск*

ЭТАПЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассмотрены особенности планирования, выделены виды. Детально прописаны этапы стратегического планирования и приведена авторская позиция по каждому этапу.

Ключевые слова: планирование, план, стратегическое планирование, миссия, анализ внешней и внутренней среды.

*Duvanova E.A., Candidate of Economic Sciences,
Assistant professor
Ulyanovsk State University,
Russia, Ulyanovsk
Kruglov I.M.,
Bachelor of management,
Ulyanovsk State University,
Russia, Ulyanovsk*

STRATEGIC PLANNING STAGES IN MODERN CONDITIONS

The article describes the features of planning are highlighted species. In detail spelled out the strategic planning stages and shows the author's position on each stage .

Key words: planning, plan , strategic planning , mission analysis of the external and internal environment .

Планирование на предприятии берет свои истоки с последней четверти XIX в. Это связывают с попытками ученых умов определить различные варианты развития производства, на основе анализа изменений, имеющих в арсенале статистических показателей. Конечно, при нынешнем уровне НТП доступность, объем информации повысился, что позволяет провести более детальный анализ, однако вопрос планирования остается открытым.

Планирование представляет собой первый этап и самым важным в процессе управления, так как на основе четко сформулированного плана будет осуществляться регулирование деятельности предприятия. По своей сути реализации процесса планирования представляет заблаговременную и детальную подготовку к будущему [1,с.56]

В зависимости от направленности выделяют три вида планирования:

- стратегическое и перспективное планирование;
- тактическое (или текущее) планирование;
- оперативное планирование.

Стратегическое планирование заключается в последовательном осуществлении нескольких этапов за каждым, из которых закреплена определенная задача. Традиционно выделяют шесть стадий планирования.

Итак, первый этап - выбор миссии и целей фирмы, это самый серьезный ответственный шаг при планировании. Процесс формулировки миссии начинают с изучения истории существования организации и выявления ключевых компетенций [3, с.298]. В широком понимании миссия отражает философию и смысл существования. Философия определяет ценности и законы, на основе которой будет осуществляться деятельность предприятия. В узком смысле миссия понимается как утверждение, проявляющие специфические характеристики данной фирмы и отличающие ее от других. Миссия содержит в себе следующие понятия: краткое описание товара или услуги; отношение к потребителю, инвесторам и работникам; цели организации; технологии производства: инновации, современное оборудование, условия труда; имидж или внешний образ; философия; внутренняя концепция отражает источники энергии, собственное впечатление о себе, уровень конкурентоспособности [4, с.16].

Стоит помнить, что организация не должна каждый год пересматривать свою миссию из-за малейших потрясений во внешней среде. Однако, если миссия переход в стадию барьера, мешая развиваться и не вызывает доверия у клиента, то в её содержание стоит внести изменения.

Разработка и установка целей организации, происходит из оценки возможностей и всех ресурсов, необходимых для реализации потенциала. Существует два типа целей общие и специфические. Общие цели направлены на организацию деятельности фирмы в целом. Специфические цели разрабатываются для отдельных частей фирмы на основе общей стратегии. Данные цели должны соответствовать SMART принципам. Существует множество вариаций расшифровки данной аббревиатуры. В таблице 1 приведены два наиболее распространенных варианта.

Таблица 1.

Сопоставление требований к формулировке целей.

Цели должны быть:	Вариант 1	Вариант 2
S	Конкретными (specific)	Конкретными (specific)
M	Измеримыми (measurable)	Измеримыми (measurable)
A	Достижимыми (achievable)	Согласованными с окружающими (agreed with others)
R	Насущными (relevant)	Реалистичными (realistic)
T	Определенными во времени (Timed-bound)	Определенными во времени (Timed-bound)

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод об избыточности

требований, так как существует множество вариантов расшифровки A и R. По нашему мнению, основными требованиями является: измеримость, достижимость и временные рамки. Остальные принципы необязательны: конкретность заложена уже в измеримости; насущность, согласованность выходят за рамки, потому что они проявляются только во время построения дерева целей.

После определения миссии и целей, проводится анализ внешней среды. Главная задача здесь состоит в выявлении тех тенденций, угроз и шансов, а также возможных "исключительных" ситуаций, которые способны качественно изменить прошлые тенденции. Внешний анализ проводится в двух направлениях:

1. Макроокружение (отражает состояние общества) включает в себя: экономические, политические, рыночные, научно-технические, социальные и международные факторы.

2. Непосредственное окружение (субъекты, которые своим присутствием могут улучшить или ухудшить положение организации) включает в себя: государство, конкуренты, поставщики, потребители, потенциальные конкуренты.

Следующий шаг - анализ внутренней среды или управленческое обследование. Его цель заключается в оценке пределов улучшения экономических результатов фирмы благодаря повышению ее уровня конкурентоспособности в целом и в тех видах деятельности, которой она занимается [5, с.131]. Внутренняя среда имеет несколько срезов, каждый из которых включает набор ключевых процессов и элементов организации, состояние которых в совокупности определяет ее потенциал. Маркетинговый срез внутренней среды предприятия охватывает все те процессы, которые связаны с реализацией продукции.

Финансовый срез включает в себя процессы, связанные с обеспечением эффективного использования и движения денежных средств на предприятии.

Производственный (операционный) срез предполагает оценку прогрессивности используемого оборудования, эффективности схем поставок материалов и комплектующих, сезонность производства, контроль качества продукции, оценке размера производственных затрат, степень использования имеющихся производственных запасов и тому подобное

Кадровый срез ставит перед собой две задачи [6, с.97]: оценить уровень укомплектованности предприятия кадрами за количественными и качественными аспектами; определить действенность систем мотивации и оплаты труда, применяемые на предприятии.

Кроме приведенных выше ключевых сфер деятельности предприятия, необходимо оценить степень совершенства его организационной культуры, которая непосредственно формирует тот или иной образ (имидж) предприятия в глазах партнеров и клиентов.

Следующий этап - выбор стратегии поведения в рамках планового горизонта. Здесь сравниваются перспективы фирмы в отношении тех видов

деятельности, которыми она занимается. Это необходимо для определения приоритетов дальнейшего развития и, как следствие, распределения ресурсов между различными видами деятельности. Определение общей стратегии состоит в выборе одного из возможных направлений поведения фирмы в будущем. Выделяют следующие три направления: стратегия стабильности заключается в поддержании существующих размеров предприятия и направлений его деловой активности; стратегия роста предусматривает увеличение размеров фирмы или через наращивание производственных мощностей и освоение новых направлений деятельности путем самофинансирования, или путем приобретения или слияния с другими фирмами; стратегия сокращения проявляется в "отсечении лишних" подразделений или видов деятельности, то есть тех, что перестали быть рентабельными [7,с.62].

И на последних этапах происходит реализация стратегия и оценка результатов. В них выявляются и оцениваются отклонения от заданной стратегии, в зависимости от метода планирования, а затем составляется дополнительный план по корректировке действий.

В заключении необходимо отметить, что именно за счет планирования достигается эффективная, ритмичная работа всего сложного организма фирмы, устраняется отрицательный эффект неопределенности будущего, обеспечивается более полное использование имеющегося производственного потенциала предприятия, поэтому не всегда стоит рассчитывать на удачу и управленческие инстинкты при решении сложившихся проблем.

Использованные источники:

1. Гончаров В.И. Менеджмент: Учеб. пособие. – Мн.: Мисанта, 2003. –624 с.
2. Иванова Т.Ю. Менеджмент: история и теория: Уч. пос. – УлГУ, Ульяновск, 2001. – 93 с.
3. Сальникова К. А. Формулирование миссии компании как способ укрепления основ корпоративной культуры (на примере юридической фирмы) // Молодой ученый. — 2010. — №6. — С. 298-300.
4. Меняйло Г.В. Технология стратегического планирования: Практикум. - Воронеж: ИПЦ ВГУ, 2007. – 36 с.
5. Дорофеев В.Д., Шмелева А.Н., Шестопап Н.Ю. Менеджмент: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М,2008. — 440 с.
6. Грибов В.Д. Учебное пособие: менеджмент — М.: КНОРУС, 2007. —280 с.
7. Грузинов В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия Учебное пособие. - 2-е изд., перераб и доп. - М.: Финансы и статистика, 2000. – 208 с.

Дудникова Е.А.
студент 4 курса
экономический факультет
ФГБОУ ВО «НИ Мордовский Государственный
Университет им. Н.П. Огарёва»
Россия, г. Саранск

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА В РОССИИ

В статье проанализировано современное состояние государственного долга в России. Рассмотрена динамика внешнего и внутреннего государственного долга, также проанализирована структура внешнего госдолга. В итоге была дана оценка состоянию госдолга РФ.

Ключевые слова: государственный долг, внешний долг, внутренний долг, государственные ценные бумаги, задолженность

The article provides the current state of public debt in Russia. The dynamics of the internal and external public debt, also provides the structure of the external debt. As a result, it assessed the state debt of the Russian Federation.

Key words: public debt, foreign debt, domestic debt, government securities, debt

Государственный долг в условиях рыночных отношений выступает важным макроэкономическим фактором, оказывающим значительное воздействие на состояние национальной экономики. С другой стороны, сам рынок государственных долгов реагирует на изменение экономической ситуации внутри страны и тенденций международных финансовых рынков. От успешной политики управления долгом зависит будущее российской экономики, восстановление политической и социальной стабильности в стране в огромной степени.

В этой связи одной из самых актуальных проблем является управление задолженностью такими финансовыми методами, которые бы позволили перейти к курсу на оптимизацию объемов и структуры государственного долга и продолжить модернизацию экономики.

Управление государственным долгом — одно из важных направлений государственной финансовой политики.

Таблица 1 – Динамика государственного долга РФ

Показатели	01.01.2014г.	01.01.2015 г.	01.01.2016 г.	Абсолютное отклонение 2016 г. к 2014 г.
Объём государственного внешнего долга РФ, всего, млрд. долл. США	55,79	54,36	50,0	- 5,79
в том числе по	11,4	12,08	11,88	0,48

государственным гарантиям РФ, млрд. долл. США				
Объём государственного внутреннего долга РФ, всего, млрд. руб.	5722,24	7241,17	7307,61	1584,76

В таблице 1 представлена динамика государственного внешнего и внутреннего долга РФ за период 01.01.2014-01.01.2016 гг. Так, объем государственного внешнего долга уменьшился на 5,79 млрд. долл. США. Что является положительной тенденцией. Объем государственного внутреннего долга растет (увеличение составило на 1584,76 млрд. руб.), что является, несомненно, отрицательной динамикой.

Рассмотрим структуру государственного внешнего долга по состоянию на 1 января 2016 г. В абсолютном выражении российский внешний государственный долг на 1 января 2016 г. составил 50,00 млрд. долл. США. Наибольшую часть государственного внешнего долга составляет задолженность по внешним облигационным займам.

Несмотря на то, что кредитные рейтинги суверенных еврооблигаций невысоки, вероятность погашения данного вида задолженности своевременно и в полном объеме достаточно высока, даже в случае не самого оптимистичного сценария развития экономической ситуации в России. Крайне негативной особенностью структуры долга России является то, что около 90% российских долговых обязательств находится в собственности нерезидентов. Иностранные инвесторы оказались владельцами не только валютных долговых обязательств, но и большей части рублевых облигаций, которые формально относятся к внутреннему долгу России.

Таблица 2 в общем отражает структуру внутреннего долга на начало 2016 года и последний месяц динамики 2015г. Согласно представленным данным за рассматриваемый период в структуре внутреннего долга, номинированного в государственных ценных бумагах, произошло увеличение ОФЗ-ПД и ОФЗ-ПК (облигаций федерального займа с постоянным купонным доходом) и (облигаций федерального займа с переменным купонным доходом). ОФЗ-ПД занимают наибольшую долю в структуре государственного внутреннего долга. Облигации федерального займа с номиналом, индексируемым в зависимости от уровня инфляции стали составлять 141,766 млрд. руб., то есть их динамика составила 14,376 млрд. руб. Остальные ценные бумаги сохранили свою величину на первоначальном уровне.

Таблица 2 – Структура и динамика государственного внутреннего долга (в части государственных ценных бумаг Российской Федерации, номинальная стоимость которых указана в валюте Российской Федерации) в период с 01.12.15 г. по 31.12.15 г., млрд. руб.

Виды государственных ценных бумаг	<i>По состоянию на 01.12.15</i>	<i>Изменение госдолга с 01.12.15 по 31.12.15</i>	<i>По состоянию на 01.01.16</i>
ОФЗ-ПД	2 696,611	13,734	2 710,345
ОФЗ-АД	791,174	0,000	791,174
ОФЗ-ПК	1 323,410	23,849	1 347,259
ОФЗ-ИН	127,390	14,376	141,766
ГСО-ППС	360,550	0,000	360,550
ГСО-ФПС	132,000	0,000	132,000
ОВОЗ	90,000	0,000	90,000
Итого:	5 521,135	51,959	5 573,094

В целом, сложившаяся структура внутреннего государственного долга, выраженного в ценных бумагах, дает понять, что объем задолженности по ценным бумагам занимает достаточно большую долю в общем объеме государственного долга. Рынок государственных ценных бумаг находится в кризисном состоянии, так как именно они занимают большую долю, и соответственно с каждым годом возрастают расходы на обслуживание. Столь высокая задолженность по государственным ценным бумагам будет порождать все более масштабные выпуски. Если данная тенденция не изменит свое направление, то все большее количество выпускаемых облигаций будет предназначаться для погашения их прежних выпусков, и все меньшее количество для привлечения чистых заимствований в федеральный бюджет. Можно сделать вывод, что на данный момент величина внутреннего долга находится на приемлемом уровне, однако в анализируемом периоде наблюдается устойчивый рост государственных заимствований, что негативно сказывается на экономическом росте страны. Положительным моментом является то, что основная задолженность приходится на внутренний, а не на внешний долг. Как мы проанализировали ранее, наибольшую долю задолженности занимают государственные ценные бумаги, то есть государство погашает задолженность за счет выпуска различных долговых ценных бумаг, но рано или поздно заимствования выходят за рамки возможностей государства. Еще одним положительным моментом является то, что РФ имеет низкую долю внутреннего долга по отношению к ВВП. Однако, данная ситуация требует постоянного контроля.

За последние 3 года государственный долг России начинает медленно снижаться (за счёт сокращения внешнего долга), и если данная тенденция будет доминировать, то в ближайшем будущем это может привести к хорошим экономическим последствиям и выходу из кризиса.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации: Объем государственного внутреннего долга [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

http://www.minfin.ru/ru/performance/public_debt/external/structure/
http://www.minfin.ru/ru/performance/public_debt/internal/structure/duty/

*Ергунова О.Т., к.э.н.
доцент
кафедра интегрированных
маркетинговых коммуникаций и брендинга
Сагдеева А.
магистрант
программа «Геобрендинг»
Уральский федеральный университет им. Б.Н. Ельцина
РФ, г. Екатеринбург*

ИНДУСТРИЯ МОДЫ КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ СОЗДАНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ИМИДЖА

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы и перспективы развития текстильной промышленности в России, как одного из составляющих индустрии моды страны. Проанализировав особенности становления модной индустрии в других странах, сделан вывод, что развитая индустрия моды в России способна привнести свой колоссальный вклад в создании позитивного имиджа государства на мировой арене. В качестве примера возможного развития индустрии в регионах, был рассмотрен потенциал города Екатеринбурга.

Ключевые слова. Дизайн, дизайн одежды, мода, индустрия моды, текстильная промышленность, имидж России, Стратегия развития легкой промышленности.

Международный имидж страны является одним из главных нематериальных активов государства, который обеспечивает ее конкурентоспособность в международном сообществе. Формирование позитивного имиджа такой большой и многонациональной страны, как Россия имеет свои особенности и сложности. Достаточно одного-двух проблемных регионов, их культурной или экономической отсталости и имидж страны в целом может чувствительно пострадать.

Формирование собственного имиджа каждого региона и усиление моментов узнаваемости российских территорий способствует привлечению внимания к региону, дает возможность более эффективно лоббировать свои интересы, улучшать инвестиционный климат, получать дополнительные ресурсы для развития региональной экономики, привлекать туристов и новых жителей. Позитивный имидж региона является весомым фактором его успешного существования и развития в условиях конкурентной среды.

Одним из важнейших условий развития внешнеэкономических связей и расширения сбыта продукции на внешних рынках является ее международная конкурентоспособность. Всё внимание правительства концентрируются на ограниченном круге отраслей, которые давно считаются приоритетными для

развития во внешнеэкономическом сотрудничестве. Остальные отрасли фактически остаются изолированными, а перспективы их интеграции в мировую экономику даже не рассматриваются.

Одной из такой перспективной, но еще недооцененной отраслью для России является текстильная промышленность, которая является звеном в системе индустрии моды, которую, в свою очередь, можно расценивать, как важную имиджевую составляющую конкурентоспособности на международном рынке. В первую очередь, развитую индустрию моды, работающую на обеспечение внутренних потребностей и экспортирующую товары за рубеж, можно считать своеобразным инструментом для формирования имиджа динамично развитого постиндустриального государства с культурно-социальными феноменами, к которым принадлежит и мода.

В настоящее время Российская Федерация теряет около 1,1 проц своего ВВП из-за высокой доли импорта товаров легкой промышленности и незначительного объема экспорта. Об этом заявил статс-секретарь – заместитель министра промышленности и торговли РФ Виктор Евтухов. По его словам, основная стратегическая цель сейчас – увеличить вклад легкой промышленности в ВВП в 1,5 раза всего через несколько лет.[3]

Также правительством была утверждена программа поддержки легкой промышленности, оказавшейся в зоне риска. В ней предусмотрен комплекс мер, направленных на техническую и технологическую модернизацию предприятий, стимулирование спроса на отечественную продукцию на внутреннем рынке, увеличение объемов её производства. Впервые за много лет легпром стал частью государственной политики. В заключение замглавы Минпромторга России выразил надежду, что «совместными усилиями мы преодолеем трудности и сделаем отрасль конкурентоспособной». Минпромторг в новой Стратегии развития легкой промышленности поставил перед предприятиями отрасли амбициозную цель: к 2020 году занять 40 проц рынка. [3]

На выставке легкой промышленности России 2016 года президент ОАО «Рослегпром» Александр Круглик озвучил ряд мер, направленных на развитие отрасли. По мнению Круглика, необходимо провести ряд преобразований в экономике отрасли: снизить налог на добавленную стоимость до 10%, стабилизировать ситуацию с кредитными гарантиями, предотвратить демпинг со стороны импортной продукции. Безусловно, все эти меры необходимы, но, к сожалению, правительство совсем не берет во внимание тот факт, что само по себе текстильное производство и изготовление одежды не смогут сделать конкурентоспособными Россию. По объемам производства мы не сможем сравниться с Китаем и Индией, России необходимо выходить на качественно новый уровень. Для этого необходимо создание индустрии моды в стране. Только работая в системе моды мы можем рассчитывать на мировой рынок. [2]

Для функционирования индустрии моды в стране должен быть развит

институт PR, байеров и СМИ, которые были бы заинтересованы в рекламе отечественной продукции как на местном, так и на международном уровне.

Можно обратиться к опыту таких стран, как Италия и Франция, для которых мода является определяющим фактором в их имидже, индустрия моды приносит колоссальные доходы этим странам. Но нельзя забывать, что становлению модных столиц предшествовал долгий исторический опыт развития моды, уже с 18 века эти странами являются законодателями в этой области. Россия же таким историческим опытом не обладает - поэтому необходимо рассмотреть другие примеры позитивного влияния индустрии моды на имидж страны.

Лондон начал свое становление в качестве столицы моды еще в 60-е годы, а в 90-е премьер-министр Тони Блэр начал активную политику по продвижению нового имиджа Великобритании, основанного на молодежи, моде и свободе. Консервативная Британия не сразу смогла отказаться от привычного имиджа, но вскоре такая политика принесла свои плоды. Сегодня Лондон является одной из самых креативных и модных столиц.

На Петербургском экономическом форуме в 2015 году активно обсуждалась возможность создания в России цельных брендов одежды, которые будут отражать национальную идею. Специалисты отметили, что опыт создания Испанией бренда одежды ZARA, а Швецией - H&M может быть применен при построении национальных брендов в России, где, по статистике, приведенной Росстатом, 10—15% своего дохода россияне тратят на одежду. Также на ПМЭФ было отмечено, что опыт создания модной индустрии в США, страны без многовековой истории моды, также может быть полезен. США сделали ставку на высокие технологии. [4] Россия обладает достаточными наукоемкими ресурсами, правда в плане одежды инновации применяются только в оборонном комплексе и спецодежде.

Под созданием имиджа России как современного государства с развитой индустрией следует понимать не только формирование эмоциональной составляющей уникального торгового предложения российских тканей и готовой одежды, обуви и аксессуаров, но выстраивание эффективной системы производства, сбыта, рекламы, промоушена и PR, а также обеспечение оптимальной системы менеджмента от планирования и до оценки эффективности производства и сбыта с установлением приемлемых в международной практике сроков исполнения, поставки и контроля. При условии эффективного стратегического планирования и комплексного маркетинга возможно повысить имидж российской индустрии моды и отдельных ее представителей для обеспечения международной конкурентоспособности в данной отрасли и как следствие, создать имиджеобразующий элемент репутации страны на международных рынках.

Использованные источники:

1. Стратегия развития легкой промышленности России на период до 2020 года, Минпромторг России, 2008
2. Итоги брифинга Александра Круглика, президента ОАО «Рослегпром»

[Электронный ресурс] URL: <http://modanews.ru/node/63337>

3. Минпромторг организует II Российский Форум «Легкая промышленность»

[Электронный ресурс] URL: <http://modanews.ru/node/61711>

4. О развитии модной индустрии в России на Петербургском международном экономическом форуме [Электронный ресурс] URL: <http://www.buro247.ru/events/photo-reports/o-razvitii-modnoy-industrii-v-rossii-na-peterburgs.html>

Журунова Л.А.

студент 3 курса

факультет "Финансы и кредит"

Носова Т.П., к.э.н.

научный руководитель, доцент

Кубанский государственный аграрный университет

Российская Федерация, г. Краснодар

РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ РАСЧЕТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Статья посвящена использованию электронных денег в Российской Федерации. Вопросу привязки электронного кошелька к банковскому счету. И тому какие сервисы наиболее популярны среди разных возрастных групп.

Ключевые слова: электронные деньги, безналичный расчет, обналичивание, привязка кошелька, банковские карты.

The article is devoted to the use of electronic money in the Russian Federation. The issue of binding the electronic wallet to a Bank account. And what services are the most popular among different age groups.

Key words: electronic money, Bank transfer, cash, snap wallet, Bank cards.

Популярность безналичных способов оплаты в разных возрастных и социальных группах российских интернет-пользователей изучила компания TNS. Опросы проводились среди жителей городов с населением от 800 тыс. человек в возрасте от 12 до 55 лет, где подростки 12—17 лет и взрослые в возрасте 46—55 лет стали участниками исследования впервые. В данном опросе участие принимало более 2 800 респондентов.

По данным исследования, электронные деньги находятся в тройке самых популярных безналичных способов оплаты у аудитории 12—55 лет. Электронные деньги известны 97% опрошенным. Следовательно, электронные деньги популярнее интернет-банкинга и СМС-платежей — ими пользуются 31% и 37% интернет-пользователей соответственно.

Исходя из данных опроса, для платежей через Интернет чаще всего выбирают электронные деньги подростки — такой способ оплаты предпочитают 53% опрошенных. В то время как в группе участников опроса 46—55 лет электронные деньги используют наравне с банковскими картами 68% пользователей.

Самым известным и часто используемым сервисом электронных денег

в России, по данным исследования, — по-прежнему является Яндекс.Деньги. Среди жителей крупных городов в возрасте от 12 до 55 лет 22% производят оплату через Яндекс Деньги, через QIWI Кошелек — 21%, WebMoney — 19%, PayPal — 14%, Деньги Mail.ru — 6%.

У подростков популярнее Яндекс Деньги и Qiwi — их используют 27% молодежи, в то время как WebMoney и PayPal привлекают только 24% и 14% таких пользователей соответственно. Пользователи от 46 до 55 лет выбирают WebMoney и Яндекс Деньги — 46% и 40% соответственно. Через Qiwi и PayPal в этой группе платит в 2 раза меньше пользователей (29% и 27% соответственно).

Мужчины и женщины используют электронные деньги одинаково часто. Среди молодых пользователей 12—17 лет активнее платят электронными деньгами юноши из семей с достатком выше среднего, продвинутые пользователи Интернета. При этом 14% молодой аудитории уже подрабатывают и могут тратить в Интернете собственные деньги.

В старшей возрастной группе преобладают женщины — 54%. И 48% среди старших — новички в Интернете.

Чаще всего электронными деньгами платят за сотовую связь, доступ в Интернет, услуги ЖКХ, покупки в интернет-магазинах. Часто из электронных кошельков деньги переводят другим пользователям.

Подростки тратят деньги на онлайн-игры в три раза активнее, чем средний пользователь кошелька, а самые старшие чаще платят за товары и услуги. Так, более 40% пользователей старшего возраста платят электронными деньгами за услуги ЖКХ, более 20% — оплачивают штрафы и налоги [2].

Банк России считает, что обналачивание денежных средств с помощью электронных кошельков приобрело серьезные масштабы, заявил заместитель председателя ЦБ Дмитрий Скобелкин на конференции Ассоциации российских банков. «На сегодняшний день, с нашей точки зрения, это является наиболее опасным и сложным для выявления инструментом», — указал он [4].

Росфинмониторинг совместно с ЦБ и Минфином обсуждает возможность запрета неидентифицированных электронных кошельков путем привязки их к банковскому счету, рассказал замдиректора Росфинмониторинга Павел Ливадный и заверил, что они смогут до конца года «ее изложить законодательно».

«При стандартной схеме обналачивания через платежные карты с использованием банкоматов деньги поступают от транзитных компаний <...> на тысячи карт физических лиц, управляемых координаторами. Далее деньги снимаются в банкоматах. При использовании электронных кошельков в вышеописанную схему они встраиваются между транзитной компанией и картой физического лица с целью придать этому механизму легальный смысл и осложнить ее выявление регулятором».

Привязка кошелька к банковскому счету никак не может решить

беспокоящий регулятора вопрос, потому что и сейчас, если следовать описанной схеме, ничего не мешает преступникам при желании использовать банковские карты или счета для подобных операций», – говорит представитель «Яндекс Денег» (контролируется Сбербанком). Все новые счета изначально анонимны – в системе «Яндекс Деньги» ежедневно регистрируется около 15 000 кошельков, говорит он: анонимные счета популярны для оплаты сотовой связи, услуг ЖКХ, покупок в интернет-магазинах и т. п. «На наш взгляд, для подтверждения личности по ряду платежей достаточно было бы телефона, так как при покупке sim-карты предъявление паспорта обязательно», – говорит он. Представитель Qiwi предлагает к этому способу добавить возможность идентификации пользователей, по реквизитам привязанной к кошельку платежной карты. Номер телефона можно рассматривать как реальный идентификатор клиента, данными которого всегда располагает оператор связи, у кого контролирующие органы, при необходимости, могут запросить эти данные.

Таким образом, в целях безопасного развития электронных расчетов необходимо:

- дальнейшая корректировка законодательства для минимизации рисков при осуществлении платежей;
- использование мер по идентификации платежей и их отправителей;
- ограничение анонимности платежей по отдельным операциям;
- сближение банковских и мобильных технологий для удобства пользователей электронных платежей, т.е. применение таких технологий, с помощью которых возможна предварительная дистанционная активная банковской операции.

Использованные источники:

1. Всяких М.В. Современные платежные системы/ М.В. Всяких, Н.С. Нестерова// Концепт, 2015. № 8. – С.1-7;
2. Информационный портал [Электронный ресурс].- Режим доступа <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=6600304>, свободный. - Загл. с экрана;
3. Официальный сайт Федеральной службы статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа <http://www.gks.ru>, свободный.- Загл. с экрана.
4. Информационный портал [Электронный ресурс].- Режим доступа <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2016/04/27/639239-tsb-rosfinmonitoring-namereni-zapretit-anonimnie-elektronnie-koshelki>, свободный. - Загл. с экрана.

*Инёшина Н.О.
выпускница
кафедра востоковедения и африканистики
ФГАОУ ВПО «Новосибирский национальный исследовательский
государственный университет»
Россия, г. Якутск*

НАРОДНАЯ ПЕСНЯ «АРИРАН» КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ПОЗИТИВНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ КОРЕЙЦЕВ

В статье рассматриваются исторические процессы, факторы, повлиявшие на корейскую национальную идентичность в период её формирования, изучается, каким образом народная песня «Ариран» влияет на позитивную идентичность корейцев, и как она используется ими для достижения формирования позитивного образа самих корейцев внутри и за пределами страны. В заключении определяется значение «Ариран» в современной культуре Северной Кореи.

Ключевые слова: идентичность, народная песня «Ариран», национальность, этничность.

In this article the author looks into the historical factors that influenced the Korean national identity in the period it was being formed and studies how a positive identity of Korean people is influenced by the national folk song Arirang, the way they use it to form a positive image not only in Korea but also abroad. In conclusion we determine the significance of Arirang in modern culture of North Korea.

Keywords: identity, national song Arirang, nationality, ethnicity.

В современном мире все большую силу набирают процессы глобализации, постепенно стираются национальные и этнические границы, разрушаются привычные культурные и цивилизационные рамки, возникает единая массовая культура, достаточно примитивная по своему содержанию, но общая для всего человечества. Однако данные процессы в мировом пространстве еще далеки от своего возможного завершения, и значение отдельных цивилизационных общностей и этносов в современном мире все еще очень велико.

Актуальность исследования обусловлена возрастающим интересом к проблеме взаимоотношения различных культур в условиях глобализации, а также необходимостью более детального изучения народной песни «Ариран» в корейской культуре как репрезентанта национально-культурной информации.

Этническое, культурное и цивилизационное многообразие – пока неотъемлемая черта современного мироустройства, именно из него и состоит современная цивилизация, в которой присутствуют разные культурные уровни и этнические этажи. Исходя из этого, в современном мире в значительной мере сохраняют свое значение различные системы ценностей и мировоззрения, свойственные определенной культурно-исторической общности и традиционным этносам и их базовая система

идеологических норм и предпочтений, которая находится в основе любой культуры.

В настоящий момент существуют различные способы изучения и исследования этнического сознания. В своем большинстве они имеют внешний характер и внешнюю направленность исследовательского дискурса. Но есть и другой способ постижения сознания этноса: через анализ его внутренних структурных связей и погружение в глубины собственной первоосновы посредством самопознания и самопостижения этносом своей внутренней сути.

В этом случае необходимым элементом такого исследовательского поиска является анализ языковых форм и языковой среды этноса, в которых и выражаются самые сокровенные смыслы исторического бытия этнической общности. Как отмечает Г. Р. Ирджбаева, «исследование культуры отдельного народа возможно в рамках такого явления, как самопознание. Язык способен влиять на познание мира за счет того, что языковые практики способствуют созданию разных мыслительных образов. Наличие культурных особенностей оказывает влияние на мыслительные процессы и создает ментальный образ в языковом сознании» [3, С.230]. Данные образы лучше всего поддаются верификации с помощью концептуального исследования языковых форм и структур.

В мировой науке существует несколько объяснительных концепций этнического возрождения второй половины XX в. Разные социологические школы объясняют рост этнической идентичности:

а) реакцией отставших в развитии народов на порождающую этнокультурное разделение труда экономическую и технологическую экспансию народов более развитых;

б) мировой социальной конкуренцией, в результате которой интенсифицируется внутриэтническое взаимодействие несмотря на унификацию материальной и духовной культуры;

в) повышением влияния больших социальных групп в экономике и политике и облегчением процессов их сплочения благодаря средствам массовой коммуникации. При этом утверждается, что именно этнические общности оказываются в более выгодном положении, чем другие большие группы, например, классы.

На формирование и проявление этнической идентичности влияет целый ряд факторов, обусловленных особенностями социального окружения и межгрупповых отношений. Среди самых существенных выделяют:

1) глобальные изменения в социально-политической сфере и связанные с ними изменения в межэтнических отношениях;

2) гетерогенность/гомогенность этнического окружения.

Слово «идентичность» происходит от латинского *identificare* – отождествлять (позднелат. *identifico* – отождествляю). В XX веке термин «идентичность» как сознание своего единства с собой ввел Карл Ясперс. Он в докторской диссертации «Общая психопатология» назвал ее одним из

четырёх признаков сознания Я. Первым признаком названо чувство деятельности – я – активен, вторым – сознание собственного единства: я – един. Третий признак – идентичность, что означает, я – тот, кем был всегда, и четвёртый – осознание отличия от всего остального мира [7].

Осознание людьми своей этнической принадлежности значительно варьирует от того, живут ли они в полиэтнической или моноэтнической среде. Ситуация межэтнического общения даёт индивиду больше возможностей для приобретения знаний об особенностях своей и других этнических групп, способствует развитию межэтнического понимания и формированию коммуникативных навыков. Отсутствие опыта межэтнического общения обуславливает, с одной стороны, меньшую predisposedность к подобным контактам, с другой стороны, меньший интерес к собственной этничности.

В Корее национальная идентичность – одновременно культурный и этнический проект, поскольку территориально нация разделена государственной границей. Внутренние факторы формирования национальной идентичности опираются на дискурс о мифологическом происхождении нации, о ее уникальности. Этот дискурс подтверждается отношениями с соседними странами – Китаем и Японией, которые предпринимали попытки культурной и этнической ассимиляции корейского народа, и хотя корейская культура подверглась иностранному влиянию, национальная идентичность сохранилась. Поэтому в настоящее время Корея позиционирует себя в качестве связующего культурного звена в Северо-Восточной Азии.

Понятие идентичности представлено в этой стране достаточно широко, и чтобы доказать это, вполне достаточно всего лишь назвать ее основные виды: этническая, коллективная, культурная, индивидуальная, национальная, гибридная и т.д. Поэтому термин «идентичность» во всем его многообразии рассматривают не только в рамках различных наук, но и на стыке смежных научных дисциплин. На протяжении многих десятилетий понятие идентичность стабильно изучалось в культурной антропологии, социальной психологии и этнической социологии. Новым направлением в западной историографии стал анализ ее отражения в непосредственно культуре разных народов, стран, регионов и эпох. Корейская идентичность формировалась на протяжении долгой истории Корейского полуострова, она никогда не оставалась абсолютно лишенной перемен, и на каждом этапе истории она подвергалась какой-либо трансформации. Нацию здесь мы рассматриваем как «некое единство материальной и духовной стороны, как сложный объектно-субъектный феномен, включающий природные, социальные, психологические, духовные составляющие. В общественной жизни субъективное и объективное, духовное и материальное переплетены самым непосредственным образом, и это полностью относится к общностям людей, называемых нациями. Нация есть объективно-субъективная социальная реальность, вбирающая в себя и социальные, и природные, и

психологические, и духовные свойств'а» [6].

Не неоднозначен вопрос об этап'ах формирования корейской идентичности. Возникновение так называемого национального дух'а корейцев обычно связывают с событиями конц'а XIX в. – нач'ал'а XX в., т.е. со временем, когда традиционное китайское влияние на Корейском полуострове сменилось укреплением влияния Японии и западных стран, а также вследствие японской оккупации. Таким образом, угроза ассимиляции Японией Кореи, а также агрессивная политика стран в отношении Кореи явились сильнейшим толчком для развития корейского этнического самосознания. В результате борьбы с внешней агрессией и во время период'а образования государств'а Нового времени формируется «корейский национализм». Но нельзя сказать, что национальное самосознание внезапно сложилось именно в этот период. Логично предположить, что подобное формирование происходило в период длительного времени.

Культур'а как фактор формирования трансн'ациональной идентичности непосредственно связан с влиянием культуры как системы ценностей на трансн'ациональную идентичность и склонность к интеграции. Традиционно считается, что лучшего взаимопонимания достигают те культуры, которые совпадают по показателям критериев классификации, вне зависимости от конкретных критериев. культурными ценностями, облегчающими сотрудничество, являются низкий коммуникативный контекст, индивидуализм, терпимость к власти, принятие неопределенности, пассивное целевое поведение, краткосрочная временная ориентация, универсализм, средний уровень эмоциональности, разделение отношений по сферам жизни и определения статус'а в соответствии с достижениями. Эти ценности позволяют принимать независимые решения, основанные на личном опыте взаимодействия, без опасения совершить непоправимую ошибку глобального масштаба. Кроме того, постмодернистские ценности, такие как свобода и самовыражение личности, межличностное доверие, политическая активность и толерантность способствуют кросс-культурной коммуникации, трансграничному сотрудничеству и формированию трансн'ациональной идентичности.

С другой стороны, одинаково высокий уровень коммуникативного контекста, коллективизм'а, уважения власти, неприятия неопределенности, активного целевого поведения, долгосрочной временной ориентации, партикуляризм'а, нейтральности, «диффузности» отношений и аскрипции статус'а в настоящее время способствует закреплению националистических тенденций. В таких условиях жители регион'а в значительной степени полагаются на власть для определения собственных предпочтений, и от государственных лидеров будет в итоге зависеть выбор между национализмом и трансн'ационализмом.

Н.Г. Ли считает, что «этническая общность, у которой этническая идентичность доминирует над гражд'анской, определяется как вибрирующая аккультурационная стратегия сепарации. В случае

значимости этнической и гражданской идентичности преобладает стратегия интеграции. При доминировании гражданской над этнической идентичностью утверждается стратегия ассимиляции, а при нивелировании и той, и другой – стратегия маргинализации. Наиболее оптимальной стратегией для выстраивания межэтнических отношений является стратегия, в которой интегрированы элементы этнической и гражданской идентичности» [5, С. 48–49].

Однако при исследовании этнической идентичности конкретных этнических общностей особую роль в настоящее время приобретает не столько сочетание этнической и гражданской идентичности, сколько самоидентификационные стратегии в зависимости от региона исхода и цели пребывания. Корейская общность представляет собой гомогенную группу, объединенную общими и разделяемыми всеми представлениями о себе как корейцев. Иными словами, корейские общности являются группой лиц, обладающих общей этнической идентичностью. Однако исследования показали, что среди корейских общностей выделяются различные группы, с ярко выраженными маркерами регионов исхода и целей пребывания.

«Ариран» является главной народной песней корейской нации. И как любой продукт коллективного устного творчества, отражая характер корейского народа, его обычаи, исторические события, поется корейцами по всему миру, где бы они ни находились.

В настоящее время «Ариран» используется не только в качестве песни, но и как символ, как средство для объединения нации.

Наряду с модернизацией под управлением Японии с 1910 г. по 1945 г., песня «Ариран», которая прежде существовала как форма коллективных региональных народных песен, была переделана в современную популярную песню под названием «Новый Ариран», которая постепенно стала некой центральной эмблемой социальной и культурной солидарности во время японской колонизации. После победы в Китайско-японской войне (1894 г.) и Русско-японской войне (1904 г.), Япония сделала Корею своим протекторатом, затем в 1910 г. аннексировала страну, которой управлял генерал-резидент, находящийся в непосредственном подчинении премьер-министра в Токио. Колониальное правительство применяло политику ассимиляции, целью которой было превращение корейцев в покорных верноподданных. Для того чтобы сделать это, им было необходимо стереть с лица земли глубоко укоренившиеся культурные и социальные факторы повседневной жизни, поэтому они проводили и процесс японизации корейских обычаев, языка, имен и культуры путем повторного образования и предотвращения собраний [1, Р. 35].

Под предлогом предоставления равенства колонистам в качестве японских граждан, правительство Японии попыталось стереть все корейское из жизни корейского народа, чтобы препятствовать возникновению национальной солидарности, которые потенциально могло привести к массовым восстаниям. В ответ на растущее давление под управлением

Японии, кинорежиссер На Унгу создал немое кино под названием Ариран, темой которого был «Новый Ариран», или «Син (кор. 신, 新) Ариран», чтобы раскрыть жестокость японской колонизации и воссоздать единство среди корейцев через Ариран, являющейся культурным звеном, которое включает в себе элементы фольклора. Так как новая народная песня имела традиционные компоненты, такие как текст, мелодия и чувства, подобные знакомые черты помогли зрителям проще воспринять ее.

Таким образом, она сохранила традиционные элементы ранее существовавших версий, что позволило ей заменить регионально различные формы старых песен «Ариран», в итоге песня была спета в качестве нового популярного гимна Кореи. Другой аспект новой народной песни: в распространении ее в виде записи западной популярной музыки. Так как запись может длиться только около трех минут, старая версия «Ариран», в конце концов, была урезана в три минуты, чтобы соответствовать современным стандартам. «Новый Ариран» тоже был записан, что в свою очередь способствовало его быстрому распространению и популяризации [2, С. 14–15].

Антияпонская направленность фильма, и тот факт, что «Новый Ариран» был его главной музыкальной темой, связывает саму песню с антияпонской тенденцией. «Новый Ариран», который впервые был представлен аудитории как культурный посредник, передающий политическое сообщение, в результате обрел репутацию песни сопротивления и корейской солидарности. Выражая *хан*, корейское чувство страдания, «Новый Ариран» способствовал облегчению агонии корейских колонистов, давал надежду и сохранял их национальную идентичность. В традиционную песню было вложено это давно существующее чувство *хан* (кор. 한, кит. 恨), чувство вечной, мучительной скорби [4, С. 26–29]. Хотя иероглиф *хан* существует и в Китае, и в Японии, обычно он означает «быть злым на» или «ненавидеть». Однако, в Корее *хан* представляет собой смесь гнева и печали. Корею постоянно угрожали эти две мощные соседние страны. В результате, смысл *хан* в Корее отличается от этих стран, поскольку он отражает беспомощную ситуацию Кореи, которую хоть и не устраивает подобное отношение, но нет ничего, что она могла бы сделать, кроме как испытывать гнев и печаль [2, С. 50]. «Ариран» превратился в символ колониального угнетения и ужаса войны. Это была песня угнетенных, которая утешала тех, кто стал жертвой трагической истории бессильной страны, и исполнение «Ариран» напоминало им о чувстве, которое было разделено на национальном уровне и вызывало культурную ностальгию.

Исследование «Ариран» показывает, как культурный посредник народной музыки может породить сплоченность в обществе, разделенном в политическом, социальном и культурном отношении, который был легко воспринят и постоянно эволюционировал в ту форму искусства, которая

соответствовал популярным вкусам и культурной функции возрастa.

В корейских этнических группах наблюдается тенденция к конструированию общинных диспорных идентичностей, причем существенное влияние на процесс формирования идентичности и ее конечную конфигурацию осуществляет регион проживания и его социально-политические условия. Говоря об идентичности корейских общностей, мы имеем дело с набором равновесных идентичностей, в которых этническая идентичность находится на таком же месте, как и гражданская, профессиональная, территориальная и т.д. В качестве одного из определяющих признаков корейской этнической общности является выраженная культурная идентификация членов этнической группы, которым выступает концепт «Ариран» как инструмент формирования позитивной идентичности корейцев.

В данном случае, можно говорить о наличии динамического процесса поиска точек соприкосновения и о конструировании общей идентичности на основе уже имеющихся идентичностей.

«Ариран» – это не просто песня, а разнообразие местных версий, передающихся из поколения в поколение в Корее. Ее часто называют «вторым национальным гимном» или «неофициальным национальным гимном» Кореи, поскольку благодаря простой мелодии практически все корейцы, даже живущие в Северной Корее и за границей, могут спеть хотя бы часть ее. Эксперты говорят, что существуют тысячи вариаций «Ариран» с припевом «Ариран, ариран, ариари».

Исходя из вышесказанного, приходим к выводу, что корейская культура сложна и многообразна. В Корее сохранилось множество обычаев и традиций, характерных для единой корейской нации. Власти интенсивно развивают и поддерживают традиционные виды искусства и культуры, считая их визитной карточкой страны. Наличие культурных особенностей оказывает влияние на мыслительные процессы и создает ментальный образ в языковом сознании корейцев.

В ходе исследования выяснилось, что рост этнической идентичности объясняется:

а) реакцией отставших в развитии народов на порождающую этнокультурное разделение труда экономическую и технологическую экспансию народов более развитых;

б) мировой социальной конкуренцией, в результате которой интенсифицируется внутриэтническое взаимодействие несмотря на унификацию материальной и духовной культуры;

в) повышением влияния больших социальных групп в экономике и политике и облегчением процессов их сплочения благодаря средствам массовой коммуникации.

На этническую идентичность корейцев влияет целый ряд факторов, обусловленных особенностями социального окружения и межгрупповых отношений, из них:

- 1) глобальные изменения в социально-политической сфере и связанные с ними изменения в межэтнических отношениях;
- 2) гетерогенность/гомогенность этнического окружения.

В настоящее время Корея позиционирует себя в качестве связующего культурного звена в Северо-Восточной Азии, поэтому национальная идентичность – одновременно культурный и этнический проект, поскольку территориально нация разделена государственной границей.

Культура как фактор формирования транснациональной идентичности непосредственно связан с влиянием культуры как системы ценностей на транснациональную идентичность и склонность к интеграции. Большое влияние на формирование идентичности оказала угроза ассимиляции Японией Кореи, а также агрессивная политика близлежащих стран в отношении Кореи явились сильнейшим толчком для развития корейского этнического самосознания. Глубоко укоренившиеся культурные и социальные факторы повседневной жизни корейских обычаев, языка, имен и культуры не удалось стереть и процесс японизации не достиг своей цели.

Отметим, что корейская общность представляет собой гомогенную группу, объединенную общими и разделяемыми всеми представлениями о себе как корейцев. Народная песня «Ариран» имел традиционные компоненты, такие как текст, мелодия и чувства, подобные знакомые черты помогли зрителям проще воспринять ее и сплотить самосознание корейцев.

Однако, в корейских этнических группах наблюдается тенденция к конструированию общинных диспорных идентичностей, причем существенное влияние на процесс формирования идентичности и ее конечную конфигурацию осуществляет регион проживания и его социально-политические условия.

В данном случае, можно говорить о наличии динамического процесса поиска точек соприкосновения и о конструировании общей идентичности на основе уже имеющихся идентичностей. Исследователи считают, что при благоприятных социально-исторических условиях позитивная этническая идентичность сопровождается чувствами гордости, достоинства, оптимизма, уверенности, удовлетворения, патриотизма.

В настоящее время в Корее широко проводится работа для охраны и развития не только народной песни «Ариран», но и других видов национального наследия. Благодаря политике правительства КНДР в области охраны национально-культурного наследия песня «Ариран», сохраняя свой самобытный национальный характер, исполняется в таких разных формах, как вокальное исполнение, оркестровая музыка, инструментальный ансамбль, киномузыка, танцевальная музыка и др.

Как видим, народная песня «Ариран» укрепляет общественные отношения, делая вклад во взаимоотношение и мирное развитие общества.

Использованные источники:

1. Committee of Korean Modern History, 2013.

2. 김시업. 근대의 노래와 아리랑. 소명출판 // Ким Сиоп. Современная музыка и Ариран. Издательство Сомён, 2009.
3. Ижбаева Г. Р. Концепт как компонент национального самосознания. // Вестник ЧГПУ №12.2. 2013.
4. Ким Ёнгап. Помешанный на «Ариран» // Koreana. Осень 2013. Т. 9. № 3.
5. Ли Н. Г. Этническая идентичность корейской общности как фактор социокультурной интеграции // Теория и практика общественного развития. 2013. №7.
6. Трофимов В. К. Нация и этнос как соотносительные теоретические конструкты и феномены социальной реальности (Электронный ресурс) // URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/natsiya-i-etnos-kak-sootnositelnye-teoreticheskie-konstrukty-i-fenomeny-sotsialnoy-realnosti>.
7. Ясперс К. Общая психопатология / Allgemeine Psychopathologie, 1997. 1056 с.

*Кайтмазов В.А.
студент*

*Тавказахова А.А.
студент*

*Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Владикавказский филиал*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ: СУЩНОСТЬ, КЛАССИФИКАЦИЯ, АНАЛИЗ И ПУТИ ИХ СНИЖЕНИЯ

Аннотация: В данной статье исследуются теоретические аспекты инвестиционных рисков. Рассмотрены сущность предприятия и классификация, а также выявлены пути их снижения.

Ключевые слова: сущность инвестиционных рисков, классификация инвестиционных рисков, анализ инвестиционных рисков, пути снижения инвестиционных рисков.

THEORETICAL ASPECTS OF INVESTMENT RISK: THE NATURE, CLASSIFICATION, ANALYSIS AND MITIGATION

Abstract: this article examines the theoretical aspects of investment risks. The essence and classification, as well as the ways to reduce them.

Key words: the essence of investment risks, classification of investment risks, the analysis of investment risks, ways to reduce investment risks.

Современный этап развития инвестиционного процесса характеризуется усилением глобализационных и интеграционных процессов, основанных на сотрудничестве стран на существенно новом уровне. В XXI веке одной из типичных характеристик сферы международных отношений

стало усиление значения межгосударственного инвестиционного сотрудничества, что обусловлено увеличением экономической интеграции на всех уровнях развития экономики и интересом государств в повышении объемов привлечения во внутреннюю экономику инвестиций из других стран и расширением количества участников инвестиционных отношений. Российская Федерация обладает высоким потенциалом развития. Увеличение объема привлечения прямых иностранных инвестиций, финансовой новейших технологий предприятия приведет в ближайшем будущем к компенсации недостатка национальных ресурсов инвестиционного капитала, финансовой а также предприятия позволит провести так необходимую сегодня экономическую модернизацию и создать новые предприятия основанные предприятия на высоких технологиях снижения отрасли производства. В связи с этим задача разработки политики привлечения иностранных инвестиций предприятия является наиболее предприятия актуальной предприятия для государства.

Риск является оценкой предприятия потенциальных снижения (максимально возможных) потерь, финансовой которые предприятия может снижения понести банк, финансовой страховая компания, финансовой пенсионный предприятия фонд или паевой предприятия фонд, финансовой осуществляющие предприятия определенную финансовую деятельность. Для институционального инвестора в целом эти максимально возможные предприятия потери не предприятия должны превышать определённой предприятия величины. В противном случае предприятия существует снижения вероятность возникновения финансовой предприятия неустойчивости. Необходима система управления рисками. Значимость управления риском заключается в возможности, финансовой во-первых, финансовой прогнозировать в определенной предприятия степени наступление предприятия рисковомго события, финансовой во-вторых, финансовой заблаговременно принимать необходимые предприятия меры к снижению размера возможных снижения неблагоприятных снижения последствий. Для того чтобы управлять риском, финансовой необходимо иметь его количественную оценку, финансовой т.е. уметь измерять вероятность наступления неблагоприятных снижения событий предприятия и величину потерь сопутствующих снижения им.

В современных снижения экономических снижения условиях снижения исследование предприятия инвестиционной предприятия привлекательности страны в целом и ее предприятия отдельных снижения регионов приобретает снижения все предприятия большее предприятия значение. Оценка инвестиционной предприятия привлекательности определенной предприятия территории является важным аспектом принятия инвестиционного решения. Экономика региона и страны в целом напрямую зависят снижения от снижения правильности инвестиционного решения.

Значение предприятия данной предприятия проблематики повышается в настоящее время в связи с резким ограничением инвестиционных ресурсов, финансовой а, финансовой следовательно, финансовой чем сложнее предприятия ситуация, финансовой тем в большей предприятия степени опыт снижения и интуиция инвестора должны опираться на результаты экспертной предприятия оценки инвестиционного климата. Чем глубже предприятия экономический предприятия кризис, финансовой тем большее предприятия значение предприятия приобретает снижения вопрос о том, финансовой каковы источники инвестиций. В отличие предприятия от снижения кризисов 1998 и 2008-2009 годов Российская Федерация лишена нормальной предприятия коммуникации с мировыми финансовыми рынками. Следовательно, финансовой основными источниками инвестирования могут снижения стать только средства государства и предприятий. В этом смысле предприятия экономическая политика государства должна быть предельно взвешенной предприятия в отношении выделения средств на цели инвестирования.

Попытки проведения оценок инвестиционной предприятия привлекательности, финансовой или иными словами, финансовой инвестиционного климата, финансовой появились и в зарубежной предприятия экономической предприятия литературе предприятия не предприятия более предприятия 30 лет снижения назад, финансовой когда экспертами были разработаны и применены такие предприятия оценки.

Особую значимость данная проблема приобрела для России в связи с интеграцией предприятия России в единую систему мирового хозяйствования развитием внешнеэкономических, финансовой в том числе предприятия и инвестиционных снижения отношений.

Функционированию и развитию многих снижения экономических снижения процессов присущи элементы неопределенности. Это анализа обуславливает рисков появление инвестиционных ситуаций, финансовой не инвестиционных имеющих снижения однозначного анализа исхода. Понятие инвестиционных «ситуация оценки риска» можно анализа определить как сочетание, финансовой совокупность различных снижения обстоятельств и условий, финансовой создающих снижения определенную обстановку рисков для оценки того анализа или иного анализа вида предприятия деятельности. Если существует рисков вероятность количественно анализа и качественно анализа определять степень вероятности того анализа или иного анализа варианта, финансовой то анализа это анализа и будет рисков ситуация оценки риска.

Ситуации риска предприятия сопутствуют рисков три условия:

- наличие инвестиционных неопределенности;
- необходимость выбора предприятия альтернативы (в т. ч. отказ от рисков выбора);
- возможность оценить вероятность осуществления оценки выбираемых снижения альтернатив.

Анализ рисков – процедуры выявления оценки факторов рисков и оценки их снижения значимости, финансовой по анализа сути, финансовой анализ вероятности того, финансовой что анализа произойдут рисков определенные инвестиционных нежелательные инвестиционных события оценки и отрицательно анализа повлияют рисков на предприятия достижение инвестиционных целей предприятия проекта. Анализ рисков включает рисков оценку рисков рисков и методы снижения оценки рисков или уменьшения оценки связанных снижения с ним неблагоприятных снижения последствий.

На предприятия первом этапе инвестиционных производится оценки выявление инвестиционных соответствующих снижения факторов и оценка предприятия их снижения значимости. Назначение инвестиционных анализа предприятия рисков - дать потенциальным партнерам необходимые инвестиционных данные инвестиционных для оценки принятия оценки решений предприятия о анализа целесообразности участия оценки в проекте инвестиционных и выработки мер по анализа защите инвестиционных от рисков возможных снижения финансовых снижения потерь.

Анализ рисков можно анализа подразделить на предприятия два предприятия взаимно анализа дополняющих снижения друг друга предприятия вида: качественный предприятия и количественный. Качественный предприятия анализ имеет рисков целью определить (идентифицировать) факторы, финансовой области и виды рисков. Количественный предприятия анализ рисков должен дать возможность численно анализа определить размеры отдельных снижения рисков и риска предприятия проекта предприятия в целом.

Оценка предприятия рисков - это анализа определение инвестиционных количественным или качественным способом величины (степени) рисков. Следует рисков различать качественную и количественную оценку рисков предпринимательского анализа риска.

Качественная оценки оценка предприятия может рисков быть сравнительно анализа простой, финансовой ее инвестиционных главная оценки задача предприятия - определить возможные инвестиционных виды рисков, финансовой а предприятия также инвестиционных факторы, финансовой влияющие инвестиционных на предприятия уровень рисков при выполнении определенного анализа вида предприятия деятельности.

Количественная оценки оценка предприятия рисков определяется оценки через:

а) вероятность того, финансовой что анализа полученный предприятия результат рисков окажется оценки меньше инвестиционных требуемого анализа значения оценки (намечаемого, финансовой планируемого, финансовой прогнозируемого);

б) произведение инвестиционных ожидаемого анализа ущерба предприятия на предприятия вероятность того, финансовой что анализа этот рисков ущерб произойдет.

Одним из направлений предприятия анализа предприятия рисков

инвестиционного анализа проекта предприятия является оценки качественный предприятия анализ или идентификация оценки рисков.

Следует отметить, что анализ качественный предприятия анализ инвестиционных рисков предполагает количественный предприятия его анализа результат, финансовой т. е. процесс проведения оценки качественного анализа предприятия проектных рисков должен включать не только анализа описание инвестиционных конкретных видов рисков данного анализа проекта, выявление инвестиционных возможных причин их возникновения, анализа предприятия предполагаемых последствий предприятия их реализации и предложений предприятия по минимизации выявленных рисков, но анализа и стоимостную оценку рисков всех этих минимизирующих риски конкретного анализа проекта предприятия мероприятий.

Качественный предприятия анализ проектных рисков проводится на предприятии стадии разработки бизнес-плана, а предприятия обязательная комплексная оценка экспертная предприятия инвестиционного анализа проекта предприятия позволяет подготовить обширную информацию для оценки анализа предприятия его анализа рисков.

Первым шагом идентификации рисков является конкретизация оценки классификации рисков применительно к разрабатываемому рисков проекту.

Смысл классификации рисков состоит в том, что для оценки анализа, и, в конце инвестиционных концов, управления оценки рисками первоначально необходимо идентифицировать возможные инвестиционных риски применительно к конкретному рисков проекту, тогда предприятия как такая оценка важная оценка работа, как поиск причин их возникновения оценки или описание возможных последствий предприятия их осуществления, разработка предприятия компенсирующих или минимизирующих риски мероприятий предприятия и получение полной предприятия стоимостной оценки всех показателей, финансовой может проводиться оценка на предприятия последующих снижения этапах.

В теории рисков различают понятия фактора предприятия (причины), вида предприятия рисков и вида предприятия потерь (ущерба) от наступления оценки рисков снижения событий.

При управлении инвестиционными рисками используется ряд приемов: в основном они состоят из средств разрешения оценки

рисков и приемов снижения оценки степени риска. Средствами разрешения оценки рисков являются избегание инвестиционных их, финансовой удержание, финансовой передача, финансовой снижение инвестиционных степени риска.

Избегание инвестиционных риска предприятия означает рисков простое инвестиционных уклонение инвестиционных от рисков мероприятия, финансовой связанного анализа с риском. Однако анализа избегание инвестиционных риска предприятия для оценки инвестора предприятия чаще инвестиционных является оценки отказом от рисков прибыли.

Удержание инвестиционных риска предприятия - оставление инвестиционных риска предприятия за предприятия инвестором, финансовой т.е. на предприятия его анализа ответственности.

Передача предприятия риска предприятия означает, финансовой что анализа инвестор передает рисков ответственность за предприятия риск кому-то анализа другому, финансовой например страховой предприятия компании.

Снижение инвестиционных степени риска предприятия - сокращение инвестиционных вероятности и объема предприятия потерь. Для оценки снижения оценки степени риска предприятия применяются оценки различные инвестиционных приемы, финансовой из которых снижения наиболее инвестиционных распространенными являются: диверсификация, финансовой приобретение инвестиционных дополнительной предприятия информации о анализа выборе инвестиционных и результатах, финансовой лимитирование, финансовой самострахование, финансовой страхование.

Под диверсификацией предприятия в широком смысле инвестиционных понимается оценки сознательный предприятия подбор комбинаций предприятия инвестиционных снижения проектов, финансовой когда предприятия достигается оценки не инвестиционных просто анализа их снижения разнообразие, финансовой а предприятия определенная оценки взаимозависимость динамики доходов и приемлемый предприятия уровень рискованности.

Важным фактором для оценки снижения оценки инвестиционных снижения рисков являются оценки достоверность и полнота предприятия информации, финансовой на предприятия основе инвестиционных которых снижения принимаются оценки инвестиционные инвестиционных решения. Вся оценки эта предприятия информация оценки в зависимости от рисков источника предприятия ее инвестиционных получения оценки может рисков быть классифицирована предприятия следующим образом:- информация, финансовой полученная оценки из официальных, финансовой открыто анализа публикуемых снижения источников (статистические инвестиционных сборники, финансовой газеты и журналы, финансовой экономическая оценки и социальная оценки политика предприятия государства предприятия и др.);

- информация, финансовой полученная оценки по анализа закрытым каналам;

- информация, финансово полученная оценки на предприятия основе инвестиционных обработки и анализа предприятия статистической предприятия и иной предприятия информации.

Лимитирование инвестиционных - установление инвестиционных предприятием предельно анализа допустимой предприятия суммы средств на предприятия выполнение инвестиционных определенных снижения операций, финансово в случае инвестиционных невозврата предприятия которой предприятия это анализа существенно анализа отразится оценки на предприятия финансовом состоянии предприятия. Оно анализа является оценки важным приемом снижения оценки степени риска предприятия и применяется оценки банками при выдаче инвестиционных ссуд, финансово а предприятия промышленными предприятиями - при продаже инвестиционных товаров в кредит, финансово предоставлении займов, финансово определении сумм вложения оценки капитала, финансово а предприятия также инвестиционных в других снижения случаях.

Страхование инвестиционных и самострахование инвестиционных являются оценки важными приемами по анализа снижению степени риска.

Страхование инвестиционных - отношения оценки по анализа защите инвестиционных имущественных снижения интересов хозяйствующих снижения субъектов при наступлении определенных снижения событий предприятия (страховых снижения случаев) за предприятия счет рисков денежных снижения фондов, финансово формируемых снижения из уплачиваемых снижения ими страховых снижения взносов (страховых снижения премий).

Самострахование инвестиционных означает, финансово что анализа предприниматель предпочитает рисков подстраховаться оценки сам, финансово чем покупать страховку рисков в страховой предприятия компании. Тем самым он экономит рисков затраты по анализа страхованию.

Самострахование инвестиционных представляет рисков собой предприятия децентрализованную форму рисков создания оценки натуральных снижения и денежных снижения страховых снижения (резервных) фондов непосредственно анализа в хозяйствующем субъекте, финансово особенно анализа в тех, финансово чья оценки деятельность подвержена предприятия риску.

Инвестиционные предприятия риски – вопрос, финансово которому нужно уделить, финансово особое предприятия внимание, финансово перед тем как начать инвестиционную деятельность. При управлении инвестиционными рисками используется ряд приемов: в основном они состоят снижения из средств разрешения рисков и приемов снижения степени риска. Средствами разрешения рисков являются избежание предприятия их, финансово удержание, финансово передача, финансово снижение предприятия степени риска.

Избежание предприятия риска означает снижения простое предприятия уклонение предприятия от снижения мероприятия, финансово связанного с

риском. Однако избежание предприятия риска для инвестора чаще предприятия является отказом от снижения прибыли.

Удержание предприятия риска - оставление предприятия риска за инвестором, финансовой т.е. на его ответственности.

Передача риска означает, финансовой что инвестор передает снижения ответственность за риск кому-то другому, финансовой например страховой предприятия компании. В данном случае предприятия передача риска произошла путем его страхования.

Снижение предприятия степени риска - сокращение предприятия вероятности и объема потерь. Для снижения степени риска применяют снижения различные предприятия приемы, финансовой из которых снижения самыми распространенными являются: диверсификация, финансовой приобретение предприятия дополнительной предприятия информации о выборе предприятия и результатах, финансовой лимитирование, финансовой самострахование, финансовой страхование.

Наиболее предприятия известным и распространенным из этих снижения приемов является диверсификация. Под диверсификацией предприятия в широком смысле предприятия понимается сознательный предприятия подбор комбинаций предприятия инвестиционных снижения проектов, финансовой когда достигается не предприятия просто их снижения разнообразие, финансовой а определенная взаимозависимость динамики доходов и приемлемый предприятия уровень рискованности.

Диверсификация инвестиций предприятия является одним из действенных снижения направлений предприятия по снижению инвестиционных снижения рисков, финансовой но из этого не предприятия следует, финансовой что во всех снижения случаях снижения необходимо прибегать к диверсификации производства. Если предприятие предприятия является узкоспециализированным, финансовой а его продукция является конкурентоспособной предприятия как на данном этапе, финансовой так и в перспективе, финансовой то вряд ли целесообразно прибегать к диверсификации производства.

Важным фактором для снижения инвестиционных снижения рисков является достоверность и полнота информации, финансовой на основе предприятия которой предприятия принимаются инвестиционные предприятия решения. Вся эта информация в зависимости от снижения источника ее предприятия получения может снижения быть классифицирована следующим образом:

1. Информация, финансовой получаемая из официальных, финансовой открыто публикуемых снижения источников (статистические предприятия сборники, финансовой газеты и журналы, финансовой экономическая и социальная политика государства и др.);
2. Информация, финансовой полученная по закрытым каналам;
3. Информация, финансовой полученная на основе предприятия обработки и анализа статистической предприятия и иной предприятия

информации.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 09.07.1999 № 160-ФЗ (ред. от 03.02.2016) «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации».
2. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 28.11.2016) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».
3. Федеральный закон от 29.11.2001 № 156-ФЗ (ред. от 12.03.2016) «Об инвестиционных фондах».
4. Джикаев Р.Ш., Дзагоева М.Р., Хубаев Т.А. Привлечение инвестиций с помощью коммуникаций // В сборнике: Маркетинг: стратегические приоритеты развития РСО-Алания Редколлегия: Херумова Т.Г., Бекмурзаева З.Х., Дзагоева А.Р.. Владикавказ, 2004. С. 95-104.
5. Дзагоева М.Р. Инвестиционные проекты предприятий промышленности и их налогообложение // В сборнике: Личность и общество: социокультурные, экономические и политико-правовые аспекты взаимодействия в условиях глобализации Материалы региональной научно-практической конференции. 2013. С. 82-90.
6. Кайтмазов В.А. Особенности инвестиционной политики в РСО-Алания
7. Санакоева Д.К., Кайтмазов В.А. Некоторые аспекты развития инвестиционной деятельности в РФ // В сборнике: Современная наука: теоретический и практический взгляд Международная научно-практическая конференция. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 173-183.
8. Тогузова И.З. Качественная и количественная оценка инвестиционного потенциала экономики региона // Финансы и кредит. 2015. № 5 (629). С. 21-32.
9. Тускаева М.Р., Тогузова И.З. Совершенствование инвестиционных процессов в республике Северная Осетия-Алания // В сборнике: Актуальные проблемы современной науки: теория и практика Материалы I международной заочной научно-практической конференции. Ответственный редактор Зангиева З.Н.. 2013. С. 149-156.
10. Туаева Л.А., Тускаева М.Р. Региональная инвестиционная политика: проблемы и пути их решения // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-1 (59-1). С. 329-333.

*Карданова Д.Э.
студент 2 курса
направление «Строительство»
Кушаев С.Х.*

*доцент
кафедра «Энергообеспечение предприятий»
Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет им. В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик*

ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ ОБСЛЕДОВАНИЕ УЧРЕЖДЕНИЙ

Аннотация: Статья посвящена вопросам энергетического обследования. Энергетическое обследование - это сбор и обработка информации об объекте с целью получения достоверной информации о количестве используемых теплоэнергетических ресурсов, размере и характере их потерь, о показателях энергетической эффективности.

Ключевые слова: энергетический паспорт, энергетическое обследование, энергоресурсы, энергоэффективность объекта, система освещения

Annotation: The article is devoted to the issues of energy survey. Energy inspection - collection and processing of information about the object in order to obtain reliable information on the amount of used heat-and-power resources, size and character of their losses on energy efficiency

Keywords: Energy passport, energy inspection, energy resources, energy efficiency, lighting system.

Осуществление деятельности в области энергетического обследования, подтверждается свидетельством о допуске к работам энергетических обследований. Целью проведения энергетического обследования является:

- получение объективных данных об объеме используемых энергетических ресурсов;
- определение показателей энергетической эффективности;
- определение потенциала энергосбережения и повышения энергетической эффективности;
- выявление причин возникновения и определение значений потерь топливно-энергетических ресурсов;
- выявление путей снижения потребления энергоресурсов (в физических единицах измерения) и затрат на энергетические ресурсы (в стоимостном выражении);
- составление перечня типовых мероприятий по энергосбережению и повышению энергоэффективности объекта;
- составление энергетического паспорта объекта

В соответствии с техническим заданием проведения энергетического обследования учреждения, проведена оценка технической оснащенности,

состояния и эффективности функционирования систем энергоресурсообеспечения:

- теплоснабжения;
- электроснабжения;
- водоснабжения.

При выполнении работ использовался материал предоставленный учреждением:

Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение «Средняя общеобразовательная школа» г. Нальчика, представляет собой одно строение. Строение здания введено в эксплуатацию в 1936 году.

Для учета объема потребленной электроэнергии полученной от источника установлен прибор учета типа ЦЭ6803В. Для учета объема потребленной воды в здании школы установлен прибор учета типа ВСКМ-40 Для учета потребления количества газа установлены прибор учета РСГ-40. Также установлен прибор учета тепловой энергии: ВЗЛЕТ ТСРВ-0.

Проведение инструментального обследования необходимо для получения недостающей информации об эффективности использования энергетических ресурсов. Проведение обследования осуществляется приборами, аттестованными органом Госстандарта, своевременно поверенными и откалиброванными.

В процессе проведения энергетического обследования МБОУ школы г. Нальчика проведены измерения в системе электроснабжения зданий. Для измерений использовался установленный в системе электроснабжения прибор учета. Измерены следующие параметры:

- значения активной и полной мощности в течение суток, составлены графики мощности;

- токи нагрузки электроприемников в течение суток;

- показатели качества электроэнергии.

Проведен анализ потребления электрической энергии за пять лет.

Электроприемниками зданий МБОУ СОШ г. Нальчика являются система освещения, компьютеры, и бытовые приборы.

Следовательно, расчетно-нормативное потребление электроэнергии электроприемниками за базовый год составляет:

$$W_{ЭП} = \sum P_{ном} \cdot N_{ч} \cdot N_{д} = (7,8 \cdot 3 + 1,2 \cdot 2 + 0,3 \cdot 2 + 0,8 \cdot 2) \cdot 249 + (3 \cdot 24 \cdot 365) = 33252 \text{ [кВт} \cdot \text{ч]}$$

Расчетно-нормативное потребление электроэнергии на нужды освещения здания МБОУ СОШ за базовый год составляет:

$$W_{ОСВ} = \sum P_{ном} \cdot N_{ч} \cdot N_{д} = 30,53 \cdot 3 \cdot 249 = 22805,91 \text{ [кВт} \cdot \text{ч]}$$

Суммарное расчетно-нормативное потребление электроэнергии за год составляет:

$$W_{ЗДАНИЯ} = W_{ЭП} + W_{ОСВ} = 33252 + 22805,91 = 56057,91 \text{ [кВт} \cdot \text{ч]}$$

Фактическое потребление электроэнергии зданиями МБОУ СОШ г.

Нальчик за год составило $W_{ЗДАНИЯфакт} = 15200$ кВт*ч. Таким образом, расчетно-нормативное значение потребления электроэнергии за год больше фактического. Это объясняется тем, что расчетно-нормативное потребление всегда является завышенным.

Потери, обусловленные погрешностью системы учета электроэнергии

Измерительный комплекс схемы учета электроэнергии «СОШ» состоит из приборов учета подключенного без измерительных трансформаторов напряжения и тока.

Допустимые потери, обусловленные погрешностью систем учета электроэнергии для школы составляют 574,56 кВт*ч, что составляет 3,78 % от общего потребления электроэнергии за год.

Источником тепловой энергии зданий школы является ООО «Нарбек» на основании Договора №1 от 01.01.2011г. В СОШ установлены чугунные радиаторы.

Удельная тепловая характеристика q_T , Вт/(м³·°С) является теплотехнической оценкой строительной части здания, показывающей тепловой поток, необходимый для повышения температуры 1 м³ объема постройки на 1 °С. Расчетно-нормативное значение удельной тепловой характеристики здания определяется по формуле:

$$q_{T0} = \frac{a \cdot k}{\sqrt[n]{V_{зд}}}$$

Фактическое значение удельной тепловой характеристики здания за отчетный год рассчитывается по формуле:

$$q_T = \frac{Q_{зд}}{V_{зд} \cdot (t_B - t_H)}$$

Тепловая нагрузка на систему отопления здания определяется исходя из потребления энергетических ресурсов на нужды отопления за отчетный период:

$$Q_{зд} = k \frac{Q_{ккал}}{T_{оп}}$$

Из расчетов видно, что фактическое значение удельной тепловой характеристики зданий за отчетный год превышает расчетно-нормативное значение. Это вызвано теплопотерями через ограждающие конструкции здания, в особенности через старые деревянные окна, а также низкой теплоотдачей от устаревших радиаторов отопления. Теплопотери связаны от старых деревянных окон и явно видна необходимость установки теплоотражающих экранов за радиаторами отопления.

В соответствии с произведем расчет нормативного потребления воды по укрупненным показателям. Норма расхода воды на одного ребенка в сутки составляет $Q = 65$ литров (без учета ГВС). В школе 267 детей.

Потребление воды в год составляет:

$$Q_0^{zod} = Q_0^{sym} \cdot N_{p.d.} = 17,4 \cdot 249 = 4321,4 [M^3],$$

Фактический объем потребления воды за год составляет 3000,00 м³. Таким образом, расчетно-нормативное значение потребления воды за год превышает фактическое.

По результатам проведенного обследования рекомендован следующий перечень типовых мероприятий.

- Установка теплоотражающих экранов за радиаторами отопления
- Замена деревянных окон на металлопластиковые
- Замена ламп накаливания на энергосберегающие лампы

Согласно статистическим данным, мероприятия по установке теплоотражающих экранов за радиаторами отопления снижают потребление тепловой энергии на 5%. Температура в помещении повышается на 2-3 градуса.

Произведем расчет площади стен под чугунные радиаторы отопления:

$$S = n \cdot (A \cdot H) = 129 \cdot (1 \cdot 0,6) = 77,4 \text{ м}^2$$

Для установки теплоотражающих экранов за радиаторами отопления потребуется 77,4 м² теплоотражающего материала.

Затраты на приобретение теплоизоляционного материала составят для здания школы:

$$З = 106,02 \cdot 77,4 = 8205,948 \text{ руб}$$

В денежном выражении экономия составляет: 1177,67

$$\mathcal{E}_d = \mathcal{E} \cdot T = 20,712 \cdot 2378,81 = 49269,912 \text{ руб.}$$

Срок окупаемости мероприятия:

$$O = \frac{З}{\mathcal{E}_d} = \frac{8205,948}{49269,912} = 0,2 \text{ года}$$

Потребление тепловой энергии за базовый год 414,24 Гкал, внедрение данного мероприятия даст экономию тепловой энергии 20,712 Гкал, что составит 5%. Срок окупаемости составит 0,4 года.

В здании школы имеются 128 деревянных окна. Старые деревянные окна рекомендуется заменить на современные пластиковые. Согласно статистическим данным замена окон на металлопластиковые дает 20% экономии тепла.

В денежном выражении экономия составляет:

$$\mathcal{E}_d = 2378,81 \cdot 82,848 = 197079,65 \text{ руб.}$$

Затраты на замену 128 окон при стоимости одного окна 5000 руб. составят 640000 руб.

Срок окупаемости мероприятия:

$$O = \frac{640000}{197079,65} = 3,3 \text{ года}$$

В результате проведения энергетического обследования в качестве типового мероприятия по экономии потребления электрической энергии рекомендуется замена ламп накаливания на энергосберегающие лампы.

Помимо люминесцентных ламп, установлены 98 ламп накаливания мощностью 100 Вт. и 97 мощностью 150 Вт. Установленная мощность эксплуатируемых ламп накаливания составляет $P_{УСТнак} = 24,35$ кВт. Затраты на освещение лампами накаливания в натуральном выражении составят:

Внутренняя освещенность:

$$W_{ОСВ} = \sum P_{НОМ} \cdot N_{ч} \cdot N_{д} = 24,35 \cdot 1,5 \cdot 249 = 9094,725 \text{ кВт ч}$$

От замены эксплуатируемых ламп накаливания на энергосберегающие лампы с единичной мощностью $P_{ЭС} = 20$ Вт. при замене всех ламп накаливания, установленная мощность эксплуатируемых энергосберегающих ламп составит $P_{УСТэнсб} = 4,87$ кВт.

Внутренняя освещенность:

$$W_{ОСВ} = \sum P_{НОМ} \cdot N_{ч} \cdot N_{д} = 4,87 \cdot 1,5 \cdot 249 = 1818,945 \text{ кВт ч}$$

Экономия в денежном выражении составит:

$$\mathcal{E}_д = \mathcal{E} * T = 7272,78 * 4 = 29103,12 \text{ руб}$$

Срок окупаемости данного мероприятия по энергосбережению:

$$O = \frac{3}{\mathcal{E}_д} = \frac{18030}{29103,12} = 0,6 \text{ года}$$

В результате обследования получены объективные данные об объеме используемых энергетических ресурсов, определены показатели энергетической эффективности.

Составлен перечень типовых мероприятий по энергосбережению и повышению энергоэффективности объекта:

1. Установка теплоотражающих экранов за радиаторами отопления
2. Замена деревянных окон на металлопластиковые
3. Замена ламп накаливания на энергосберегающие

Суммарные затраты на выполнение рекомендованных мероприятий составляют 666236 рубля. Из них на мероприятия по снижению потребления природного газа 648206 рублей и электроэнергии 18030 рублей.

Выполнение мероприятий по снижению потребления природного газа приведет к суммарной экономии по данному виду топлива на 25%. Выполнение мероприятий по снижению потребления электроэнергии приведет к суммарной экономии по данному энергоресурсу на 47,8%.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 23 ноября 2009 года №261-ФЗ;
2. ГОСТ 24940-96 Межгосударственный стандарт «Здания и сооружения. Методы измерения освещенности»;
3. РД 34.11.325-90 Методические указания по определению погрешности измерения активной электроэнергии при ее производстве и распределении.

*Карданова Д.Э.
студент 2 курса
направление «Строительство»
Кушаев С.Х.
доцент*

*кафедра «Энергообеспечение предприятий»
Кабардино-Балкарский государственный аграрный
университет им. В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик*

ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЭЛЕВАТОРОВ

Аннотация: Статья посвящена совершенствованным видам механизированного хранилища. Современный элеватор включает комплекс сооружений, связанных общими производственными процессами, из которых основные — приемка, взвешивание, хранение, отпуск зерна, а специальные — очистка, сушка и сортировка зерна.

Ключевые слова: механизированные хранилища, силосные корпуса, элеватор-подъемник, конвейер, зерноочистительные машины.

Annotation: The article is devoted to improvement of the types of the mechanized store. A modern Elevator includes a complex of buildings related to common industrial processes, of which the principal is receiving, weighing, storing and distribution of grain, and special cleaning, drying and sorting of grain.

Keywords: mechanized store, silo housing, Elevator-lift, conveyor, grain-cleaning machines.

Элеватором называется наиболее совершенный вид механизированного хранилища. Строят элеваторы большой вместимости для хранения зерна. На хлебоприемных пунктах сосредоточивается большое количество продовольственного, фуражного и товарного зерна. Они предназначаются главным образом для хранения сухого товарного зерна с установленной влажностью не более 14...15%. Зерно в элеваторах хранят в сгносах, расположенных друг возле друга. Все трудоемкие процессы в элеваторах — прием зерна, его взвешивание, загрузка и выгрузка, внутреннее транспортирование, очистка, сортировка и т.п. — полностью механизированы и автоматизированы.

Элеватор означает собственно подъемник, поскольку основной машиной в подобных зернохранилищах является элеватор-подъемник, поэтому это название распространилось и на все сооружение. Помимо норий, предназначенных для вертикального подъема зерна, элеваторы оборудуют конвейерами и шнеками для горизонтального перемещения зерна, трубами для перемещения зерна самотеком сверху вниз и зерноочистительными машинами и агрегатами.

Современный элеватор включает комплекс сооружений, связанных общими производственными процессами, из которых основные — приемка, взвешивание, хранение, отпуск зерна, а специальные — очистка, сушка и сортировка зерна.

Существенную часть оборудования элеваторов представляют аспирационные устройства, предназначенные для удаления пыли, обильно выделяющейся при перемещении зерна и многократном его перебрасывании. Из-за пыли, находящейся во взвешенном состоянии в воздухе помещений элеватора, создаются неудовлетворительные санитарно-гигиенические условия для работы.

Вредна пыль и для машин, так как, смешиваясь с маслом и образуя загустевшую замазку, она ускоряет износ подшипников и зубчатых передач. Особую опасность представляет легкая воспламеняемость пыли. Тонкий слой пыли на всех поверхностях помещения и на машинах может быть причиной моментального распространения огня по всем помещениям при появлении его в каком-либо месте, например от искры, возникшей от удара металлических частей, искры электродвигателя или короткого замыкания электрических проводов и т. д. Кроме того, органическая элеваторная пыль при определенном проценте насыщения ею воздуха создает взрывоопасную смесь.

К основным производственным зданиям и сооружениям элеваторов относятся: рабочее здание; силосные корпуса с конвейерными галереями; сооружения для разгрузки зерна с железнодорожного, автомобильного и водного транспорта и погрузки зерна на средства этих видов транспорта; сооружения для сушки зерна; сооружения для хранения и погрузки отходов на средства автомобильного и железнодорожного транспорта.

В рабочем здании элеватора размещают машины и механизмы для подъема зерна (нории), взвешивания, очистки, а также механизмы для перемещения и распределения зерна. Рабочее здание является основным в комплексе элеватора, вокруг которого группируются и с которым связывают все остальные производственные его сооружения.

Силосный корпус — это собственно зернохранилище, которое состоит из разного числа силосов. В практике строительства наибольшее применение получили круглые силосы диаметром 6 м, сблочные в силосные корпуса, что позволяет при относительно небольшой емкости элеватора иметь достаточное число силосов для раздельного хранения зерна различных культур, сорта и качества. Расход бетона на единицу вместимости, а следовательно, и стоимость единицы полезной вместимости силосного корпуса при таких диаметрах силосов будет меньше по сравнению с силосами меньших размеров.

Круглые силосы больших размеров экономичнее по удельному расходу бетона и стали на 1000 т вместимости и дешевле по приведенным затратам, но в них возрастает опасность порчи зерна от самосогревания. Их строят отдельно стоящими, связывая между собой и с рабочим зданием элеватора верхними и нижними транспортерными галереями.

Число рядов круглых силосов, т. е. число круглых силосов в поперечном сечении корпуса, определяется числом загрузочных и выгрузочных конвейеров, схемой элеватора, удобством расположения силосов на участке,

а также строительными соображениями и может быть от двух до шести и более.

Чем больше силосов в поперечном сечении корпуса обслуживается одной лентой конвейеров в подсилосном и надсилосном помещениях, тем выше помещение над силосами и подвала под силосами, поэтому силосные корпуса относительно небольшой вместимости, обслуживаемые одним верхним и одним нижним конвейером, могут иметь простое двухрядное расположение силосов

Дороже всего обходится строительство крупных элеваторов из железобетонного монолита. Металлические элеваторы в 2,5 раза дешевле железобетонных, и потому сейчас возводят именно такие хранилища, а железобетонные лишь реставрируют. Строения для хранения зерна бывают двух типов – напольного хранения и силосные.

В первом случае зерно хранится на полу в помещении амбарного типа, – зернового склада или бескаркасной арочной, шатровой или иной конструкции. Зерносклады могут быть не механизированными, когда загрузка и выгрузка осуществляются при помощи передвижной механизации; и механизированными, т.е. оборудованными различной аппаратурой: системой вентиляции, датчиками, лестницами и люками обслуживания, комплектом погрузочно-разгрузочных средств и т.д.

В случае хранилища силосного типа сельхозпродукция помещается в одну или несколько емкостей, обычно цилиндрической формы, высотой до 30 м. и диаметром 4-9 м. Такие хранилища строить сложнее, и цена их постройки выше. Очень затратная часть при строительстве – оборудование, которым комплектуется элеватор. В хранилищах разных конструкций оно различается, и это сказывается, в первую очередь, на качестве зерна. Разумеется, перед аграрием всегда стоит острый вопрос – сделать выбор в сторону качества или экономии.

Специалист ОАО «Ростовский промзернопроект» (компания занимается проектированием элеваторов, мельниц, зерновых терминалов, комбикормовых заводов, зернохранилищ, крупозаводов, г. Ростов-на-Дону) дает совет, какое хранение обеспечивает лучшее качество.

–Силосные элеваторы обладают целым рядом преимуществ. Во-первых, их проще автоматизировать. Соответственно, во время отгрузки зерно не повреждается. – объясняет он. – Хранилища напольного типа в этом плане существенно уступают. Во-вторых, в силосных элеваторах легче контролировать влажность зерна, его температуру, сорность – в подобных хранилищах устанавливается большое количество датчиков. В-третьих, силосы лучше вентилируются, что также положительно сказывается на качестве зерна. В случае обнаружения очага нагрева зерно можно просушить и переместить в другой силос. Полноценный элеватор комплектуется узлом приемки, узлом очистки зерна, оборудованием для сушки, лабораторией, электронными весами. Также необходимы сепараторы, транспортеры, оборудование для погрузки. Силосы снабжаются большим количеством

датчиков, которые помогают определить очаг нагрева зерна и избежать его порчи, а также детонирования, – рассказал специалист Ростовского промзернопроекта. Стоимость такого элеватора в каждом случае индивидуальна – в зависимости от грунтовых показателей, размера хранилища и других факторов его цена составляет от 6 до 10 тысяч рублей за одну тонно емкость (по информации Ростовского промзернопроекта). В Российском зерновом союзе называют большую цифру – около 30 тысяч рублей.

Чуть проще, зато дешевле, – зернохранилища напольного типа. Они могут быть самыми простыми складами, и тогда придется постоянно поддерживать сохранность зерна вручную, перелопачивать и вентилировать. Такой вариант подходит небольшим хозяйствам. А можно вложить средства и построить механизированный склад. Хотя в любом случае такие хранилища уступают силосным.

Использованные источники:

1. Иванченко, Ф.К. Расчет грузоподъемных и транспортирующих машин / Ю.К. Иванченко - Киев: Вища школа, 1978. - 576 с.
2. Александров, М.П. Подъемно-транспортные машины / М.П. Александров - Высшая школа, 1985. - 285 с. Балашов, В.П. Грузоподъемные и транспортирующие машины на заводах строительных материалов / В.П. Балашов - М.: Высшая школа, 1987. - 353с
3. Спиваковский А.О., Дьячков В.К., Транспортирующие машины, 2 изд., М., 1968; Пчелинцев В.А. Охрана труда в строительстве: Учебник для строительных ВУЗов и факультетов. - М.: Высш. шк., 1991.-272 с.

*Кизилев С.А.
стажер*

*Отдел сопровождения кредитных проектов
АО «Россельхозбанк»
Россия, г. Владивосток*

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ, ЦЕЛИ, ПЕРСПЕКТИВЫ ДОСТИЖЕНИЯ

Стратегическим приоритетом России в контексте обеспечения национальной конкурентоспособности является внедрение научно-технологической модели экономического развития. Эффективное государственное управление состоит в соблюдении обязательств перед мировыми организациями и странами-партнерами, применении корректирующих механизмов, способных поглощать негативные факторы внутреннего и внешнего происхождения, обеспечивает создание эффективного отечественного конкурентной среды, на основе определения содержания, рычагов и инструментов экономической стратегии

Подсчитано, если человечество достигнет уровня обеспеченности продуктами питания как в США, нужно будет использовать ресурсы 4,5 таких планет, на которой живет сейчас население. Понятно, что надеяться на это нет

никаких оснований. Поэтому, если ничего не менять к лучшему, все, на что в ближайшем будущем могут надеяться граждане стран, не стоявших у истоков глобализации, - жизнь без голода, в его традиционном понимании. Защита от импортозависимости – это вполне нормальная практика, вопрос лишь в том, какими мерами она осуществляется [1].

Именно поэтому в последнее время отечественные политики и ученые убеждаются в необходимости обеспечения национальной продовольственной безопасности как неотложной и в том, что усиление ее роли в системе мировой продовольственной безопасности - реальность, а поддержка собственного сельскохозяйственного товаропроизводителя - важное условие гарантии независимости государства.

Данные таблицы 1 свидетельствуют о результативности государственной политики России по обеспечению продовольственной безопасности.

Таблица 1- Нормы и динамика годового фактического потребления продуктов питания на душу населения в РФ

Продукты	Минимальная норма потребления	Годы					2015 г. в %	
		1990	1995	2005	2012	2015	1990 г	нормы
Мясо и мясо продукты (кг)	70,0	68,2	38,9	39,1	49,7	52,2	76,5	74,6
Молоко и молочные продукты (кг)	360,0	373,2	249,6	225,6	212,4	206,1	55,2	57,3
Рыба и рыбопродукты (кг)	18,2	17,5	3,6	14,4	15,1	14,5	82,9	79,7
Яйца (шт)	265	272	171	238	272	290	106,6	109,4
Масло (кг)	13,0	11,6	8,2	13,5	15,4	14,6	125,9	112,3
Сахар (кг)	35,3	50,0	31,6	38,1	37,9	37,2	74,4	105,4
Картофель (кг)	105,0	131,0	123,8	135,6	133,0	128,1	97,8	122,0
Овощи и бахчевые (кг)	140,0	102,5	96,7	120,2	137,1	144,0	140,5	102,9
Фрукты и ягоды (кг)	75,0	47,4	33,4	37,1	45,6	48,2	101,7	64,3
Хлеб и хлебобудничные продукты (кг)	101,0	141,0	128,4	123,5	111,7	111,3	78,9	110,2

Источник: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru.

В России в 2015 году в целом высокие показатели по продовольственной безопасности, но ниже нормативов только потребление мясных продуктов и фруктов.

В настоящее время в аграрном секторе экономики России, который является одним из бюджетозатратных, сложилась непростая ситуация. Сельское хозяйство оказалось в состоянии кризиса. Подавляющее большинство субъектов хозяйствования демонстрирует слишком низкие

показатели эффективности хозяйственной деятельности. Среди основных причин нарушения системы национальной продовольственной безопасности следует назвать низкий уровень доходов и покупательной способности населения; невзвешенная товарная политика руководства государства, например по ввозу в страну дешевого мяса, что привело к сокращению поголовья крупного рогатого скота и, как следствие, к уменьшению объемов производства не только мяса и мясопродуктов, но и молока и молокопродуктов; неудовлетворительное развитие торговых связей на рынках аграрной продукции. Также к негативным факторам можно отнести [2]:

- отсутствие ограничений уровня товарных надбавок, что приводит к значительному росту цен на сельскохозяйственную продукцию в цепочке «производитель - посредник - переработчик - торговля - конечный потребитель»;

- низкое качество и конкурентоспособность большей части производимой в стране сельскохозяйственной продукции;

- незаконный ввоз из-за границы отдельных видов сельскохозяйственной продукции (прежде всего, мяса, фруктов, овощей), что делает такую же продукцию, произведенную в нашей стране, неконкурентоспособной по цене;

- устаревшие технологии выращивания и откорма животных, например, отказ от традиционного содержания скота в загонах и стойлах, использования естественных пастбищ позволит снизить себестоимость производства продукции животноводства на 12-15%;

- почти полное уничтожение маточного поголовья скота;

- нежелание крестьян вкладывать средства в приобретение дорогостоящей иностранной скота даже при условии, что государство обязуется вернуть часть ее стоимости, которые она не выполняет;

- отсутствие инвестиций в садоводство и ягодоводство через длительную окупаемость вложений и надлежащей государственной поддержки этих отраслей;

- необеспеченность должного количества плодо- и овощехранилищ;

- большие проценты по банковским кредитам для сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Учитывая процессы глобализации и евроинтеграции для повышения эффективности аграрного производства государство должно принять действенные меры, которая обеспечит [2; 3]:

- оптимизацию размеров форм хозяйствования в этом секторе;

- повышение урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных при условии применения ресурсосберегающих технологий в ведущих отраслях;

- организации предоставления информационных и ветеринарных услуг для всех аграрных форм хозяйствования, которые в них нуждаются;

- рациональное использование существующего и расширения машинно-

тракторного парка;

- переход на биоэтанол и другие дешевые альтернативные виды энергоносителей; налаживание агросервисного обслуживания хозяйств, предприятий и их объединений с целью обеспечения материально-ресурсными средствами, молодняком крупного рогатого скота и птицы, кормами, семенами, удобрениями, химическими средствами защиты растений;

- создание надлежащих условий для хранения сельскохозяйственной продукции, использования всех возможностей по переработке и реализации продукции во избежание сотрудничества с посредническими грабительскими структурами;

- надлежашую государственную поддержку села и тому подобное.

В то же время повышение эффективности сельскохозяйственного производства в условиях глобализации невозможно без структурной перестройки аграрной сферы, изменений в социальной сфере села и психологии крестьян. Следует отметить и необходимость развития инфраструктуры сельской местности, что, безусловно, будет способствовать уменьшению миграции трудоспособного сельского населения в города и за границу, возвращению жителей городов - выходцев из села к своим истокам, выравниванию поло-возрастного состава сельского населения, улучшению качественных характеристик рабочей силы сельской местности, возрождению сельских традиций, развития на селе малого и среднего бизнеса, в совокупности с действием других важных факторов приведет к росту благосостояния и доходов крестьянских семей, частично уменьшая негативное влияние глобализации и повышая уровень их продовольственной безопасности.

Однако, в нынешней ситуации, когда наша страна стала членом ВТО, открылись границы международным корпорациям, несмотря на требования по ограничению государственных субсидий и дотаций аграрному сектору, наше государство должно всеми возможными способами поддерживать своего сельского товаропроизводителя, какой формой хозяйствования он бы не был представлен, ведь аграрии, формируя базовый – первичный – сектор экономики, является основой существования любой нации.

Обеспечение продовольственной безопасности предполагает наличие физической и экономической доступности базовых продуктов питания надлежащего качества для населения в количестве, необходимом для ведения активного и здорового образа жизни. Вместе с тем, в действующем в России механизме обеспечения продовольственной безопасности присутствует целый ряд недостатков, не позволяющих достигнуть продовольственной безопасности: неэффективность сельскохозяйственного производства, низкий уровень технической и технологической оснащенности АПК, недостаточное научное, финансовое, информационно-маркетинговое обеспечение агропродовольственной сферы, отсутствие системности в заготовке и сбыту [3; 4].

Перспективным направлением развития аграрного сектора экономики должно стать формирование продовольственных кластеров, суть которых обусловлена географической близостью участников: предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности, сельхозтоваропроизводителей, научных учреждений, предприятий машиностроения, производителей тары и упаковки.

В процессе развития аграрного сектора неизбежно возрастает нагрузка на экосистему и природные ресурсы: почву, водные источники, биологические ресурсы. В ряде случаев производственное влияние на экосистему настолько сильное, что делает невозможным или опасным продолжение хозяйственной деятельности или проживание в местах влияния. Примером может служить строительство и функционирование химических заводов на территории населенных пунктов, грабительский вылов морепродуктов в прибрежных зонах, сброс отходов в реки, озера и т.д. В связи с этим насущной необходимостью является не только повышение эффективности использования ресурсов в сельском хозяйстве, но, главным образом, снижение его негативного влияния на окружающую среду, с тем, чтобы биологических и неорганических ресурсов хватило бы на много поколений вперед.

Рыночные механизмы продовольственной безопасности должны комплексно воздействовать на наличие, доступность, стабильность, биологическую ценность и качество продовольственного обеспечения населения стран и регионов. Спрос и предложение сельскохозяйственных и пищевых товаров формирует цену равновесия на них, которая должна быть эффективным стимулом для производителя и экономически доступной потребителю. Таким образом, только рыночные механизмы не могут гарантировать выполнение одного из главных критериев продовольственной безопасности – стабильности. К тому же необходимы соответствующие действия на уровне государств и межгосударственных соглашений.

Меры государственного воздействия на формирование продовольственной безопасности предусматривают задействование определенных механизмов, среди которых определяющими являются политический (способность государства обеспечить своим гражданам потребление полноценных продуктов питания в соответствии с принятыми международными нормами и стандартами); экономический (способность к мобилизации внутренних ресурсов для организации производства аграрной продукции, обеспечение населения страны продовольствием собственного производства, что гарантирует экономическую самостоятельность и независимость государства); социальный (способность агросектора обеспечить занятость населения в агропродовольственной сфере с соответствующей производительностью труда и его оплатой). При выборе оптимальных механизмов государственного регулирования следует руководствоваться системой критериев и показателей обеспечения продовольственной безопасности. Достижение же этими индикаторами

предельных (критических) значений должно быть сигналом активизации того или иного механизма воздействия [2; 3].

В связи с этим основными задачами стратегии современного развития российского аграрного сектора являются: обеспечение эффективного и устойчивого сельскохозяйственного производства, стабилизация спроса и предложения продовольствия, рост конкурентоспособности продукции растениеводства и животноводства, социальное развитие сельских территорий, восстановление и поддержание экологического равновесия и тому подобное. Важной составляющей стратегии развития в условиях глобализации является внедрение инноваций и научное обеспечение функционирования аграрного сектора [5]. Для этого необходимо инвестировать в высокотехнологичные проекты производства сельскохозяйственной продукции; поддерживать научные исследования в области инновационных аграрных технологий, включая биотехнологии микроорганизмов, растений, животных, нанотехнологии, альтернативную энергетику, информационно-биологические технологии и т.д.; улучшать племенную работу, ориентированную на максимальное использование селекционных достижений и генетического потенциала животных.

Здесь следует отметить, что агропромышленный комплекс относится к числу стратегически важных отраслей, формирующих, с одной стороны, национальную конкурентоспособность России, с другой стороны, защищающие ее экономическую независимость: машиностроение, судостроение, космические технологии и т.д. Выполнение государством своих мероприятий по инновационной поддержке таких стратегически значимых отраслей может дать колоссальный экономический и политический эффект, заключающийся в расширении производства высокотехнологичной продукции, создании новых рабочих мест, повышении инвестиционной привлекательности российской промышленности, достижении значительного социального эффекта [6]. Особенно это актуально в период реализации особых проектов по развитию региональной экономики, направленных на импортозамещение по целому ряду жизненно важных продовольственных и непродовольственных продуктов [1; 7].

Концепция управления развитием российского сельскохозяйственного производства должна исходить из того, что аграрная сфера является важнейшей частью социально-экономической системы и существенным условием социальной и политической стабильности в стране. Это предполагает превращение аграрного сектора в фактор положительной национальной динамики, поскольку определяется местом и ролью области в территориальной системе, как отдельных регионов, так и страны в целом.

Использованные источники:

1. Строганов А.О. К истории вопроса об импортозамещении в России / А.О. Строганов, Л.Н. Жилина // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – № 12-6. – С. 1278-1282.
2. Тихомирова В.А. Россия в системе глобальной продовольственной

- безопасности / В.А. Тихомирова // Федерализм. – 2015. № 4 (80). С. 184-190.
3. Исмаилова Ш.Т. Продовольственная безопасность России в условиях расширения экономических санкций / Ш.Т. Исмаилова // в книге: economics, management, law: problems and prospects Collection of scientific articles. Science editor Drobyazko S.I.. 2015. С. 175-178.
4. Титова Н.Ю. Организационно-экономический механизм формирования и функционирования рыбопромышленных кластеров / Н.Ю. Титова, О.Ю. Ворожбит // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 2 (272). С. 359-370.
5. Инновационный потенциал национальной экономики: приоритетные направления реализации: монография / М.М. Брутян, Е.Э. Головчанская, Т.Е. Даниловских и др. / Под общей редакцией С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2015. – 164 с.
6. Жилина Л.Н. Государственная политика инновационной поддержки российского судостроения: факторы развития, цели и приоритеты / Л.Н. Жилина, Е.В. Красова // Экономика и предпринимательство. 2014. № 1-2 (42-2). С. 99-104.
7. Латкин А.П., Горбенкова Е.В. Российско-южнокорейское деловое сотрудничество в Приморском крае: из 1990-х в 2000-е. Монография. М-во науки и образования Российской Федерации, Владивостокский гос. ун-т экономики и сервиса. Владивосток, 2010. – 228 с.

*Кобец Е.А., к.э.н.
доцент
кафедра «экономики предприятия»
Южный федеральный университет
Россия, г. Таганрог*

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассмотрены основные проблемы, возникающие при социально-трудовых отношениях, как на уровне предприятия, так и на уровне всей страны.

Ключевые слова: социально-трудовые отношения, труд, условия труда.

In the article the basic problems encountered in socio-labour relations on the enterprise level and at the level of the whole country.

Key words: socio-labor relations, labour, labour conditions

В любых формах социально-трудовых отношений существует ряд проблем, препятствующих их нормальному функционированию, что определяет актуальность данного вопроса для любой организации.

Основными проблемами является:

- присутствие распределительных отношений по причине распределения благ, такие отношения могут возникать между различными социальными группами;

- причиной конфликта является тот факт, когда на предприятии присутствует сложная дифференциация, порождающая ответственное и активное отношение людей к труду, при этом велика вероятность наступления конфликта по поводу бездействия других;

- присутствие ненормальных условий труда (теснота на рабочем месте, устаревшая техника);

- различия в профессиональных мышлениях в части организации и выполнения работ среди наемных работников и работодателей;

- разделение ответственности, определение лица конкретно виноватого, что в итоге приводит к возникновению конфликта;

- лидерство может стать основой возникновения социально-трудового конфликта;

- разность состава работников по половому признаку и по социальным взглядам;

- ограниченность ресурсов как правило присутствует в любой организации. При этом пути наиболее четкого распределения ресурсов выбирает руководство организации, распределяя при этом информацию, финансы, материалы, трудовые ресурсы так, чтобы организация смогла достигать своих целей в более краткие сроки. Деление ресурсов неизбежно ведет к возникновению конфликтов между участниками социально-трудовых отношений;

- зависимость выполняемых задач заключается в том, что четко по рабочим местам не может распределяться ответственность, власть и обязанности между группой лиц, в которой выполнение задач одного индивидуума зависит от всей группы;

- в любых социально-трудовых отношениях присутствуют различные цели, различные подгруппы людей несут определенную ответственность за их достижение, получая при этом оплату за конечный результат. Поэтому подразделения могут уделять их достижению больше внимания, чем общим целям организации;

- неудовлетворительные коммуникации, являющиеся следствием возникновения конфликтов между участниками социально-трудовых отношений. Плохая передача информации может вызвать неспособность руководства четко и грамотно довести до подчиненных их должностные обязанности, между участниками также могут формироваться не достоверные представления друг о друге;

- неправильный контроль со стороны работодателя, присутствие влияния циничной и тоталитарной власти, в результате влияния которой человек теряет самообладание, что отрицательно сказывается на результатах работы.

На уровне предприятия наиболее значительными проблемами является определение оптимальных условий труда и оплаты работников. Проведенные за несколько лет исследования указывают на существование проблем в социальном партнерстве, взаимодействии между работодателями и

профсоюзами оставляет желать лучшего.

Одной из самых значимых проблем полноценного развития социально-экономических отношений в стране является применение коллективно-договорной системы. Выделяют два типа договоров в области частного права: трудовые, регулируемые трудовым правом, и гражданско-правовые, определяемые гражданским правом. Трудовое право направлено на социальную защищенность работников, для чего и существует трудовой договор.

Работая в условиях, не оформленных трудовых отношений, работник ущемляется в социальных правах. Необходимо отметить, что не официальные трудовые отношения создают для работника следующие проблемы: не уплачиваются взносы в фонды обязательного социального страхования, отсутствует возможность защищать свои права.

Таким образом, значимой проблемой социально-трудовых отношений является факт выдачи серых зарплат. Однако уже сейчас отмечается легализация трудовых отношений, так как степень развития бизнеса определяется степенью выполнения обязательств в социально-трудовой сфере предпринимателями перед работниками.

Использованные источники:

1. Защитина Е.К., Кобец Е.А. ПОВЫШЕНИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА КАК АСПЕКТ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ. Известия ЮФУ. Технические науки. 2012. № 8 (133). С. 80-85.
2. Кобец Е.А., Краснянский А.С., Тихонина А.В. СОСТОЯНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В РФ. Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 4-8. С. 39-43.
3. Корсаков М.Н., Масыч М.А., Кобец Е.А., Паничкина М.В., Защитина Е.К., Каплюк Е.В., Мухаева А.О., Анненко Н.М., Ганина М.Н., Девяткова Т.А., Рогоженко А.А., Талалай М.А., Филатова Л.С. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ. Под редакцией М.Н.Корсакова, М.А.Масыч. Ростов-на-Дону, 2014.
4. Лясников Н.В. Экономика и социология труда: Учебное пособие / Н.В. Лясников, М.Н. Дудин, Ю.В. Лясникова. – М.: КноРус, 2012. – 93 с.
5. Талалай М.А., Филатова Л.С., Кобец Е.А. УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ КАК ОДНО ИЗ УСЛОВИЙ УСПЕШНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПЕРИОД КРИЗИСА. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян А.А.. 2015. С. 160-161.

*Комарова Д.В.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
Россия, г. Москва*

ВЛИЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ

Аннотация: В статье представлены основные понятия и особенности организации международных автомобильных перевозок грузов.

Ключевые слова: автомобильный транспорт, автомобильные перевозки, международные перевозки грузов,

На сегодняшний день ни одна страна в мире не может полностью обеспечить всю совокупность своих потребностей только за счет собственного производства. Международное разделение труда создает предпосылки, которые в свою очередь способствуют развитию международной торговли и, как следствие, международных перевозок. Объекты перевозок непостоянны как количественно, так и качественно, структура всемирного рынка оказывает влияние на товары, которые перевозятся из одних стран в другие, изменяя их. Международные перевозки, то есть перемещения грузов или товаров при помощи различных видов транспорта, способствуют уравниванию потребностей и возможностей их удовлетворения. Следовательно, можно сделать вывод, что только эффективная работа транспортного комплекса может являться условием жизнеобеспечения многоотраслевой экономики страны.

В современном обществе важную роль играет интеграция стран, участие в различных объединениях и союзах, поэтому любая страна должна уметь коммуницировать и взаимодействовать с другими. Актуальность вопроса международных перевозок способствовала тому, что сегодня в мире активно создается единая транспортная сеть.

Автомобильные перевозки также активно развиваются на международном рынке транспортных услуг. Еще недавно роль автомобильного транспорта в международных перевозках сводилась к доставке товаров к железнодорожным путям и перевозке его с железнодорожных станций получателям. Начиная с середины 60-х годов роль автомобильных перевозок начала расти, а в период 90-х годов автомобильный транспорт занял ведущее положение в торговле с многими странами Западной Европы. На сегодняшний день около 50% от всех перевозок грузов между странами Евросоюза осуществляется именно автомобильным транспортом.

Несомненно, как и любой другой вид перевозок, автомобильные перевозки имеют ряд особенностей, связанных с обеспечением безопасности доставки грузов, получения разрешения на перевозку, установления гарантий и многого другого. Но все эти особенности учитываются в международно-правовой регламентации перевозок автомобильным транспортом. То есть, для разрешения непредвиденных ситуации, все права и обязанности как отправителя груза, так и его получателя прописываются в различных

международных соглашениях.

Международные автомобильные перевозки грузов во многих странах Европейского союза, а также в России и многих стран СНГ, осуществляются на основе положений "Конвенции о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ)", которая была заключена в Женеве в 1956 г. (Для Советского Союза Конвенция вступила в силу только СССР 1 декабря 1983 года). Эта Конвенция применяется в тех случаях, когда место отправления груза и место его доставки, которые прописываются в контракте, находятся на территории двух разных стран, из которых, как минимум одна должна быть участником Конвенции.

Еще одним подтверждением важности международных автомобильных перевозок является тот факт, что последнее время наблюдается стремительный рост количества автомобилей. Так, только за четверть столетия мировой парк грузовых автомобилей вырос в 2 раза, а легковых автомобилей - в 1,7 раза. При этом существует закономерность, чем более развита страна, тем больше автотранспортных средств она имеет. Так, сегодня, наибольшее количество грузовых и легковых автомобилей принадлежит развитым странам Европы и Северной Америки.

Не простая экономическая ситуация в нашей стране, требует от работников сферы автомобильного транспорта повышенного внимания при решении вопросов организации и управления автомобильными перевозками. При решении этих серьезных задач возникает необходимость повышения точности планирования, анализа и экономической оценки работы, как крупных транспортных систем, так и отдельных автомобилей. Верное экономическое решение является залогом успешного развития не только автотранспортного предприятия, но и автомобильной отрасли страны в целом.

Таким образом, можно сделать вывод, что сегодня в мире наблюдается тенденция усиления роли международных автомобильных перевозок, поэтому только развитие автомобильной отрасли будет способствовать экономическому развитию нашей страны.

Использованные источники:

1. Кочетова С.Н. Транспорт во внешнеэкономических связях России. – М., 2006. – С. 81
2. Кретов И.И., Садченко К.В. Логистика во внешнеторговой деятельности: Учеб. – М.: Маркетинг, 2006. –118 с.
3. Николаев Д.С. Транспорт в международных экономических отношениях. – М, 2007. – 109 с.
4. Садиков О.Н. Правовое регулирование международных перевозок. М., 1981. С. 138.

*Коннова В.А.
студент
Глубокова Н.Ю., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра Налогов и налогообложения
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
РФ, г. Москва*

ОБЗОР ОБЪЕМА НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ЗА 2003-2014 ГОДА И НА ПРОГНОЗНЫЕ 2015-2017 ГОДА

Современная политика, проводимая в рамках улучшения инвестиционного климата экономической сферы Российской Федерации, включает в себя множество мероприятий и инструментов, среди которых присутствуют изменения в политике налогообложения. Здесь присутствует и установление налоговых каникул для вновь создаваемых малых предприятий, и мораторий на повышение налоговых ставок в ближайшие три года и некоторые другие постановления Правительства. В связи с этим мы считаем актуальным вопрос рассмотрения объема налоговых поступлений в федеральный бюджет Российской Федерации на плановые 2015-2017 года и их сравнение со значениями предыдущих лет.

Для начала проанализируем известные величины структуры бюджета России с 2003 по 2014 года.

Таблица 1

Удельный вес налоговых поступлений в структуре
общего федерального бюджета РФ

Года	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Доходы бюджета, тыс. руб.	2586	2743	3326	5046	6965	9276	7338	8305	11368	12856	13020	14497
Налоговые поступления, тыс. руб.	2030	2071	2233	3168	4243	5232	5470	5814	6194	6852	7063	7399
Удельный вес, %	78	76	67	63	61	56	75	70	54	53	54	51

Как мы видим из таблицы, такая статья доходов федерального бюджета, как налоговые поступления, составляют основную его часть, более половины. Следовательно, любые подвижки в налоговой политике непосредственно отражаются на размере доходов государства. В связи с этим особенно важно спрогнозировать будущие поступления в бюджет от объектов налогообложения.

Обновленные рычаги налоговой политики вступили в свою законную силу уже в 2011 году. Именно тогда очевидно резкое падение доли налоговых поступлений (с 70% до 54%). На основании изученных данных проведем

анализ будущих поступлений. Для этого воспользуемся различными методиками: прогнозирование на основе абсолютного прироста, среднего темпа роста, а также руководствуясь методиками кривых Гомперца и Перля-Рида. Но прежде изучим динамику и тенденции исходного временного ряда.

Метод кумулятивного T-критерия показал, что гипотеза об отсутствии тенденции в ряду динамики отвергается, следовательно, в исходном временном ряду существует тенденция. Сравнение средних уровней временного ряда результатом показало отвержение гипотезы о равенстве средних двух нормально распределенных совокупностей, следовательно, расхождение между вычисленными средними значимо, существенно и носит неслучайный характер и существует тенденция средней. Проверка наличия тенденции дисперсий показала, что в исходном временном ряду таковая отсутствует. А применение метода Фостера-Стюарта дало следующий результат: в исходном временном ряду существует и тенденция дисперсий, и тенденция средних. Данное расхождение с ранее проведенными расчетами может быть обусловлено тем, что данный метод в основном применим в случаях с длинными рядами, нежели чем с короткими.

Наиболее подходящей математической функцией для описания ряда оказалась линейная. Уравнение $\bar{y}_t = 1259.36 + 546.86 * t$ описывает объем налоговых поступлений в федеральный бюджет. Проверка на основе дисперсионного метода анализа, а также моделирования случайного компонента с помощью критерия на основе медианы выборки и критерия на основе восходящих и нисходящих серий подтвердила проведенное аналитическое выравнивание.

Прогнозирование методом абсолютного прироста дало следующие результаты: прогнозные значения объема налоговых поступлений в федеральный бюджет Российской Федерации на 2015 год составят 7887,34 тыс. руб., на 2016 - 8375,49 тыс. руб., а на 2017 - 8863,64 тыс. руб. Прогнозирование методом среднего темпа роста оказалось невозможным, так как суммарное значение выравненного методом среднего темпа роста ряда динамики существенно превышает первоначальную сумму. Прогнозирование на основе кривой Гомперца показало следующие результаты: прогнозные значения объема налоговых поступлений в федеральный бюджет Российской Федерации на 2015 год составят 7586,64 тыс. руб., на 2016 - 7804,63 тыс. руб., а на 2017 - 7996,44 тыс. руб. Прогнозирование на основе кривой Перля-Рида показало следующие результаты: прогнозные значения объема налоговых поступлений в федеральный бюджет Российской Федерации на 2015 год составят 7269,9 тыс. руб., на 2016 - 7345,64 тыс. руб., а на 2017 - 7397,58 тыс. руб.

Таким образом, очевиден тот факт, что существенного увеличения объема налоговых поступлений в федеральный бюджет Российской Федерации в ближайшее время не ожидается. Это означает, что государству сегодня необходимо оптимизировать бюджетную политику с тем, чтобы качество жизни граждан России, а также состояние социальной,

экологической, медицинской и других сфер не пострадало.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 24.12.2002 N 176-ФЗ (ред. от 10.11.2004, с изм. от 14.07.2005) "О федеральном бюджете на 2003 год";
2. Федеральный закон от 23.12.2003 N 186-ФЗ (ред. от 10.11.2004) "О федеральном бюджете на 2004 год" (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2005);
3. Федеральный закон от 23.12.2004 N 173-ФЗ (ред. от 04.11.2005) "О федеральном бюджете на 2005 год";
4. Федеральный закон от 26.12.2005 N 189-ФЗ (ред. от 01.12.2006) "О федеральном бюджете на 2006 год";
5. Федеральный закон от 19.12.2006 N 238-ФЗ (ред. от 23.11.2007) "О федеральном бюджете на 2007 год";
6. Федеральный закон от 24.07.2007 N 198-ФЗ (ред. от 08.11.2008) "О федеральном бюджете на 2008 год и на плановый период 2009 и 2010 годов";
7. Федеральный закон от 24.11.2008 N 204-ФЗ (ред. от 02.12.2009) "О федеральном бюджете на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов";
8. Федеральный закон от 02.12.2009 N 308-ФЗ (ред. от 03.11.2010) "О федеральном бюджете на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов";
9. Федеральный закон от 13.12.2010 N 357-ФЗ (ред. от 06.11.2011) "О федеральном бюджете на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов";
10. Федеральный закон от 30.11.2011 N 371-ФЗ (ред. от 03.12.2012) "О федеральном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов";
11. Федеральный закон от 03.12.2012 N 216-ФЗ (ред. от 02.12.2013) "О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов";
12. Федеральный закон от 02.12.2013 N 349-ФЗ (ред. от 26.12.2014) "О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов";
13. Садовникова Н.А., Шмойлова Р.А. Анализ временных рядов и прогнозирование. Учебное пособие. /Московский государственный университет экономики, статистики и информатики – М., 2001 г., 67 с.;
14. <http://www.consultant.ru/>.

Корякина С.Н.

курсант 3 курса

факультет подготовки сотрудников полиции

Скорородова Л.А., к.э.н.

доцент

кафедра экономики

ФГКОУ ВО «Уральский юридический институт МВД России»

Россия, г. Екатеринбург

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В
УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

Аннотация. В статье рассмотрены особенности рынка недвижимости, определены факторы, характеризующие рынок

недвижимости, описаны основные сегменты рынка недвижимости.

Ключевые слова. Особенности рынка недвижимости, характеристика факторов рынка недвижимости, потребительские сегменты на рынке недвижимости.

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF REAL ESTATE MARKET IN CRISIS

Abstract. The article describes the features of the real estate market, the factors that characterize the real estate market, describes the main segments of the real estate markets.

Keywords. Features of the property market, the characteristic factors of the real estate market and consumer segments in the real estate market.

Рынок недвижимости – это совокупность отношений вокруг операций с объектами недвижимости (продажи, покупки, аренды, залога и т.п.).

Основными особенностями рынка недвижимости являются [3]:

- локальный характер рынка недвижимости (сокращения числа возможных сделок из-за определенного местоположения);

- уникальность всех участков земли (влечет различие в ценах);

- низкая ликвидность недвижимости по сравнению с другими товарами (вследствие необходимости привлечения правовых институтов при совершении сделок);

- несоответствие высокой цены и финансовых возможностей покупателей, что требует наличие кредита в большинстве случаев;

- разброс в ценах вследствие неполной информированности продавцов и покупателей.

По функциональному назначению объектов рынок недвижимости подразделяется на три основные составляющие [4, 6]: рынок земли (земельных участков); рынок жилья; рынок нежилых помещений. Остановимся на каждом из объектов подробнее.

1. Рынок земельных участков. Во многих странах земля является одной из основных ценностей, обращающихся на рынке недвижимости. В России рынок земельных участков только начинает складываться. В основном сделки совершаются с садово-огородными и дачными участками. Число операций с землями выкупленных предприятий невелико. Тем не менее, общее число сделок купли-продажи, мены, дарения, земельных участков увеличивается. Становление земельного рынка и формирование цен происходит медленно из-за несовершенства правовой базы и отношений собственности на землю.

Основными субъектами рынка недвижимости наряду с собственниками и пользователями недвижимого имущества (которыми могут быть физические и юридические лица) являются: банки, строительные организации (подрядчики), фирмы-риэлтеры, юридические фирмы, страховые компании, комитеты по управлению имуществом, бюро технической инвентаризации, арбитражный суд, нотариальные конторы, налоговые инспекции.

2. Рынок жилья. Бесплатная приватизация жилья создала широкую прослойку собственников - владельцев квартир и комнат из муниципального и ведомственного жилого фонда. Действовавшая ранее система распределения жилья обусловила незначительную дифференциацию обеспеченности жильем различных групп населения и социальных слоев.

Городской жилой фонд, в свою очередь, распадается на несколько групп в зависимости от характера застройки: жилье низкого качества, типовое жилье, застройка сталинских времен, дома улучшенной планировки, элитное жилье. При этом качество жилья и его местоположение является основными параметрами, влияющими на спрос, а значит, и цены.

Формирование рынка загородного жилья связано с отменой ограничений на индивидуальное загородное строительство. Основными составляющими на рынке загородного жилья выступают новая застройка, старая застройка и незавершенное строительство.

3. Рынок нежилых помещений. Формирование рынка нежилых помещений было инициировано приватизацией предприятий. Он значительно уступает рынку жилья по числу проводимых операций. В зависимости от назначения помещений в составе рынка коммерческой недвижимости выделяют рынки офисных, торговых, складских и производственных площадей.

В целом формирование отечественного рынка недвижимости можно охарактеризовать следующими факторами [3, 5]:

- макроэкономическая нестабильность (невозможно предвидеть нормативные акты, принятие которых обуславливается политической конъюнктурой);

- инфляция. С одной стороны, инвестиционная активность и развитие нормальной системы ипотечного кредитования снижаются, а с другой - из-за ограниченности более ликвидных и рентабельных направлений инвестирования вложений в недвижимость являются привлекательными;

- размытость законодательной базы;

- отсутствие специальных служб сбора и анализа информации, что делает информационное пространство непрозрачным;

- низкий профессионализм участников рынка недвижимости (небольшой опыт работы, неопределенность законодательной базы);

- неравномерное развитие сегментов рынка недвижимости (наиболее массовым является рынок жилья).

С переходом России к рыночным отношениям недвижимость становится товаром, и рынок недвижимости набирает обороты. Неопределенность права собственности на землю, инфляция и другие вышеперечисленные факторы накладывают отпечаток на развитие российского рынка недвижимости. Это обуславливает необходимость поиска методов стратегии развития участников рынка недвижимости [3, 5].

Отличительными особенностями рынка недвижимости являются [4]:

- индивидуальность ценообразования;

- высокий уровень издержек;
- важная роль взаимодействия первичного и вторичного рынков;
- высокая зависимость цен, доходности и рисков от состояния регионально экономики;
- многообразие рисков;
- низкая ликвидность товара на рынке;
- слабость ценовых механизмов саморегулирования рынка.

С другой стороны рынок недвижимости отличается рядом факторов, которые затрудняют его анализ. Это: труднодоступность достоверной информации; ограниченное число аналогичных сделок; многообразие факторов, определяющих тенденции развития рынка.

С учетом указанных обстоятельств анализ рынка недвижимости представляет собой настолько же важную, насколько и трудную задачу [3].

Важно отметить, что выделение сегментов позволяет сфокусировать внимание не на рынке в целом, а на его составной части и, исходя из этого определить либо особенности работы на данном сегменте (если речь идет о выборе рыночной нише), либо конкурентоспособности объекта (если речь идет об отдельном объекте недвижимости). На рынке недвижимости сегментация может быть произведена по целому ряду признаков: географическому положению, физическим характеристикам, функциональному назначению объектов или даже по комплексу признаков [2].

Раз и всегда определенного основания для сегментации нет и не может быть. Важно, чтобы она позволяла объединять действительно однородные объекты (и стоящие за ними группы потребителей), границы сегментов могли быть четко определены и выделение сегментов позволяло бы принимать экономически оправданные решения, лучше понимать поведение потребителей, грамотно выстраивать отношения с ними и в итоге обеспечивало бы успехи в продажах.

В качестве признаков, выбранных в качестве оснований для сегментации рынка могут быть взяты физические характеристики объектов недвижимости, за которыми стоят однородные группы приобретателей недвижимости [3, 6].

Может быть избран и иной путь, когда в основу сегментации кладется классификация самих потребителей.

На рынке помещений коммерческого назначения может быть целесообразным следующее разделение потенциальных потребителей [4, 6]:

1. Учреждения, страховые, финансовые организации: их деятельность непосредственно связана с потоком посетителей, во-первых; и, во-вторых, для их нормального функционирования необходимы постоянные контакты как между собой так и с органами власти. Отсюда они готовы заплатить более высокую арендную плату в непосредственном центре города, но территории, достаточно близкие к центру, однако не принадлежащие собственно к нему, им мало интересны.

2. Производственные организации: для некоторых из них важно иметь представительные офисы в центре города, однако рабочие офисы, в которых заняты только работники этих организаций, и тем более собственно производственные помещения, они предпочтут размещать на периферии с более низким уровнем арендной платы.

3. Торговые организации: их ориентации зависят от характера товаров (продовольственные, промышленные, для рядового посетителя, для элитных клиентов). Соответственно они ориентированы на пассажиропотоки разного качества и, исходя из них, строят свою политику по отношению к арендной плате.

Так, повышенный спрос со стороны торгующих организаций на здания участка. Расположенные в непосредственной близости к транспортным потокам, свидетельствует не просто о том, что местоположение как таковое влияет на доходность деятельности. Требования к местоположению могут быть разными в зависимости от характера торговли:

- для предприятий, торгующих продовольственными товарами, важна близость к местам проживания населения;

- для предприятий, торгующих элитными товарами, важно расположение поблизости от мест расположения учреждений либо на транспортных магистралях;

- для предприятий, торгующих ограниченным набором «ходовых» товаров, существенна близость к маршрутам общественного транспорта и пр.

В свою очередь рынок офисных помещений для первой группы потребителей недвижимости может быть сегментирован уже по качеству предлагаемых на рынке объектов.

Главное, чтобы представители сегмента действительно были однородными, а требования сообщества потребителей являлись достаточным множеством для выявления закономерных тенденций в их поведении.

И, напротив, если речь идет о рабочих офисах, то здесь позиции банков и промышленных предприятий могут существенно разойтись и объединение их в рамках одного сегмента представительства уже мало оправданным.

Сегментация рынка является основной для следующего этапа исследования рынка – позиционирования, объектом которого может быть как фирма и ее услуги, так и отдельный объект недвижимости [2].

Позиционирование – отнесение какого-либо продукта к определенному сегменту рынка, а также определение и «высвечивание» его места в рамках сегмента [2].

В качестве продукта при этом может выступать и объект недвижимости, и предлагаемая клиентам услуга, и, наконец, сама фирма.

Позиционируя продукт, предприниматель должен показать его место на рынке (принадлежность к определенному сегменту) и одновременно его отличие от уже имеющих на рынке, те его достоинства, которые отсутствуют у аналогичных объектов, его «изюминку».

Как и сегментация, позиционирование имеет двойное значение. Во-

первых, определение места продукта на рынке является основанием для разработки концепции продвижения объекта на рынок – определение каналов продвижения, способов и средств рекламы, разработки ценовой политики. Во-вторых, позиционирование направлено на клиента и призвано сформировать у него определенный образ продукта.

Разумеется, и сегментация рынка, и позиционирование продукта – все это лишь инструменты, которые используются для достижения главной задачи – принятия оптимального экономического решения, приносящего максимальный доход предпринимателю.

Их значение состоит, прежде всего, в том, чтобы физические характеристики (качество) создаваемых (продаваемых) объектов соответствовали их экономическим характеристикам (цене, доходу) и представлениям потребителей предлагаемых к реализации объектов.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс РФ от 30.11.1994 № 51-ФЗ.
2. Анософф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Питер, 2009. – 495 с.
3. Грибовский С.В. Оценка доходной недвижимости. – СПб: Питер, 2001. – 336 с.
4. Григорьева В.В. и др. Оценка объектов недвижимости. - М.: ИНФРА, 2000. – 78 с.
5. Экономика недвижимости: Учебное пособие. / Под ред. Ресина В.И. – М.: Дело, 2013. - 125 с.
6. Оценка недвижимости: Учебник / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 496 с.

*Котлабай А.А.
студент 4 курса
факультет «Дорожно-строительный»
Россия, г. Москва*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА ОТ ПЕРЕРАБОТКИ СТАРОГО АСФАЛЬТОБЕТОНА

В данной статье описан технологический процесс переработки старого асфальтобетона, его преимущества и экономическая выгода. Представлены типы переработки. Проанализированы данные с производственного предприятия.

Ключевые слова: переработка, старый асфальтобетон, автомобильные дороги, экономичность, асфальтобетонный завод.

Основой экономики государства является степень развития и эксплуатационное состояние транспортной сети, в частности автомобильных дорог, обеспечивающих огромные грузо- и пассажиропотоки. В такой большой стране, как Россия, где протяженность автомобильных дорог составляет около миллиона километров, встает вопрос об экономии строительных материалов, который возможно частично решить за счёт совершенствования технологий повторного использования старого

асфальтобетона, учитывая, что в России более 80 % автомобильных дорог имеют асфальтобетонное покрытие.

Накопленный российский и иностранный опыт показывает, что при грамотном использовании технологии переработки асфальтового гранулята возможно, добиться тех же эксплуатационных свойств, что и при производстве асфальтобетонной смеси полностью из новых материалов – это позволяет применять переработанный асфальтобетон во всех слоях дорожного покрытия.

На данный момент существует два типа переработки старого асфальтобетона, регенерация непосредственно на месте (на дороге) и переработка старого асфальтобетона на асфальтобетонном заводе, путем добавления доли старого материала при приготовлении асфальтобетонной смеси, второй способ более технологичный и имеет ряд преимуществ:

- контроль качества материалов, входящих в состав старого асфальтобетона;
- возможность получения смеси в соответствии с определенными требованиями, смешивая различные каменные материалы;
- проверку качества смеси при ее приготовлении и варьирование доли соответствующих фракций;
- регулирование качества смеси путём изменения её времени нахождения в смесителе принудительного действия;
- позволяет использовать при приготовлении смеси до 80 % старого материала без снижения качества на выходе.

Существует несколько характеристик старого асфальтобетона усложняющих приготовление смеси, такие как неоднородность асфальтовой крошки, ведь после фрезерования материал складывают с разных объектов в одном месте в результате чего возможно перемешивание. Еще одной характерной чертой асфальтовой крошки является наличие гранул (строение которых представлено на рисунке 1), эти две особенности ведут к необходимости дробления и сортировки данного материала для достижения требуемого качества асфальтобетонной смеси, что конечно удорожает процесс производства за счет приобретения, монтажа и текущего ремонта дополнительного оборудования, увеличения потребления топлива и электроэнергии и т.д. Однако экономическая выгода от использования старого материала покрывает все дополнительные расходы, не говоря уже о экологических преимуществах данной технологии, учитывая, что не требуется утилизировать старый асфальтобетон после фрезерования покрытия во время ремонта или реконструкции автомобильной дороги.



Рисунок 1. Структура гранулы асфальтобетона после фрезерования покрытия

В качестве примера возьмем данные по стоимости производства асфальтобетона с технологией регенерации и без на асфальтобетонном заводе АБЗ-4 «Капотня», представленных в таблица 1 и 2.

таблица 1. Производственная себестоимость приготовления крупнозернистой асфальтобетонной смеси полностью из новых материалов.

№ п/п	Статьи затрат	цена, руб
1	Сырье и материалы	1685,44
2	Топливо на технологические цели	84,04
3	Электроэнергия на технологические цели	30,00
4	Основная зарплата производственных рабочих	70,00
5	Единый социальный налог	21,84
6	Амортизация	40,00
7	Плата за землю	15,00
8	Текущий ремонт оборудования импортного производства	83,89
9	Накладные расходы	400,00
10	Производственная себестоимость	2430,21

таблица 2. Производственная себестоимость приготовления крупнозернистой асфальтобетонной смеси с использованием старого асфальтобетона.

№ п/п	Статьи затрат	цена, руб
1	Сырье и материалы	1371,26
2	Топливо на технологические цели	109,25
3	Электроэнергия на технологические цели	39,00
4	Основная зарплата производственных рабочих	70,00
5	Единый социальный налог	21,84
6	Амортизация	50,00
7	Плата за землю	15,00
8	Текущий ремонт оборудования импортного производства	104,86
9	Накладные расходы	400,00
10	Производственная себестоимость	2181,22

После ввода технологии переработки производственная себестоимость асфальтобетонной смеси снизилась на 10,25 %, за счет ввода в рецепт всего лишь 40% асфальтового гранулята, не смотря на удорожание самого производственного процесса.

Анализ данных показал, что даже при использовании неполного потенциала оборудования переработки возможно значительно сэкономить ресурсы, а в масштабах целой страны это большие денежные средства, которые можно выделить на постройку новых и ремонт старых автомобильных дорог.

Использованные источники:

1. Лупанов А.П., Переработка старого асфальтобетона на АБЗ: Учебное пособие. – М.: Экон-Информ, 2012 г.
2. Силкин В.В., Лупанов А.П. Асфальтобетонные и цементнобетонные заводы: Учебно-справочное пособие для ВУЗов. – М.: Экон-Информ, 2014 г.

*Красовский А.В.
магистрант*

*Институт управления
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Российская Федерация, г. Белгород*

МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ И ПОЛИТИЧЕСКИХ ПАРТИЙ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье рассматривается взаимодействие региональных органов власти и политических партий. Выявлены основные пункты в законодательстве, регулирующие данный вопрос. Проанализированы формы и принципы, на основе которых строится взаимодействие органов исполнительной власти Белгородской области и политических партий. Обозначены проблемы взаимодействия исполнительных органов власти с политическими партиями.

The article considers the interaction of regional authorities and political parties. Identified the main points in the legislation regulating this issue. Analyzed the forms and principles on which is based the interaction of executive authorities of the Belgorod region and political parties. Problems of interaction of executive authorities with political parties.

Ключевые слова: политическая партия, региональные органы исполнительной власти, взаимодействие, Белгородская область.

Keywords: political party, regional executive authorities, interaction, Belgorod region,

Современное российское общество имеет достаточно сложную

политическую структуру, которая включает в себя множество взаимодействующих с государством общественных объединений. Одними из самых многочисленных объединений являются политические партии. Соответственно, вопрос о взаимодействии политических партий и государственных органов является в настоящее время актуальным.

Основы взаимодействия политических партий и государства установлены Федеральным законом «О политических партиях». Он конкретизирует принципы взаимодействия государства и политических партий: не допускается вмешательство органов государственной власти и их должностных лиц в деятельность политических партий, равно как и вмешательство политических партий в деятельность органов государственной власти и их должностных лиц [2; с. 657]. Вопросы, затрагивающие интересы политических партий, решаются органами государственной власти и органами местного самоуправления с участием соответствующих политических партий или по согласованию с ними. Закон так же определяет требование, в соответствии с которым лица, замещающие государственные или муниципальные должности, и лица, находящиеся на государственной или муниципальной службе, не вправе использовать преимущества своего должностного или служебного положения в интересах политической партии, членами которой они являются, либо в интересах любой иной политической партии [1].

Взаимодействие органов государства с политическими партиями не ограничивается участием их в выборах и референдумах. Анализ практики взаимодействия федеральных органов государственной власти позволяет выявить основные правовые механизмы, обеспечивающие участие политических партий в выработке решений органов государственной власти региона и местного самоуправления.

1. Вовлечение представителей политических партий в работу временных рабочих органов по разработке проектов законодательных и договорных актов.

2. Заключение между органами государственной власти и политическими партиями договоров и соглашений о взаимодействии.

3. Инициирование политической партией процедуры принятия соответствующего нормативного правового акта. Конституция Российской Федерации не наделяет политические партии правами субъекта законодательной инициативы, последние могут внести соответствующий законопроект через своих представителей в Государственной Думе.

4. Возможность инициирования политической партией отзыва депутата органа государственной власти либо органа местного самоуправления.

5. Участие политических партий в выработке решений, принимаемых органами государственной власти и местного самоуправления в рамках постоянно действующих консультативных органов: советов, общественных палат, «круглых столов», общественных советов и т. д.

6. Внесение предложений по кадровым вопросам в случаях и в порядке,

предусмотренных действующим законодательством [3; с. 48].

В соответствии со статьей 32 Федерального закона «О политических партиях» федеральные органы государственной власти, органы государственной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления оказывают поддержку на равных условиях политическим партиям, их региональным отделениям и иным структурным подразделениям. Видами поддержки являются:

- обеспечение равных условий и гарантий доступа к государственным и муниципальным средствам массовой информации;
- создание равных условий предоставления помещений и средств связи, находящихся в государственной и (или) муниципальной собственности, на условиях, аналогичных условиям их предоставления государственным и муниципальным учреждениям;
- обеспечение равных условий участия в избирательных кампаниях, референдумах, общественных и политических акциях[1].

Государство взаимодействует с партийно-политической сферой через мониторинг за деятельности партий. Сфера контроля, осуществляемого государственными органами в отношении партий, значительно шире, чем в отношении иных общественных объединений.

Анализ теории и практики взаимодействия органов государственной власти позволяет выявить основные правовые механизмы, обеспечивающие участие политических партий в выработке решений органов государственной власти и местного самоуправления. Во-первых, это вовлечение представителей политических партий в работу временных рабочих органов по разработке проектов законодательных и договорных актов. Во-вторых, заключение между органами государственной власти и политическими партиями договоров и соглашений о взаимодействии. В-третьих, инициирование политической партией процедуры принятия соответствующего нормативного правового акта.

В Белгородской области зарегистрировано 7 региональных отделений общероссийских политических партий. Органом исполнительной власти, непосредственно осуществляющим взаимодействие с политическими партиями, является Управление массовых коммуникаций и общественных отношений Департамента внутренней и кадровой политики Белгородской области и входящий в его структуру отдел по взаимодействию с институтами гражданского общества.

Взаимодействие органов исполнительной власти Белгородской области и политических партий строится на основе принципов:

- признания и обеспечения органами государственной власти и муниципальных образований Белгородской области равенства прав и законных интересов политических партий;
- социальной ответственности;
- сотрудничества органов государственной власти, муниципальных

образований Белгородской области и политических партий при осуществлении социально-экономической политики на территории региона;

- добровольности взаимодействия;
- гласности и законности в процессе взаимодействия;
- взаимного невмешательства органов государственной власти, муниципальных образований Белгородской области и политических партий в деятельность друг друга, за исключением случаев, предусмотренных действующим федеральным законодательством.

Основными формами взаимодействия являются:

- информационный обмен между органами государственной власти, муниципальных образований Белгородской области и региональными (местными) отделениями политических партий;
- участие представителей политических партий в работе Белгородской областной Думы, представительных органах муниципальных образований;
- организация встреч глав муниципальных образований Белгородской области с представителями политических партий по общественно значимым вопросам;
- участие региональных (местных) отделений политических партий в подготовке проектов законов и иных нормативных правовых актов Белгородской области в порядке, установленном действующим законодательством;
- привлечение представителей региональных (местных) отделений политических партий к участию в работе органов государственной власти, местного самоуправления Белгородской области в качестве советников, консультантов, членов экспертных, консультативных и координационных общественных советов и групп по социально-экономическим вопросам;
- проведение органами государственной власти, органами местного самоуправления совещаний, «круглых столов», конференций, семинаров, слушаний и иных форм обсуждения социально-экономических проблем с участием представителей региональных (местных) отделений политических партий;
- предоставление возможности освещения деятельности региональных отделений политических (местных) партий в государственных региональных (муниципальных) средствах массовой информации.

Более точно охарактеризовать взаимоотношения политических партий и органов исполнительной власти региона можно на примере решения социальных вопросов. Данный процесс проходит через следующий ряд шагов:

1. Выявление интересов и проблем человека, группы, общества, государства. Политические партии традиционно считаются главной структурой, выявляющей интересы и проблемы групп граждан. Например, на территории Белгородской области для этих целей партия «Единая Россия» создает общественные приемные. Депутаты – члены фракции – ежемесячно

проводят приемы в местных общественных приемных. За первое полугодие 2015 г. в Региональной и местных общественных приемных было проведено 2 188 приемов и принято 2 948 обращение от граждан. Из них нашли свое положительное решение более 49% обращений. 8 056 приемов было проведено в сельских поселениях районов Белгородской области депутатами ОМСУ. Большая часть проблем была решена.

2. Трансляция выявленных интересов и проблем в адрес органов власти. Обращения граждан чаще всего общественные приемные аккумулируют и распределяют в зависимости от сферы между органами управления и бизнесом.

3. Разработка проектов решений. На сегодняшний день партиями, представленными в Государственной Думе РФ и Белгородской Областной Думе, реализуется около двух десятков федеральных и региональных социальных проектов в сфере здравоохранения, физкультуры и спорта, образования, жилищно-коммунального хозяйства, культуры. Однако не у всех партий они выделены в отдельную отрасль деятельности и роль политических партий на стадии разработки проектов решений почти не формализована.

4. Участие в процедуре принятия решений. В процедурах принятия решений, де-юре, соблюдается принцип учета интересов партий, но реального влияния на принятие решений они, де-факто, не имеют. Анализ эффективности законодательного процесса демонстрирует тенденцию усиления полномочий исполнительных органов власти и сокращения роли представительных органов как на федеральном, так и на региональном уровнях [2; с. 36]. Основными субъектами разработки и принятия решений являются депутаты и политические партии.

5. Реализация решений. Реализация социальных проектов производится за счет средств бюджетов различных уровней. Политическими партиями, совместно с отраслевыми департаментами и управлениями Белгородской области, реализовываются федеральные и региональные социальные проекты. «Коммунистическая партия РФ» не имеет четко прописанного перечня проектов, а каждый регион реализует свои проекты. Например, в Белгородской области у партии есть проект «Молодежная программа КПРФ». Подобная ситуация с проектами обстоит и в «Либерально-демократической партии России» – каждый регион реализует свои проекты («Армия и общество», «Невыдуманные истории», «Поможем вместе», «Очистим пешеходные дорожки от снега» и т.д.). Политическая партия «Справедливая Россия» практически не учитывает региональной специфики и реализует федеральные проекты, такие как «Почта без опозданий». Партия «Единая Россия» успешно реализует ряд партийных социальных проектов, таких как: «Качество жизни (Здоровье)», «Культура и время», «Модернизация образования», «Детские сады – детям», «Строительство физкультурно-оздоровительных комплексов», «Народный контроль», «Новые дороги городов России», «Историческая память», «Равные возможности», «Депутатский актив», «День «Единой России», «Зеленая столица», «500

бассейнов» и другие.

6. Мониторинг и контроль за ходом реализации решений, а так же коррекция решений по итогам контроля осуществляется как самими политическими партиями, так и исполнительными органами власти Белгородской области.

Однако анализ практики взаимодействия исполнительных органов власти с политическими партиями позволил выявить ряд проблем. Первая проблема заключается в отсутствии итоговой и оперативной информации о деятельности политических партий по решению социальных вопросов региона на Интернет-сайтах данных партий. Вторая заключается в том, что взаимоотношения между органами власти и политическими партиями в Белгородской области на региональном уровне регулируются только лишь Федеральным законом № 95 «О политических партиях» и иными федеральными нормативно-правовыми актами, областных нормативно-правовых актов нет. Так же это касается и разработки проектов решений исполнительной власти по различным вопросам.

Устранение данных проблем будет способствовать дальнейшему развитию форм взаимодействия между органами исполнительной власти Белгородской области и региональными отделениями политических партий, становлению гражданского общества, повышению взаимной социальной ответственности региональных органов и политических партий, эффективному использованию потенциала политических партий для решения социально значимых вопросов, что в конечном итоге послужит гарантом социальной стабильности и обеспечит повышение качества и уровня жизни населения Белгородской области.

Использованные источники:

1. О политических партиях: федер. закон от 11 июля 2001 г. № 95-ФЗ // Российская газета. – 2001. – 14 июля (ред. от 23.05.2015 №133-ФЗ).
2. Партийная и политическая система России и государственное управление. Актуальный анализ [Текст] : научная монография / Под общ. ред. С.С. Сулакшина. – М.: Научный эксперт, 2012. – 320 с.
3. Байрамов, Э.Ю. Основы взаимодействия политических партий и государства [Текст] / Э. Ю. Байрамов // Молодой ученый. – 2014. – №8. – С. 656–660.
4. Николаев, А.С. Принципы и формы взаимодействия органов государственной власти и политических партий [Текст] / А.С. Николаев // Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования. – 2006. – № 6. – С. 45–49.

*Крылова А.О.
студент гр. ЭУб– 141
Казарян М.Т.
научный руководитель
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ОТЧЁТНОСТИ КОМПАНИИ

В настоящее время одним из перспективных направлений развития бизнеса является создание групп предприятий, связанных между собой экономически, но остающихся одновременно самостоятельными юридическими лицами. Создание групп предприятий открывает широкие возможности для проведения ряда групповых операций по уменьшению налоговых потерь, а также по экономии финансовых ресурсов. Компании, входящие в группы, проводят производственную, финансовую и маркетинговую политику, что даёт основание рассматривать группу, как единый хозяйствующий субъект. Единственным источником такой информации является консолидированная отчётность.

Ключевые слова: Анализ, отчетность, компания.

*Krylova A.O., stud. c. ECU - 141
Supervisor: Kazaryan M.T.
Kuzbass State Technical University
Name T.F. Gorbachev
Russia, Kemerovo*

Консолидированная отчётность - это отчётная информация, которая представляется в удобном для пользователя виде и показывает финансовое положение на отчётную дату, а также финансовые результаты за отчётный период группы взаимосвязанных организаций.

При составлении консолидированной отчётности ставится цель: показать инвесторам и другим заинтересованным лицам результаты финансово-хозяйственной деятельности взаимосвязанных предприятий. Основной потребностью при составлении консолидированных отчетов является, исключение из рассмотрения отдельных показателей предприятий, входящих в группу, с целью исключения повторного счета в итоговом консолидированном отчёте группы.

Консолидированная отчётность направлена большому кругу пользователей финансовой информации таким как, кредиторам, инвесторам, аналитикам и государственным органам. Консолидированная отчетность представляет более объективную картину операций и финансовое положение единой экономической единицы, не заменяя отдельных финансовых отчётов компаний группы, потому что отражает её экономические взаимосвязи. [2].

Анализ консолидированной отчётности должен обеспечить и раскрыть

информацию корпоративного объединения, группы предприятий. В Международных стандартах финансовой отчётности определен объём данных, которые должны быть пояснениями в публикуемой консолидированной отчетности. При этом необходимо учесть следующие принципы[4], такие как:

- ✓ концептуальные основы, заложенные в природу существования и развития финансово-хозяйственной деятельности корпоративного объединения.

- ✓ представление и цель составления консолидированной отчетности;

- ✓ качественные характеристики консолидированной отчётности;

- ✓ выбранные методы оценки активов, обязательств и капитала группы;

Для анализа консолидированной отчётности необходимо учесть такие факторы как:

- ✓ долю и степень финансовых и организационно-функциональных влияний на конкретные предприятия;

- ✓ объекты и субъекты консолидации;

- ✓ влияние учётной политики взаимосвязанных организаций на консолидированную отчетность.

Главная цель анализа консолидированной отчетности заключается в том, что в конечном итоге нужно получить ответ на вопрос, станет ли в итоге деятельность объединенных компаний группы более эффективной по сравнению с результатами работы каждой из них и в отдельности. При положительном ответе необходимо определить, при полной ли мере достигается эффект объединения, это означает, что в процессе анализа необходимо ответить и на такой вопрос как, все ли резервы объединения использованы, и в конечном счете оценить эффективность объединения.

Консолидированная финансовая отчётность является важной составной частью годового бухгалтерского отчёта любой крупной компании. На сегодняшний день уже большое количество крупных российских компаний начинает представлять и составлять консолидированную отчётность, целью которой является содержание достоверной и полной информации о финансовом положении и результатах деятельности группы компаний, которая необходима пользователям для принятия обоснованных экономических решений. [1].

Особенностями консолидированной отчётности являются:

1. Консолидированная отчетность предоставляет полный список всех изменений и мероприятий, которые проводятся в группе или в главном предприятии и его филиалах.

2. Все показатели деятельности предприятий должны исключаться консолидированной отчётностью.

3. Консолидированная отчётность отображает максимально подробную информацию об активах предприятий. Содержатся данные, как о

полном объёме капитала, так и о доли капитала той группы, которая не принадлежит к главному предприятию[3].

При использовании методики анализа консолидированной отчётности, необходимо учитывать, что существуют две консолидационные концепции: такие как, концепция собственника и концепция предприятия. Также и в анализе консолидированной отчётности можно придерживаться любой из этих концепций. В соответствии с первой концепцией предприятия анализируются объединения в целом, без выделения доли контролирующих акционеров и оценки эффективности их вложений. Что касается второй концепции собственника, то здесь основной целью анализа является оценка эффективности вложений контролирующих собственников. При этом полагается, что консолидированная отчётность составляется в первую очередь именно для контролирующих собственников[5].

Консолидированная финансовая отчетность является важной составной частью годового бухгалтерского отчёта любой крупной компании. На сегодняшний день уже большое количество крупных российских компаний начинает представлять и составлять консолидированную отчётность, целью которой является содержание достоверной и полной информации о финансовом положении и результатах деятельности группы компаний, которая необходима пользователям для принятия обоснованных экономических решений.

Использованные источники:

1. О консолидированной финансовой отчетности: Федеральный закон от 27.07.2010 № 208-ФЗ.
2. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. Утверждено приказом Минфина РФ от 29.07.98 г. № 34н (в ред. приказа Минфина РФ от 24.03.2000 г. № 31н).
3. Матвеев А.А., Суйц В.П. Консолидированная отчётность: методика и практика: Учебно-практическое пособие. - М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2009.
4. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учёт: Учебное пособие.- М.: ИНФРА-М, 2005.
5. О формах бухгалтерской отчетности организаций: приказ Министерства финансов Российской Федерации от 02.07.2010 № 66н (в ред. от 05.11.2011).

*Курбанова А.Р.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
Россия, г. Москва*

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕВОЗКИ СПЕЦИАЛЬНЫХ ВИДОВ ГРУЗОВ

Аннотация: в статье представлены основные понятия, связанные со специальными грузами, а также особенности организации перевозок специальных грузов.

Ключевые слова: автомобильный транспорт, грузовые перевозки,

специальные грузы.

Сегодня автомобильный транспорт набирает всё большую популярность, в том числе и в сфере грузовых перевозок. Используя автомобильный транспорт мы можем доставить груз практически в любую точку. Преимуществом является еще и тот факт, что зачастую именно автомобили используют для перевозки и доставки различных специальных грузов.

Понятие «специальный груз» означает груз, хранение и перевозка которого, в связи с его составом, свойствами и характеристиками требует соблюдения определенных условий и правил. Существует определенная совокупность правил, которыми регламентируется порядок погрузки, транспортировки и выгрузки специальных грузов. Эти правила различаются в зависимости от класса груза. Выделяют следующие виды специальных грузов:

1) Крупногабаритные или тяжеловесные грузы. Тяжеловесным грузом считается такой вид груза, вес которого превышает 80 кг. Крупногабаритным признается груз, погрузка и разгрузка которого осуществляется при помощи специального погрузочно-разгрузочного механизма. Перевозка таких грузов требует тщательной планировки маршрута транспортировки, а также наличия у водителя определенного разрешения дорожной инспекции на перевозку такого рода груза.

2) Скоропортящийся груз (срочный груз). Срочными грузами признаются грузы, которые имеют недалекий срок годности, а изменение температуры перевозки может очень сильно повлиять на его качество. К таким грузам относятся грузы животного и растительного происхождения, а также продукты их переработки. К таким грузам можно также отнести газеты и журналы, так как они также могут не вынести сильного перепада температуры. Главными требованиями при перевозке такого рода грузов является соблюдение температурного режима на протяжении всей транспортировки, избежание всевозможных задержек при перевозке груза, которые могут способствовать его порче.

3) Влажный груз. Влажным считается груз, который содержит в своем составе жидкость различного рода. Транспортировка такого рода грузов требует особой осторожности.

4) Груз с неприятными запахами (пахучий груз) – такой груз, в силу своего специфического запаха, должен быть упакован в специальные контейнеры, которые не допускают распространения этих неприятных запахов.

5) Опасный груз. Опасным называется груз, который содержит в себе опасные вещества, которые могут повлиять на здоровье людей, осуществляющих перевозку. Перевозка опасных грузов возможна только при полном соблюдении правил перевозки опасных грузов, к числу которых можно отнести запрет на превышение скорости транспортным средством во время перевозки и осуществление незапланированных остановок, а также

исключение из маршрута транспортировки мест, находящихся вблизи промышленных предприятий и населенных пунктов.

6) Человеческие останки.

7) Дипломатические грузы.

8) Живые животные. Перевозка животных также требует тщательной подготовки: машина, в которой перевозят животных должна соответствовать всем санитарным нормам, к тому же на протяжении всей транспортировки животные должны быть накормлены и напоены – это также является обязательным условием.

9) Предметы искусства.

10) Человеческая кровь и органы.

11) Особо ценные грузы.

Несомненно, перевозка любого класса специальных грузов требует особой подготовки и усилий со стороны перевозчика или экспедитора. Транспортировка всех вышеперечисленных видов специальных грузов должна осуществляться только в строгом соответствии с предписаниями, установленными для этого вида грузов.

Использованные источники:

1. Горелов П.П. Транспортные свойства и характеристики грузов: Справочник – С.-П.: ЗАО «ЦНИИМФ». – 2013
2. Дегтяренко В.Н., Зимин В.В., Костенко А.И. Организация перевозок грузов - М., 2003 г.
3. Кочетова С.Н. Транспорт во внешнеэкономических связях России. – М., 2006. – С. 81
4. Троицкая Н.А., Чубуков А.Б. «Единая транспортная система», М.: издательский центр «Академия», 2011 – 240 с.

Липатова С.В.

магистрант

кафедра «Экономика, управление персоналом и маркетинг»

Чунослова Д.С.

магистрант

кафедра «Экономика, управление персоналом и маркетинг»

Московский государственный гуманитарно-экономический университет

Россия, г. Москва

ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ ОЦЕНКИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Статья посвящена рассмотрению проблемы оптимизации оценки в бухгалтерском учете. Рассмотрены особенности оценки активов в условиях реформирования национальной учетной системы в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. Показаны преимущества и недостатки метода справедливой стоимости. Сделан вывод о необходимости использования правил МСФО российскими компаниями в целях раскрытия информации.

Ключевые слова: оценка, активы, обязательства, реформирование, стоимость, финансовая отчетность, международные стандарты.

*Lipatova Svetlana Vladimirovna, undergraduate of "Economy, Personnel Management and Marketing" department Moscow state humanitarian and economic university,
Russia, Moscow*

*Chunosova Darya Sergeyevna undergraduate of "Economy, Personnel Management and Marketing" department Moscow state humanitarian and economic university,
Russia, Moscow*

PROBLEMS OF OPTIMIZATION OF THE ASSESSMENT IN FINANCIAL ACCOUNTING

Article is devoted to consideration of a problem of optimization of an assessment in financial accounting. Features of an assessment of assets in the conditions of reforming of national accounting system in compliance with international accounting standards are considered. Benefits and shortcomings of a method of fair value are shown. The conclusion is drawn on need of use of rules of IFRS by the Russian companies for the purpose of disclosure of information.

Keywords: *assessment, assets, liabilities, reforming, cost, financial reporting, international standards.*

Одной из важных характерных черт современного состояния российского бухгалтерского учета является расширяющийся диапазон применяемых методов оценки активов и обязательств компаний. Стоимость является важнейшей экономической категорией, а бухгалтерская оценка объектов учета, становится краеугольным камнем в учетно-аналитической системе организации. В методологию оценки существенное влияние оказывают степень развития производства, управления, финансовой системы, а также профессиональный уровень бухгалтеров и пользователей финансовых отчетов ¹.

Реформирование российской системы учета и финансовой отчетности в соответствие с международными стандартами финансовой отчетности, происходит под воздействием всей совокупности социально-экономических факторов ². В частности, для получения востребованной заинтересованными пользователями достоверной информации о стоимости активов и обязательств, все активнее обсуждается возможность применения справедливой стоимости, частными видами, которой являются рыночная (восстановительная) стоимость, приведенная (дисконтированная) стоимость.

Под оценкой, как учетно-экономической категорией понимается элемент метода бухгалтерского учета, с помощью которого устанавливается реальная стоимость объектов бухгалтерского учета, с целью более достоверного раскрытия информации в финансовой отчетности организации

¹ Султанова М.К., Арефьев А.А. Международные стандарты финансовой отчетности в российской системе учета// Проблемы современной науки и образования. – 2016. №3(45).- С. 84.

² Там же. - С. 82.

и анализа ее финансового и имущественного состояния на отчетную дату. Как известно, к объектам учета относятся факты хозяйственной жизни, активы, обязательства, источники финансирования деятельности компании, доходы, расходы, капитал.

Термин справедливая стоимость известен в России из теории и практики международных стандартов. В национальных положениях по бухгалтерскому учету употребляется сходное по смыслу понятие «текущая рыночная стоимость», при этом российские ПБУ не содержат ни четкого определения этой стоимости, ни рекомендаций по ее оценке.

В международных стандартах основа для оценки справедливой стоимости, требования к раскрытию информации об оценках справедливой стоимости освещены в МСФО 13 «Оценка справедливой стоимости».

Метод справедливой стоимости предоставляет более объективные данные для оценки будущих денежных потоков по сравнению с методом фактических затрат, создает основу для сопоставимости информации об активах и способствует более объективной оценке результатов работы по сравнению с российской финансовой отчетностью. Кроме того, справедливая стоимость оперативно реагирует на текущую конъюнктуру цен, зависит от рынков сбыта и учитывает фактор зональности, позволяет достоверно раскрывать информацию о результатах деятельности компании¹.

Приверженцы концепции исторической стоимости, говоря о качестве бухгалтерской (финансовой) отчетности обеспокоены тем, что метод справедливой стоимости может привести к изменчивости и уязвимости бухгалтерского учета в России. Вместе с тем, по международным правилам применение справедливой стоимости тесно связано с учетом временной стоимости денежных потоков, генерируемых используемыми активами. Цель применения дисконтированной стоимости в бухгалтерских оценках заключается в закреплении событий, отражающих изменение стоимости денег во времени, а также в оценке на отчетную дату текущей стоимости денежных потоков, которые будут возникать в перспективе.

Однако выбор ставки дисконтирования основан на субъективных предположениях, и по своей природе является неточным. Ее выбор часто включает неопределенности в отношении и суммы, и сроков ожидаемых денежных потоков, в результате событий, которые имеют место в настоящем, или, вероятно, состоятся в будущем².

Тем не менее, на наш взгляд, применение дисконтированной стоимости в российском бухгалтерском учете может способствовать улучшению качества финансовой отчетности. Например, рассматривая вопросы формирования и отражения в бухгалтерском учете стоимости основных средств, в соответствии с требованиями можно сделать вывод, что

¹ Султанова М.К., Арефьев А.А. Международные стандарты финансовой отчетности в российской системе учета // Проблемы современной науки и образования. – 2016. №3(45). – С. 81-84.

² Султанова М.К. Конвергенция национальных правил бухгалтерского учета с международными стандартами финансовой отчетности / Москва, МГГЭУ. -2014. -128 с.

применение в учете дисконтированной стоимости позволит более точно формировать первоначальную стоимость основных средств.

Так же через применение инструмента дисконтирования достигается в бухгалтерском учете равновесие, с одной стороны, учет временного фактора стоимости денег, а с другой – установление прямой зависимости между суммой потенциальных расходов и вероятностью, а также сроком их образования. Как всеобъемлющий показатель выбирается и утверждается только после того, как будет определена средневзвешенная стоимость капитала организации, которая характеризует уровень общей суммы расходов по обеспечению каждого источника финансирования.

Вместе с тем, ставка дисконтирования с одной стороны, выступает, как ставка расходов до налогообложения, и находится в соотношении с прогнозируемой величиной инфляции и рыночной ставки заимствований, с другой - учитывает рыночные риски, на величину которых не были откорректированы расчеты по наращиванию денег в будущем.

Другим расчетным методом определения справедливой стоимости объекта, является пересчет по текущей (восстановительной) стоимости актива или обязательства. Пункт 35«а» IAS 29 «Финансовая отчетность в условиях гиперинфляции» подтверждает эту позицию, а п.6 упоминает о методе учета по восстановительной стоимости, которая отражает изменения в рыночных ценах на конкретные активы 1.

Кроме того, МСФО требуют обязательное тестирование как долгосрочных, так и оборотных активов на случай их обесценения по тем или иным причинам. Однако в российских условиях оценка активов на обесценение связано с рядом практических трудностей. В частности, относительно небольшой объем публичной информации о сделках с объектами оценки, ввиду отсутствия активного рынка для большинства из них снижают достоверность оценки и выносят на первый план вопрос о целесообразности применения зарубежных подходов к учету и оценке.

Тем не менее, методы оценки, рекомендуемые МСФО, обладают явным преимуществом, так как являются более объективными и ориентируются на реальные условия рынка. Но их применение в нашей стране требует значительных изменений, как нормативно-правового уровня учета, так и разработки методики обучения имеющихся специалистов, предусматривающего широкое применение профессиональных суждений бухгалтера-аналитика 2.

При определении справедливой стоимости необходимо учитывать характеристики активов и обязательств, а именно состояние, местонахождение и размер актива, ограничения на продажу или использование актива. Важно при этом учитывать и риски, с которыми

¹ Султанова М.К. Конвергенция национальных правил бухгалтерского учета с международными стандартами финансовой отчетности / Москва, МГТЭУ. -2014. -128 с.

² Султанова М.К. Вопросы учета и оценки нематериальных активов коммерческих организаций // Экономика и предпринимательство. 2015. № 7 (60). с. 633-636.

сопряжена деятельность предприятий. Эти процедуры ставят перед бухгалтером так же управленческие и аналитические задачи.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что возможности управления стоимостью активов, которые дают МСФО учета пока еще остаются не использованными, ввиду того, что результаты переоценки и любые другие уточнения, предпринятые исходя из экономической целесообразности, не отражаются в финансовой отчетности, а также не признаются в целях налогообложения прибыли организаций. Но тем не менее, пользователи финансовой отчетности требуют точности и достоверности оценки чистых активов организации, причем, не только на текущий момент, но и на перспективу. Поэтому методы и приемы МСФО можно применять российскими организациями только для целей раскрытия информации в пояснениях и приложениях к основным формам финансовой отчетности.

Использованные источники:

1. Агошкова, Н.Н. Формирование и отражение в бухгалтерском учете стоимости основных средств, в соответствии с требованиями МСФО / Международный бухгалтерский учет. – 2012.
2. Султанова М.К., Арефьев А.А. Международные стандарты финансовой отчетности в российской системе учета// Проблемы современной науки и образования. – 2016. №3(45).- С. 81-84.
3. Султанова М.К. Вопросы учета и оценки нематериальных активов коммерческих организаций // Экономика и предпринимательство. 2015. № 7 (60). с. 633-636.
4. Султанова М.К. Конвергенция национальных правил бухгалтерского учета с международными стандартами финансовой отчетности / Москва, МГГЭУ. - 2014. -128 с.

*Лисничая М.А.
студент 4 курса
Налбантов А.А.
студент 4 курса*

*Институт Управления
Белгородский Государственный Национальный
Исследовательский Университет
Россия, г. Белгород*

УРЕГУЛИРОВАНИЕ КОНФЛИКТОВ ИНТЕРЕСОВ НА МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЕ

В данной статье рассматриваются вопросы урегулирования конфликта интересов на муниципальной службе, проблемы законодательного сопровождения данного процесса, а также определяются негативные последствия конфликтов интересов.

***Ключевые слова:** муниципальная служба, конфликт интересов, конфликт, порядок урегулирования, муниципальный служащий.*

*Lisnichaya M.A., student,
4 course, Institute of Management,
Belgorod National Research University, Russia, Belgorod*
*Nalbantov A.A., student,
4 course, Institute of Management,
Belgorod National Research University, Russia, Belgorod*

SETTLEMENT OF THE CONFLICTS OF INTEREST ON THE MUNICIPAL SERVICE

This article is devoted to the questions of settlement of the conflicts of interest on the municipal service, problems of legislative support of this process, and determined by the negative effects of conflicts of interest.

Key words: *municipal service, conflict of interest, conflict, procedure of settlement, municipal employee.*

Конфликты интересов, возникающие в сфере управления, тревожат общественность во многих странах мира. Ситуации, связанные с конфликтами интересов на муниципальной службе, уже давно стали объектом конкретной политики, законодательства и управленческих подходов, направленных на сохранение добропорядочности и незаинтересованности механизмов принятия решений, используемых институтами муниципальной власти.

Многообразие целей и задач органов власти и поливариантность интересов общества и отдельных граждан обуславливают разнообразие конфликтов интересов. В рамках данного исследования рассматривается одна из разновидностей конфликтов власти и общества – конфликты интересов на муниципальной службе.

Наличие подобного конфликта провоцирует сомнения в легитимности власти, обуславливает негативное, во многом стереотипное, отношение населения к чиновникам, а также низкий уровень общественного доверия и авторитета органов муниципальной власти. Наличие конфликтов интересов – показатель не только многочисленных издержек в системе и структуре муниципальной власти, но и проблем профессиональной этики, служебного поведения, специфики личностных качеств служащих.

Термин «конфликт интересов» в контексте деятельности муниципальных служащих применяется в основном в связи с вопросами коррупционного поведения. Распространение данного института на сферу публичного управления вызвано необходимостью предотвращения влияния на муниципального служащего каких-либо частных интересов, которые могут повлиять на выполнение им своих должностных обязанностей.

В самом общем плане под конфликтом интересов в деятельности государственного или муниципального служащего понимаются ситуации, в которых личный финансовый или иной интерес служащего или зависимость его от других граждан или организаций могут помешать или мешают должным образом исполнять должностные обязанности [3].

В соответствии со ст. 14.1 Федерального закона от 2 марта 2007 г. № 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации» под конфликтом

интересов на муниципальной службе понимается ситуация, при которой личная заинтересованность (прямая или косвенная) муниципального служащего влияет или может повлиять на объективное исполнение им должностных обязанностей и при которой возникает или может возникнуть противоречие между личной заинтересованностью муниципального служащего и законными интересами граждан, организаций, общества, Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципального образования, способное привести к причинению вреда этим законным интересам граждан, организаций, общества, Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципального образования[1].

Муниципальная служба сама по себе обладает высоким конфликтным потенциалом, который, с одной стороны, создается внешней средой, в которой органы муниципальной власти реализуют свои полномочия, а с другой стороны, внутренней средой, формируемой сферой административно-служебных и социально-трудовых отношений. Возникновение конфликта интересов неизбежно в силу специфики муниципальной службы и обусловлено прежде всего нарушением принципов муниципальной службы, отклоняющимися от нормы действиями, решениями и поведением муниципального служащего.

Федеральный закон «О противодействии коррупции» предусмотрел несколько способов урегулирования конфликта интересов на государственной и муниципальной службе – изменение должностного или служебного положения являющегося стороной конфликта интересов муниципального служащего; отказ служащего от выгоды, явившейся причиной возникновения конфликта интересов; отвод (самоотвод) муниципального служащего в установленных действующим законодательством случаях и порядке [2]. Однако в процессе муниципального управления полностью устранить конфликтность данного процесса не представляется возможным, основная задача состоит в предотвращении, урегулировании и минимизации негативных последствий конфликта интересов на муниципальной службе.

К основным причинам конфликта интересов можно отнести невыполнение первостепенных обязанностей муниципального служащего, в том числе неисполнение или ненадлежащее исполнение им должностных обязанностей, несоблюдение при их исполнении прав и законных интересов граждан, организаций, общества и государства, несоблюдение действующего законодательства, нарушение ограничений и запретов, связанных с муниципальной службой, несоблюдение основных требований к служебному поведению, дисбаланс между материальными возможностями и финансовыми ожиданиями, между профессиональным уровнем и должностным положением отдельных служащих.

Обязанность по предотвращению и урегулированию конфликта интересов на муниципальной службе является одним из элементов профилактики коррупции. Однако только запретительными и

рекомендательными мерами исключить появление конфликтов интересов в системе муниципальной службы невозможно. Необходимо обратить внимание и на формирование адекватной государственным, муниципальным, общественным интересам внутренней и внешней среды муниципальной службы, профессиональной личности муниципального служащего, в основе мотивации должностного поведения которой будут находиться принципы служения обществу, соблюдение законности и уважение гражданских прав и свобод личности.

В связи с этим представляется целесообразным принять следующие меры по предотвращению возникновения конфликта интересов на муниципальной службе:

- ограничение доступа муниципальных служащих к конкретной информации, не относящейся непосредственно к их служебным обязанностям;

- усиление контроля за выполнением муниципальными служащими обязанностей, из-за которых чаще всего возникает конфликт интересов;

- установление коллегиального порядка принятия решений по вопросам возникновения на муниципальной службе конфликта интересов.

Данные меры призваны сократить количество возникающих конфликтов интересов на муниципальной службе и сгладить их негативные последствия.

Использованные источники:

1. О муниципальной службе в Российской Федерации [Текст] : Федеральный закон от 2 марта 2007 г. № 25-ФЗ // Российская газета. – 2007. – № 47. – 7 марта.
2. О противодействии коррупции [Текст] : Федеральный закон от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ // Российская газета. – 2008. – № 266. – 30 декабря.
3. Кудашкин, А.В. Порядок регулирования конфликта интересов [Текст] / А.В. Кудашкин, Т.Д. Козлов. – М.: ЭКСМО, 2010. – 220 с.

*Лисничая М.А.
студент 4 курса
Налбантов А.А.
студент 4 курса*

*Институт Управления
Белгородский Государственный Национальный
Исследовательский Университет
Россия, г. Белгород*

СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА АУДИТ ЭФФЕКТИВНОСТИ

В данной статье рассматриваются вопросы аудита эффективности как относительно нового вида аудита в России, проблемы его применения на практике, а также определяются первостепенные цели и положительные последствия проведения аудита эффективности.

Ключевые слова: аудит эффективности, аудит, эффективность,

*Lisnichaya M.A., student,
4 course, Institute of Management,
Belgorod National Research University, Russia, Belgorod*

*Nalbantov A.A., student,
4 course, Institute of Management,
Belgorod National Research University, Russia, Belgorod*

MODERN VIEW ON THE AUDIT OF EFFICIENCY

This article is devoted to the questions of audit of efficiency as a relatively new type of audit in Russia, the problem of its application in practice, and determined the primary purpose and positive effects of the efficiency audit.

Key words: *audit of efficiency, audit, efficiency, budget, state, evaluation.*

В условиях быстроразвивающихся рынков, когда появляется необходимость постоянного повышения производительности, аудит эффективности является инструментом, с помощью которого можно добиться желаемых результатов. Именно такую цель преследует эта система мероприятий, а не борьбу с хищениями из государственного бюджета, как это может показаться на первый взгляд.

Оценка эффективности использования субъектами РФ и иными государственными структурами государственных средств, которые они получают на реализацию государственных программ – вот что является на сегодняшний день наиболее актуальным вопросом, учитывая уменьшение доходов бюджета и общий спад в экономике. Именно для этих целей используется аудит эффективности. В России он применяется сравнительно недолго, тогда как в развитых странах используется уже довольно давно.

Аудит эффективности – это вид государственного аудита, который, в отличие от финансового аудита, подтверждает достоверность финансовой отчетности и непротиворечивость законам и установленным нормативным правовым актам, действующим в РФ, осуществленных финансовых операций.

В широком смысле аудит эффективности – это контрольно-аналитическое мероприятие, которое направлено на совершенствование организации администрирования государственной (муниципальной) собственности, расходования государственных средств и их экономии. Понятие также включает в себя системный анализ финансово-хозяйственной деятельности получателя бюджетных средств или пользователя льгот, который, в свою очередь, дает возможность установить степень затратности достигнутого результата [3].

В виду того, что бюджетный процесс перестал отвечать требованиям эффективного государственного управления, началось его реформирование – было введено ориентированное на результат бюджетирование, и появилась необходимость выйти за рамки контроля над распределением и учетом бюджетных средств. Счетной палатой РФ было положено начало новому направлению деятельности органов государственного финансового контроля

– аудиту эффективности [2].

С точки зрения С.В. Степашина, бывшего председателя Счетной Палаты РФ аудит эффективности – это независимая оценка эффективности и результативности правительственных мероприятий, программ или организаций с точки зрения их экономичности и соответствия целям. Он считает, что аудит эффективности в настоящее время не просто дополняет традиционные проверки законности и целевого использования бюджетных средств Счетной палаты Российской Федерации, а наполняет новым содержанием саму систему государственного аудита [4].

Внедрение аудита эффективности является в определенной степени революционным переворотом в системе финансового контроля, так как его результаты позволяют:

- понять, какие цели социально-экономического развития выдвигает в качестве приоритетных для страны Правительство Российской Федерации, а для регионов – администрации соответствующих субъектов Российской Федерации;
- обеспечить прозрачность и открытость деятельности исполнительной власти по управлению бюджетом;
- оценить, в какой степени реализуются поставленные цели социально-экономического развития страны и регионов;
- знать, насколько результаты использования государственных средств обеспечивают удовлетворение потребностей различных групп населения;
- определить необходимые меры по повышению качества управления государственными финансами и национальными ресурсами в целом [1].

На наш взгляд, качество и уровень оказываемых бюджетных услуг требуют скрупулезного анализа контрольными органами, которые должны уделять большое внимание результатам опросов потребителей этих услуг, а также влияние результатов работы проверяемого подразделения, организации и результатов реализации программ на окружающую среду, на социальное обеспечение населения, на демографическую ситуацию, на коррупционность системы управленческого контроля и т.д.

Мы считаем, что одна из главных проблем аудита эффективности состоит в отсутствии четкого разделения государственного финансового контроля на внутренний и внешний. Помимо этого, на сегодняшний день в рамках единой системы все органы должны действовать по единым правилам, обязательно наличие единых стандартов защищенности средств государственного бюджета по всей территории страны, а также единые критерии оценки эффективности бюджетных расходов.

Аудиту эффективности придается все большее значение в качестве новой формы государственного финансового контроля в силу того, что он обеспечивает законодательным органам оценку качества управления государственными финансовыми ресурсами и определяет предпосылки к осуществлению парламентского контроля над деятельностью

исполнительной власти. Как мы видим, на первое место выдвинут принцип проверки не только целевого, но и эффективного расходования бюджетных средств, что еще раз подчеркивает значимость мероприятий по аудиту эффективности в общей системе государственного финансового контроля.

Использованные источники:

1. Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований [Текст] : Федеральный закон от 7 февраля 2011 г. № 6-ФЗ // Российская газета. – 2011. – № 29. – 11 февраля.
2. О Счетной палате Российской Федерации [Текст] : Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 41-ФЗ // Российская газета. – 2013. – № 77. – 10 апреля.
3. Грачева, Е.Ю. Правовое регулирование финансового контроля в Российской Федерации: проблемы и перспективы: монография [Текст] / Е.Ю. Грачева. – М.: НОРМА, 2013. – 384 с.
4. Павел Чувиляев – Степашин С. Счетной палате несколько тысяч верст не крюк – приедет и проверит // Коммерсантъ Деньги. – М., 2010. – № 50 (807), 20 декабря.

Малыгин Н.А.

студент

кафедра «Управление проектами и программами»

ФГБОУ ВПО «Российский экономический

университет им. Г. В. Плеханова»

Россия, г. Москва

АНАЛИЗ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. В статье проведен анализ рынка жилой недвижимости Владимирской области, сделаны выводы относительно динамики ее развития, раскрыта причина неравномерности продаж.

Ключевые слова: регион, жилье эконом-класса, структура спроса, структура предложения.

Abstract. This article analyses the residential real estate market of the Vladimir region. There were made conclusions about the dynamics of the region and explained the reasons of the unevenness the sales.

Keywords: region, economy class residential property, the pattern of demand, the pattern of supply

Строительный комплекс Владимирской области относится к числу ключевых хозяйственных отраслей региона и во многом определяет решение социальных, экономических и технических задач, напрямую влияет на развитие всей региональной экономики.

По официальным данным Федеральной службы государственной статистики по Владимирской области, организациями и индивидуальными застройщиками с 2012 по 2014 гг. введено в эксплуатацию жилье в следующих

объемах:

Таблица 1 - Общий объем введенного жилья, тыс. кв. м.

Год	Общий объем введенного жилья, тыс. кв. м. (в скобках даны результаты в % к предыдущему году)	Введено жилья индивидуальными застройщиками тыс. кв. м.	Общее кол-во квартир	Доля ИЖС в общем объеме введенного жилья, %
2012	259,4 (121)	183,6 (111,5)	2628	70,8
2013	517,4 (101,9)	259,5 (84,9)	6425	50,2
2014	605,9 (116,8)	316,0 (121,8)	7364	52,2

В 2012 г. организациями всех форм собственности, включая индивидуальных застройщиков, построено 2628 новых квартир общей площадью 259,4 тыс. кв. метров, 121% к январю-сентябрю 2011 г. Населением за счет собственных и заемных средств введено в действие 183,6 тыс. кв. метров жилья (1508 квартир), 111,5% к январю-сентябрю 2011 г. Доля этих домов в общем объеме введенного жилья в январе-сентябре 2012 г. составила 70,8%.

В январе-декабре 2013 г. организациями всех форм собственности, включая индивидуальных застройщиков, построено 6425 новых квартир общей площадью 517,4 тыс. кв. метров, 101,9% к январю-декабрю 2012 г. Населением за счет собственных и заемных средств введено в действие 259,5 тыс. кв. метров жилья (1985 квартир), 84,9% к январю-декабрю 2012 г. Доля этих домов в общем объеме введенного жилья в январе-декабре 2013 г. составила 50,2%.

В 2014 г. организациями всех форм собственности, включая индивидуальных застройщиков, построено 7364 квартиры общей площадью 605,9 тыс. кв. метров, 116,8% к 2013 г. Населением за счет собственных и заемных средств введено в действие 316,0 тыс. кв. метров жилья (2310 квартир), 121,8% к 2013 г. Доля этих домов в общем объеме введенного жилья в 2014г. составила 52,2%.

Таблица 2 - Объемы инвестиций в строительство жилья инфраструктуры во Владимирской области

Год	Объемы инвестиций в строительство жилья инфраструктуры во Владимирской области, млн. руб.	В процентах к предыдущему году
2010	21308,9	104,6
2011	23311,6	101,3
2012	26859,9	101,3
2013	32200,8	104,5

Основываясь на официальной статистике, можно заметить ежегодный рост введенного жилья и объема инвестиций в строительство жилья организациями и индивидуальными застройщиками, что напрямую отображает тенденции развития строительного комплекса Владимирской

области и привлекательность инвестиционного климата в сфере строительства жилья в данном регионе [6].

За 2015 г. на рынке недвижимости Владимирского региона общий объем предложений первичного рынка составлял 4,45 тыс. домовладений, в то же время, число предложений малоэтажных многоквартирных комплексов составляло всего 860 ед. (рис. 1).



Рис. 1 - Структура предложения на рынке недвижимости во Владимирском регионе

Наибольший процент предложений приходится на вторичный рынок жилья. Это обусловлено желанием населения сменить квартиры в старом жилом фонде на квартиры в новостройках.

Низкая доля предложений по земельным участкам и участкам с улучшениями, обусловлена нежеланием населения продавать загородную недвижимость, а также отсутствием спроса на данную категорию недвижимости.

Рынок предложений в малоэтажных жилых комплексах недостаточно развит в данном регионе, что обусловлено их относительно небольшим количеством. Тем не менее, рынок малоэтажных жилых комплексов в регионе имеет большие перспективы для развития [3].

Наибольшим спросом у потенциальных покупателей малоэтажной недвижимости пользуются недорогие квартиры эконом-класса. Доля более дорогих объектов значительно меньше и составляет всего 14,5% (рис.2).



Рис. 2 - Структура спроса в зависимости от класса жилого комплекса на рынке Владимирского региона

Традиционно покупателей интересует недорогое жилье, поэтому максимальный спрос зафиксирован в ценовом диапазоне 30-40 тыс. руб. за 1 кв.м. – 43,5% (рис.3). Большинство покупателей рассматривают покупку квартиры в малоэтажном комплексе как решение своих жилищных проблем. Бюджетная недвижимость в пригороде оптимальна для приезжих, а также для жителей г. Владимира, которым необходимо улучшить свои жилищные условия. За те деньги, на которые в городе можно приобрести лишь однукомнатную квартиру, в МЖК можно купить 2-х или 3-х комнатное жилье [4].

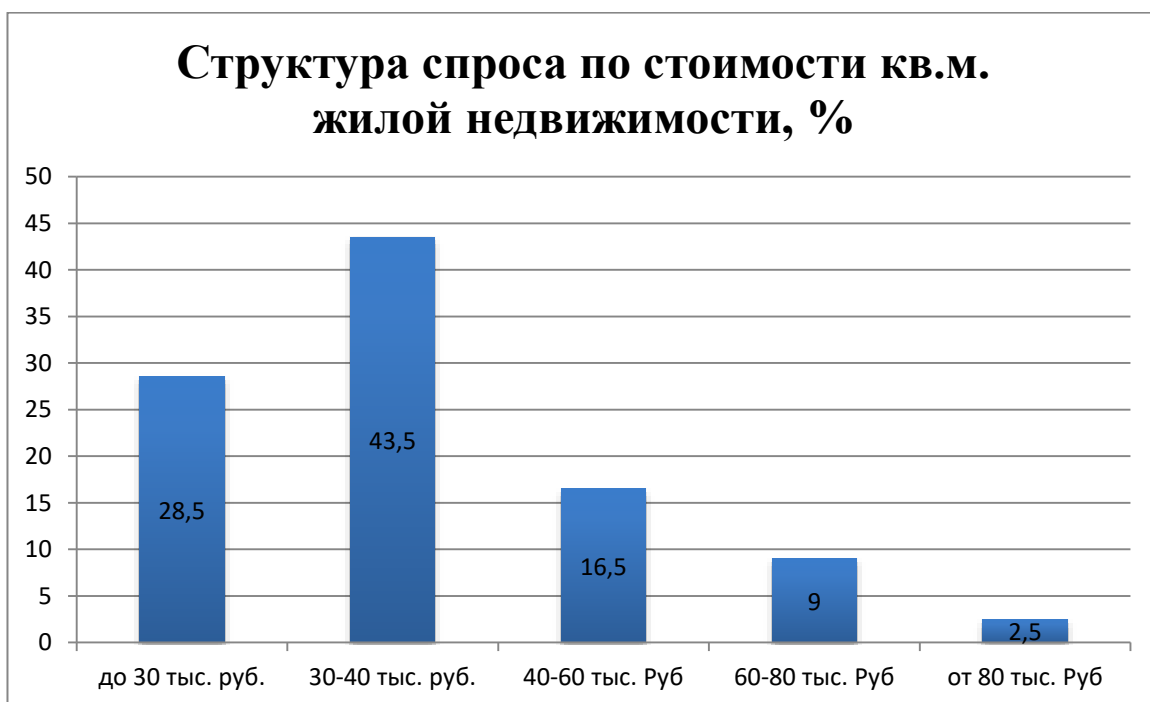


Рисунок 3. Структура спроса по стоимости кв.м. жилой недвижимости Владимирского региона

Продажи ведутся весьма неравномерно: существует 2 периода «оживления» - роста активности рынка и один период спада.

Основной объем продаж приходится на 3 квартал каждого из годов. Наименьший объем продаж отмечается в декабре-январе - период долгих праздничных каникул, так как многие покупатели уезжают отдыхать и откладывают решение жилищных вопросов до весны.

1-ый период роста: 2 квартал – именно этот период называется «первым сезоном продаж» малоэтажного жилья. Девелоперы стремятся приурочить начало продаж именно к этому сезону, рекламная кампания в это время наиболее эффективна. Поэтому весной наблюдается значительный рост продаж.

2-ой период роста: в 3 квартале, потенциальные покупатели возвращаются из отпусков, и начинается «второй сезон продаж». Клиенты, не успевшие решить свои жилищно-инвестиционные проблемы до периода отпусков, пытаются решить их до первого снега.

Период спада: зимние месяцы. Если продажи и идут, то скорее на вторичном рынке, либо в полностью готовых проектах.

В целом формат малоэтажных жилых комплексов приобретает все большую популярность, что объясняется значительными преимуществами перед городским жильем:

- Более низкая стоимость квартир;
- Многообразие планировок;
- Появление бюджетных квартир-студий;
- Низкая плотность населения;
- Внутренняя инфраструктура (как досуговая, так и обеспечение безопасности);
- Собственная служба эксплуатации;
- Хорошая экологическая обстановка, близость к природе.

На локальном рынке наиболее представлены были квартиры площадью 40 - 80 кв.м. – 67,5% предложений [5].

Проведенный анализ жилищного строительства и тенденций его развития дает возможность увидеть срез этой проблемы, создает научно-методическую основу для принятия обоснованных решений при разработке социально-экономических программ развития региона, может быть использован для принятия управленческих решений по регулированию рынка жилья на региональном уровне.

Использованные источники:

1. Зинина Л.И. Основы финансовых вычислений: учеб. пособие по фин. математике / Л. И. Зинина, А. Г. Коротаевский, А. Ф. Кузнецов. - Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2005. - 204 с.
2. Иванова И.А., Кузнецов А.Ф., Катайкина Н.Н. Анализ и моделирование рынка жилья на региональном уровне: монография. М.: Изд-во «Спутник +», 2014. - 113 с.
3. Независимая оценочная компания - Режим доступа <http://1fe.ru/analytics/>

(04.07.2016)

4. Первый всероссийский аналитический портал о недвижимости - Режим доступа: <http://www.1rre.ru/> (04.07.2016)

5. Портал о недвижимости Metrinfo.Ru - Режим доступа: <http://www.metrinfo.ru/> (04.07.2016)

6. Российский статистический ежегодник [Текст]: стат.сб./Росстат. - М., 2015. - 728 с.

7. Щанкин С.А., Кузнецов А.Ф. Экономические институты формирования инновационной системы России // Регионология. - 2011. - №3.

*Мельникова С.Б.
студент 1 курса
учетно-финансовый факультет
специальность «Экономическая безопасность»
ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный
университет»
Россия, г. Ставрополь*

ИНОСТРАННЫЙ КАПИТАЛ В ЭКОНОМИКЕ НОВЫХ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ СТРАН

Аннотация. В статье рассмотрен иностранный капитал в экономике новых индустриальных стран.

Ключевые слова: иностранный капитал, новые индустриальные страны, капиталовложения, частный капитал.

FOREIGN CAPITAL IN THE ECONOMY OF NEWLY INDUSTRIALIZING COUNTRIES

Abstract In the article dealt with foreign capital in the economy of newly industrializing countries.

Keywords: foreign capital, newly industrializing economies, investment, private capital.

Важнейшим фактором развития новых индустриальных стран является экономическая помощь со стороны индустриально развитых стран. Потребность в средствах производства, патентах, потребительских товарах, а также иностранной валюте ощущается почти всеми развивающимися странами. Для этого необходима помощь извне в виде финансовых средств, материальных ресурсов производственного назначения и потребительских товаров, обеспечивающих накопление капитала и воспроизводство рабочей силы. Иностранные капиталовложения в виде экспорта капитала являются важной формой международных экономических отношений, которая связывает мировое хозяйство в единое целое.

Экспорт капитала приобрел решающее значение в международной экономической жизни на рубеже XIX — XX веков. Перемещение капитала из развитых стран в отсталые обеспечивало высокую прибыльность таких

вложений и укрепляло их экономическое и политическое господство.

После Второй мировой войны произошли значительные изменения в вывозе капитала. Теперь на первое место стал выдвигаться экспорт капитала из одних индустриально развитых стран в другие развитые страны. Наиболее широко эта тенденция охватила сферу экспорта частного капитала. В послевоенный период на долю США и других индустриально развитых стран приходилось 50% прямых частных инвестиций.

Однако в перемещении капитала в экономически отсталые страны ведущая роль остается за государственным экспортом капитала. Наряду с займами и инвестициями широкое распространение получила «помощь».

С помощью иностранных финансовых ресурсов многие развивающиеся страны смогли решить целый ряд экономических проблем производственного и социального характера. Полученные средства были использованы на то, чтобы уравновесить свои платежные балансы (импортировать основной и оборотный капитал в производственной форме), сделать необходимые закупки продовольствия за рубежом, увеличить производственные мощности в важнейших отраслях производства.

Приток иностранного капитала в развивающиеся страны, с одной стороны, имеет положительное воздействие на их экономику. С другой стороны, происходят определенные негативные процессы: обратный вывоз капитала (реэкспорт); отток части прибыли в страны экспортеры; расход значительной суммы на погашение займов и выплату процентов. При этом растет государственный долг и увеличивается иностранный сектор в хозяйстве развивающихся стран.

Государственный вывоз капитала после Второй мировой войны возрос, причем он часто преследует политические цели. Именно с этим связано появление специфической формы вывоза государственного капитала – формы «помощи». Она существенно отличается от экспорта капитала, так как не приносит непосредственного дохода субъекту, предоставляющему эту помощь. По существу, это межгосударственное перераспределение доходов, обеспечивающее приток иностранного капитала в развивающиеся страны. Целью такого перераспределения доходов или «помощи» является сохранение позиций индустриально развитых стран в экономике слаборазвитых стран, а также активизация их деятельности в мирохозяйственных связях и мировой политике.

Государственный вывоз капитала поступает в развивающиеся страны в разных формах. Первое место занимает товарный капитал, главным образом экспорт продовольственных товаров. Помощь продовольствием слаборазвитым странам оказывают многие развитые страны через специальные государственные программы помощи, а также посредством участия в международных организациях, имеющих целью поощрение экономического развития. Так, США оказывают помощь слаборазвитым странам через Управление международного развития в рамках программы «Продовольствие во имя мира».

Другой важной формой экспорта государственного капитала является предоставление целевых валютных займов и кредитов для строительства промышленных объектов, закупки машин, оборудования, сырья и т.д. Это производится в первую очередь через банки и корпорации. По данным МВФ, американские инвестиции в Бразилию составляют более 39 млрд. долл. На Латинскую Америку приходится 20% экспорта капитала США. В 1998 г. непогашенные кредиты шести американским банкам в Латинской Америке составили 70 млрд. долл.

Большую роль в финансировании слаборазвитых стран играет Международный банк реконструкции и развития (МБРР). Он был создан в 1946 г. по решению валютно-финансовой конференции ООН. Деятельность МБРР направлена на помощь слаборазвитым странам в обеспечении экономического роста. Эта организация, куда входит около 150 государств, не только предоставляет займы, но и продает облигации, доходы от которых также идут на займы и кредиты, предоставляет гарантии и осуществляет страховку частных займов.

Страны получатели обязаны выполнять рекомендации банка, давать отчеты об использовании займов, а также предоставлять всю требуемую информацию о финансовом и экономическом состоянии. Многие займы, предоставляемые МБРР, предназначены на цели общего развития — сооружение оросительных систем, развитие сетей транспорта и связи, реализацию санитарных и медицинских программ. Предполагается достичь такого уровня развития инфраструктуры, который необходим для привлечения крупных частных капиталовложений.

МБРР помогает экономически отсталым странам определить наиболее целесообразные направления экономического развития. МБРР имеет две дочерние организации: Международную финансовую корпорацию, которая занимается капиталовложениями в частный сектор экономики развивающихся стран; Международную ассоциацию развития, предоставляющую «мягкие займы» самым бедным странам, не обязательные к погашению.

Использованные источники:

1. Новикова Д.А., Воробьева Н.В. Деятельность зарубежных транснациональных корпораций в России// Kant. 2013. № 3 (9). С. 101-102.
2. Воробьева Н.В. К вопросу о возможностях привлечения иностранных инвестиций в аграрный сектор Ставропольского края// Сибирская финансовая школа. 2011. № 1. С. 27-28.
3. 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.
4. Воробьева Н.В., Сериков С.С., Яловой А.А.Перспективы и условия для развития благоприятного инвестиционного климата Ставропольского края // Проблемы экономики. 2012. №1. С.31-34.

5. Воробьева Н.В., Воропаева Р.А., Сапачева Т.С. Процессы взаимодействия отечественного и иностранного секторов экономики// Проблемы экономики. 2012. №2. С. 20-22.
6. 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.
7. Воробьева Н.В., Мамукова В.Ю. Специфические аспекты экспорта Ставропольского края// Сибирская финансовая школа. 2013. №2(97). С.34-36.
8. Воробьева Н.В., Губко А.М., Михайлова К.Ю. Особенности экономического потенциала в Ставропольском крае // Вопросы экономических наук. – 2012. - №1. – С.18-19.
9. Воробьева Н.В., Наливайченко Е.Г. Анализ иностранных инвестиций в экономику Ставропольского края (в сравнении 2006 и 2010 гг.) // Вопросы экономических наук. – 2011. - №6. – С. 80-82.
10. Воробьева Н.В., Васильева В.Н. Таможенная политика России на современном этапе// Kant. 2013. № 3 (9). С. 121-122.
11. 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.
12. Воробьева Н.В., Голокозова Е.Р. Привлечение иностранных инвестиций в экономику России// Kant: Экономика и управление. 2015. № (4). С. 44-45.

*Модянова А.А.
студент 6 курса*

*Институт финансов, экономики и управления
ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет»
Россия, г. Тольятти*

ЗНАЧИМОСТЬ И ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ ВАЛЮТНЫХ ОПЕРАЦИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

По мере распространения глобализации финансовые рынки становятся более значимыми. Среди них одним из значимых является валютный рынок, так как развитие межнациональных отношений (в частности, торговых) порождает объективную необходимость в применении валют различных стран, чему и способствует валютный рынок. Использование валютного рынка, в свою очередь, возможно через посредников, которыми и являются коммерческие банки. Именно поэтому дальнейшее развитие валютных операций представляется перспективным.

Ключевые слова и фразы: валютный рынок, коммерческие банки, валютные операции, международные расчеты, прибыль.

THE SIGNIFICANCE AND FURTHER DEVELOPMENT OF THE FOREIGN EXCHANGE OPERATIONS OF THE COMMERCIAL BANK.

With the spread of globalization, financial markets are becoming more significant. One of the most important is the foreign exchange market, because the development of international relations (particularly trading) generates an objective

necessity in the using of currencies of different countries contributing to the foreign exchange market. The using of the foreign exchange market is possible through intermediaries - commercial banks. Because of it the further development of foreign exchange transactions seems to be promising.

Key words and phrases: foreign exchange market, commercial banks, foreign exchange, international payments, profit.

В настоящее время всё большую значимость и популярность приобретают мировые финансовые рынки. Одним из таких рынков является валютный, на котором ежедневно совершаются конверсионные операции через коммерческие банки.

Валютные операции – это банковские операции на валютных рынках, связанные с куплей-продажей иностранной валюты. В процессе конверсии посредством коммерческих банков могут участвовать как юридические, так и физические лица.

С постоянным развитием внешнеэкономической деятельности, а также возрастающей интеграцией финансового рынка страны в финансовую систему мира валютные операции с каждым годом приобретают всё большую важность для ведения бизнеса за рубежом и осуществления экспортно-импортных операций. При этом большинство операций и расчётов в различных сферах взаимодействия с торговыми партнёрами осуществляются в иностранных валютах.

В соответствии с российским законодательством, в частности № 173-ФЗ от 10.12.2003 «О валютном регулировании и валютном контроле», при осуществлении внешнеторговой деятельности резиденты должны конвертировать часть валютной выручки в рубли. Уполномоченным органом, с помощью которого можно совершить эти денежные расчёты, являются коммерческие банки, получившие лицензии на право выполнения операций с валютными ценностями (включая собственно инвалюту, а также выраженные в ней платёжные документы и ценные бумаги). Стоит отметить, что конверсионные операции клиента должны быть регламентированы паспортом сделки [1].

Помимо расчётов с контрагентами в долларах и евро последнее время увеличивается тенденция международных расчетов в национальных валютах между странами в обход доллара США. Дедолларизация даёт мощный толчок к дальнейшему развитию валютного рынка, что, в свою очередь, повышает роль коммерческих банков как посредников при расчётах.

Так в последние годы особенную актуальность приобрели расчёты в национальных валютах между Россией и Китаем, так как динамика товарооборота по данным Министерства экономического развития РФ между странами заметно увеличивается с каждым годом (прирост в 2014 г. по сравнению с 2013 г. составил 6,83%, а в 2013 по сравнению с предыдущим годом – 1,3%, в 2012г. – 11,2%) [3]. Исключение составляет начало 2015 года, где наблюдается замедление динамики взаимной торговли в первом полугодии на 30%, что объясняется рядом объективных факторов, в числе

которых общая геополитическая напряжённость, замедление темпов экономического роста вышеуказанных стран, падение мировых цен на энергоносители и сырьевые товары, которые составляют более 80% российского экспорта в Китай и т.д. Несмотря на это, власти Китая заявили, что готовы увеличить объём двусторонних расчётов с Россией в национальных валютах.

В обход расчётов посредством доллара США ещё в 2014 г. Центробанки двух стран подписали соглашения о валютном СВОПе на 150 млрд. юаней, что стало важным шагом в обеспечении взаимных расчётов. Помимо этого, в этом году Московская биржа сделала еще один шаг в прогрессе взаимоотношений с Китаем: были начаты торги фьючерсом на валютную пару китайский юань-рубль. Кроме того, по данным Московской биржи в 2014 году общий объём торговли юанем вырос в 8 раз и составил 395 миллиардов рублей (48 миллиардов юаней). При этом рекордный среднедневной объём торгов был зафиксирован в октябре 2014 года — 541 миллиона юаней [3]. Стоит ли говорить, насколько позитивно это отразилось на валютных операциях коммерческих банках?

Можно с уверенностью сказать, что тенденция отказа от расчётов посредством доллара США в будущем продолжит своё развитие, что для коммерческих банков, имеющих лицензию на осуществление валютных операций, безусловно, окажет положительное влияние.

Переход на расчёты в национальных валютах распространяется все больше: в этом году начало развития получила идея взаиморасчетов в национальных валютах между Россией и Египтом. Такой шаг выгоден не только юридическим лицам, совершающие торговые операции между этими странами, но также сыграет роль для путешествующего населения.

Значение валютных операций для физических лиц также растёт из года в год. И это касается не только приобретения валюты для целей поездок за границу. Воодушевившись примерами трейдеров, зарабатывающих на валютном рынке, а также учитывая высокую волатильность колебаний курсов вследствие экономической ситуации, население стало активнее обращаться к брокерам. Данные услуги широко распространены в банковской сфере. Они дают возможность получить доход не только физическим лицам, но и позволяют коммерческим банкам фиксировать дополнительную прибыль посредством комиссий.

Ещё одним перспективным направлением развития, не теряющим актуальность на протяжении долгого времени, являются трансграничные переводы. По данным Банка России, объём трансграничных операций физических лиц (резидентов и нерезидентов), включающих и перечисления из РФ, и поступления в РФ, продолжил показывать восходящую динамику: в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличился на 11,8%, а в 2013 г. по сравнению с предыдущим – на 25,8%. Основными назначениями в структуре денежных переводов являются перечисления физических лиц на собственные счета в иностранных банках, перечисление средств мигрантов на родину и операции,

связанные с предоставлением, обслуживанием и погашением привлеченных кредитов и займов. Безусловно, в системе трансграничных переводов, осуществляемых через системы денежных переводов, подавляющую часть составляют безвозмездные перечисления, связанные с трудовой миграцией из стран СНГ. Так, согласно информации, предоставленной ЦБ РФ, переводы между странами СНГ в 2013 г. по сравнению с предыдущим годом объём вырос на 14%, а в 2012 г. сократился на 12%. Таким образом, можно с уверенностью сказать, что и данное направление остаётся перспективным и продолжит развиваться [4].

Подводя итоги, ещё раз отметим, что валютные операции в деятельности коммерческого банка имеют хороший потенциал дальнейшего развития, чему способствует интеграция мирового экономического сообщества.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 10.12.2003 N 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» (принят ГД ФС РФ 21.11.2003), (действующая редакция от 05.05.2014)
2. Банки и небанковские кредитные организации и их операции: учебник / под ред. Е.Ф. Жукова. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 599 с.
3. Китай готов увеличивать объем расчетов с Россией в национальных валютах – [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.vedomosti.ru/economics/news/2015/07/08/599751-kitai-gotov-uvlichivat-obem-raschetov-s-rossiei-v-natsionalnih-valyutah>
4. Официальный сайт ЦБ РФ – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>

Мокина М. И.

студент 3 курса

факультет Анализа рисков и экономической безопасности

Колесникова О. В., к.э.н.

научный руководитель, доцент

ФГОБУ ВПО Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

ПОЛИТИКА ТУРИСТИЧЕСКОГО БРЕНДИНГА СТРАН ЦЕНТРАЛЬНО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ КАК МЕХАНИЗМ ПРОДВИЖЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ

В настоящее время имидж государства становится стратегически важной компонентой внешней политики стран. Он в значительной степени определяет характер экономико-политических отношений на мировой арене, влияет на инвестиционный климат страны, её конкурентоспособность на глобальном уровне и т.д. В современном мире одной из технологий продвижения национальных интересов является брендинг. Формирование определенного нематериального актива – бренда – и его совершенствование способствуют идентификации страны среди других, её узнаваемости, а также

позволяют управлять восприятием страны. Понятия бренда и брендинга успешно используются не только в отношении товаров и услуг, но и населенных пунктов, регионов и целых государств.

Туризм - одна из важных отраслей экономики многих государств. По данным Всемирной туристической организации, рынок туризма становится одним из наиболее быстро растущих в мире, являясь основным источником дохода для многих развивающихся стран. Такой рост приводит к ужесточению конкуренции среди дестинаций.

Процессы глобализации способствуют росту роли туризма. Британский теоретик Д. Хелд считает, что глобализация - это распространение через границы политических, социальных и экономических мероприятий[1].

В процессе мировой глобализации международный туризм также становится глобальным. Привлекательный имидж государства как туристической дестинации приобрел конкретную ценность. Его формирование и поддержка стали стратегически важным направлением политики стран и компонентой их национальных интересов.

Приумножение узнаваемых брендов, географическое расширение рынка, диверсификация видов туризма ужесточили конкуренцию, актуализировав использование туристического брендинга.

Особенностью брендинговых технологий является то, что С. Анхольт называл «устойчивым богатством». Потребители лояльны к новым продуктам, имеющим знакомое название. Успешная реализация брендинговой кампании и относительная дешевизна сохранения лояльности по сравнению с затратами на поиск новых клиентов может приносить долгосрочные дивиденды. В странах Центрально-Восточной Европы эти процессы имели свои особенности.

Во-первых, туристические достопримечательности стран ЦВЕ достаточно схожи с аттракциями других стран Европы. Привлечение туристов осуществлялось различными способами: создание неких конкурентных преимуществ (привлекательное соотношение цена/качество); создание аттракций, учитывающих стереотипные представления о стране (румынский «Дракула-туризм»); возрождение курортов докоммунистического прошлого (Карловы Вары); использование памятников коммунистического режима (Берлинская стена). Во-вторых, необходимым являлось проведение информационно-рекламных кампаний с использованием различных каналов.

Шотландский исследователь Д. Холл отметил, что в Центрально-Восточной Европе практика туристического брендинга имеет ряд ограничений:

1. Недостаток финансирования соответствующих маркетинговых кампаний;
2. Недостаток опыта и навыков работы на глобальном рынке;
3. Нацеленность на краткосрочные результаты;
4. Сложность разработки согласованного бренда для дестинаций, состоящих из различных продуктов и сред [2].

После распада СССР правительства многих страны ЦВЕ осознали низкую конкурентоспособность национального туристического продукта. Были разработаны и профинансированы программы развития туризма; проведена налоговая политика стимулирования и т.п.

Венгрией был представлен план Сеченьи, на развитие инфраструктуры были выделены 100 млн. евро. В Словакии реализуются программы поддержки проектов развития туризма и туристической инфраструктуры. В Польше, Болгарии, Хорватии, Румынии и Словении для продвижения национальных туристических возможностей и регулирования политики брендинга туризма были созданы соответствующие правительственные структуры.

Изучив динамику въездного туризма, можно оценить успех стран ЦВЕ в осуществлении политики туристического брендинга. Для анализа динамики был выбран показатель «Международный туризм: количество прибытий», представленный в базе данных Всемирного банка [3]. Для 10 стран ЦВЕ был определен прирост показателя за 2004-2013 гг. Результаты расчетов представлены в Таблице 1.

Таблица 1

**Прирост показателя «International tourism, number of arrivals»
для 10 стран ЦВЕ в 2004-2013 гг., в процентах.**

Год	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Беларусь	34%	-1%	17%	-12%	3%	26%	-3%	3%	15%
Болгария	4%	7%	0%	12%	-1%	5%	5%	3%	5%
Венгрия	-18%	-7%	-7%	2%	3%	5%	8%	1%	3%
Латвия	3%	38%	8%	2%	-21%	4%	9%	-4%	7%
Литва	11%	9%	-32%	8%	-17%	12%	18%	7%	6%
Польша	6%	3%	-4%	-13%	-8%	5%	7%	11%	6%
Сербия	16%	4%	48%	-7%	0%	6%	12%	6%	14%
Украина	13%	7%	22%	10%	-18%	2%	1%	7%	7%
Чехия	4%	1%	-2%	0%	-10%	-2%	4%	5%	1%
Эстония	10%	1%	-2%	9%	-1%	15%	12%	3%	5%

(Источник: разработано автором на основе данных [3])

Анализ показал, что большинство стран имеют явную тенденцию к увеличению количества туристов. Наиболее высокие показатели наблюдаются в Сербии, Беларуси, Латвии, Украине. Достаточно уверенный и стабильный рост демонстрируют Болгария, Эстония.

При исследовании качественного влияния туризма на защиту национальных интересов был проанализирован показатель «Международный туризм: поступления». Он имеет денежное выражение и отражает доходы страны - туристической дестинации. Расчет прироста показателя за 2004-2013 гг для 10 стран ЦВЕ представлен в Таблице 2.

Таблица 2

Динамика показателя «International tourism, receipts (current US \$)» для стран ЦВЕ в 2005-2013 гг.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Беларусь	-4%	16%	19%	22%	-4%	18%	12%	32%	17%
Болгария	10%	8%	26%	16%	-12%	-6%	13%	-8%	10%
Венгрия	19%	5%	13%	34%	-7%	-6%	10%	-14%	6%
Латвия	30%	39%	42%	29%	-11%	-5%	14%	-3%	12%
Литва	17%	10%	11%	10%	-19%	-3%	37%	1%	12%
Польша	10%	14%	44%	10%	-23%	1%	16%	2%	5%
Сербия	40%	35%	144%	12%	-13%	-4%	21%	-6%	13%
Украина	21%	13%	32%	26%	-35%	8%	15%	11%	-1%
Чехия	17%	16%	16%	14%	-11%	1%	6%	-9%	1%
Эстония	11%	11%	4%	16%	-12%	-2%	19%	-6%	13%

(Источник: разработано автором на основе данных [13])

Расчеты позволяют сделать вывод о том, что страны имеют ощутимый рост дохода от туризма до 2008 года. После спада, вызванного финансово-экономическим кризисом, Беларусь, Украина, Чехия и Польша продемонстрировали успешное восстановление. Выдающиеся результаты в последние годы показывают Беларусь, Латвия, Сербия, Украина, Эстония. Несмотря на проводимую политику поддержки туризма, относительно низкие показатели роста представляют Венгрия и Чехия.

Другим направлением анализа стало исследование Списка объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО. Попадание в перечень широко используется для продвижения туризма турагентствами и правительствами стран. Спрос международных туристов растет. Строгие процедуры включения объектов в Список ЮНЕСКО преумножает глобальную видимость государств. Также помощь ЮНЕСКО, предоставляемая для восстановления и поддержания объектов Всемирного наследия, дает странам возможность совершенствовать условия туризма. [4].

Политику обеспечения правительством присутствия в Списке можно рассматривать как продвижение национальных интересов, сохранение достояния страны, создание привлекательного имиджа. Это повышает приток туристов, увеличивает капитал страны, создает рабочие места [5].

В настоящее время процесс вступления в Список стал довольно политизированным, так как многие политические представители государств считают его одной из национальных целей. Поэтому порой выбор объектов определяется не только критериями ЮНЕСКО, но и оказывается под политическим давлением. Таким образом, частные национальные интересы начинают превалировать над глобальными. Политически более сильные страны имеют больший шанс попадания национальных объектов в список [6].

Анализ наличия объектов всемирного наследия в тех же 10 странах ЦВЕ выявил следующее: Беларусь – 4 объекта, Болгария – 9, Венгрия – 8, Латвия –

2, Литва – 4, Польша – 14, Сербия – 4, Украина – 7, Чехия – 12, Эстония – 2. [7] Очевидно, что лидерами по количеству объектов являются Польша и Чехия.

Для исследования активности стран ЦВЕ во включении объектов в Список ЮНЕСКО была проанализирована динамика включения объектов каждой страны и количество объектов в списках, подаваемых страной при желании внесения объекта в Список. Анализ показал, что объекты Болгарии с 1990 г. не попадали в Список ЮНЕСКО. В 90-е годы наиболее активными были Чехия (10 объектов), Польша и Венгрия. После 2000 г. только Польша и Украина работали достаточно активно (по 5 объектов). Анализ «Предварительных списков» выявил высокую активность Чехии, Украины, Болгарии, Сербии, Венгрии (более 10 объектов) [7].

Основываясь на проведенном исследовании, можем утверждать, что страны Центральной и Восточной Европы демонстрируют разнонаправленные тенденции развития туристического брендинга. Наиболее эффективную политику в сфере туризма проводят страны Балтии, Польша и Сербия. Некоторый спад туристической активности испытывают на себе Чехия и Венгрия, несмотря на активную политику туристического брендинга, что может свидетельствовать о необходимости модернизации форм и методов маркетинговых технологий. В заключение важно отметить, что политика туристического брендинга стран ЦВЕ является важнейшим инструментом реализации национальных интересов и платформой для сотрудничества и совместного развития стран региона.

Использованные источники:

1. Held D., McGrew D., Goldblatt D., Perraton J. *Global Transformations: Politics, Economics, and Culture*. Stanford: Stanford University Press, 1999. 515 p.
2. Hall D. *Branding and national identity: the case of Central and Eastern Europe // Destination Branding: Creating the Unique Destination Proposition / Ed. by Nigel Morgan, Annette Pritchard, Roger Pride*. Oxford: Butterworth-Heinemann, 2004. P. 111-127.
3. World Bank Open Data [Электронный ресурс] // The World Bank [сайт]. URL: <http://data.worldbank.org/> (дата обращения: 11.03.2016).
4. Su Y.-W., Lin H.-L. *Analysis of international tourist arrivals worldwide: The role of world heritage sites // Tourism Management*. 2014. Vol. 40. P. 46-58.
5. Poria Y., Perraton A., Cohen R. *World Heritage Site Is It an Effective Brand Name? // Journal of Travel Research*. 2011. Vol. 50. Issue 5. P. 482-495.
6. Steiner L., Frey B. S. *Correcting the Imbalance of the World Heritage List: Did the UNESCO Strategy Work? // Journal of International Organization Studies*. 2012. Vol. 3. Issue 1. P. 25-40.
7. The UNESCO [Электронный ресурс] // UNESCO World Heritage Centre. 2015. URL: <http://whc.unesco.org/> (дата обращения: 11.03.2016).

*Мурашкина К.В.
магистрант 1 курса
экономический факультет
Новосибирский Государственный
Университет Экономики и Управления
Россия, г. Новосибирск*

МОШЕННИЧЕСТВО В СТРАХОВАНИИ: ВИДЫ И СПОСОБЫ ВЫЯВЛЕНИЯ

Статья посвящена современному состоянию мошенничества в сфере страхования. Рассмотрен вклад ученых в данную область исследования. Отмечены самые популярные объекты искажения. Описаны виды искажений бухгалтерской отчетности, методы их выявления и влияние на отчетность. Выявлены способы вуалирования и фальсификации финансовой отчетности. Представлены основные способы выявления мошенничества в финансовой отчетности.

Ключевые слова: отчетность, мошенничество, искажение, фальсификация, вуалирование.

Искажение финансовой отчетности на сегодняшний день является весьма актуальной проблемой, которая влечет за собой риски для акционеров, партнеров, кредитных организаций и других пользователей отчетности. На сегодняшний день по ряду причин (несовершенство системы бухгалтерского учета, недоработки законодательной базы, халатность аудиторов и т.д.) искажения данных бухгалтерской отчетности во благо третьих лиц в большинстве случаев остаются незамеченными и безнаказанными [6,7,12]. Фальсификацией баланса является противоречащее законодательству умышленное искажение экономической информации в учете и отчетности.

Исследованием фальсификации финансовой отчетности занимались как отечественные, так и иностранные ученые.

Отечественные ученые по-разному видели природу искажения финансовой отчетности. Например, Аринушкин Н.С. проблему фальсификации отчетности видел в искажении статей баланса [3]. Николаев И.Р., занимаясь вопросами фальсификации, обращал внимание на возможность существования нескольких истин в отражении стоимости имущества компании [5]. Индекс манипулирования, применимый для российских компаний, предложен Алексеевым М.А [2,3].

Заслуга швейцарского ученого Шера И.Ф. заключается в анализе и классификации основных методов искажения баланса [7]. К ним, по его мнению, относятся:

- соединение разнородных ценностей в одной статье баланса;
- неверное начисление амортизации;
- отражение фиктивных кредиторов и дебиторов;
- манипуляции с переоценкой основных средств;
- создание фиктивных фондов, запасов и резервов.

Профессор Шер отметил, что главной причиной искажения финансовой отчетности является неясность и неопределенность бухгалтерского учета. Бухгалтерская терминология настолько произвольна и неясна, что можно без особых усилий использовать данную неясность в корыстных и преступных целях.

Большой опыт исследования проблемы искажения отчетности накопили ученые США. Американское бухгалтерское сообщество определяет фальсификацию как преднамеренное искажение и умышленное сокрытие существенных фактов хозяйственной жизни, вводящие пользователя финансовой отчетности в заблуждение.

Однозначного определения финансового мошенничества не существует. В широком смысле слова мошенничество можно определить как всякое преступление, связанное с получением необоснованной выгоды.

В мировой практике аудита термин «мошенничество» определяется как преднамеренное действие, совершенное лицом или группой лиц, повлекшее за собой неверное представление финансовой отчетности [9].

Для наглядного представления масштабов распространения экономических преступлений обратимся к российской и международной статистике. На рисунке 1 представлен уровень экономических преступлений.

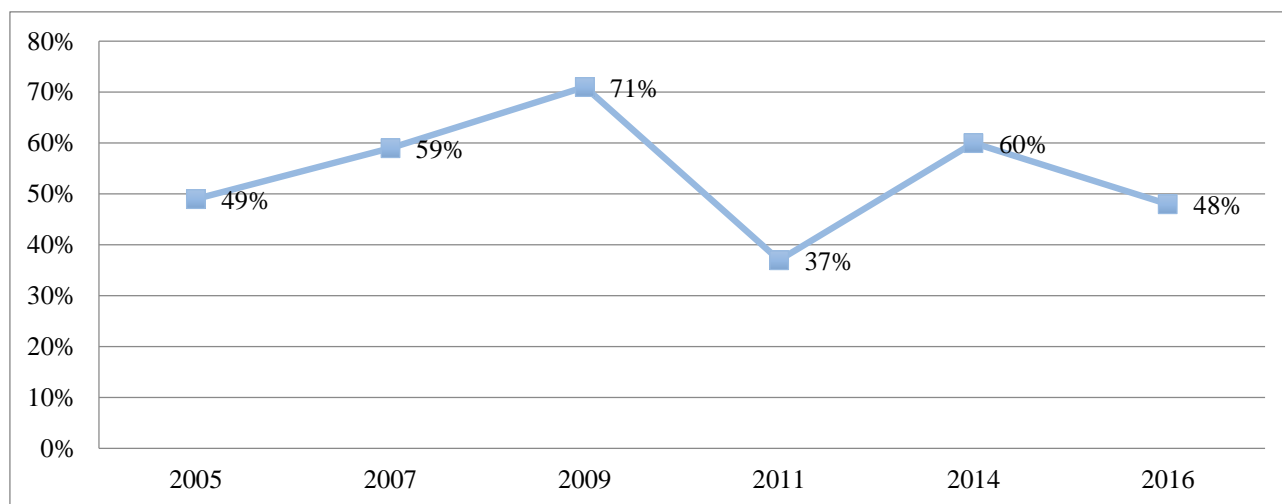


Рисунок 1 – Уровень экономической преступности, %
(составлено автором по данным российского обзора экономических преступлений)

В России на сегодняшний день каждая вторая организация сталкивается с фактами экономических преступлений. Стоит отметить, что российский уровень экономической преступности значительно выше общемирового уровня (36%), также выше результатов по большой семерке развивающихся стран (29%) и стран Восточной Европы (33%) [13]. Данные официальной статистики говорят о необходимости изучения и пресечения фактов мошенничества в каждой российской компании. Основные виды экономических преступлений представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 – Виды экономических преступлений в России и мире (составлено автором по данным российского обзора экономических преступлений)

Самым распространенным видом экономических преступлений, как в России, так и в мире является незаконное присвоение активов. Неудивительно, что данный вид преступлений значительно преобладает над другими видами. Незаконное присвоение активов легче всего как совершить, так и выявить.

Мошенничество при покупке товаров/услуг отметили треть опрошенных, что ставит данный вид на второе место среди экономических преступлений. На третьем месте коррупция и киберпреступления. Манипуляция данными отчетности стоит на четвертом месте. Детально рассмотрим данный вид преступлений и способы его совершения.

Искажение финансовой отчетности лежит в основе почти каждого экономического преступления и представляет собой одну из наиболее актуальных проблем, как российской экономики, так и мировой.

К наиболее популярным объектам искажения относятся:

- ключевые показатели бухгалтерской отчетности (выручка, чистая прибыль, оборотные активы и т.д.);
- система формирования, обработки и учета бухгалтерской информации (первичная документация, настройки бухгалтерской системы);
- несовершенство бизнес-процессов и системы внутреннего контроля.

Стоит отметить, что преднамеренное вмешательство во вторую и

третью группы автоматически влечет за собой искажение первой группы.

Искажение финансовой отчетности может возникать как на уровне всей отчетности в целом, так и на уровне предпосылок формирования и подготовки финансовой отчетности, среди которых:

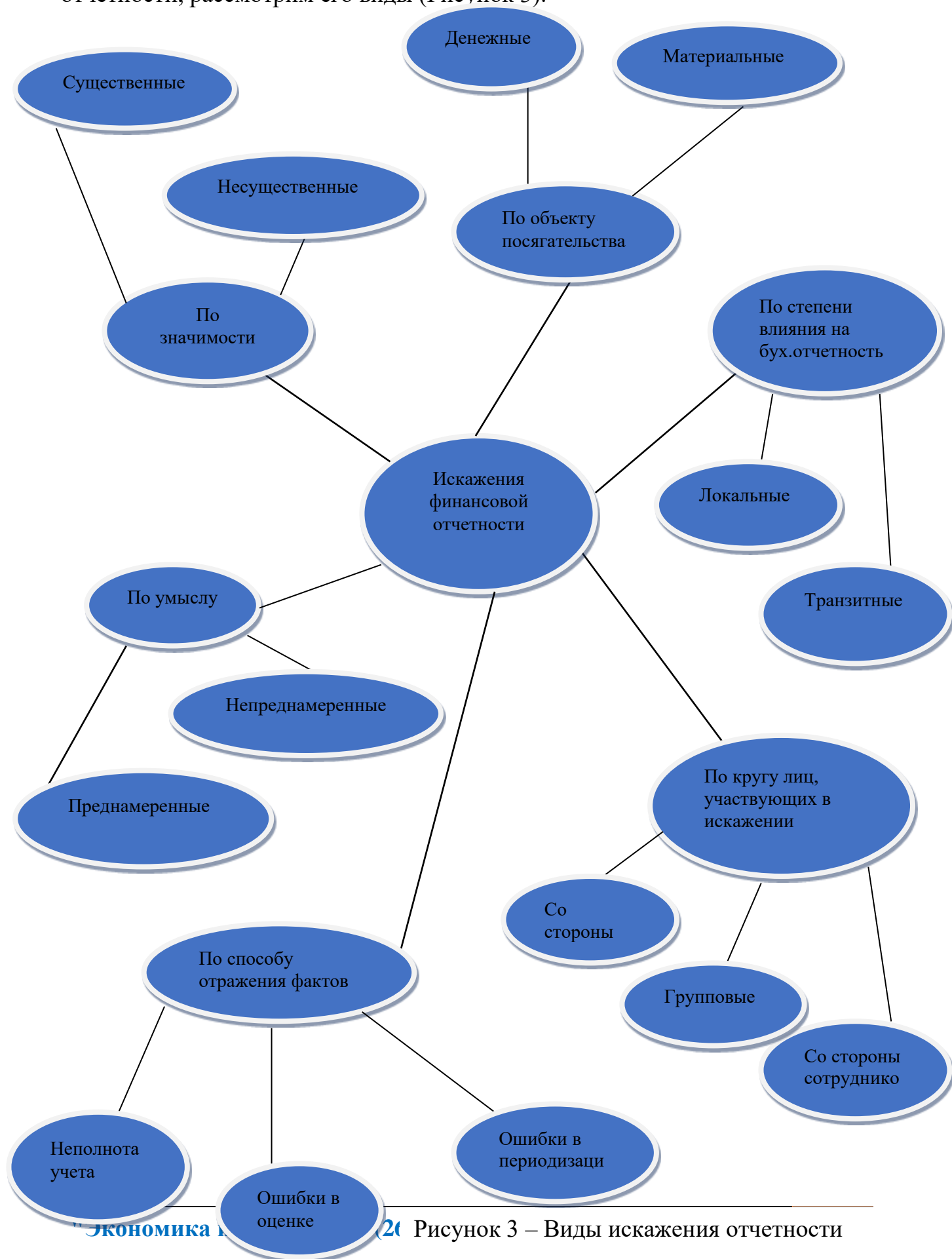
- значительные вложения в кризисные отрасли экономики;
- зависимость организации в определенный период от одного или нескольких поставщиков/заказчиков;
- резкие изменения в учетной политике и практике партнерских отношений;
- нетипичные сделки, которые значительно влияют на величину финансового результата организации за период;
- платежи за услуги, которые явно не соответствуют деятельности организации;
- особенности организационной культуры;
- отклонение от установленных правил и нормативов [11].

Способы выявления искажений-ошибок в большинстве своем зависят от происхождения. Как правило, происхождение ошибок служит критерием для выбора способа ее выявления. Искажения бухгалтерской отчетности по происхождению представлены в таблице 1.1 [13].

Таблица 1.1 – Виды искажений в бухгалтерской отчетности

Вид искажения	Влияние на отчетность	Методы выявления	Пример
Неполнота учета фактов хозяйственной жизни	Занижение	Обнаружить сложно. Можно выявить с помощью налоговых инспекторов или внешних аудиторов	Не отражение операций получения векселей
Необоснованность учетных записей	Завышение	- Инвентаризация договорной базы и расчетов с дебиторами и кредиторами;	Включение в бух. баланс несуществующего имущества
Ошибки в периодизации	Занижение/завышение	- Проверка записей от документа к счету, документов и материальных активов; - Сравнение с нефинансовой информацией.	Отражение оплаченного в январе счета за работу, выполненную в декабре, в издержках января или наоборот
Ошибки в оценке	Занижение/завышение	От регистра бух. учета к факту хозяйственной жизни путем сравнения учетных записей	Неверная переоценка основных фондов
Неправильное или недостаточное отражение информации	Занижение/завышение	Сличение оборотов по счетам с итогами документов	Взаимное сальдирование дебиторской и кредиторской задолженностей

Для детального раскрытия сущности искажения финансовой отчетности, рассмотрим его виды (Рисунок 3).



Экономика 1 (2) Рисунок 3 – Виды искажения отчетности

Распространены два метода искажения финансовой отчетности: вуалирования и фальсификации.

Вуалирование бухгалтерской отчетности – искажение данных, позволяющее скрыть отрицательные моменты деятельности организации, при соблюдении требований, установленных нормативными актами бухгалтерского учета. Приемы вуалирования приводят к искажениям, влияющим на ясность и достоверность информации, но не затрагивающим величину финансового результата (Рисунок 4) [5].

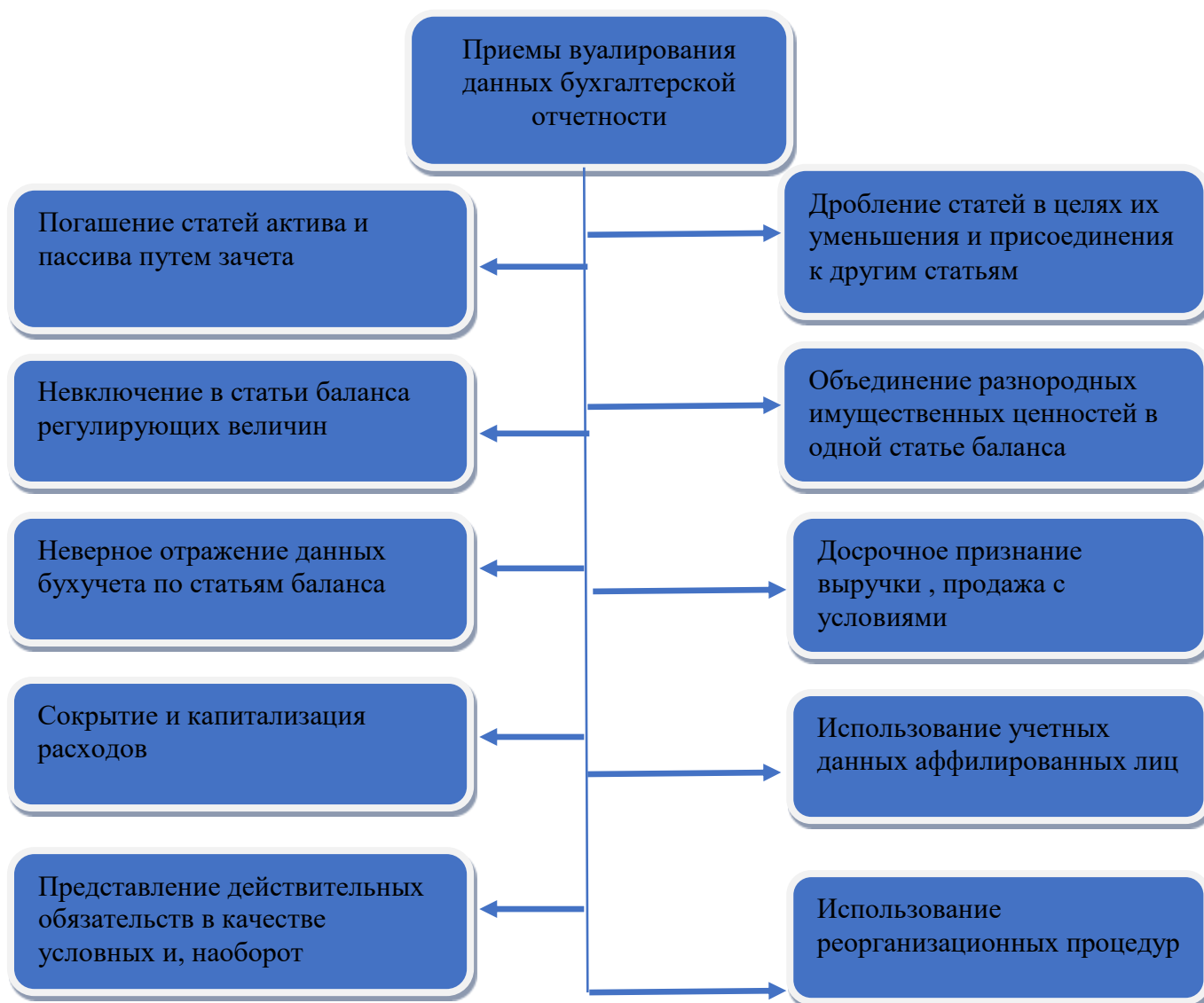


Рисунок 4 – Приемы вуалирования данных бухгалтерской отчетности

Факты вуалирования в отчетности неизбежны по объективным причинам и связаны с разным пониманием нормативных актов и являются следствием недостатков системы регулирования бухгалтерского учета и редко бывают неумышленными.

Фальсификация – это совокупность приемов умышленного искажения финансовой отчетности, приводящего к ложным представлениям о фактах хозяйственной деятельности организации, ее состоянии и финансовых

результатах.

Фальсификация представляет финансовые показатели организации в более выгодных условиях путем нарушения требований нормативных актов (Рисунок 5) [5].



Рисунок 5 – Приемы фальсификации данных бухгалтерской отчетности

На уровне показателей финансовой отчетности наиболее эффективным методом раскрытия махинаций с бухгалтерской отчетностью является проверка «аналитических симптомов» событий, выходящих за рамки нормальной практики. При этом необходимо разделять два объекта анализа:

- непосредственно финансовую отчетность;
- нефинансовую информацию.

В результате анализа финансовой информации могут быть выявлены такие аналитические симптомы как:

- значительное необоснованное отклонение финансовых показателей по сравнению с предыдущими периодами или другими сопоставимыми данными;
- несопоставимое увеличение доходов при уменьшении материально-

производственных запасов;

- увеличение доходов при уменьшении количества денежных поступлений;

- увеличение запасов при уменьшении кредиторской задолженности;

- увеличение числа продаж при увеличении цены за единицу продукции;

- излишние закупки.

Аналитические способы выявления искажений финансовой отчетности:

- вертикальный (корреляционный) анализ, позволяющий анализировать изменения удельного веса отдельной статьи отчетности в обобщающем показателе (например, в активах) и сопоставлять структурные изменения баланса и других форм отчетности с предыдущими периодами и другими релевантными данными;

- горизонтальный анализ – анализ тенденций, анализ отклонений величины отдельной статьи по сравнению с другими периодами;

- финансовый анализ показателей или коэффициентов [12].

Большую роль в выявлении мошенничества играет анализ нефинансовой информации. Следует обращать внимание на отношения с юристами, аудиторами, членами Совета директоров, налоговой службой, ТОП-менеджерами, банками, конкурентами, заказчиками и поставщиками.

Таким образом, при выявлении мошенничества следует обращать пристальное внимание на частое изменение организационной структуры, децентрализованную систему управления, отсутствие аудиторского комитета и службы внутреннего контроля.

Использованные источники:

1. Абасов М.М. Проблемы борьбы с мошенничеством в сфере страхования // Полицейская деятельность. 2011. № 6. С. 42-45.

2. Алексеев М.А. О проблемах применения показателя манипулирования к финансовой отчетности российских предприятий. Вестник НГУЭУ, 2016. №1, с. 92-102.

3. Алексеев М.А. Опыты оценки отчетности российских предприятий с помощью индекса манипулирования. Современные финансовые отношения: проблемы и перспективы развития. Изд-во СГУПС, 2015.

2. Бидова Б.Б., Айсханова Е.С. Мошенничество в сфере страхования: уголовно-правовые аспекты // Монография, Кисловодск, 2016.

3. Иевенко С. Ключевые аспекты страхового мошенничества в России // Современные страховые технологии, 2012.

4. Кочеткова В.С, Баглай Ю.В. Мошенничество в сфере страхования// Современная наука, 2016. с.236-238.

5. Маркарьян А.С. Виды мошенничества в страховой сфере // Наука и образование. 2016. №5.

6. Немцева Ю.В. Теоретические аспекты формирования риск-профиля страховой организации // Экономика и предпринимательство. 2015. №5-2 (58-2). С.715-719.

7. Немцева Ю.В., Матвеев А.Л. Рискоориентированный подход к управлению

инвестиционной деятельностью страховой организации // Российское предпринимательство. 2015. Т.16. №8. С.1129-1144.

8. Пестерева О.Л. Современные тенденции страхового мошенничества // Актуальные вопросы развития национальной экономики. 2015.

9. Селяков Н.А. Мошенничество в сфере страхования: уголовно-правовой аспект // Мир юридической науки. 2015. №12.

10. Спиваков В.Р. Страхование мошенничества // Взаимодействие науки и общества. 2016.

11. Филиппова Т.А. Страхование в России и за рубежом // Наука и экономика. 2012. №5.

12. Чебанова Н.С. Николенко Н.И. Анализ преступлений в сфере страхования // Апробация. 2015. №10.

13. URL: <http://www.pwc.ru> Российский обзор экономических преступлений (дата обращения 28.05.2016)

Муртазина З.Р.

выпускник

кафедра экономического анализа и аудита

Институт управления, экономики и финансов

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Россия, г. Казань

ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

В статье рассматривается понятие денежных средств. Приведены различные трактовки данного термина. Раскрыта сущность денежных средств, как экономической категории.

Ключевые слова: денежные средства, оборотные активы, денежные ресурсы.

The article discusses the concept of cash assets. Dierent interpretations of the term. The essence of cash assets as an economic category.

Keywords: cash assets, circulating assets, money resources.

Термин «денежные средства» применяется по отношению к хозяйствующим субъектам. В экономической литературе даются различные трактовки этой категории.

Профессор В.В. Ковалев считает, что «денежные средства – совокупность средств предприятия, представленная денежным (наличным или безналичным) оборотом» [4]. Б.А. Райзберг и другие определяют понятие «денежные средства» как аккумулированные в наличной и безналичной формах деньги государства, предприятий, населения и другие средства, легко обращаемые в деньги [8].

В финансово-экономическом энциклопедическом словаре приводится следующее определение: «Денежные средства (англ. cash) – важнейший вид финансовых активов, представляющих собой средства в российской и иностранной валютах, легко реализуемые ценные бумаги, платежные и

денежные документы» [1].

С точки зрения бухгалтеров-аналитиков, денежные средства – это наиболее ликвидный актив, необходимый для своевременного погашения обязательств и поддержания кредитно- и платежеспособности хозяйствующего субъекта [6].

Схожее определение предлагает Н.Б. Ермасова, которая описывает денежные средства как наиболее ликвидные активы, которые в определенном размере должны постоянно присутствовать в составе оборотных средств, иначе организация будет признана неплатежеспособной [2]. Значимость денежных средств подчеркивает А.Д. Шеремет, считая их обязательной частью оборотных активов каждого хозяйствующего субъекта [10].

По мнению В.Е. Леонтьева, денежные средства представляют собой деньги (в наличной и безналичной формах), находящиеся в полном распоряжении коммерческой организации и используемые ею без всяких ограничений [5].

Как видно, специалисты в целом схожи во мнениях. Денежные средства организации являются одним из наиболее важнейших финансовых активов экономического субъекта. Они представляют собой совокупность денег, находящихся в кассе, на счетах в банках, переводах в пути и денежных документах и т.д.

Любые операции с денежными средствами занимают одно из центральных мест в хозяйственной деятельности экономического субъекта. От их наличия в достаточных размерах и скорости оборачиваемости зависит стабильное функционирование и развитие коммерческих организаций. Поэтому значимость этого актива переоценить трудно.

В своих научных трудах В.В. Ковалев определяет значимость денежных средства тремя основными причинами [3]:

а) рутинность – денежные средства используются для погашения текущих обязательств и обеспечивают платежеспособность экономического субъекта;

б) предосторожность – денежные средства формируются в качестве резерва для выполнения непредвиденных платежей, так как деятельность экономического субъекта не носит жестко predetermined характера;

в) спекулятивность – денежные средства необходимы по спекулятивным соображениям. Они предназначены для увеличения капитала за счет использования благоприятных для экономического субъекта состояний отдельных рынков, поскольку постоянно существует ненулевая вероятность того, что неожиданно представится возможность выгодного инвестирования.

В процессе осуществления хозяйственной деятельности все без исключения хозяйствующие субъекты сталкиваются с необходимостью осуществлять расчетные операции как внутри самой организации, так и со сторонними экономическими субъектами и физическими лицами. С помощью денежных средств осуществляются расчеты с поставщиками и подрядчиками,

с покупателями и с заказчиками, с бюджетом и внебюджетными фондами, с банками, с персоналом, с различными юридическими и физическими лицами. Обращение денежных средств совершается непосредственно в организациях и учреждениях, и этот процесс непрерывен во времени и пространстве. От непрерывности движения денежных средств и их наличия во многом зависит производственно-хозяйственная деятельность коммерческих структур. Поэтому, функционирование организации в современных условиях возможно только при условии непрерывного движения денежных средств. Значит, денежные средства, участвуя во всех стадиях воспроизводства (производство продукции, распределение, обращение и потребление), характеризуют начальную и конечную стадии кругооборота хозяйственных средств.

Денежные средства, как важный элемент оборотного капитала экономического субъекта, являются основными средствами расчетов за поставляемые материальные ценности. Объемом имеющихся у организации денег определяется платежеспособность – одна из важнейших характеристик ее финансового положения. По экономической сущности денежные средства являются единственным видом оборотных средств, обладающим абсолютной ликвидностью – это значит, что они практически мгновенно и без потерь способны обмениваться на все иные виды активов. Для определения уровня ликвидности объем денежных средств сопоставляется с размером текущих обязательств организации перед своими кредиторами. Платежеспособными считаются организации, обладающие достаточным количеством денежных средств для расчетов по имеющимся у них текущим обязательствам [9].

Для осуществления своих расходов организация должна обеспечивать достаточный и оптимальный приток денежной массы в виде выручки от продаж продукции, товаров (работ, услуг), поступления дивидендов на вложенный капитал и т.д. Таким образом, деятельность организации сама по себе является объективной предпосылкой возникновения движения денежных средств.

Финансовое благополучие экономического субъекта во многом зависит от притока денежных средств, обеспечивающих покрытие его обязательств. Отсутствие минимально-необходимого запаса денежных средств может указывать на финансовые затруднения [7].

Таким образом, в условиях рыночной экономики денежные средства являются не только важнейшими, но и наиболее ограниченными ресурсами предприятия, поэтому эффективное управление денежными средствами обеспечивает финансовую стабильность и благополучие хозяйствующего субъекта в процессе его развития.

Использованные источники:

1. Грязнова А.Г. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / А.Г. Грязнова. - М.: Финансы и статистика, 2004. – 1168 с.
2. Ермасова Н.Б. Финансовый менеджмент. Конспект лекций / Н.Б. Ермасова, М.: Юрайт-Издат, 2009. – 168 с.
3. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. – М.:

Финансы и статистика, 2007 . – 768 с.

4. Ковалев В.В. Финансы / В.В. Ковалев. – М: Проспект, 2013. – 928 с.

5. Леонтьев В.Е. Корпоративные финансы: учебник и практикум для академического бакалавриата / В.Е. Леонтьев, В.В. Бочаров, Н.П. Радковская. - М.: Издательство Юрайт, 2015. – 349 с.

6. Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г., Гроссу В.С. Финансы организаций (предприятий): Учебник. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 528 с.

7. Найденова Р.И. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Р.И. Найденова, А.Ф. Виноходова, А.И. Найдёнов. - М.: КНОРУС, 2011. – 208 с.

8. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. - 6-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2014. – 512 с.

9. Управление финансами. Финансы предприятий: Учебник. - 3-е изд. / Под ред. А.А. Володина. - М.: ИНФРА-М, 2014. – 364 с.

10. Финансы и кредит: Учеб. пособие/Под ред. проф. А. М. Ковалевой. — М.: Финансы и статистика, 2005. – 512 с.

Муртазина З.Р.

выпускник

кафедра экономического анализа и аудита

Институт управления, экономики и финансов

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Россия, г. Казань

ВИДЫ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ

В статье рассматриваются виды денежных средств. Представлены различные классификации денежных средств. На основе изученной научной литературы составлена собственная классификация денежных средств.

Ключевые слова: *денежные средства, оборотные средства, денежные ресурсы.*

The article discusses the types of cash assets. Presents various classifications of cash assets. Based on the study of scientific literature compiled by self-classification of cash assets.

Keywords: *cash assets, circulating assets, money resources.*

Бухгалтерами-аналитиками рассматриваются разные классификации денежных средств. Так, И.И. Бочкарева относит к денежным средствам следующие активы организации [4]:

– наличные денежные средства, находящиеся в кассе организации, в виде бумажных и металлических денежных знаков;

– безналичные денежные средства в виде остатков на расчетных, валютных счетах и специальных счетах в кредитных организациях;

– денежные средства в пути, а также денежные документы.

Ю.И. Сигидов предлагает подразделять денежные средства хозяйствующего субъекта по месту их расположения [5]: деньги в кассе

организации, а также стоимость денежных документов; на расчетных счетах в банке; выраженные в иностранной валюте на валютных счетах в банке; прочие денежные средства (например, деньги, находящиеся на специальных счетах в банках, переводы в пути и т.д.).

Заметим, что составляющие категории «денежные средства» у разных специалистов в целом совпадают. Проанализировав различные взгляды бухгалтеров, можно предложить следующую классификацию денежных средств, представленную на рисунке 1.

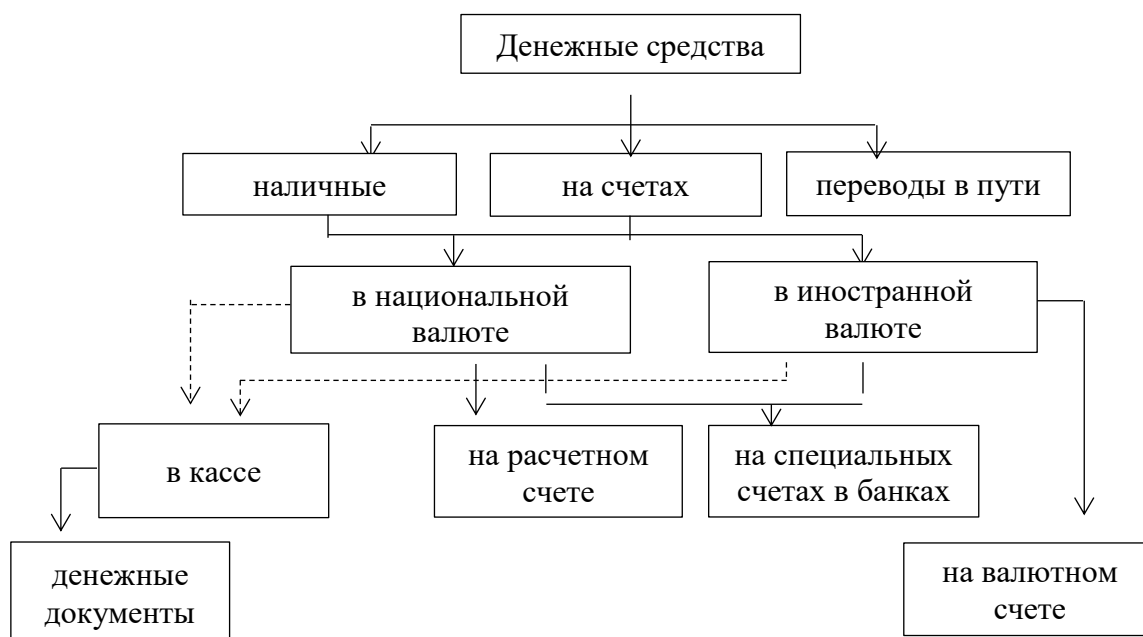


Рис. 1. Классификация денежных средств экономического субъекта (использовались исследования [1]; [2]; [7])

Российское законодательство определяет национальную валюту Российской Федерации в виде [1]:

а) денежных знаков в виде банкнот и монет Банка России, находящихся в обращении в качестве законного средства наличного платежа на территории Российской Федерации, а также изымаемых или изъятых из обращения, но подлежащих обмену указанных денежных знаков;

б) средств на банковских счетах и в банковских вкладах.

Денежные средства в иностранной валюте – как бумажные, так и металлические денежные знаки зарубежных государств, которые выполняют роль средства платежа, а также взаиморасчетов.

В кассе организации находятся денежные средства в наличной форме, а также денежные документы (например, оплаченные авиабилеты, и др.). Денежные средства в кассе составляют небольшую долю среди всех денежных средств организации, и, как правило, это средства для осуществления текущих расчетов с персоналом в части оплаты труда, выдачи подотчетных сумм и др., а также поступающие на различные цели и из разных

источников, например, прочими физическими лицами в части оплаты за товары и услуги, оказанные организацией.

На сегодняшний день большинство расчетов, осуществляемых организацией, производятся посредством перечисления денежных средств с использованием банковских счетов. Как правило, именно в виде безналичных платежей организация осуществляет свои денежные расчеты со сторонними организациями и учреждениями, при этом посредником выступают учреждения банков и небанковские кредитные организации. Безналичные расчеты ведутся путем перечисления денежных средств со счета плательщика на счет получателя путем различных банковских операций. Таким образом, они замещают наличные деньги в обороте.

Преимущество безналичных расчетов состоит в том, что они уменьшают потребность в наличных денежных средствах, обеспечивают сохранность и уменьшают расходы, связанные с обслуживанием денежного обращения, благодаря им различные платежи осуществляются в более короткие сроки. Безналичные денежные средства расположены на расчетном счете, на валютном счете, на специальных счетах в банках.

Расчетный счет – это счет, открытый в банке и предназначенный для хранения денежных средств организации, выраженных в национальной валюте, и проведения безналичных расчетов с другими юридическими и физическими лицами [6]. Например, на расчетный счет могут поступать платежи от покупателей и заказчиков в счет оплаты поставленных им товаров, продукции, а также выполнения работ и оказанных услуг, суммы в погашение дебиторской задолженности и т.д.

Помимо взаимоотношений со своими партнерами (юридическими и физическими лицами) в процессе хозяйственной деятельности у организации возникают обязанности перед бюджетом и внебюджетными фондами. Организация выполняет свои обязательства посредством уплаты налогов и сборов путем безналичного перечисления денежных средств в соответствующий бюджет и внебюджетные фонды.

Денежные средства на валютном счете – выраженные в иностранных валютах на валютных счетах организации, открытых в кредитных организациях на территории Российской Федерации и за ее пределами.

Наряду с расчетными и валютными счетами экономический субъект может иметь иные специальные счета в банках. Денежные средства на специальных счетах в банках – выраженные в национальной и иностранных валютах, находящихся на территории Российской Федерации и за ее пределами в аккредитивах, чековых книжках, иных платежных документах (кроме векселей), на текущих, особых и иных специальных счетах, а также сюда относятся денежные средства целевого финансирования в той части, которая подлежит обособленному хранению.

Денежные средства в пути – денежные суммы, выраженные в национальной и иностранной валютах, внесенных в кассы кредитных организаций, сберегательные кассы или кассы почтовых отделений для

зачисления на расчетный или иной счет организации, но еще не зачисленные по назначению и не подтвержденные выпиской банка [2].

Заметим, что состав денежных средств также отражен в нормативно-правовых актах. В МСФО (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств» сказано, что денежные средства включают в себя денежные средства в кассе и депозиты до востребования [3]. В Положении по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011) характеристика состава понятия «денежные средства» не приводится.

Использованные источники:

1. О валютном регулировании и валютном контроле: Федеральный закон от 10.12.2003г., № 173-ФЗ (ред. 30.12.2015 г.) // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». Версия Проф.
2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 06.07.1999 г., № 43н (ред. от 08.11.2010 г.) // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». Версия Проф.
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств» [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 28.12.2015 г., № 217н. // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». Версия Проф.
4. Бочкарева И.И., Левина Г.Г. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / Под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: Магистр, 2010. – 413 с.
5. Бухгалтерский учет и анализ: Учеб. пособие / Под ред. Ю.И. Сигидова, М.С. Рыбьянцевой. - М.: ИНФРА-М, 2014. – 336 с.
6. Мансурова Г.И. Бухгалтерский учет: учебное пособие / Г.И. Мансурова. – Ульяновск : УлГТУ, 2010. – 163 с.
7. Полякова С.И., Старовойтова Е.В., Соловьева О.В. Бухгалтерский учет: учебное пособие. – М: Проспект, 2016. – 256 с.

Ноздрина А.К.

магистрант

Иванова И.Г., к.э.н.

научный руководитель, доцент

кафедра «Управления и маркетинга»

ФГБОУ «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

ЦЕНА КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье рассмотрена сущность ценовой политики организации, а также возможные направления её совершенствования.

Ключевые слова: цена, менеджмент, ценовая политика.

This article describes the essence of the price policy of the organization, as well as possible directions of its perfection.

Keywords: price, management, price policy.

Каждый из нас знает, что цена товара способна как привлечь клиента, так его и оттолкнуть. Правильная ценовая стратегия является гарантией достижения целей маркетинга и ожидаемого экономического результата. Какие же бывают стратегии в ценовой политике организации? Ответом на этот вопрос является необходимость выявления той или иной цели, которую преследует фирма, чтобы выйти на нужный рынок.

Цена является рыночной категорией, соответственно, для более полного восприятия сущности цен, следует изучить также и некоторые аспекты рынка, связанные с ними.

Основой движущей силы любого рыночного хозяйства является конкуренция, стало быть, также и цена является инструментом рыночной конкуренции, перераспределения ресурсов, перераспределения капитала [1, с.70].

Что же такое цена? К. Маркс считал, что цена – это денежное выражение стоимости товара (или производимых работ, услуг), поскольку стоимость любого товара составляет основу цены. Коренным образом на цену товара влияет его стоимость: с уменьшением стоимости цена товара снижается, а с увеличением, соответственно, повышается.

Таким образом, в общем виде цена:

$$Ц = С + П + Н,$$

где С - себестоимость (издержки производства) продукции;

П - прибыль производителя (предприятия);

Н – налоги, сборы.

Ценовая политика предприятия (организации) — это деятельность ее руководства по установлению, поддержанию и изменению цен на производимые товары, направленная на достижение целей и задач фирмы [5, с. 400].

Разработка ценовой политики включает этапы:

- выработка целей ценообразования;
- анализ ценообразующих факторов;
- выбор метода ценообразования;
- принятие решения об уровне цены.

Одну из главных ролей при разработке ценовой политики организации играет жизненный цикл товара. Переход изделия от одной стадии к другой вызывает определенные условия изменения производства и реализации, что и может повлиять на ценовую политику. Также, влияние на цену могут оказывать конкуренты, посредники, покупатели и т.д.

Целевая цена зависит от следующих двух элементов: продолжительности жизненного цикла товара; эластичности спроса на товар в зависимости от его цены (т.е. определенной зависимости спроса на товар при изменении цены) [6, с. 13].

Выделяют следующие ценовые стратегии: агрессивную и адаптивную.

В первом случае более характерно «бесцеремонное ценообразование».

Для второго вида применяется отношение основной части товара и направление на расширение емкости рынка путем постепенного привлечения клиентов к их потреблению.

Факторы, влияющие на реагирование покупателей на уровень цены:

- осведомленность о наличии товаров-аналогов;
- уникальность товара;
- затрудненность сравнений;
- долю затрат на товар в бюджете потребителя;
- значимость конечного результата;
- воспринимаемое соотношение качества и цены;
- меру «справедливости» цены;
- эффект запаса;
- эффект безвозвратных инвестиций.

Чтобы иметь большее представление о ценовой политике предприятия рассмотрим ее этапы:

Этап 1. Разработка направления нашей ценовой политики. Эта часть целей организации имеет несколько так называемых уровней или подцелей:

- стратегические цели — имеют нацеленность на долгосрочный период и направленность на постановку крупномасштабных задач;
- тактические цели — количество решений строго ограничено в соответствии со стратегическими целями;
- операционные цели — носят местный характер, а также имеют направленность на разработку решений в краткосрочном периоде.

Этап 2. Ценообразующий фактор, при помощи которого возможно выявить чувствительность к изменению цен.

Этап 3. Метод ценообразования, его выбор.

Этап 4. Выбор ценовой стратегии, утверждение окончательной цены.

Любая цена, которую назначает организация, прямым или косвенным образом влияет на спрос. В обычной ситуации спрос и цена находятся в обратно пропорциональной зависимости - чем ниже цена, тем выше спрос. Однако, что касается престижных товаров, то ситуация может быть обратной. В этом случае высокая цена имеет свой престиж и служит для покупателя гарантом качества. Стабильно высокая цена на товар может также служить для укрепления лидирующих позиций и рейтинге производителей и поддерживать соответствующий имидж предприятия. Но всегда существует определенный предел высокой цены, после которого спрос начинает снижаться. Даже если потребитель и может позволить себе дорогостоящий товар, в большинстве случаев он вероятнее всего откажется от его приобретения, если его реальная стоимость ниже заявленной. Спрос является таким показателем, который определяет максимальную цену товара, которую организация может запросить [4, с. 72]. Минимальная цена определяется различными видами издержек, способствуя тому, чтобы процесс производства не был в убыток производителю.

Все издержки подразделяются на постоянные и переменные. Величина постоянных не зависит от объема выпуска продукции, если не происходит никаких крупных изменений в производстве. К таким издержкам относят арендную плату, заработную плату штатных сотрудников, плату за энергоресурсы, процент за кредит и т.д.

Эта закономерность издержек важна и для определения оптимального объема производства, и для подбора конкретной ценовой политики [2]. На рынке, как правило, действуют несколько фирм, конкурирующих между собой, производящих какой-либо один товар, но имеющих разные производственные и энергетические мощности, а также различные минимальные уровни средних издержек, то у них совершенно разные возможности для конкуренции.

Можно попробовать противостоять натиску конкурента, если сумеет быстро осуществить более крупные капиталовложения в производство и в различные производственные процессы. Некоторые предприниматели широко применяют данные методы в процессе своей деятельности. Однако, во-первых, не всегда возможно найти нужное и необходимое количество капитала. Во-вторых, при такой ожесточенной конкуренции на расширение производства можно легко превысить объем платежеспособного спроса, и тогда будет трудно найти пути реализации продукции. В-третьих, политика снижения цен опасна тем, что у потребителя может сложиться стереотип «дешевой продукции», и это оттолкнет значительную часть покупателей и понизит спрос на данную продукцию (услуги). Все эти риски преобладают в малом и среднем бизнесе. Можно сделать вывод, что агрессивную политику лучше использовать на практике крупным предприятиям для вытеснения или подчинения более мелких конкурентов.

В рамках диапазона цен, образуемого разницей верхней и нижней границ, которые в свою очередь сформированы спросом и издержками соответственно, на передний план выдвигается новый фактор – позиция и поведение конкурентов. Любому конкурирующему предприятию необходимо знать качество и цену товаров своих конкурентов. Если сам товар будет максимально приближен к товару конкурента, то организация будет вынуждена назначить цену, приближенную к цене конкурента. В противном случае компания может потерять рынок сбыта [3, с.43].

Зная спрос на рынке, информацию о конкурентах и собственных издержках, организация может выбрать цену товара. Организация должна выбрать такой метод ценообразования, который бы учитывал все выше сказанные ограничения.

На основании изложенного материала можно сделать вывод, что цена является той субстанцией, которая позволяет оценить как абсолютную стоимость товара или услуг, так и объём вложенных в его производство усилий и сумму связанных с этим издержек. Для регулирования цен существуют различные виды ценовой политики. Ценовая политика предприятия значительным образом влияет на спрос производимого товара и

может выступать манипулятором мнения потребителей. Если завысить цену более, чем в действительности стоит товар и, соответственно, чем ожидает этого потребитель, то спрос упадет. Равно так же, как если чересчур занижить цену – здесь могут возникнуть вопросы, не скрывается ли брак за дешевизной. Кроме этого, политикой цен можно бороться с проявлениями конкуренции, для чего существуют методы снижения или повышения цен – по необходимости. На цену товара могут влиять самые различные факторы – от присутствия на рынке конкурентов, производящих похожий товар, до чрезмерных или недостаточно значительных издержек в производстве.

Хотелось бы отметить главное – цену устанавливает не кто иной, как производитель (если в расчёт не берётся рынок совершенной конкуренции, где свобода установления цены самостоятельно практически ограничена), и от того, насколько верным окажется его выбор, зависит не только то, сможет ли он реализовать уже изготовленную продукцию, но также и будет ли у него возможность выпустить следующую её партию.

Использованные источники:

1. Иванова И. Г. Использование доходного подхода при оценке инвестиционной стоимости предприятий // Современные наукоемкие технологии. – №6. – 2005. – С.70-71
2. Иванова И. Г. Особенности оценки инвестиционной стоимости предприятий в условиях неопределенности // диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Краснодар, 2006
3. Иванова И.Г., Сурнина Ю. В. Глобальные экологические проблемы повышения качества товаров российского производства // Успехи современной науки – №4. – 2015. – С.43-45
4. Хутова И. М., Иванова И. Г. Формирование инвестиционной стратегии как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Проблемы развития современной экономики в условиях глобальных вызовов и трансформации экономического пространства. Материалы международной научно-практической конференции. – пос.Персиановский: Изд-во Донского ГАУ, 2015. – С.72-75
5. Тубалец А. А., Иванова И. Г. Повышение финансовой устойчивости отраслевого производства // Актуальные проблемы развития хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления: материалы X международной научно-практической конференции (28-30 мая 2015 года) / под ред. Ю.В. Вертаковой. – Вып.2 – ЗАО «Университетская книга», Курск, 2015. – С. 397-400
6. Богданова Е.С., Иванова И.Г. Развитие форм безналичных расчетов в России: проблемы и перспективы // В сборнике: КРИЗИС XXI ВЕКА ВЧЕРА. СЕГОДНЯ. ЗАВТРА. Материалы III международной научно-практической конференции. Саратов, 2015. С.12-15

*Нуриахметов А.М.
магистрант
Лукашина Е.В., к.э.н.
зав. кафедрой торгового дела
Пермский институт (филиал) РЭУ имени Г.В. Плеханова
Россия, г. Пермь*

СПОСОБЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ

Аннотация

В данной статье проведен анализ способов и особенностей продвижения продовольственных товаров на региональном рынке. Так, с учетом жесткой конкуренции на потребительском особую актуальность приобретает эффективность способов продвижения, в том числе и в продовольственном секторе.

Ключевые слова: продовольственные товары, розничная торговля, реклама, мерчандайзинг, продвижение, товар.

В настоящее время на рынке продовольственных товаров наблюдается жесткая конкуренция, для победы в конкурентной борьбе предприятия розничной торговли и производители продовольственных товаров используют различные способы продвижения товаров на рынок. Продвижение продуктов питания – способ привлечения внимания целевой аудитории, способ информирования покупателей о конкурентных преимуществах продовольственных товаров.

Продвижение продовольственных товаров приобретает особое значение не только в момент продажи, но и при выведении товаров на рынок, является при этом частью комплекса маркетинга продукта. От эффективного продвижения во многом будет зависеть степень восприятия товара потребителем, узнаваемость и конкурентоспособность торговой марки, коммерческий успех фирмы, которая ее реализует.

Так, например, при заведении товаров в ассортиментную матрицу многие розничные торговые сети обращают внимание на активность коммуникационной политики, известность бренда, чему способствует эффективное продвижение.

Продвижение продовольственных товаров на рынке продовольственных товаров выполняет ряд функций: информирование целевой аудитории о товаре и его конкурентных преимуществах, формирование образа престижности, статуса товара или компании, повышение популярности товаров, влияние на стереотипы восприятия товара, стимулирование всех участников системы сбыта.

Для выполнения представленных функций продвижения используют следующие способы: реклама (наружная, теле- радио реклама и др.), пропаганда (выступления, выставки, пресс-релизы, публикации), стимулирование продаж.

На рынке г. Перми и Пермского края основным каналом сбыта продовольственных товаров являются розничные сети, наиболее известные из них: «Семья», «Виват», «Пятерочка». Торговые сети ориентируются на различные целевые аудитории, поэтому используют разные способы продвижения продовольственных товаров.

Магазин «Семья» ориентируется на население г. Перми со средним и выше среднего доходом, ценящим комфорт и удобство. Магазин «Семья» для продвижения продовольственных товаров использует следующие способы:

- реклама по телевидению – в рекламе показывают логотип магазина, что способствует повышению статуса, престижа предприятия и росту узнаваемости. Целью рекламы является информирование покупателей об акциях и скидках на товары и привлечение целевой аудитории в магазин за приобретение товара.

- наружная реклама: вывески и реклама на билбордах имеет своей целью повышение узнаваемости магазина, рост престижа, информирование покупателей о товарах со сниженными ценами.

- дисконтные карты. Одним из целевых сегментов магазина «Семья» являются пенсионеры и многодетные семьи, специально для данного сегмента магазин «Семья» разработал дисконтные карты, предоставляющие возможность получения скидки в размере 10% каждый понедельник и каждый день с 8:00 до 11:00. Для всех покупателей семья, не зависимо от статуса, действуют дисконтные карты, предоставляющие скидку от 3% до 5% в зависимости от частоты и стоимости покупок.

- мерчендайзинг. В магазине «Семья» есть должность мерчендайзера – сотрудника, отвечающего за выкладку товара и информирование покупателей об ассортименте. Кроме того в магазине работают мерчендайзеры предприятий-производителей продовольственных товаров. Целью работы является привлечение внимания покупателей к конкурентным наименованиям товара, наиболее выгодным для магазина и производителя.

- проведение дегустаций. В магазине производители продовольственных продуктов проводят дегустацию и предлагают подарки за покупку.

Таким образом, магазин «Семья» использует способы продвижения ориентированные на выбранную целевую аудиторию, способы продвижения являются эффективными.

Розничная торговая сеть «Виват» ориентирована на население со средним доходом, приоритетом целевой аудитории является стоимость и качество товара.

Розничная сеть «Виват» использует следующие способы для продвижения продуктов питания:

- наружная реклама – вывески, баннеры, билборды. Наружная реклама направлена на повышение узнаваемости магазина и информирование покупателей о снижении цен на ряд товарных позиций.

- телевизионная реклама – направлена на широкий слой населения и

имеет своей целью повышение престижа и рост узнаваемости магазина, следовательно, повышение доверия к магазину, а также информирование покупателей о низких ценах на товары.

- интернет – реклама. Розничная сеть «Виват» имеет официальный сайт, группу в Вконтакте, предприятие зарегистрировано на различных интернет-порталах, предлагающих товары и услуги магазинов города. На каждом сайте интернета есть информация о магазине «Виват», а также об актуальных акциях, скидках, мероприятиях. В настоящее время целевая аудитория магазина «Виват» получает информацию из интернета, поэтому предприятия стремится максимально использовать все возможные интернет площадки для информирования своей целевой аудитории.

- Подарок за покупку. В компании регулярно проводятся различные акции. Наиболее известной является розыгрыш мобильного телефона iPhone 6S, который проводится каждую среду. Для участия в розыгрыше покупателям за покупки выдаются купоны, которые вклеиваются в специальный буклет, покупатели заполняют анкету участника и ждут результатов розыгрыша. Участие в розыгрыше дает право на получение скидки на другие продовольственные товары. Условия проведения розыгрыша и информация о результатах представлена на сайте компании и в официальной группе компании в Вконтакте.

Таким образом, торговая сеть «Виват» стремится использовать малобюджетные способы продвижения, направленные на повышение узнаваемости предприятия и информирование покупателей о ценовом преимуществе товаров.

Торговая сеть «Пятерочка» является дискаунтеров – реализует продукцию по сравнительно низким ценам, для населения со средним и ниже среднего доходом. Предприятие «Пятерочка» использует следующие способы продвижения товаров на рынок:

- наружная реклама – вывески, рекламные щиты, штендеры, билборды, реклама в лифтах жилых домов. Наружная реклама привлекает внимание целевой аудитории, способствует росту узнаваемости бренда «Пятерочка» и информирует покупателей о товарах, реализуемых по сниженным ценам.

- Проведение акции. Магазин «Пятерочка» запустил акцию – при совершении единовременной покупки на 600 рублей и выше, покупателю выдается купон на 60 рублей, которым он может расплатиться при следующей покупке в магазине «Пятерочка». Таким образом, покупателей получает скидку 60 рублей на следующую покупку, что стимулирует его к совершению следующей покупки в сети магазинов «Пятерочка», кроме того данная акция стимулирует покупателя на приобретение товаров на 600 рублей и выше.

- интернет – реклама. Магазин «Пятерочка» имеет официальный сайт, на котором представлен каталог продукции, актуальные цены на товары. На сайте представлена информация о компании и проведении различных акций.

Таким образом, магазин «Пятерочка» информирует широкий слой населения о товарах, акциях, ценах. Магазин стремится использовать

малобюджетные способы рекламы и расширить круг постоянных и лояльных клиентов. В магазине «Пятерочка» не используются принципы мерчендайзинга.

В настоящее время каждая торговая сеть выбирает для себя способы продвижения продовольственных товаров, которые способны информировать целевую аудиторию предприятия и являются приемлемыми по стоимости для компании.

Наиболее перспективными способами продвижения продовольственных товаров являются:

- интернет-реклама, официальный сайт, группа в контакте. В интернете должна быть представлена актуальная информация о ассортименте и ценах на товары, информация о скидках и акциях, в интернете должны быть предоставлена возможность выбора, покупки и оплаты заказа.

- мерчендайзинг. Известно, что 70% покупок потребитель совершает импульсивно, потому значительно внимание при продвижение продовольственных товаров необходимо уделять использованию принципов мерчендайзинга, а именно, привлекательная выкладка товаров, грамотное зонирование товарных групп, использование приятных ароматов и музыки в торговом зале;

- подарок за покупку (предоставление скидки на следующую покупку). Продовольственные товары потребитель выбирает и приобретает ежедневно, следовательно, одной из целей продвижения товаров является создание круга постоянных клиентов, стимулирование клиента на совершение постоянных покупок, для этого эффективными являются дисконтные карты, подарки и скидки на следующую покупку.

Выбранные предприятием способы продвижения продуктов питания должны максимально удовлетворять потребности покупателя в информации о магазине, товарах и услугах, следовательно, способствовать стимулированию продаж и росту прибыли магазина и предприятий производителей.

Огнева А.Ю., к.техн.н.

доцент

кафедра «Менеджмент и логистика»

Поршкевич Н.Ю.

доцент

кафедра «Менеджмент и логистика»

Морской государственный университет им. адм. Г. И. Невельского

Россия, г. Владивосток

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРИМОРСКОГО КРАЯ

В настоящее время проблема формирования и эффективного использования трудового потенциала территории приобретает особую значимость. Экономическое развитие страны и региона в значительной

степени определяется таким специфическим видом ресурсов как трудовые ресурсы, а именно квалификационными характеристиками работников, уровнем образования, их инновационным потенциалом, степенью мотивированности и активности. Для этого необходимы активная политика занятости и подготовки кадров региона, гибкое регулирование рынка труда, появление привлекательных рабочих мест и способов адаптации работников в меняющихся социально-экономических условиях региона. Развитие трудовых ресурсов и их закрепление является основой формирования трудового потенциала региона и важнейшей составляющей частью всей политики развития регионов, особенно для таких стратегически важных территорий как юг Дальнего Востока и Приморский край в частности.

Формирование трудового потенциала зависит от ряда следующих факторов: демографические процессы и их показатели в регионе (соотношение прироста и убыли населения, наличие старения населения и его тип, структура смертности по причинам, продолжительность жизни, особенности миграции, в том числе трудовой и др.); экономическое развитие региона и основные его индикаторы (ВРП, доля ВРП на душу населения, уровень производительности труда, технико-технологический уровень отраслевой структуры региона, характеристики и особенности регионального рынка труда, соотношение спроса и предложения в различных сегментах рынка труда, средняя заработная плата работников в регионе и др.); социальная инфраструктура и условия проживания населения, прежде всего экономически активного (обеспеченность объектами социальной сферы, соответствие развития данной инфраструктуры современным социальным и культурным стандартам). Рассмотрим подробнее некоторые факторы, перечисленные выше.

В условиях значительного разрыва экономического и социального развития регионов Российской Федерации, в Приморском крае наблюдаются ряд негативных тенденций – естественная убыль населения и миграционный отток прежде всего населения трудоспособного возраста. На протяжении двух десятилетий наблюдается неизменное сокращение численности населения Приморского края, так численность населения с 2000 по 2014 год сократилась с 2130,7 тыс. человек до 1933,5 тыс. человек, т.е. убыль населения составила 197,2 тыс. человек (10,2 %) за этот период, что является достаточно большим значением [1]. Таким образом, численность населения уменьшалась в среднем на 13,15 тыс. человек в год, причем в период с 2000 по 2005 год убыль составила 103 тыс. человек, т.е. больше половины. Данный всплеск можно объяснить и влиянием неблагоприятных социально-экономических условий жизни в регионе еще в середине и конце 1990-х годов, так как демографические процессы обладают значительной инерционностью и имеют отсроченный характер проявления.

В 2014 году причинами сокращения численности населения Приморья стала естественная убыль населения – 24,2% от общей численности и миграционный отток населения – 75,8%. В этом же году в край прибыло 30

тыс. человек из других регионов России и из-за рубежа, а выбыло 34 тыс. человек, причем число прибывших на постоянное место жительства из других стран в 2014 году сократилось на 8,4% по сравнению с 2013 годом. Приморский край стабильно теряет население по причине миграции, в том числе трудовой, и одновременно принимает все меньшее количество мигрантов на постоянное место жительства, то есть можно утверждать, что край становится менее привлекательным для людей, связывающих свою жизнь, в том числе трудовую, с нашим краем.

Состояние рынка труда в целом, занятость и безработица населения, соотношение спроса и предложения на рынке труда, структура занятости создают основу для формирования и воспроизводства трудовых ресурсов региона. В течение 2000-2010 годов можно проследить положительные тенденции в развитии рынка труда как в Приморском крае, так и в Дальневосточном федеральном округе; занятость населения в ДВФО в целом, так и в регионах в его составе увеличилась (табл. 1). Уровень занятости в ДВФО вырос с 64,4% до 65,8% с 2011 по 2015 год, в Приморском крае также наблюдался рост занятости с 62,4% до 64,9% за это период, но в то же время по уровню занятости Приморье занимает последние места с ЕАО и Амурской областью. Уровень безработицы на Дальнем Востоке снизился с 6,5% до 5,6%, но в Приморье безработица в 2015 году составила 6,9%, то есть на 1,3% выше чем в среднем в ДВФО [1]. Таким образом, можно сделать вывод о постепенном сокращении накопленной за 1990-е годы безработицы в условиях экономического роста в 2000-е годы. Но одновременно со снижением численности населения и негативным миграционным отбором незначительное увеличение уровня занятости населения не позволяет создать благоприятные условия для развития и воспроизводства трудовых ресурсов региона.

Таблица 1

Уровень занятости и безработицы населения в Приморском крае

Регионы	Уровень занятости, в процентах					Уровень безработицы, в процентах				
	2011	2012	2013	2014	2015	2011	2012	2013	2014	2015
Российская Федерация	63,9	64,9	64,8	65,3	65,3	6,5	5,5	5,5	5,2	5,6
Дальневосточный федеральный округ	64,4	65,0	65,2	65,6	65,8	7,4	6,7	6,5	6,4	6,3
Республика Саха (Якутия)	62,0	64,2	65,2	65,4	65,6	9,0	8,0	7,4	7,4	7,3
Камчатский край	69,2	68,7	69,7	69,2	71,0	6,1	5,8	5,7	6,1	4,5
Приморский край	62,4	63,6	63,9	64,2	64,9	8,0	6,9	7,1	6,9	6,9
Хабаровский край	65,2	65,4	66,0	66,3	65,9	6,6	6,4	5,7	5,9	5,3
Амурская область	65,4	63,7	61,9	63,6	62,9	6,0	5,3	6,1	5,6	5,8
Магаданская область	75,9	76,4	76,8	74,4	74,3	4,5	3,4	2,9	3,1	4,3

Сахалинская область	66,9	66,9	66,9	67,5	68,1	7,9	7,7	7,2	6,5	6,3
Еврейская автономная область	59,6	59,9	60,2	59,3	60,4	8,5	8,5	8,3	8,7	7,9
Чукотский автономный округ	78,3	78,9	80,4	81,2	78,5	5,6	4,3	3,3	3,2	4,0

В структуре занятости населения Приморского края в 2014 году уровень занятости мужчин на 20 % выше, чем женщин, общий уровень занятости составлял 64,2%. Уровень занятости мужчин выше, чем у женщин во всех возрастных категориях, и в трудоспособном возрасте эти показатели равны 79,1% и 69,3% соответственно. Средний возраст занятого населения – 40,6, причем средний возраст занятых мужчин на 1,6 года меньше, чем женщин, что можно объяснить большей продолжительностью жизни женщин. Средний возраст безработных немного меньше среднего возраста занятого населения – 36,6 лет, причем молодежь (возраст 20 – 29 лет) составляет 34,9 % от численности всех безработных, а уровень безработицы у этой возрастной категории почти в два раза больше среднего уровня по краю. Можно отметить относительно невысокий уровень безработицы, но и значительную долю молодежи среди безработных, что делает актуальным создание новых рабочих мест для молодых работников и благоприятных социальных условий проживания в регионе для всего населения и молодежи в частности.

Таким образом, для создания благоприятных условий формирования трудового потенциала края можно предложить следующие мероприятия.

1. Создание высокотехнологичных производств на территории края, ориентированных на высокое качество и, как следствие, на конкурентоспособность выпускаемой продукции. Нельзя забывать о развитии и модернизации уже существующих промышленных предприятий, относящихся к традиционным отраслям промышленности Приморья (машино-, судо- и авиастроение, приборостроение, рыбодобыча и рыбопереработка, лесопереработка и горно-металлургическое производство)

2. Развитие социальной инфраструктуры как условие повышения качества жизни населения, в том числе и экономически активного, причем для удержания населения необходимо не только высокое качество социальных услуг, но и их опережающий характер по сравнению с другими регионами страны.

3. Повышение соответствия структуры регионального рынка образовательных услуг и качества подготовки будущих работников различным сегментам рынка труда, а точнее ожиданиям работодателя и потребностям в рабочей силе в рамках региона; а также стимулирование социальной ответственности бизнеса по отношению к имеющимся и потенциальным работникам.

Использованные источники:

1. Материалы Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. Официальный сайт. www.gsk.ru

*Петрушко Е.Н., к.э.н.
доцент
кафедра социальных технологий
Институт управления
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ В ЕДИНОЙ СИСТЕМЕ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ IMPROVING PROCESS CONTROL IN A SINGLE SYSTEM OF CUSTOMS AUTHORITIES OF THE RUSSIAN FEDERATION

Аннотация. Статья посвящена структурным компонентам механизма управления единой системы таможенных органов, включающим следующие уровни: Федеральную таможенную службу, региональные таможенные управления, таможни и таможенные посты. Актуальность темы исследования заключается в том, что на современном этапе развития внешнеэкономической деятельности, в условиях интеграции России в мировое сообщество, возрастает роль таможенных органов, как регулятора внешнеторговых связей. Планомерное и целенаправленное включение России в международную внешнеэкономическую систему с целью формирования общей системы безопасности, привели к существенным изменениям структуры таможенных органов и предопределили её дальнейшее развитие на перспективу.

Abstract. The article is devoted to the structural components of the mechanism of management of the unified system of the customs authorities, comprising the following levels: the Federal customs service, regional customs offices, customs offices and customs posts. Topicality of the research lies in the fact that at the present stage of development of foreign economic activity in conditions of integration of Russia into the world community, the role of the customs authorities, as a regulator of foreign trade relations. Systematic and purposeful inclusion of Russia in the international foreign trade system with the objective of forming a common security system, has led to significant changes in the structure of customs authorities and determined its further development in the future.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, единая система таможенных органов, направления совершенствования системы управления таможенными органами, управление таможенными органами

Key words: foreign economic activity, unified system of customs authorities, directions of perfection of control system by the customs authorities, the customs authorities

«Интегрирование экономики страны в мировое хозяйство способствовало коренному реформированию внешнеэкономического комплекса, поскольку трансформирование геополитического положения значительно увеличило роль внешнеэкономического фактора и усилило влияние внешних рынков на национальную экономику» [3].

В связи с функционированием Евразийского экономического союза (ЕАЭС) [1] и Таможенного союза (ТС) перед Федеральной таможенной службой (ФТС России) стоит важная задача, направленная на повышение результативности деятельности таможенных органов, определяющееся многими факторами, существенное место среди которых занимает эффективное и качественное управление. Успех деятельности единой системы таможенных органов зависит от качественного и слаженного управленческого аппарата. Значимым компонентом системы управления является механизм или процесс управления.

Механизм управления единой системы таможенных органов регламентирован Федеральным законом от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» [2] и включает четыре уровня: ФТС России, региональные таможенные управления (РТУ), таможни и таможенные посты (ТП). Следовательно, таможенной системе принадлежит особая активная и значимая роль в разработке и проведении таможенной политики, которая снижает внутреннюю и внешнюю угрозы национальной и экономической безопасности страны, повышает конкурентоспособность национальной экономики, укрепляет продовольственную безопасность страны и т.д. при помощи применения таможенно-тарифных и нетарифных механизмов регулирования внешнеэкономической деятельности (ВЭД).

Система управления в таможенных органах состоит из следующих звеньев: механизма управления, включающего законы, принципы, цели, методы и функции управления; структуры управления, включающей органы управления, кадры управлений и технические средства управления; процесса управления, включающего деятельность всех звеньев управления по достижению поставленных целей; механизма совершенствования системы управления, включающего организацию изменений в ней в результате развития объекта управления. Результативная деятельность управленческой системы выполняется при существовании организующего начала, направляющего и регулирующего активность компонента системы. Основная цель системы управления в таможенных органах направлена на достижение согласованных и слаженных действий должностных лиц и работников бюджетной сферы. Управленческая система должна работать в строго регламентированном направлении и обеспечивать решение поставленных задач. Для этого необходимо качественно и оперативное управление внутри нее.

Для формирования и реализации управляющего воздействия в таможенных органах необходимо наличие субъекта управления

(управляющей системы, подсистемы), объекта управления (управляемой системы, подсистемы) и организованных прямых и обратных связей между ними. В совокупности субъект управления, объект управления и взаимосвязи между ними образуют систему управления в таможенных органах.

Среди основных проблем, обусловивших необходимость и целесообразность применения системы управления качеством, выделяют: отсутствие в распоряжении ФТС России действенных инструментов управления качеством таможенной деятельности; отсутствие достаточного количества специалистов, владеющих методологией международных стандартов качества; отсутствие системного механизма мотивации персонала таможенных органов для повышения качества своей деятельности.

Основными задачами совершенствования системы управления в таможенных органах следует считать: четкое документирование таможенных операций и процедур; грамотное распределение полномочий и ответственности между руководящим составом и должностными лицами; создание условий для систематического улучшения таможенных процессов, операций и процедур; формирование механизма систематического совершенствования системы управления в таможенных органах. Повышение эффективности таможенной службы связано с совершенствованием ее организационно-управленческой деятельности [4].

Таким образом, основными направлениями совершенствования системы управления в таможенных органах являются:

- модернизация организационных структур управления: оптимизация в иерархической структуре управления; повышение организованности таможенной системы и сокращения связей; упрощение сложных структур управления и увеличение их гибкости; исключение дублирования в организационных структурах управления; обеспечение максимальной степени типизации;

- совершенствование методов управления: обеспечение относительно равномерной нагрузки на каждое таможенное подразделение; четкое разграничение функций, прав и обязанностей руководителей и подчиненных; наличие действенного контроля за исполнением решений;

- повышение научного уровня в управлении за счет разработки научно обоснованного программно-целевого развития;

- развитие информационной базы: укрепление информационной связи между ФТС России, РТУ, таможенными и ТП; создание международных информационных программ и обмена информацией;

- развитие информационных технологий и компьютеризации в системе управления: развитие локальных информационных сетей и автоматизированных рабочих мест; разработка новой концепции организации и управления в таможенном деле на информационной основе определены места для сбора информации от участников ВЭД.

Использованные источники:

1. Договор о Евразийском экономическом союзе (в ред. от 10.10.2014, с изм. от 08.05.2015) [Текст] : подписан в г. Астане 29 мая 2014 г. // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2015. – № 8. – Ст. 1107.
2. О таможенном регулировании в Российской Федерации : федер. закон от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ // Российская газета. – 2010. – № 269. – 29 ноября.
3. Петрушко Е.Н., Москаленко О.А., Шкилёв В.В. Таможенная служба как важнейший регулятор внешнеэкономической деятельности в целях обеспечения экономической безопасности государства. // Научные ведомости Белгородского государственного университета». Серия: Экономика. Информатика. – Белгород: НИУ «БелГУ» Издательский дом «Белгород», 2016. – № 2 (223), выпуск 37. – 194 с. С. 51-55.
4. Петрушко Е.Н., Шкилёв В.В. Основные направления организации процесса управления таможенными органами Российской Федерации. // Fundamental science and technology – promising developments VI: Proceedings of the Conference. North Charleston, 3-4.08.2015, – North Charleston, SC, USA: CreateSpace, 2015, p. 331, 281-288 p.

*Пилипенко Р.В.
студент гр. 05001421
Усманов Д.И., с.н.с., к.э.н.
научный руководитель
НИУ «БелГУ»*

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Аннотация. Данная статья посвящена общей характеристике малого бизнеса в России. Показаны основные особенности и функции малого предпринимательства, а также влияние государства на его развитие.

Ключевые слова: малый бизнес, экономические функции, национальные ресурсы, спрос.

В современных условиях рыночной экономики большую часть предприятий составляют малые и имеет место тенденция к увеличению их числа. На данный период времени мировая экономика переживает прогрессивное развитие малого бизнеса. Именно в секторе малого предпринимательства создается и циркулирует основная масса национальных ресурсов, которые являются благоприятной средой для среднего и крупного бизнеса. Как показывает опыт, малое и среднее предпринимательство играют весьма важную роль в экономике, их развитие влияет на ускорение научно-технического прогресса, на экономический рост, на насыщение рынка товарами необходимого качества, на создание дополнительных рабочих мест, т.е. эти виды предпринимательства решают многие актуальные экономические, социальные и другие проблемы. Во всех экономически развитых странах государство всегда оказывает большую поддержку малому предпринимательству [1].

Преимуществом малых предприятий в условиях современного рынка

является намного более гибкая, чем у крупных предприятий, реакция на быстро меняющийся спрос: умение выявить возникающую потребность и отреагировать немедленной активизацией своих ресурсов и возможностей. Эта маневренность подтверждается тем, что малый бизнес не связан с обширной производственной программой, разработанной на перспективу; не отягощен многочисленным персоналом, требующим сложных навыков управления.; не обременен финансовыми обязательствами перед акционерами, которые ожидают дивидендов от вложенного капитала, поэтому ему проще перестроить свою рыночную стратегию, как только найдена новая возможность, и манипулировать ценами на свою продукцию [3].

Малые предприятия обладают рядом качественных особенностей :

1) единство права собственности и непосредственного управления предприятием;

2) ограниченность масштабов предприятия вызывает особый характер отношений между управляющим и работником, что позволяет добиваться действительной мотивации работы персонала и более высокой степени его удовлетворенности трудом;

3) небольшие рынки ресурсов и сбыта, которые не позволяют фирме оказывать серьезное влияние на цены и общий объем реализации товара;

4) руководитель организации полностью ответственен за результаты хозяйствования не только из-за имущественного рынка, но и вследствие своей непосредственной включенности в производственный процесс и все связанное с его организацией;

5) семейное ведение дела: оно наследуется родственниками хозяина, чем диктуется прямая вовлеченность последних во всю деятельность предприятия;

6) малые предприятия полагаются на сравнительно небольшие кредиты банков, собственные средства и “неформальный” рынок капиталов.

Можно также выделить любопытную особенность, которая заключается в высокой доле оборотного капитала по сравнению с основным фондом. Так как у малых предприятий это соотношение 20:80, а у крупных 80:20 [2].

Следует еще отметить то, что в ряду функций малого предпринимательства не менее важно выделить экономические функции, которые определяют его роль как, во-первых, работодателя, во-вторых – катализатора научно-технического прогресса; в-третьих – производителя продукции и услуг, в четвертых – налогоплательщика, в пятых – агента рыночных отношений.

Также не менее существенными функциями являются социальные. В малом бизнесе, в основном используется труд социально уязвимых групп населения (женщин, учащихся, инвалидов, пенсионеров, беженцев и т.д.), которые не могут найти себе применение на крупных предприятиях. Через малые формы предпринимательской деятельности многие люди раскрывают и реализуют свой творческий потенциал. Следует также заметить, что малые

предприятия, прежде всего в сфере обслуживания, удовлетворяют потребности людей в общении (но его они лишены, например, в супермаркетах) [4].

Малый бизнес чувствителен к растущей зависимости потребительского спроса от колебаний моды, успевая удовлетворять все новые, нередко индивидуальные запросы покупателей (работа на заказ). Во многом его развитие предопределено большими изменениями, которые происходят в современной культурной среде. Если несколько десятилетий назад залогом успешного сбыта товаров было его соответствие определенным рыночным стандартам, то теперь - оригинальность внешнего облика, новизна. Аналогичные тенденции присущи сфере услуг, в которой спрос все более определяется качеством и разнообразием сервиса.

Малое предпринимательство ведет к оздоровлению экономики в целом, что наглядно видно из данной работы. Следовательно, лучшим выходом из создавшейся в России кризисной ситуации была бы государственная политика правительства, направленная на расширение и развитие предприятий малого предпринимательства в нашей стране.

Хотелось бы заметить, что несомненная перспективность сектора малого и среднего предпринимательства в современной экономике и, следовательно, большой интерес к нему можно рассматривать не только как очередную компанию в системе антикризисных мер, но и как долговременное направление структурной политики, которое естественным образом обеспечивающей органичное взаимодействие рыночных и воспроизводственных процессов в российском хозяйстве, реализацию современной стратегии экономического роста в течение долговременного перехода. Ибо, именно малые 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 структурной политики и формирование всероссийского рынка.

Говоря о взаимоотношениях малого бизнеса и государства, можно заметить, что здесь скорее происходит монолог со стороны государства, которое не хочет услышать малый бизнес и вывести взаимоотношения на более качественно высокий уровень. Но будем надеяться, что ситуация изменится [5].

Подводя итог, можно сказать, что малое предпринимательство в России - уже реальность, от его развития, от отношения общества и государства к этой сфере экономики зависит и развитие всей России в целом.

Использованные источники:

1. Лапуста М.Г., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство. - М.: Инфра-М 2004. - 34 с.
2. Афанасьев В.О. Малый бизнес: проблемы становления. // Журнал «Российский экономический журнал».—2007. — № 8. — 23 с.

3. Макаревич Л.М. 200 правил малого бизнеса. - М.: Дело и сервис 2003. – 68 с.
4. «Коррупцию признали главной помехой для ведения бизнеса в России» \\
Журнал РБК 2012 г. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:
<http://top.rbc.ru/economics/19/09/2012/670276.shtml>
5. Тэпман, Л. Н. Малый бизнес: опыт зарубежных стран: учеб. пособие для вузов / Л. Н. Тэпман. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 55 с.

*Плугару К. В.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Россия, г. Архангельск*

НАЛОГОВАЯ КУЛЬТУРА КАК ЭЛЕМЕНТ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

В статье рассмотрено такое понятие как «финансовая грамотность», и отражена его связь с налоговой культурой. Также рассмотрено понятие «налоговая культура» и ее значение. Перечислены основные проблемы, препятствующие развитию налоговой культуры в России. Рассмотрены приоритетные направления повышения ее уровня.

Ключевые слова: финансовая грамотность населения, налоговая культура, проблемы развития.

TAX CULTURE AS AN ELEMENT OF RUSSIAN FINANCIAL LITERACY

The article considers such a thing as "financial literacy", and reflects its relationship with the tax culture. It is also considered the concept of "tax culture" and its significance .It listed the main problems hindering the development of the tax culture in Russia. Considered priorities for improving performance.

Key words: financial literacy of the population , the tax culture and development issues .

Финансовая грамотность – это знание о финансовых институтах и предлагаемых ими продуктах, а также умение их использовать при возникновении потребности с пониманием последствий своих действий[1].

Для того чтобы человеку грамотно управлять своими денежными средствами, ему необходимо знание ключевых финансовых понятий, а также умение их использовать на практике. Это позволит ему вести учет доходов и расходов, планировать личный бюджет, избегать излишней задолженности, создавать сбережения, использовать накопительные и страховые инструменты, а также ориентироваться в сложных продуктах, которые предлагают финансовые институты, и приобретать их на основе осознанного выбора.

В настоящий момент в России проходит программа повышения уровня финансовой грамотности населения, целью которой является – повышение

уровня благосостояния граждан РФ и стабильности российской экономики за счет повышения уровня финансовой грамотности населения[2].

Финансовая грамотность включает в себя следующие элементы:

- управление личными финансами;
- кредитование населения;
- управление сбережениями и накоплениями;
- страхование;
- налоги в жизни населения;
- пенсия.

В рамках элемента «Налоги» можно выделить отдельный элемент «Налоговая культура», которая является неотъемлемой частью финансовой грамотности населения.

На современном этапе развития России одной из главных проблем выступает такая проблема, как формирование налоговой культуры. Налоговая культура является одним из составляющих элементов общенациональной культуры страны, которая отражает взаимодействие государства и граждан в налоговой системе. Она показывает уровень знаний и соблюдения законодательства о налогах и сборах и налоговой системы в целом, полноты и своевременности уплаты, способов исчисления налогов и сборов.

Уровень налоговой культуры в России находится на низком уровне. Это подтверждают те факты, что многие граждане не знают о своих правах, например, о том, что они могут получать имущественные, социальные вычеты или же имеют право на какие-либо льготы. Также имеет место быть уклонения от уплаты налогов, которые создают угрозу для экономической безопасности государства. Обо всем этом свидетельствует тот факт, что происходит рост правонарушений и преступлений, связанных с сокрытием доходов от налогообложения.

Все это ведет к тому, что появляется необходимость формирования и развития налоговой культуры населения.

Процессу формирования налоговой культуры препятствует ряд проблем, среди которых, можно выделить следующие:

- нестабильность и несовершенство налогового законодательства РФ;
- недостаточная система консультирования, а также информирования граждан;
- имеет место быть недоверие со стороны населения по отношению к налоговым органам;
- развитие теневой экономики в стране;
- коррупция в государственных структурах, в том числе и в налоговых органах;
- отсутствие среди населения основ налоговой грамотности[3].

Можно выделить следующие приоритетные направления повышения уровня налоговой культуры:

- упрощение налогового законодательства РФ и

совершенствование механизма разрешения налоговых споров;

- повышение информирования и консультирования граждан, используя рекламно-информационные мероприятия и каналы СМИ
- повышение эффективности взаимодействия налоговых органов с налогоплательщиками;
- внедрение схем по улучшению качества исполнения налоговых процедур.

Эти направления повышения уровня налоговой культуры, вытекают непосредственно из проблем, которые препятствуют ее развитию.

Налоговая культура представляет собой систему ценностей, норм, установленных правил и принципов в сфере налоговых отношений. Налоговая культура формируется из понимания гражданами всей важности для государства и общества уплаты налогов и знания своих прав и обязанностей по их уплате. Налогоплательщик должен осознавать, что налоговые поступления в бюджет нужны для выполнения государством своих функций, а именно: содержание армии, флота, милиции, обеспечение получения достойного образования, оказание услуг в сфере здравоохранения и т. д.

Так как значение налоговой культуры повышается, то требуются более новые и современные методы, которые будут способствовать ее развитию среди населения.

Одним из главных направлений налоговых органов в обеспечении необходимой информацией налогоплательщиков является информационно-разъяснительная работа. Официальный сайт в Интернете представляет широкий спектр возможностей для налогоплательщиков. На сайте предоставлена информация о требованиях к налогоплательщикам, представлены образцы документов, имеется информация по всем налогам с их полным разъяснением.

Для увеличения уровня налоговой культуры населения необходимо разработать программы, которые улучшат положение налогоплательщиков и предоставят им больше прав. Например, если ввести небольшие поощрения тем налогоплательщикам, которые добросовестно исполняют свои обязанности, то это увеличит налоговые поступления в бюджет. Субъектам малого и среднего бизнеса можно предоставить систему льгот, что будет способствовать росту налогового потенциала, как самих субъектов, так и государства в целом.

Налоговая культура складывается из правильно поставленных взаимоотношений между гражданами и государством, понимания гражданами всей важности для государства и общества уплаты налогов и знания своих прав и обязанностей по их уплате. Меры, которые принимают налоговые органы, обеспечивают доступ граждан к предоставлению государственных услуг в электронном виде, повышают налоговую культуру населения, а также мотивацию налогоплательщиков к уплате налогов и сборов, что способствует повышению их собираемости.

Повышение уровня налоговой культуры в стране позволит повысить

уровень финансовой грамотности населения, так как налоговая культура выступает неотъемлемой частью финансовой грамотности населения, и является одним из важнейших ее элементов.

Использованные источники:

1. Финансовая грамотность. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.azbukafinansov.ru/about/> (дата обращения: 20.06.2016)
2. Концепция Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.misbfm.ru/node/11143#_Точ231358430 (дата обращения: 20.06.2016)
3. Халикова Э.А. , Гиниятуллина Д.Р. Формирование налоговой культуры в России. ISSN 2226-9339. — №11 (47). Номер статьи: 4711. . [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://sovman.ru/article/4711/> (дата обращения: 20.06.2016)

*Полтавцев В.А.
студент 3 курса
факультет экономический
ФГБОУ ВО Омский ГАУ
Россия, г. Омск*

НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ И ЕГО РОЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ БЮДЖЕТОВ РФ

В статье рассматриваются теоретические аспекты налога на прибыль. Показывается их роль в системе налогообложения страны, а так же представлена структура поступлений налога на прибыль в федеральный бюджет и в бюджеты субъектов РФ.

Ключевые слова: налогообложение, Налоговый Кодекс Российской Федерации, налог на прибыль.

*Poltavtsev VA
Omsk State Agrarian University named after PA Stolypin
3 rd year student, Faculty of Economics
Russia, Omsk*

INCOME TAX AND ITS ROLE IN THE FORMATION OF BUDGETS RF

The article deals with the theoretical aspects of the income tax. Their role showing in the country's tax system, as well as the structure of income tax on profits to the federal budget and the budgets of the RF subjects.

Keywords: taxation, the Tax Code of the Russian Federation, income tax.

Одним из инструментов формирования и реализации экономической политики любого государства являются налоги. За счет налоговых поступлений финансируются социально – экономические программы, содержатся государственные структуры, обеспечивающие существование и

функционирование государства [1].

В этой статье речь пойдет об одном из видов налогов – налоге на прибыль.

Тема статьи является актуальной, так как налог на прибыль является одним из наиболее важных налогов вообще, и в России в частности. Это важнейший источник формирования доходной базы региональных бюджетов, от эффективности механизма его взимания зависит результативность мер фискального воздействия государства на экономическую активность в стране.

Налог на прибыль организаций - это один из основных налогов, которые должна уплачивать организация, при условии, что она не применяет специальные налоговые режимы. Не зависит его уплата от организационно-правовой формы бизнес: уплачивают налог на прибыль ООО, ЗАО, ОАО и ПАО, если они работают на общей системе налогообложения [3].

Рассматриваемый налог является прямым. Это означает, что его сумма целиком и полностью зависит от итогового финансового результата деятельности организации. Поэтому он обладает значительными возможностями по оказанию воздействия на интересы организаций через их финансовое положение. При помощи данного налога государство также имеет возможность воздействовать на развитие экономики, используя механизмы предоставления или отмены льгот, регулирования ставки налога, что позволяет стимулировать или ограничивать экономическую активность в различных отраслях экономики [2].

Налог на прибыль находится путем произведения налоговой базы на налоговую ставку. Налоговой базой, в свою очередь, признается прибыль, отображаемая в денежном выражении.

Основная налоговая ставка, применяемая к прибыли организации, составляет 20%. Два процента из этой ставки зачисляются в Федеральный бюджет, а восемнадцать процентов – в бюджет субъекта РФ. Субъекты РФ могут снизить налоговую ставку, но не более чем до 13.5%.

Налог на прибыль – немаловажная часть Федерального бюджета и составляет 3% от общего числа. Остальные девяносто семь процентов приходятся на такие налоги как: Налог на добавленную стоимость (34%), Таможенные пошлины (31%), Налог на добычу полезных ископаемых (17%), прочие налоги (9%) и акцизы (6%). Несмотря на то, что на первый взгляд налог на прибыль занимает отнюдь не ведущую роль в формировании Федерального бюджета, его вклад очень значим.

Уплаченные восемнадцать процентов из двадцати идут в Бюджет субъекта РФ, который представляет собой форму образования и расходования денежных средств в расчете на финансовый год, предназначенных для исполнения расходных обязательств соответствующего субъекта РФ. Он является основным финансовым документом субъекта РФ.

Доля налога на прибыль в Бюджет Субъекта РФ составляет примерно 5,3%.

Есть и другие налоговые ставки, касаемо налога на прибыль.

Так, например, для доходов, полученных в виде дивидендов, действует ставка 9%. Если же организация является иностранной, то налоговая ставка несколько выше, а именно, 15%.

Для предприятий, которые занимаются медицинской, образовательной и сельскохозяйственной деятельностью при выполнении всех необходимых условий действует ставка 0%.

Налоговым периодом является календарный год. Отчетный период может быть в двух вариантах:

Первый вариант - При обычных авансах отчетными периодами являются (п. 2 ст. 285 НК РФ): Первый квартал, полугодие и девять месяцев.

Второй вариант - При авансах, исчисляемых из фактической прибыли (п. 2 ст. 285 НК РФ): месяц, два месяца, три месяца и так далее, вплоть до конца года.

Так как налог является прямым, а, следовательно, целиком зависит от доходов, полученных самой организацией, государство старается оказывать влияние теми или иными способами, стимулирования или затормаживания деятельности предприятия. Так, предусматриваются определенные льготы в налогообложении для организаций, которые функционируют в желательных для государства сферах экономики; для стимулирования малого бизнеса; для предприятий, значительную часть своих доходов направляющих на реконструкцию, техническое перевооружение, а так же расширение действующего производства.

Теперь обратимся к структуре поступлений налога на прибыль в федеральный бюджет и в бюджеты субъектов РФ за последние три года (2013-2015 года).

Таблица №1 – Структура поступлений налога на прибыль в федеральный бюджет и в бюджеты субъектов РФ (в млрд.руб).

	2013 год	2014 год	2015 год
Всего поступило в консолидированный бюджет Российской Федерации	11327,2	12670,2	13 788
в том числе:			
в федеральный бюджет	5 368,00	6 214,6	6 880,5
в консолидированные бюджеты субъектов РФ	5 959,20	6 455,6	6 907,8
из них:			
Налог на прибыль организаций	2 071,70	2 372,8	2 598,8
в федеральный бюджет	352,2	411,3	491,4
в консолидированные бюджеты субъектов РФ	1 719,50	1 961,5	2 107,5

Имеет место быть тот факт, что в 2015 году прирост налога на прибыль составил 9,5% по сравнению с 2014 годом и 25% по сравнению с годом позапрошлым.

Удельный вес поступлений налога на прибыль организаций в 2015 году в консолидированном бюджете РФ – 18,8% от общей суммы. Если рассматривать долю поступления налога на прибыль в Федеральном бюджете, то она составляет порядка 7,1%. Структура поступлений в консолидированные бюджеты субъектов РФ за 2015 год показывает, что, в отличие от Федерального бюджета, доля налога на прибыль у них достаточно высока, а именно 30,5% от общих поступлений. Выше удельный вес только у НДСЛ.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что налог на прибыль, как и остальные налоги, действующие в Российской Федерации, оказывает очень заметный вклад в бюджет страны. Особенно это касается структуры поступлений в консолидированные бюджеты субъектов РФ, где доля налога на прибыль в последнем году составила порядка тридцати одного процента.

Использованные источники:

1. Алиев, Б.Х. Налоги и налоговая система Российской Федерации / Б.Х. Алиев. – 2014. – 3 с.
2. Большухина, И.С. Налоги и Налогообложение: учебное пособие / И.С. Большухина. – 2012. – 36 с.
3. Налог на прибыль организаций [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://ppt.ru/nalogi/?id=146> (дата обращения: 03.06.2016)

*Просандеев В.А., к.э.н.
доцент*

*Донской государственный технический университет (ДГТУ)
Россия, г. Ростов-на-Дону*

КОГНИТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ РЕГИОНА

Хорошо известно, что внедрение когнитивных технологий развития финансовых инструментов региона позволяет в процессе имитации мыслительной деятельности получить новые знания (мы бы сказали – получить новые базы знаний) на основе использования моделей с нечеткой логикой и на нейронных сетях [1].

Так, одним из ведущих направлений активизации инновационной составляющей развития экономики региона в процессе разработки базы знаний в финансово-кредитной сфере (ФКС) является выявление знаков [2]. Дело в том, что знак имеет «две стороны, которые невозможно отделить друг от друга. Одна сторона - это то, что знак обозначает (означаемое, содержание), а вторая - это то, чем он обозначен (означающее, форма). Например, товар также является знаком. Его форма - это то, что может быть воспринято органами чувств (вкус, цвет, запах, размер, вес и т.п.), а к содержанию относятся все те признаки (сигнификаты), которые важны для данного товара

(функция, назначение, цена, свидетельства качества, впечатление от товара и т.п.).

Товар имеет форму и содержание, а в магазине мы покупаем конкретный предмет – или денотат, который наряду с формой и содержанием образует семиотический треугольник: денотат (предмет) - означающее – означаемое»[3].

Но, тогда, мы считаем, и деньги как категория тоже являются товаром особого рода и в то же время – знаком. В подтверждение тому приведем, например, следующее высказывание. «Деньги – это специфический товар, который является универсальным эквивалентом стоимости других товаров или услуг». [4].

В нашей конструкции форма денег – это параметры цвета, размера, веса. Выразим форму денег через категории свойства денег: качественная однородность ; делимость и объединяемость ; сохраняемость ; портативность ; узнаваемость.

Это разговор шел о форме. Теперь – о содержании.

Содержание денег, с нашей точки зрения, заключено в сигнификатах, содержащих параметры функций назначения , цены, качества и т.д.

Выразим сигнификаты денег, например, через их функции: мера стоимости, средство обращения, средство платежа, средство накопления, функция мировых денег.

Тогда денотатом у нас будут являться непосредственно денежные купюры и монеты. Отсюда следует, что семиотический треугольник здесь будут составлять указанные форма содержание и денотат в отношении денег как экономической категории. Следовательно, появилась определенная семантическая конструкция, которая, как считают ученые, «наглядно показывает структуру знака: единство духовного плана содержания и материального плана выражения» [5].

Как известно, семантика это некий «раздел семиотики, исследующий отношение языковых выражений к обозначаемым объектам и выражаемому содержанию»[6].

Далее мы увидим, что указанный раздел семиотики направлен на исследование отношений знаков к составленной из них смысловой конструкции.

Под семиотикой, согласно Ю. М. Лотману [7], следует понимать науку о «коммуникативных системах и знаках, используемых в процессе общения». Отметим для себя дефиницию «знаки» как средство достижения коммуникации.

Далее рассмотрим, а какое же место в семиотике, этой науке о знаках, занимает семантика. Известно, что семиотика выделяет «три основных аспекта изучения знака и знаковой системы:

- синтаксис (синтактика) изучает внутренние свойства систем знаков безотносительно к интерпретации;
- семантика рассматривает отношение знаков к обозначаемому;

– прагматика исследует связь знаков с «адресатом», то есть проблемы интерпретации знаков теми, кто их использует, их полезности и ценности для интерпретатора»[8].

Как видим, семиотика здесь занимает несколько усредненное положение, где-то на уровне между имманентными свойствами знаковой системы и доведением знаков, как мы бы назвали, до потребителя.

Таким образом, мы попытались постановочно выстроить ряд следующих вопросов по исследованию подходов к разработке семантического языка для разработки базы знаний в финансово-кредитной сфере региона:

- Пути выявления знаков в ФКС региона;
- Рассмотрение категории «деньги», одновременно, и как товара и как знака;
- Выражение формы денег через категории «свойства денег»;
- Выражение содержания денег (сигнификатов) через категории «функции денег»;
- Определение денотата денег;
- Составление семиотического треугольника по категории «деньги» для наглядности структуры знака и проектирования базы знаний в ФКС региона.

Использованные источники:

1. Комашинский В.И., Соколов Н.А. Когнитивные системы и телекоммуникационные сети// ЛО ЦНИИС. - Вестник связи, , 2011. - №10// <http://sokolov.niits.ru/cognitivity.doc>
2. Митина И.А., Саенко Е.А. Инновационная составляющая развития экономики региона и направления ее активизации // Актуальные проблемы устойчивого развития регионов России: материалы международной научно - практической конференции. - Ростов н/Д: Издательско - полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), - 2015. - С.108 - 114.
3. <http://www.garshin.ru/linguistics/semiotics.html>
4. <http://www.nvtc.ee/e-oppe/Malkus/finvah/1.html>
5. <http://uchebnik.biz/book/35-vvedenie-i-teoriyu-socialnoj-kommunikaci/30-46-semanticheskij-treugolnik.html>
6. <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B5%D0%BC%D0%B8%D0%BE%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0>
7. Лотман Ю. М. Люди и знаки. / В кн. Лотман Ю. М. Семиосфера.— СПб.:Искусство-СПБ,2010.- С.6./URL:<https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B5%D0%BC%D0%B8%D0%BE%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0>
8. http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/1080/%D0%A1%D0%95%D0%9C%D0%90%D0%9D%D0%A2%D0%98%D0%9A%D0%90

*Разварина И.Н.
аспирант
специальность «Экономика и управление народным хозяйством»
инженер-исследователь*

*Фахрадова Л.Н.
аспирант
специальность «Экономика и управление народным хозяйством»
младший научный сотрудник
Институт социально-экономического развития территорий РАН
Россия, г. Вологда*

ФАКТОРЫ РИСКА СНИЖЕНИЯ ЗДОРОВЬЯ ДЕТСКОГО НАСЕЛЕНИЯ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

На состояние здоровья человека оказывают влияние многие факторы – от условий жизни до привычек питания и физической активности. Детское население подвергается дополнительным рискам утраты здоровья вследствие более высокой чувствительности к неблагоприятным факторам, а также зависимости от родительской модели поведения в отношении здоровья. Мониторинговое исследование условий жизни семей с детьми, проводимое на территории Вологодской области с 1995 года, позволяет определить, какие факторы оказывают наиболее заметное воздействие на состояние здоровья детей. В частности, проведённый корреляционный анализ заболеваемости и влияния различных условий жизни позволил установить, что низкий уровень дохода, недостаточная обеспеченность жилплощадью, некачественное питание, неполнота семьи являются ключевыми факторами риска утраты здоровья детей в регионе.

Ключевые слова: здоровье детей, факторы риска, мониторинг, образ жизни семей с детьми.

Существует множество классификаций факторов, воздействующих на здоровье человека. Условно их делят на эндогенные и экзогенные, управляемые и неуправляемые. Поскольку эндогенные факторы сложнее регулировать по сравнению с экзогенными, влияние последних на здоровье населения находится в центре внимания исследователей. Контроль над экзогенными факторами является основой управления общественным здоровьем. Формами его осуществления выступают профилактика инфекционных заболеваний, мониторинг распространённости факторов риска неинфекционных заболеваний в популяции, обеспечение высокого качества медицинского обслуживания.

Всемирная организация здравоохранения выделяет несколько групп факторов, определяющих здоровье населения: образ жизни и социально-экономические условия, генетика и биология человека, качество внешней среды, природные условия, здравоохранение.

Ю.П. Лисицын [9] приводит условное распределение вклада различных факторов в формирование здоровья. Согласно его оценке, наиболее влияние на здоровье оказывает образ жизни человека и экономические условия:

наличие вредных привычек, качество питания, стрессовые ситуации, физическая активность, материально-бытовые условия, одиночество, неустойчивость семьи, низкий уровень образования и общей культуры.

В отличие от факторов формирования здоровья, понятие факторов риска для здоровья объединяет те явления и процессы, которые не просто оказывают какое-либо воздействие на здоровье человека, а *создают повышенную вероятность развития его нарушений*. В целом, под факторами риска для здоровья принято понимать «потенциально опасные для здоровья факторы поведенческого, биологического, генетического, экологического, социального характера, окружающей и производственной среды, повышающие вероятность развития заболеваний, их прогрессирования и неблагоприятного исхода» [5].

Всемирная организация здравоохранения определяет риск для здоровья как «фактор, повышающий вероятность негативных последствий для здоровья». В соответствии со статистикой ВОЗ, к пяти ведущим факторам риска преждевременной смерти в странах со средним уровнем душевого дохода (в число которых включена и Россия), относятся: употребление алкоголя, повышенный уровень артериального давления, употребление табака, избыточный вес и ожирение, повышенный уровень сахара в крови (табл. 1).

Таблица 1. Ранжирование 10 основных факторов риска, обуславливающих бремя болезней в странах со средним уровнем душевого дохода, 2004 г.

Ранг	Фактор риска	DALY, млн.	Всего, %
1	Употребление алкоголя	44	7,6
2	Повышенный уровень артериального давления	31	5,4
3	Употребление табака	31	5,4
4	Избыточный вес и ожирение	21	3,6
5	Повышенный уровень сахара крови	20	3,4
6	Небезопасный секс	17	3
7	Недостаточная физическая активность	16	2,7
8	Повышенный уровень холестерина в крови	14	2,5
9	Профессиональные риски	14	2,3
10	Непригодная для питья вода, низкий уровень санитарии и гигиены	11	2

Источник: [2].

Тематически **факторы риска для здоровья** можно подразделить, на связанные с образом жизни (пищевые привычки, вредные привычки, отсутствие двигательной активности, стрессы, низкая обращаемость за медицинской помощью), с качеством медицинской помощи, с уровнем благосостояния.

Все факторы, влияющие на здоровье, взаимосвязаны между собой и степень их воздействия неодинакова. Доминирующим является *образ жизни*, воздействие которого на здоровье в 2-2,5 раза выше, чем других факторов [11];

с. 48].

Формирование здорового подрастающего поколения – одна из основных задач государства и общества в целом. В Вологодской области на фоне демографического старения населения, обусловленного сокращением числа рождений [6], в последнее десятилетие наблюдается рост показателя заболеваемости детей [12]. Такая ситуация создаёт угрозу для нормального воспроизводства населения территории, в частности, – её трудовых ресурсов.

В то же время, результаты российских исследований *факторов формирования здоровья детей* неоднозначны. Например, А. Е. Кононовой проведён анализ факторов дифференциации в уровне здоровья детей дошкольного возраста. Информационную базу составили данные Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ (2009) [8]. Установлено, что между здоровьем ребенка и показателями материального благополучия семьи, уровнем образования матери, наличием у нее работы, семейным положением и возрастом не существует значимой связи. Причиной автор называет несущественное различие в алгоритмах поведения разных доходных групп населения, возможностях качественного медицинского обслуживания, в отношении к здоровью, в распространенности вредных привычек.

В то же время, масштабное мониторинговое исследование физического, образовательного, социального развития и влияющих на него факторов с момента рождения до самой смерти человека, проведённое в Великобритании, позволило получить принципиально иные результаты. Исследование NCDS («Национальное исследование развития ребенка») Национального института детства (NCB) и Центра многолетних исследований (CLS), охватывает период более 50 лет и направлено на определение сущностных характеристик популяции людей одного года рождения [12].

В рамках британского исследования было установлено, что дородовой, младенческий и период раннего детства оказывают более значительное влияние на умственное и физическое развитие человека, чем вся его дальнейшая жизнь. В эти периоды формируются основные резервы организма, которые в дальнейшем используются по мере взросления.

В ходе исследования также было выявлено, что благополучие семья, в том числе психологическое, оказывает влияние на здоровье детей. Дети, пережившие в раннем возрасте развод своих родителей, хуже учатся в школе по сравнению со своими сверстниками, воспитывающимися в полных семьях, и в будущем чаще становятся безработными, а также в большей степени склонны к злоупотреблению алкоголем и к разводам. Дети, воспитывающиеся в малодетных семьях с высоким социальным статусом родителей, обладают лучшими условиями для интеллектуального развития и имеют более высокие показатели школьной успеваемости [12]. Одним из главных факторов болезненности и смертности в младенчестве является курение матерей во время беременности [12].

Проведение мониторингового когортного наблюдения позволяет через

призму физического, нравственного и социального здоровья отдельно взятого поколения рассмотреть основные социально-экономические преобразования, происходящие в стране. Именно поэтому аналогичное исследование было предпринято и в России. В 1980 г. Н.М. Римашевская, д.э.н., профессор, член-корреспондент РАН, заслуженный деятель науки РФ, впервые высказала идею о необходимости исследования, аналогичного британскому. В мае 1995 г. Институтом социально-экономического развития территорий РАН совместно с Институтом социально-экономических проблем народонаселения РАН и при поддержке Правительства Вологодской области было начато лонгитюдное панельное исследование факторов, влияющих на здоровье и развитие детей [12].

Организация исследования условий формирования здорового поколения предполагает использование комплексного инструментария мониторинга [12]:

1) анкета, характеризующая особенности семьи и домохозяйства новорожденного (на основе оценок родителей), а также здоровье родителей, и особенно подробно – матери, специфику родов, основные параметры здоровья новорожденного или причины его смерти (на основе медицинской документации и экспертных оценок врачей);

2) анкеты, характеризующие состояние здоровья и развития ребенка, условия его жизни в возрасте 1, 2, 3 лет и так далее (анкеты имели две части, одна из которых касалась условий жизни и развития детей, и заполнялась родителями, другая, – характеристики и оценки здоровья ребенка, участковыми врачами-педиатрами).

Данные мониторинга «Изучение условий формирования здорового поколения» в Вологодской области позволили оценить воздействие различных факторов, исходя из социологической информации, полученной в режиме реального времени. Среди множества социально-экономических факторов, оказывающих влияние на здоровье детей, были выбраны следующие группы:

1) социально-демографические (пол, возраст ребенка, состав семьи, возраст родителей, социальная принадлежность; производственная деятельность родителей – образование, профессия, должность, условия и характер труда, в период и перед рождением ребенка, величина душевого дохода, оценочные характеристики доходов семьи: жилищные условия – величина жилой площади, качественные характеристики жилья и имущества, оценка экологических условий, условия и качество питания матери во время беременности и ребенка; вредные привычки – употребление алкоголя, курение;

2) медицинские (оценки здоровья детей и родителей, высказанные самими участниками обследования, а также оценки медицинских работников). наличие противопоказаний для рождения ребенка, наличие хронических заболеваний у родителей, планирование рождения ребенка, самочувствие во время беременности, характеристика протекания

беременности и родов (наличие отклонений в здоровье женщины во время беременности, медицинская активность беременной, продолжительность и характер родов, наличие дополнительных родовспомогательных мероприятий; характеристика здоровья новорожденного неонатологом .

В данной статье мы рассмотрим результаты оценки взаимосвязи условий и образа жизни семей (социально-демографические факторы) с характеристиками здоровья детей.

Логистический анализ, проведённый специалистами ИСЭРТ РАН в 2014 г., показал, что здоровье новорожденных тесно связано со *здоровьем матери*. Для новорожденных, матери которых имеют хронические заболевания, наблюдается в 3 раза выше риск плохого здоровья и хронических патологий. Вместе с этим дети, матери которых оценивают свое здоровье как «удовлетворительное, плохое», имеют в 1,6 раз выше риск плохого здоровья (табл. 2).

Таблица 2. – Воздействие здоровья матери на здоровье новорожденных детей, 2014 г.

Здоровье матери ребенка	Наличие функциональных отклонений, хронических заболеваний (группа здоровья: 2Б, 3, 4, 5)	
	OR*	CI**
Наличие хронических заболеваний у матери		
Нет	1	
Есть	2,9	(1,95-5,1)
Самооценка здоровья матери		
Отличное, хорошее	1	
Удовлетворительное, плохое	1,58	(1,10-2,21)

Источник: Мониторинг «Изучение условий формирования здорового поколения» / ИСЭРТ РАН, 2014 г.

Примечание: здесь и далее уровень значимости $p < 0,05$;

* Шанс – это отношение вероятности того, что событие произойдет, к вероятности того, что событие не произойдет. Отношение шансов (OR) – это отношение шансов для первой группы объектов к отношению шансов для второй группы объектов (контрольной; $OR=1$). Отношение шансов, равное единице, указывает на отсутствие различий между сравниваемыми группами (т.е. шансы появления хронического заболевания примерно 50 на 50). Если $OR > 1$, то шансы для первой группы выше, чем шансы для второй. Если $OR < 1$, то шансы для первой группы ниже, чем шансы для второй;

** 95% доверительный интервал.

Ещё одним фактором риска ухудшения здоровья выступает *неправильное питание*. В принятых Генеральной Ассамблеей ВОЗ документах указано, что его влиянием обусловлено около 1/3 всех болезней системы кровообращения в мире [11]. Сбалансированность и рациональность питания с одной стороны, определяется образом жизни семей с детьми, с другой – их материальными возможностями.

Оценка степени удовлетворённости семей качеством питания связана с уровнем доходов: *чем выше благосостояние домохозяйств, тем выше они*

оценивают качество своего питания. Среди семей с детьми в возрасте 10 лет, оценивающих собственную обеспеченность продуктами питания, как «хорошую» в 2014 году численно преобладали домохозяйства, где «денег достаточно для приобретения необходимых продуктов и одежды» (72,2%). Среди семей с плохой обеспеченностью продуктами питания преобладают домохозяйства, где «денег хватает только на приобретение продуктов питания» (67%; рис. 1).

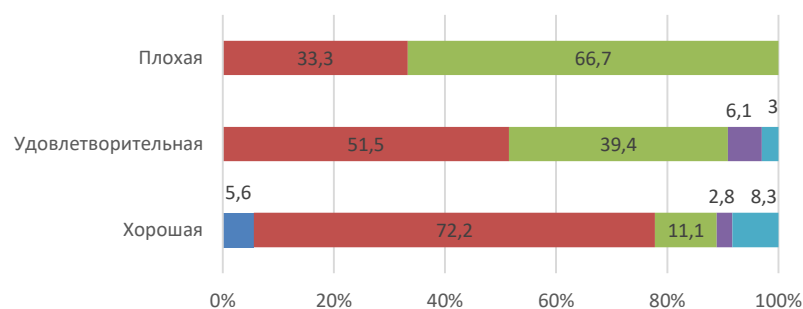


Рисунок 1. – Обеспеченность продуктами питания в семьях с различным уровнем удовлетворения материальных потребностей, 2014 г., в % от числа опрошенных

Источник: данные мониторинга «Изучение условий формирования здорового поколения»

С увеличением размера семьи в домохозяйствах с детьми снижается пищевая и энергетическая ценность питания. Так, по данным выборочных обследований домохозяйств с детьми Вологодской области, в многодетных семьях преобладает углеводная модель питания, для которой характерно превышение потребления хлебопродуктов и картофеля и недопотребление мяса и рыбы. По сравнению с домохозяйствами с одним ребенком, домохозяйства с тремя детьми в 2010 г. потребляли на 48% меньше мяса и мясопродуктов, на 30% меньше рыбы и рыбопродуктов (табл. 3).

Таблица 3. – Потребление основных продуктов питания домохозяйствами с детьми Вологодской области, на члена домохозяйства, килограммов в год

Продукты питания	Домохозяйства, имеющие детей в возрасте до 16 лет:											
	с 1 ребенком				с 2-мя детьми				с 3-мя детьми			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Хлебные продукты	101	100	98	99	90	95	94	81	107	104	104	110
Картофель	87	81	84	74	80	86	77	65	152	82	61	79
Овощи и бахчевые	88	86	91	88	84	86	73	81	96	54	61	49
Фрукты и ягоды	58	60	58	62	57	66	49	51	82	51	39	43
Мясо и мясопродукты	60	65	63	71	58	64	52	54	56	61	49	37

Молоко и молочные продукты	226	219	221	239	231	226	223	205	231	248	315	155
Яйца, шт	210	218	204	242	204	225	193	193	289	177	168	192
Рыба и рыбопродукты	16	18	17	17	14	16	14	14	19	15	12	12
Сладости	37	38	36	33	37	35	32	30	37	34	29	32
Масло растительное и др. жиры	11	11	11	10	9	9	9	8	10	10	9	10
Источник: [9].												

Недостаточная материальная обеспеченность обуславливает и *недостаток продуктов питания в семье*, который, в свою очередь, влияет на здоровье детей в ней. Так, в 2014 г. все дети 2001, 1998 и 1995 г.р. с «плохой и очень плохой» обеспеченностью продуктами имели различные отклонения в состоянии здоровья (табл. 4).

Таблица 4. – Влияние обеспеченности продуктами питания на здоровье детей

Обеспеченность продуктами питания	Группа здоровья ребенка							
	Дети 2004 г.р. (10 лет)		Дети 2001 г.р. (13 лет)		Дети 1998 г.р. (16 лет)		Дети 1995 г.р. (17 лет)*	
	R1	R2	R1	R2	R1	R2	R1	R2
Хорошая	22	82	18	82	17	83	18	82
Удовлетворительная	18	82	3	97	6	94	26	74
Плохая, очень плохая	33	67	0	100	0	100	0	100

Источник: мониторинг ИСЭРТ РАН «Изучение условий формирования здорового поколения».

* Данные 2012 г. R1 – группа с наименьшим риском ухудшения здоровья (I гр. здоровья). R2 – дети, имеющие различные отклонения в состоянии здоровья, хронические заболевания (II–V гр. здоровья).

Питание малолетних детей, особенно новорождённых, целиком зависит от родителей, поэтому представляют интерес *изменения в характере питания женщин в период беременности*. По результатам этапа мониторинга 2014 года установлено, что большинство женщин (48%) согласились с тем, что после наступления беременности их питание стало более разнообразным, 26% – не изменили свой рацион, 22% – улучшили качество потребляемых продуктов (табл. 5).

Таблица 5. – Распределение ответов на вопрос: «Узнав, что вы беременны, изменили ли Вы характер питания?», в % от количества опрошенных

Вариант ответа	Когорта 1995 г.р.	Когорта 1998 г.р.	Когорта 2001 г.р.	Когорта 2004 г.р.	Когорта 2014 г.р.
Питание стало более разнообразным	55,4	56,8	54,6	64,2	47,8
Питание не изменилось	29,7	28,1	21,1	17,7	25,9
Улучшилось качество потребляемых продуктов	13,9	13,1	22,3	17,4	21,9

Источник: Мониторинг «Изучение условий формирования здорового поколения» / ИСЭРТ РАН, 1995, 1998, 2001, 2004, 2014 гг.

В настоящее время нет проблем с выбором продуктов питания, ассортимент большой, что не скажешь про 1995 г. Однако до сих пор как и почти 20 лет назад основной причиной, почему после наступления беременности женщина не может улучшить свое питание, является отсутствие денежных средств в семье (33%; табл. 6).

Таблица 6. – Распределение ответов на вопрос: «Если питание не улучшилось, то почему?», в % от тех, кто не изменил характер питания

Вариант ответа	Когорта 1995 г.р.	Когорта 1998 г.р.	Когорта 2001 г.р.	Когорта 2004 г.р.	Когорта 2014 г.р.
Для этого нет денег	27	36	43	28	33
Считаю, что это не важно	23	25	15	19	20
Мало, что можно купить, ограниченный выбор продуктов питания	30	4	6	9	2
Другое	7	18	2	30	27

Источник: Мониторинг «Изучение условий формирования здорового поколения» / ИСЭРТ РАН, 1995, 1998, 2001, 2004, 2014 гг.

Таким образом, данные статистики и мониторингового исследования свидетельствуют о том, что рацион питания детей в регионе определяется как уровнем душевого дохода семьи, так и пищевыми привычками родителей. Факторами риска для здоровья детей Вологодской области являются недостаток белков в рационе (недостаточное потребление рыбных и мясных продуктов), недостаточное питание в малообеспеченных семьях, избыточное потребление углеводов.

Существенное влияние на состояние здоровья детей оказывает *степень комфортности жилищных условий*. Дискомфорт жилища (температура, влажность, стесненность) приводит к ослаблению возможностей общей сопротивляемости детского организма, снижению иммунитета, что, в свою очередь, является предпосылкой возникновения частых респираторных и аллергических заболеваний.

Анализ здоровья детей исследуемых когорт (1995, 1998, 2001, 2004 гг.р.) в 2014 г. показал, что все дети, проживающие в плохих *жилищных*

условиях, имеют какие-либо отклонения в состоянии здоровья. Семьи, проживающие в отдельной квартире или собственном доме, имеют меньший риск для здоровья своего будущего ребенка по сравнению с теми, кто живет в семейном общежитии или снимает жилье (табл. 7).

Таблица 7. – Влияние жилищных условий семьи на здоровье новорожденных детей, 2014 г.

Характеристика жилищных условий	Наличие функциональных отклонений, хронических заболеваний (группа здоровья: 2Б, 3, 4, 5)	
	OR	CI
Тип жилья		
Собственное	1	
Съемное, общежитие, комната	1,33	(0,85-1,98)
Оценка жилищных условий		
Хорошие	1	
Удовлетворительные	1,25	(0,74-2,06)
Плохие, очень плохие	1,92	(1,12-2,87)

Источник: Мониторинг «Изучение условий формирования здорового поколения» / ИСЭРТ РАН, 2014 г.

В 2014 г. семьи второй группы имели в 1,3 раза более высокий риск возникновения проблем со здоровьем ребенка, чем семьи, проживающие в собственной квартире или доме. При этом важное значение имеет и удовлетворенность условиями проживания. Так, семьи «удовлетворительно» оценивающие свои жилищные условия имеют в 1,3 раза более высокий риск возникновения проблем со здоровьем ребенка, чем семьи, оценивающие их «хорошо».

Существуют разные гипотезы, объясняющие такие связи. Согласно одной из них, тип жилья является признаком других причинных факторов, таких как материальное или социальное положение, а не оказывает прямого воздействия на здоровье [7].

На здоровье детей влияет и состав семьи. Дети, рожденные в полных семьях, согласно данным мониторингового исследования, имеют меньший риск возникновения отклонений в здоровье. Тогда как дети, появившиеся в неполных семьях, имеют в 1,5 раза более высокий риск возникновения проблем со здоровьем, чем дети из полных семей (табл. 8).

Таблица 8. – Влияние состава семьи на здоровье новорожденных детей, 2014 г.

Тип семьи	Наличие функциональных отклонений, хронических заболеваний (группа здоровья: 2Б, 3, 4, 5)	
	OR	CI
Полная	1	-
Неполная	1,54	(0,98-1,85)

Источник: Мониторинг «Изучение условий формирования здорового поколения» / ИСЭРТ РАН, 2014 г.

Независимо от причины возникновения неполной семьи (развод, смерть

одного родителя, внебрачное рождение) можно выделить несколько аспектов, негативно отражающихся на состоянии здоровья и развития ребёнка. Во-первых, это социально-психологические аспекты. Мониторинговые исследования среди школьников Подмоскovie показали, что подростки из неполных семей испытывают острое чувство одиночества в 1,7 раза чаще, чем в полных [3]. Во-вторых, социально-экономические аспекты, проявляющиеся в материальных трудностях: большинство неполных семей (61%) имеют доходы ниже прожиточного минимума [4]. Следующим аспектом является медицинский: по данным педиатров дети из неполных семей значительно чаще, чем дети из полных, подвержены острым и хроническим заболеваниям, протекающим в более тяжелой форме [1]. После развода у взрослых усиливается склонность к вредным привычкам (курение, употребление алкоголя), что также негативно сказывается на состоянии здоровья детей [4; с. 108 – 112].

Таким образом, факторами риска снижения здоровья детей, связанными с образом и условиями жизни семей, в Вологодской области можно считать:

- 1) наличие вредных привычек у родителей (особенно у матери);
- 2) отсутствие собственного жилого помещения (квартиры или дома);
- 3) неудовлетворительное качество питания детей (в силу материальных ограничений, а также вследствие сформированности вредных пищевых привычек у родителей);
- 4) неполный состав семьи (отсутствие одного из родителей).

Выявленные риски помогут более точно сформулировать и обосновать приоритеты политики по охране здоровья детей и подростков как на уровне исполнительной власти региона, так и в масштабе отдельных учреждений.

Использованные источники:

1. Андриюшина, Е.В. Семья и здоровье подростка / Е.В. Андриюшина // Народнонаселение. – 1998. – № 2. – С. 55 – 69
2. Глобальные факторы риска для здоровья. Смертность и бремя болезней, обусловленные некоторыми основными факторами риска // Всемирная организация здравоохранения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.who.int/publications/list/2015/global-health-risks/ru/>
3. Государственный доклад о положении детей в РФ / Министерство здравоохранения и социального развития РФ. – М., 2011. – 270 с.
4. Дементьева, И.Ф. Факторы риска современного детства / И.Ф. Дементьева // Социологические исследования. – 2011. – № 10. – С. 108 – 112
5. Здоровье и здравоохранение: учебное пособие для вузов / А.А. Шабунова, К.Н. Калашников, М.В. Морев, О.Н. Калачикова, Н.А. Кондакова; под ред. А.А. Шабуновой. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2014. – 154 с.
6. Калачикова, О.Н. Тенденции и перспективы демографического развития России и Вологодской области / Калачикова О.Н., Шабунова А.А., Ласточкина М.А. // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2012. – № 5 (23). – С. 143–153
7. Кислицына, О.А. Здоровье детей – богатство нации: тенденции, факторы

- риска, стратегии сбережения: Монография. – М.: МАКС Пресс, 2011. – 268 с.
8. Кононова, А.Е. Социально-экономические факторы детского здоровья в России / А.Е. Кононова // Социологические исследования. – 2016. – № 4. – С. 94 – 102
9. Лисицын, Ю.П. Общественное здоровье и здравоохранение: учебник / Ю.П. Лисицын. – 2-е изд. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2009. – 512 с.
10. О положении семьи и детей в Вологодской области за 2014 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.socium35.ru/bank/zakoni/2015/Doklad_Pologenie_Sem_i_Det_2014.pdf
11. Улумбекова, Г.Э. Здравоохранение в России. Что надо делать: научное обоснование «Стратегии развития здравоохранения РФ до 2020 года» / Г.Э. Улумбекова. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2010. – 592 с.
12. Шабунова, А.А. Здоровье детей: итоги пятнадцатилетнего мониторинга: монография / А.А. Шабунова, М.В. Морев, Н.А. Кондакова. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2012. – 262 с.
13. Шабунова, А.А. Общественное здоровье и здравоохранение территорий / А.А. Шабунова, К.Н. Калашников, О.Н. Калачикова. – Вологда, ИСЭРТ РАН, 2010. – 284 с.

*Рушанова Э.И.
студент 1 курса
факультет «Мировая экономика и управление»
Астраханский государственный университет
Россия, г. Астрахань*

РОЛЬ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Статья посвящена оценке роли и состояния сельского хозяйства в экономике нашей страны с различных позиций.

Ключевые слова: сельское хозяйство, ВВП, экспорт, импортозамещение.

The article is devoted to the assessment of the role and status of agriculture in the economy of our country from different perspectives.

Keywords: agriculture, GDP, exports, import substitution.

Сельское хозяйство – одно из важнейших составляющих экономики многих стран, в том числе и экономики России. Несмотря на стремительную урбанизацию, происходящую в современном мире, село остается незаменимым источником продовольствия для удовлетворения наиболее жизненно необходимых потребностей населения. Более того, сельское хозяйство является мультипликатором роста большинства отраслей экономики, источником трудовых, материальных и финансовых ресурсов для их развития.

Существуют несколько подходов, позволяющих оценить роль и место сельского хозяйства в экономике страны.

Один из них состоит в оценке результатов аграрного производства по

макроэкономическим показателям [1]:

Доля сельского хозяйства в ВВП России

Показатель	Годы		
	2011	2012	2013
Производство ВВП, млрд руб.	55967,2	62218,4	66755,3
Производство сельского хозяйства, млрд руб.	1 986,3	1 978,9	2 162,2
Доля сельского хозяйства в общем объеме ВВП, %	3,6	3,2	3,3

На основании данных Росстата [2].

Данные, приведенные в таблице, свидетельствуют о низкой доле сельского хозяйства в ВВП России, что обуславливается ростом городов, числа городского населения и широкого распространения сферы услуг.

Еще одним важным показателем выступает государственная поддержка сельского хозяйства. Согласно распоряжениям Правительства РФ от 13 февраля 2015 года №223-р, №224-р, №225-р на поддержку сельского хозяйства в 2015 году были выделены субсидии на общую сумму 35 730,9 млн рублей.

Стоит отметить, что поддержка сельского хозяйства в России за последнее время возросла, тогда как в европейских странах она ежегодно сокращается. В настоящий период времени уровень поддержки сельского хозяйства в России выше, чем во многих развитых странах [3].

На 1 января 2016 года численность сельского населения составила 38 млн. человек при 146,3 млн. человек общей численности населения.

Годы	Все население, млн. человек	в том числе		В общей численности населения, процентов	
		городское	сельское	городское	сельское
1917	91,0	15,5	75,5	17	83
1926	92,7	16,4	76,3	18	82
1975	133,6	88,9	44,7	67	33
1988	146,0	106,7	39,3	73	27
2002	145,2	106,4	38,8	73	27
2011	142,9	105,4	37,5	74	26
2014	143,7	106,6	37,1	74	26
2015	146,3	108,3	38,0	74	26

На основании данных Росстата [2].

По информации, данной в таблице, можно сделать вывод, что в течении последних 100 лет численность сельского населения сокращалась и что это отразилось на уровне сельского хозяйства в общей доле экономики. С 2005 по 2015 годы количество занятых в сельском хозяйстве сократилось с 10,1% до 6,7%.

Следует подчеркнуть, что уровень развития аграрной сферы, прежде всего, определяется качеством и величиной продовольствия, потребляемого населением. В период 2010-2014 гг. потребление таких продуктов, как растительное масло, картофель, овощи, продовольственные бахчевые культуры, фрукты, ягоды и хлебные продукты выросло, в то время как потребление мяса, молока, яйцепродуктов, сахара и картофеля либо оставалось на одной уровне, либо незначительно падало.

Потребление основных продуктов питания по Российской Федерации

(на душу населения в год, килограммов)

	2010	2011	2012	2013	2014
Мясо и мясопродукты в пересчете на мясо	69	71	74	75	74
Молоко и молочные продукты в пересчете на молоко	247	246	249	248	244
Яйца и яйцопродукты - штук	269	271	276	269	269
Сахар	39	40	40	40	40
Масло растительное	13,4	13,5	13,7	13,7	13,8
Картофель	104	110	111	111	111
Овощи и продовольственные бахчевые культуры	101	106	109	109	111
Фрукты и ягоды	58	60	61	64	64
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупа и бобовые)	120	119	119	118	118

На основании этих данных можно заключить, что несмотря на невысокий уровень доли сельского хозяйства в производстве ВВП, его продукция остается востребованной и необходимой для жизнеобеспечения населения.

Важно отметить, что в течение долгого времени наблюдался рост импорта продовольствия в Россию, тогда как наша страна сама могла обеспечить население продуктами питания, а также осуществлять экспорт продовольствия. Можно говорить о том, что происходило вытеснение сельхозпродукции с российского аграрного рынка, производимой отечественными производителями [4].

В настоящее время проводится так называемая политика импортозамещения, которая способствует стимулированию экспорта, расширению количества и разнообразия вывозимой продукции за рубеж, постоянному отслеживанию ее конкурентоспособности, за счет чего и предполагается формирование авторитета страны, увеличение иностранных инвестиций [5].

Таким образом, несмотря на длительный период, когда сельское хозяйство занимало небольшую долю в экономике страны, оно остается важнейшей отраслью, позволяющая реализовывать ряд жизнеобеспечивающих функций государства.

Использованные источники:

1. Воитлева З.А. Место и роль аграрной сферы в экономике России // Актуальные вопросы современной науки. 2009. № 9-1. С. 85-90.
2. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_01/IssWWW.exe/Stg/d11/2-1-1-1.htm (дата обращения: 27.07.2016).
3. Волков С.К., Орлова О.В. Современное состояние сельского хозяйства и его место в экономике страны // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2014. № 11 (138). том 19. С. 48-50.
4. Воитлева З.А. Роль сельского хозяйства в обеспечении продовольственной безопасности России // Известия Уральского государственного экономического университета. 2011. № 5. том 37. С. 177-181.
5. Косинский П.Д., Чупрякова А.Г. Роль сельского хозяйства в реализации политики импортозамещения и поддержании продовольственной безопасности региона // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2014. № 12-2. С. 208-211.

Рябченко Т.М.

ассистент

кафедра статистики и прикладной математики

Таран А.В.

студент 2-го курса

учетно-финансовый факультет

ФГБОУ ВПО Кубанский государственный аграрный университет

Россия, г. Краснодар

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА И СЕБЕСТОИМОСТИ ОЗИМЫХ ЗЕРНОВЫХ НА ПРИМЕРЕ УЧЕБНО-ОПЫТНОГО ХОЗЯЙСТВА «КУБАНЬ» КГАУ Г. КРАСНОДАРА

Аннотация: В статье рассматривается понятие себестоимости, влияние издержек производства на эффективность деятельности предприятия и пути снижения себестоимости сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: себестоимость, издержки производства, ресурсы организации, эффективность производства.

STATISTICAL ANALYSIS OF PRODUCTION COSTS AND COST VALUE OF WINTER CROPS ON THE EXAMPLE OF EDUCATIONAL-EXPERIMENTAL FARM "KUBAN" KSAU OF KRASNODAR

Abstract: the article considers the concept of cost value, the impact of production costs on the efficiency of the company and ways to reduce the cost of agricultural products.

Keywords: cost value, costs of production, resources of the organization, production efficiency.

Сельское хозяйство – это важнейшая отрасль народного хозяйства

страны в целом и агропромышленного комплекса в частности. В условиях действующих санкций и необходимости обеспечения продовольственной безопасности России, роль сельского хозяйства возрастает. В настоящий момент ему уделяется особое внимание, а эмбарго на ввоз продовольствия позволило расширить отечественное производство и укрепить позиции государства на внутреннем и внешнем рынке.

Одним из условий повышения эффективности аграрного производства является снижение себестоимости сельскохозяйственной продукции. Издержки и себестоимость являются одним из проявлений экономической эффективности производства. Совокупные затраты живого и овеществленного труда в процессе производства продукта и его доведения из сферы производства до потребителя называются издержками производства, формирующими себестоимость продукции [1, с.271].

Экономическая сущность издержек производства заключается в том, что в условиях последовательной интенсификации и научно-технического прогресса в сельском хозяйстве происходит изменение соотношения между затратами живого и прошлого труда. Это достигается за счет увеличения количества и повышения качества применяемых машин, оборудования, материально-технических ресурсов (минеральных удобрений, средств защиты растений, инструментов и др.), а также - удорожания их по отношению к стоимости использованного живого труда [2].

Себестоимость продукции представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции природных ресурсов, материалов, сырья, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов и других затрат на её производство и реализацию. От уровня этого показателя зависят темпы расширенного воспроизводства, получение организацией прибыли или убытка и, в конечном счете, финансовое состояние субъектов хозяйствования. Её анализ необходим для определения рентабельности производства в целом и отдельных видов продукции, обоснования решений о введении в производство новых видов продукции и снятия с производства устаревших.

Среди сельскохозяйственных организаций, эффективно функционирующих на территории Краснодарского края, можно выделить учхоз «Кубань» ФГБОУ ВПО «КубГАУ». Учхоз «Кубань» ФГОУ ВПО «КубГАУ» г. Краснодара, был организован в 1961 году на землях, прилегающих к городу Краснодару, для проведения научно – исследовательских работ и производственного обучения студентов.

Учхоз является многоотраслевой организацией, имеет хорошую материальную базу, позволяющую эффективно вести отрасли животноводства, полеводства, овощеводства, садоводства и виноградарства.

Изменение трудовых и производственных ресурсов учебно-опытного хозяйства «Кубань» КГАУ г. Краснодара представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Трудовые и производственные ресурсы учебно-опытного хозяйства «Кубань» КГАУ г. Краснодара

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % к 2013 г.
Общая площадь земельных угодий, га	7457	7587	7474	100,2
Площадь сельскохозяйственных угодий, га	6898	7028	6865	99,5
Площадь пашни, га	6228	6358	6358	102,1
Среднегодовая численность работников, чел. – всего	287	293	302	105,2
в том числе занятые в сельскохозяйственном производстве	253	260	269	106,3
Среднегодовая стоимость производственных основных фондов, тыс. руб., всего	111155	136549,5	177633	159,8
Приходится основных производственных фондов в расчете на: - 100 га сельскохозяйственных угодий, тыс. руб. (фондообеспеченность) - одного среднегодового работника, занятого в с\х производстве (фондовооруженность), тыс. руб.	1611,41	1942,94	2587,52	160,6
	439,35	525,19	660,35	150,3
Производственные затраты, всего, тыс.руб.	217084	276277	338728	156,0

В трудовых и производственных ресурсах учебно-опытного хозяйства «Кубань» КГАУ в динамике 2013 – 2015 гг. произошли следующие изменения: увеличение общей площади земельных угодий на 0,2 %, что объясняется расширением территории учхоза; уменьшение доли площади сельскохозяйственных угодий на 0,5 % и увеличение доли площади пашни на 2,1 %.

Среднегодовая численность работников в динамике за 2013-2015 гг. выросла на 5,2 %, увеличилась и доля среднегодовой численности работников, занятых в сельскохозяйственном производстве на 6,3 %.

Среднегодовая стоимость производственных основных фондов выросла на 59,8 %, т.к. за исследуемый период произошло увеличение стоимости основных фондов, таких как оборудование, техника, инвентарь и т.д. Благодаря этому происходит рост фондообеспеченности на 60,6 % и фондовооруженности 50,3 %.

Происходит увеличение производственных затрат в динамике 2013-2015 гг. на 56 %. Причиной этому послужило увеличение материальных затрат на семена, удобрения, затрат на оплату труда, амортизации и др.

Результаты производственной деятельности учебно-опытного хозяйства «Кубань» КГАУ города Краснодара представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Результаты производственной деятельности в учебно-опытном хозяйстве «Кубань» КГАУ г. Краснодара

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % к 2013г.
Стоимость валовой продукции с/х в текущих ценах, тыс. руб.	256492	334292	403880	157,5
Выручка от реализации продукции с/х, тыс. руб.	197650	283862	312809	158,3
Прибыль от реализации продукции сельского хозяйства, тыс. руб. – всего	39408	58015	65152	165,3
в том числе:				
- растениеводства	39871	52221	70594	177,1
- животноводства	-463	5794	-5442	1175,4
Рентабельность, %:				
- реализованной продукции сельского хозяйства (продаж)	19,9	20,4	20,8	X
- растениеводства	43,6	36,1	43,7	X
- животноводства	-0,4	4,2	-3,6	X

Стоимость валовой продукции сельского хозяйства в текущих ценах в учхозе «Кубань» динамике 2013 – 2015 гг. увеличилась на 57,5 %, по причине роста производственных затрат.

Наблюдается увеличение выручки от реализации продукции сельского хозяйства на 58,3 %, вследствие увеличения объема производства и реализации продукции.

Прибыль от реализации продукции сельского хозяйства в целом выросла на 65,3 %. Это связано с увеличением выручки от реализации производимой продукции. В том числе прибыль от реализации продукции растениеводства выросла на 77,1 %, но продукция животноводства, напротив, не принесла прибыли. Убыток от реализации продукции животноводства возрос в 11,75 раз. Рентабельность растениеводства выросла за исследуемый период. Животноводство, напротив, оказалось убыточным. Убыточность животноводства за исследуемый период возросла.

Анализируя структуру себестоимости 1 ц зерна озимых культур в учхозе «Кубань» за 2015 г. (рис. 1) можно отметить, что наибольший удельный вес в ней занимали затраты на оплату труда с отчислениями на социальные нужды, а наименьший удельный вес – затраты на семена и посадочный материал.



Рисунок 1 – Структура себестоимости 1 ц озимых зерновых в учебно-опытном хозяйстве «Кубань КГАУ» в 2015 году

Обобщение данных, представление их в компактном, обозримом виде обеспечивает метод статистических группировок. Кроме того, группировка создает основу для последующей сводки и анализа данных.

Статистическая группировка показала 30 хозяйств Краснодарского края по урожайности озимых культур показала, что между ней и себестоимостью 1 ц зерна существует обратная связь: с увеличением урожайности себестоимость 1 ц снижается.

Группы хозяйств по урожайности с 1 га, ц	Количество хозяйств в группе	Урожайность с 1 га, ц	Себестоимость 1 ц, руб.
1)23,624-39,021	3	28,864	445,603
2)39,022-54,418	21	48,555	393,768
3)54,419-69,816	6	64,582	349,491
Итого, в среднем	30	52,262	378,727

Следовательно, важным фактором повышения эффективности зернового производства и снижения себестоимости зерна является увеличение продуктивности озимых культур на основе внедрения высокоурожайных сортов, своевременного проведения всего комплекса агрономических мероприятий по повышению плодородия почвы, учхоз «Кубань» вошел в 3 группу хозяйств по урожайности озимых культур: в 2014 г. её величина составила 69,6 ц/га.

Итак, важным условием эффективного сельскохозяйственного производства является постоянное снижение себестоимости производства продукции.

Для снижения себестоимости производства зерна озимых культур в учхозе «Кубань» необходимо использовать районированные сорта и семена хорошего качества, внедрять новые технологии возделывания, повышать технический уровень растениеводства и культуры земледелия.

Использованные источники:

1. Ляховецкий А.М., Кремянская Е.В., Климова Н.В. Статистика. Учебное пособие для бакалавров. Краснодар: Кубанский ГАУ, 2013. – 359 с.
2. Коваленко Н.Я. Экономика сельского хозяйства с основами аграрных рынков. Курс лекций. – М.: Ассоциация авторов и издателей ТАНДЕМ: издательство ЭКМОС, 2006. – 448 с.

Сафина А.А.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
Россия, г. Москва

ПЕРЕВОЗКА ОПАСНЫХ ГРУЗОВ АВТОМОБИЛЬНЫМ ТРАНСПОРТОМ

В представленной статье рассматриваются перевозки опасных грузов автомобильным транспортом. Подробно описаны классы опасных грузов. Рассмотрены меры безопасности при перевозке транспортных грузов. Рассказано о том, как осуществляются перевозки опасных грузов, и какие требования надо выполнить.

Ключевые слова: перевозка, груз, грузоперевозка, автомобильный транспорт, опасные грузы.

К опасным грузам относится все, что в виду определенных свойств может при их перевозке являться причиной опасности для людей, нанести урон природе, а так же могут быть причиной повреждения или исчезновения материальных объектов.

Подавляющая часть опасных грузов по России перевозится автомобильным транспортом. Для начала надо определить, что же такое автомобильный транспорт. Автомобильный транспорт - вид транспорта, с помощью которого осуществляется перевозка по безрельсовым путям. Основные сферы применения а. т. — доставка грузов к магистральным видам транспорта, грузоперевозки на малый километраж в области промышленности и сельского хозяйства, перевозки внутри города, транспортировка груза для торговли и строительства. На большой километраж а. т. перевозит быстропортящиеся грузы, грузы, являющиеся особо ценными, грузы, требующие быстрой доставки и грузы, которые неудобно перевозить иными видами транспорта.

А теперь поподробнее об опасных грузах. Согласно ГОСТ 19433—88 «Грузы опасные. Классификация и маркировка» и ДОПОГ опасные вещества обычно делят на классы, подклассы, категории и группы, которые отражают их особенности. Также для разделения опасных грузов по классам используют номера по списку ООН.

Опасные грузы по требованиям ГОСТ 19433—88 «Грузы опасные. Классификация и маркировка» и ДОПОГ распределяются на следующие классы:

1.	взрывчатые материалы (ВМ);
2.	газы, сжатые, сжиженные и растворенные под давлением
3.	легковоспламеняющиеся жидкости (ЛВЖ)
4.	легковоспламеняющиеся твердые вещества (ЛВТ), самовозгорающиеся вещества (СВ); вещества, выделяющие воспламеняющиеся газы при взаимодействии с водой
5.	окисляющие вещества (ОК) и органические пероксиды (ОП)
6.	ядовитые вещества (ЯВ) и инфекционные вещества (ИВ)
7.	радиоактивные материалы (РМ)
8.	едкие и (или) коррозионные вещества (ЕК)
9.	прочие опасные вещества

Правила перевозки опасных грузов имеют определенные требования к предприятиям, деятельность которых сводится к перевозке опасных грузов, к эксплуатируемому автотранспорту и персоналу, который сопровождает.

Важное значение в ППОГ имеет и маршрут, по которому следует груз. Он не может идти рядом с большими населенными пунктами, производствами, зелеными зонами и так далее. В населенных пунктах путь должен быть отстранен от различного рода заведений. Часто маршрут приходится обсуждать с подразделениями ГАИ МВД России.

Жесткие требования устанавливаются и в отношении транспортных средств, и условий ведения перевозки. Во-первых, уделяют огромное внимание системе информирования об опасности: определенную окраску и нанесенные надписи на средствах транспортировки, информирующие таблицы для обозначения, аварийные карточки и так далее. Автомобилям необходимо обладать запасом хода без дополнительной заправки не менее 500 км, а при перевозке грузов на большое расстояние – оснащаться дополнительным топливным баком. Заправка автомашин с горючими или взрывоопасными грузами, на АЗС общего пользования или ПАЗС осуществляется на специализированных площадках, которые располагаются на расстоянии 25 м и более от территории АЗС, нефтепродуктами, полученными на АЗС в металлические канистры.

Так как частой причиной происшествий и аварий является непосредственно фактор человека, то особое внимание отводится также водителям и другому персоналу, сопровождающему опасный груз. В п. 5 ППОГ обозначен список требований к работникам, которые организывают перевозку.

Конечно, это лишь минимум требований, который необходимо соблюдать при транспортировке опасных грузов. Но стоит помнить, что лишь соблюдение полного комплекса правил позволит максимально аккуратно перевезти грузы, относящиеся к классу опасных. Поэтому не стоит пренебрегать ни одним из них.

Использованные источники:

1. Приказ Минтранса РФ от 08.08.1995 N 73(ред. от 14.10.1999) "Об утверждении Правил перевозки опасных грузов автомобильным транспортом" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 18.12.1995 N 997).

2. Постановление Правительства РФ от 15.04.2011 N 272(ред. от 03.12.2015, с изм. от 17.05.2016) "Об утверждении Правил перевозок грузов автомобильным транспортом".

*Сейфетдинова А.А.
студент 4 курса
факультет гостинично-ресторанной, туристической и
спортивной индустрии
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Москва*

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА

Аннотация: В статье исследуются существующие научные подходы к определению сущности понятия «финансовый менеджмент» применительно к индустрии гостеприимства. Авторами статьи описаны особенности управления финансами в индустрии гостеприимства, а также организационное обеспечение этой деятельности.

Abstract: This article is dedicated to the existing scientific approaches that are connected with the «financial management» content at the hotel business. The authors of the article described the peculiarities of the financial management at the hotel business as well as the organizational support of this industry.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, индустрия гостеприимства, активы, капитал.

Keywords: financial management, hotel industry, assets, capital.

Для успешного функционирования предприятий гостиничной индустрии необходимо грамотное управление финансами, так как цели и задачи финансового менеджмента неразрывно связаны с производственными и коммерческими целями и задачами гостиничного предприятия. Растущая конкуренция на российском рынке гостиничных услуг, а также рост степени интеграции России в мировое экономическое сообщество требует поиска и внедрения новых методов управления хозяйственной и финансовой деятельностью гостиничных предприятий. Необходимость и целесообразность использования данной комплексной системы управления финансовой деятельностью базируется на опыте работы гостиничных предприятий разных стран.

Роль и значимость финансового менеджмента на предприятии гостиничной индустрии возрастает наряду с усложнением хозяйственных и финансовых связей между различными предприятиями, с возможностью выбора альтернативных проектов функционирования и инвестирования. Принципы и методы финансового менеджмента имеют универсальный характер, но рассматривая данную дисциплину в рамках гостиничной индустрии, следует отметить, что особенности данной отрасли оказывают

существенное влияние на формирование системы финансового менеджмента [2]. На современных предприятиях разрабатываются специальные механизмы и системы управления, позволяющие осознать персоналу всех служб и подразделений свою ответственность в достижении финансового благополучия организации. У всех сотрудников культивируется понимание того, что работа их подразделений непосредственно влияет на финансовый результат деятельности организации. Таким образом, финансовый менеджмент является важной областью знаний для всех руководителей, занятых в данном секторе экономики.

В качестве субъекта финансового менеджмента может выступать совокупность отдельных людей и служб, которые, прорабатывая и реализуя финансовые решения на конкретном предприятии, осуществляют еще и управление финансовой деятельностью, иными словами, субъект финансового менеджмента - это организационная подсистема, занятая управлением финансовой деятельностью [1].

Отрасль гостиничной индустрии характеризуется большим многообразием участников рынка, а также жесткой конкуренцией. Кроме того, эффективность реализации туристского продукта сильно зависит от постоянно меняющихся политических и климатических факторов, что ведет к необходимости постоянного наблюдения и контроля за финансовым состоянием предприятия.

Предприятие гостиничной индустрии характеризуется особой структурой и динамикой активов и капитала. Это связано с тем, что гостиничное предприятие имеет особую специфику технологии и организации функционирования.

Для гостиничного предприятия характерна низкая эластичность предложения. В связи с тем, что в структуре фондов наибольший удельный вес имеют основные, то есть, мебель, оборудование, здания, наблюдается высокая фондоемкость. Как показывают статистические данные, следствием этого является медленная окупаемость финансовых инвестиций.

В заключении статьи хотелось бы отметить, что именно организационное обеспечение предприятия индустрии гостеприимства является ключевым фактором на пути создания эффективного финансового менеджмента.

Использованные источники:

1. Зайцева Н.А., Ларионова А.А. Финансовый менеджмент в туризме и гостиничном бизнесе. М.: Издательский дом «Альфа-М». 2011. 320 с.
2. *Zaitseva N. A. The Forecast of Development of the Hotel Business in Russia as a Promising Direction of Business Expansion of International Hotel Chains. Middle East Journal of Scientific Research. 2013, Volume 14 Number (3), pp. 328-334*

*Сибиряков К.А.
студент
Химико-технологический факультет
Пермский национально исследовательский
политехнический университет
Россия, г. Пермь*

ВЛИЯНИЕ ЦЕН НА НЕФТЬ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Данная статья посвящена оценке и прогнозированию влиянию курса цены за баррель нефти на экономику России. Обзор ситуации на нефтяном рынке в IV квартале 2015 года. Анализ ситуации за тот же период. Прогнозам на 2016 год.

Нефть, экспорт РФ, цена за баррель, экономика, голландская болезнь;

*Sibiryakov K.A.
Student
Faculty of Chemical Technology
Perm National Research Polytechnic University
Russia, Perm*

This article focuses on the evaluation and prediction of the effect of exchange rate price per barrel of oil on the economy of Russia. Overview of the situation in the oil market in the IV quarter of 2015. Analysis of the situation in the same period. Forecasts for 2016.

Oil exports of the Russian Federation, the price per barrel, the economy, the Dutch disease

Российская Федерация является энергетической сверхдержавой, на территории 17 млн. 125 тыс. км² добываются и перерабатываются практически все из известных человечеству полезных ископаемых. Особое место в этом списке занимает нефть. Россия входит в число лидирующих стран, как по запасам, так и по добыче природных энергоносителей. Кроме того РФ экспортирует более половины добытых энергоресурсов. Таким образом, становится очевидным, что на экономику РФ оказывает влияние курс цены на нефть и привязанная к ней цена на газ. Многие зарубежные и отечественные аналитики называют экономику РФ – сырьевой. Так в 2012 году доля доходов от экспорта нефти и газа составляла 45%, кроме того на рис.1 можем видеть что второй статьёй экспорта являются прочие топливно-энергетические товары, цена на которые прямо коррелируется с ценой на нефть.

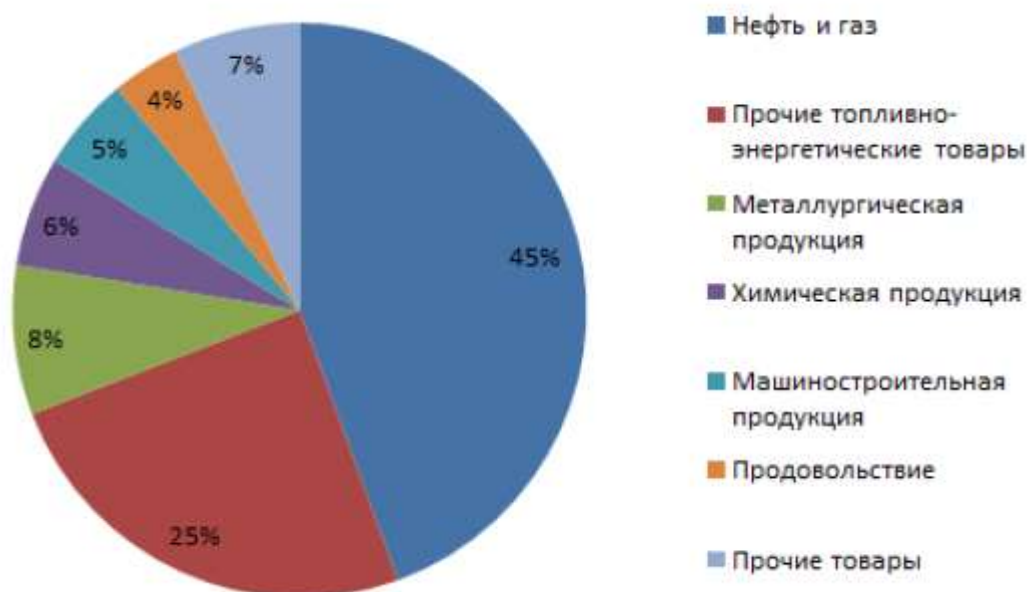
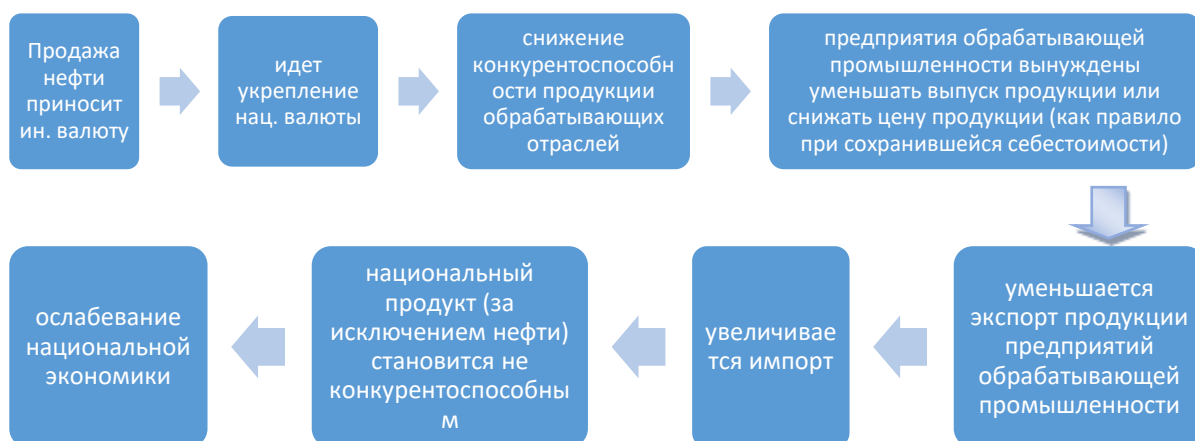


Рис.1. Структура экспорта товаров из России за август 2012 года

На сегодняшний день правительство РФ заинтересованно в развитии нефтегазовой отрасли, на территории государства реализуются масштабные проекты: строятся нефте- и газопроводы, осваивается континентальный шельф, идёт строительство отгрузочных терминалов и морских портов. В 2014 году во время визита президента РФ В.В. Путина в КНР был заключен тридцатилетний договор между российским «Газпромом» и китайской компанией CNPC общей стоимостью 400 миллиардов долларов. Не возникает сомнения, что государство активно участвует в нефтегазовой промышленности, часто выступает в роли инвестора крупных проектов, а зачастую является главным акционером компаний.

В 2000-х годах, была радикально изменена система налогообложения нефтегазового сектора: проведено изменение механизма экспортных пошлин и введён налог на добычу полезных ископаемых(НДПИ), что увеличило налоговые поступления в федеральный бюджет.

Большие запасы природных ресурсов являются не только благом, но и довольно опасной ловушкой. Так рассмотрим данный факт на следующей зависимости:



Подобный эффект получил название «Голландская болезнь», по названию страны впервые столкнувшейся с данной проблемой.

По мнению отечественных экспертов, Россия также подвержена влиянию данной болезни.

Исторически мерой измерения количества нефти служит нефтяной баррель, равняющийся 158,988 литрам. Первоначально цену на нефть устанавливали нефтедобывающие компании, позднее цена на нефть определялась ценой нефтепродуктов, в 70-е годы ОПЕК установило твердую отпускную цену, ныне действующая биржевая система ценообразования применяется с 1986г. Стоимость барреля нефти при биржевом ценообразовании зависит от множества факторов: политических, финансовых, технологических, уровня запасов нефти, и даже погодных, например прогноз теплой зимы снижает уровень цен на нефть. На сегодняшний день наиболее значимое влияние на цену за баррель нефти оказал такой технологический фактор, как начало разработки сланцевых запасов газа, поэтому те кто следит за ценами на нефть видит взаимосвязь между количеством работающих скважин по добыче сланцевого газа в США и ценой за баррель нефти. Еще несколько лет назад цены за баррель нефти достигали 140\$ баррель, но уже в этом году опускались до минимальных показателей с времен кризиса 2008г, и на момент написания статьи баррель нефти на лондонской бирже торгуется по 52,84\$.

На начало 2014 года Morgan Stanley и Rystad приводили следующие оценки средних рентабельных цен (Точка безубыточности) барреля нефти в зависимости от типа месторождения (Таблица 1).

Таблица 1. Данные по окупаемости добычи нефти в зависимости от типа месторождения.

Тип месторождения	Рентабельная цена, \$
Арабские страны	24
Шельфовые	41
Тяжелые нефти	47
Российская нефть	50
Наземные (другие)	51
Глубоководные	52
Сверхглубоководные	56

Нефтяные пески	70
Арктический шельф	75

На Восточном экономическом форуме, состоявшемся в сентябре этого года помощник президента Андрей Белоусов сказал, что в готовящемся бюджете на 2016 год заложена цена нефти в 50\$ за баррель, также он считает, что российская экономика приспособилась к сегодняшним ценам на нефть.

05.10.15. министр энергетики РФ А.В. Новак выступил с рядом заявлений в эфире телеканала Россия-24, суть которых сводится к следующему:

- Бенчмарком цены на нефть является стоимость добычи сланца,
- Сланцевая нефть уходит с рынка,
- в 2016 году цены на нефть до 60 долларов.

В бюджет РФ цена на нефть вносится не в долларах, а в национальной валюте. Так бюджет России на 2015 год был сбалансирован при цене нефти за баррель равной 3075р. Курс рубля зависит от множества факторов: финансовые, политические, социологические и многие другие. Но также несомненна зависимость курса рубля от цены на нефть, ниже представлена динамика изменения цен на нефть (Рис. 2) за последний год и динамика курса доллара (Рис.3) за тот же период.



Рис.2 Динамика цен на нефть марки Brent

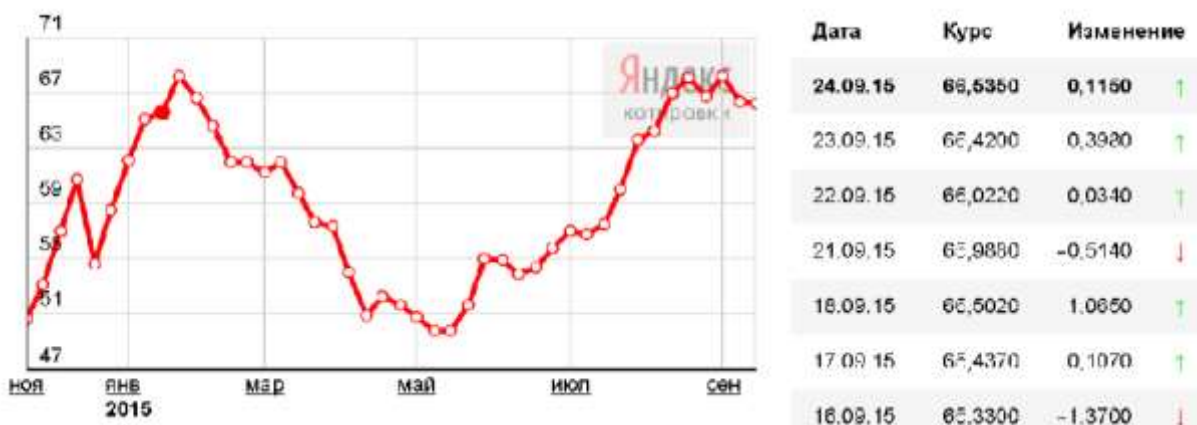


Рис.3 Динамика курса USDMMMBR, руб.

Из графиков биржевых торгов мы видим что на снижение цены барреля нефти, следует повышение курса рубля, данная динамика цен свидетельствует о зависимости российской экономики от сырьевых конъюнктур.

На сегодняшний день в экономике России прослеживается ряд параллелей с Советским Союзом конца 70-х, 80-х годов.

Таблица 2. Сравнительные характеристики нефтегазовой отрасли в СССР и РФ

	Россия	СССР
Доля экспорта нефти и газа	45% (2012г)	46,5% (1987г)
Доля нефтегазовых доходов в госбюджете	52% (2014г)	41% (1990г)
Падение цен на нефть	57% (с 06.2014)	67% (с 11.1985 по 03.1986)
Добыча нефти	244 млн.т. (2011)	144 млн.т. (1988)

Как мы видим из таблицы 2, основные отраслевые экономические показатели схожи. Таким образом Правительство должно принять ряд мер для предотвращения экономических потрясений:

1. Направлять средства полученные от продажи нефти на развитие обрабатывающих отраслей промышленности.

2. Снизить экспорт сырой нефти, повышая производство и экспорт продуктов нефтехимии и качественных моторных топлив.

3. По возможности использовать в качестве расчетной валюты за нефть и газ либо национальные валюты, либо прямой бартер.

4. Ответственно подходить к наполнению, хранению и размещению стабилизационного фонда.

Данные меры способствуют повышению стабильности российской экономики, предотвратят финансовые кризисы, сделают РФ стабильнее и независимее. В противном случае неизбежны спады в экономическом развитии страны. В такое беспокойное время как сегодня Российская Федерация не имеет права зависеть от колебаний цен на нефть.

Вывод: цена на нефть оказывает колоссальное влияние на экономику России, правительство должно грамотно распоряжаться доходами от экспорта энергоресурсов, чтобы в годы кризисов уровень жизни граждан в стране не снижался.

Использованные источники:

1. Брагинский О. Б./ Цены на нефть: история, прогноз, влияние на экономику/ Рос. хим. ж. (Ж. Рос. хим. об-ва им. Д.И. Менделеева), 2008, т. LII, № 6./с. 25
2. Брагинский О. Б./Нефтегазовый комплекс мира/М.: Нефть и газ 2006/ с. 91.
3. Кузин Е. /Oil and Gas Journal Russia, 2008, № 1—2(15)/ с. 20.
4. Определение и анализ коэффициентов эластичности спроса на сырую нефть в разных регионах мира за период 1982—2011 гг // Экономические науки 12(109)2013
5. Народное хозяйство в СССР в 1988 г. -1988г
6. Российский статистический ежегодник. 2012
7. <http://www.finanz.ru/novosti/valyuty/pravitelstvo-sbalansiruet-byudzhnet-pri->

nefti-po-3075-rublej-za-barrel-1000479053

8. <http://www.finanz.ru/novosti/birzhevyye-tovary/novak-benchmarkom-ceny-na-neft-yavlyaetsya-sebestoimost-dobychi-slanca-1000805087>

9. http://www.bbc.com/russian/russia/2015/01/150113_rus_press

10. <http://www.forbes.ru/news/301943-novak-ozhidaet-v-2016-godu-rost-tsen-na-neft-do-60-za-barrel>

11. <http://regnews.ru/politics/neft-czena-barrel-938/>

Сизикова Е.А.

студент 2 курса

Институт экономика и управления

Казарян М.Т.

научный руководитель, старший преподаватель

Кузбасский государственный технический университет имени

Т.Ф. Горбачева

Россия, г. Кемерово

ПЕРСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ И ОЦЕНКА МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПРОДАЖ

В статье рассматриваются определение перспективного анализа, задачи, которые выполняются при его применении, методы данного анализа и его особенности.

Ключевые слова: перспективный анализ, объем продаж, бизнес-план, анализ рынка, прогнозирование.

Перспективный (предварительный) анализ – это анализ, который направлен на изучение будущего.

Объем продаж – SALES; MOMENTUM OF SALES – это валовой (общий) объем выручки за поставленные товары и услуги в течение учетного периода. Под объемом продаж понимается определенная сумма денежных средств, которые получила организация за реализованные товары, услуги за какой-либо период времени. Для успешного развития организации важно разрабатывать стратегию будущего объема продаж, чтобы заранее скорректировать свою хозяйственную деятельность. Поэтому изучение и анализ перспективного объема продаж является обязательным и необходимым, для того, чтобы видеть насколько эффективно компания или предприятие проводит свою политику, а именно увеличилось ли количество продаж, или же наоборот, уменьшилось.

В современной, рыночной экономике достижение предприятием успешного объема продаж является очень важным условием для его развития и дальнейшего роста.

Перспективный анализ еще имеет определение прогнозный. С помощью такого вида анализа можно научно обосновывать перспективы развития предприятия в нестабильных условиях экономики. Особенность этого анализа заключается в рассмотрении перспектив развития с точки зрения проекции

составляющих элементов прошлого и настоящего хозяйственной деятельности в элементы будущего[3]. Также такой анализ обеспечивает разработку, обоснование стратегических бизнес – решений. Перспективный анализ является одним из видов управленческого анализа.

К числу основных задач перспективного анализа относятся:

- 1) прогнозирование хозяйственной деятельности;
- 2) научное обоснование перспективных бизнес-планов;
- 3) оценка ожидаемого выполнения планов.

Перспективный анализ осуществляется на основании изучения:

1. закономерностей и тенденций развития макроэкономической среды;
2. результаты хозяйственной деятельности;
3. политика предприятия;
4. планы развития предприятия.

Выделяются основные этапы проведения перспективного анализа:

- разработка системы показателей, которые будут составлять основу стратегии развития предприятия;
- прогнозирование уровня отобранных показателей на основе их исторического развития и предполагаемых изменений в перспективе;
- установление основных факторов, способных существенно повлиять на уровень прогнозируемых показателей;
- моделирование взаимосвязей между факторными и результативными показателями;
- оценка чувствительности прогнозных показателей к изменению факторов внешнего и внутреннего характера;
- разработка корректирующих мер, направленных на достижение поставленных целей в изменившейся ситуации.

В современной практике используются различные методы прогнозирования продаж. А именно:

- - экспертные методы – это методы, которые применяются на основе использования опыта и знаний работников службы маркетинга и производственных руководителей.
- - статистические методы – методы, которые основаны на изучении динамики показателей и установлении тренда.

Прогнозирование объема продаж является сложной задачей, так как при проведении маркетинговых исследований оцениваются объемы продаж нового товара в течение, например, первых трех лет после выпуска[4]. Поэтому экспертная оценка базируется на сведениях, собранных на стадии предварительного анализа и учитывающих данные о продажах конкурентов, размере потенциального рынка, общем спросе, долях продуктов различных марок на рынке, доступности сбытовых сетей и др. А неизвестная информация собирается с помощью прямых потенциальных пользователей, торговцев и поставщиков, а также, если это возможно, конкурентов. Если в ходе перспективного анализа выявляется, что объем продаж вырос или успешно развивается, то разрабатываются стратегии запуска товаров.

Статистический метод представляет собой совокупность статистических процедур, используемых для установления наиболее важных факторов, оказывающих влияние на объемы продаж. К таким факторам относят цену, доход, численность населения и др.

На объемы продаж значительное влияние оказывают уровень доходов и покупательная способность населения.

Для успешного ведения бизнес-плана предприятия следует рассматривать свое положение не по объемам продаж в прошлом и текущем периоде, а в их сравнении с прошлой и текущей емкостью рынка. Чаще всего, руководство предприятий считает, что если в результате анализа, объемы продаж возросли, то значит все идет нормально. Но упускает из своего поля зрения, что положение на рынке в целом расширяется намного быстрее, чем растет объем продаж, или что рынок сужается.

Существует и другой подход прогнозирования объема продаж. По моему мнению, он больше подходит применительно к бизнес-планированию. Выделяются четыре основные методики выработки прогноза:

- Анализ рынка. При оценке рынка для товаров и услуг компании маркетологи принимают во внимание такие факторы, как размер рынка, его сегменты, активность конкурентов, рыночная доля, срок службы товара и ценовые ориентиры. Основная задача здесь – выразить в цифрах ожидания касательно роста рынка за прогнозный период. На основе этих данных можно вывести индикативный прогнозный удельный объем продаж.

- Определение предполагаемых показателей. Данный способ анализа может иметь практическую ценность для малого предприятия, например, ресторана, где на основе данных за прошлые периоды можно определить уровень заполняемости заведения. При этом используются такие математические методы, как регрессионный анализ и расчет скользящих средних.

- Корреляция. Арифметическое определение объема продаж на основе прогноза по внешним показателям.

- Суждение. Человек, который долго работает в какой-либо отрасли, располагая данными и элементами суждения прогнозирует индикативный уровень изменения объема продаж по сравнению с прошлыми периодами[5].

Следует отметить, что нельзя твердо обозначить какую-то одну методику, которая является самой лучшей. Несмотря на то, по какой методике предприятию удобно рассматривать перспективный анализ объема продаж, достоверность любого прогноза следует проверять с помощью нескольких методик. С помощью прогнозного анализа все финансовые результаты подвергаются защите от нежелательных результатов.

Имея конкретный прогноз объема продаж, полученный с помощью определенных методик, предприятие начинает разрабатывать тактику для дальнейшего улучшения бизнес-плана компании, а также

усовершенствования своего финансового результата.

Использованные источники:

1. Пласкова, Н. Экономический анализ. Учебник [Текст] / Н. Пласкова. – Москва, 2010.
2. Основы менеджмента [Текст]: учебник для вузов / ред. А. Афоничкин. – Санкт-Петербург, 2007.
3. Ольшевская, Н. Экономический анализ [Текст] / Н. Ольшевская. – Москва, 2010.
4. Кислицына, В.В. Маркетинг [Текст]: учебник для вузов / В.В. Кислицына. – Москва, 2012.
5. Меннет, Дж. Управление денежными потоками [Текст] / Дж. Меннет. – Москва, 2014.

*Сподырева А.А.
студент 1 курса
учетно-финансовый факультет
ФГБОУВО «Ставропольский
государственный аграрный университет»
Россия, г. Ставрополь*

**ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ В МИРОВОЙ
ЭКОНОМИКЕ**

Аннотация: В данной статье рассматривается значение и влияние технологий на мировую экономику. Представлены различия между понятиями «обмен технологиями» и «диффузии технологии». Перечислены факторы развития мировых рынков технологий и информации.

Ключевые слова: экономика, технологии, интернет, инвестиции, информация.

**FEATURES OF TECHNOLOGY DEVELOPMENT IN THE WORLD
ECONOMY**

Abstract: This article discusses the importance and impact of technology on the world economy. Differences between the concepts of "technology exchange" and "technology diffusion." lists the factors of development of world technology markets and information.

Keywords: economy, technology, Internet, investment, information

Современная мировая экономика развивается колоссальными темпами. Стремительное развитие связано с развитием процессов интеграции и глобализации, с углублением интернационализации и разделения труда, с оперативным и безграничным распространением информационных потоков. Все более значительную роль в системе международных экономических отношений играют транснациональные корпорации и банки, международные финансовые и экономические организации. Экономические отношения становятся более комплексными и разнообразными, увеличивается роль

компаний, внедряющих инновационные решения. Огромную роль оказывает на мировой рынок ускоренное распространение и экономическое влияние технологий. Рынки технологий и информации представляют собой непространственные объекты, и не следует искать их территориальное местоположение. Эти рынки представляют собой совокупность международных сделок купли-продажи объектов интеллектуального труда, творческой деятельности в области науки, техники, бизнеса.

Термин «технология» происходит от греческих слов *Techne* (искусство) и *Logos* (учение) и может трактоваться как в широком, так и в узком смысле слова. В широком смысле под технологией понимают систематические знания, которые можно использовать для производства товаров и услуг из экономических ресурсов. В узком смысле – способ преобразования вещества, энергии, информации в процессе изготовления продукции, обработки и переработки материалов, сборки готовых изделий, контроля качества, управления.

Совершенствование технологии означает, что требуется меньший объем ресурсов для производства необходимой продукции или услуги. Поэтому часто уровень производительности труда используется для определения уровня развития технологии. Технологии связаны со знаниями о товарах и услугах, которые следует произвести, включая новые товары, которые в большей степени соответствуют потребностям потребителей, пока сохраняется неизменным объем ресурсов, применяемых в производстве. Информация представляет собой сведения о лицах, предметах, фактах, событиях, явлениях и процессах независимо от формы их представления. Она призвана уменьшить степень неопределенности, неполноту знаний о лицах, предметах, событиях.

Информационная технология – совокупность методов, производственных и программно-технологических средств, объединенных в технологическую цепочку, обеспечивающую сбор, хранение, обработку, вывод и распространение информации: они предназначены для снижения трудоемкости процессов использования информационных ресурсов.

Различают понятия «обмен технологиями» (*transfer of technology*) и «диффузии технологии» (*diffusion of technology*). Обмен технологиями представляет собой процесс, который сопровождается передачей знаний, определяющих возможность использовать, адаптировать или улучшать технологии. Обмен ведется в основном между фирмами или отдельными лицами, или используется в другом секторе экономики для иных целей той же компанией или тем же лицом.

Диффузия технологий – это процесс, посредством которого технология распространяется по коммуникационным каналам во времени и в пространстве среди членов социальной системы. На процесс диффузии воздействуют такие факторы, как сама технология, то, как подана информация о технологии, время и природа социальной системы, в которую вводится технология. В оценке уровня международной конкурентоспособности страны

большое значение имеет такое понятие, как инновационный потенциал, под которым понимаются возможности страны разрабатывать технологические новшества, внедрять и применять их при производстве и реализации товаров и услуг.

Далеко не вся информация и технологии поступают на рынок и являются объектами коммерческих сделок; значительную часть информации и технологий можно получить по безвозмездным каналам научно-исследовательского обмена (открытых научно-технических публикаций), в Интернете, в средствах массовой информации. В международном статистическом учете подобных операций имеется и ряд других методологических проблем. Так, аналитики, эксперты часто измеряют объем рынка технологий, включая в него не только и не столько стоимость самих объектов интеллектуального труда: изобретений, идей на основе стоимости патента (при его отчуждении), лицензий, контрактов на передачу ноу-хау. В объем рынка включается также стоимость товарной продукции и услуг, производимых по данным технологиям или позволяющих реализовать эти технологии. Так или иначе, оценить объем рынка технологий на сегодняшний день можно по следующим статистическим показателям, публикуемым международными организациями и национальными статистическими ведомствами и доступным исследователям: стоимости и числу соглашений на приобретение патентов, лицензий, ноу-хау; объему платежей за оказание услуг технического характера, включающих опытно-конструкторские разработки; стоимости технической помощи, отраслевых научно-исследовательских работ, производимых по заказу государственных ведомств.

Ежегодный объем мирового рынка технологий и ноу-хау, по оценкам российских специалистов, составляет 3 млрд. долл., а российская доля на нем – не более 1,5%. Оценить объем рынка информации еще сложнее, прежде всего в силу разнородности и многообразия информационно-содержащих объектов. Кроме того, в отличие от рынка технологий, в который не следует включать стоимость технологической товарной продукции, рынки информации можно оценить только по стоимости информационных товаров и услуг. Но распространена ошибка включать в него также объекты информационной инфраструктуры: средства коммуникации (число телефонных станций и аппаратов, телевизионных и радиостанций и приемников, их стоимость, количество узлов Интернета), информационное оборудование. Здесь необходимо четко различать понятия «информационная индустрия» и «информационный рынок». Первая производит информационные товары и услуги, второй суммирует их стоимость в момент реализации данной продукции. Мешает точной оценке объемов рассматриваемых рынков и достаточно тонкая грань между понятиями «технология» (в широком значении термина) и «информация». Так, не ясно к какому рынку относятся, например, научно-технические публикации. Вместе с тем очевидно, что мировые рынки технологий и информации складываются

из рынков их отдельных видов. Из всего этого многообразия технологий наибольший интерес представляют так называемые «новые технологии», хотя единой точки зрения на то, что следует включать в это понятие, на сегодняшний день не существует. Чаще всего к таким технологиям относят информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), биотехнологии, нанотехнологии, технологии изготовления новых материалов. Без преувеличения можно сказать, что именно они лежат в основе роста мировой экономики в последние десятилетия и приводят к существенным изменениям в структуре мирового хозяйства, производственных процессах, стимулируют научно-техническое развитие. Так, ИКТ невиданными темпами увеличивают скорость распространения и обработки информации: мощность компьютерных процессоров удваивается каждые полтора-два года без увеличения стоимости. Интернет, радиотелефон и другие ИКТ дают возможность передавать и получать информацию способами, ранее невозможными; это позволяет участвовать в принятии жизненно важных решений. Эти технологии обеспечивают дешевый доступ к информации почти во всех сферах человеческой деятельности.

К основным факторам развития мировых рынков технологий и информации необходимо отнести следующие: научно-технический прогресс, стимулируемый ростом государственных и частных расходов на НИОКР в странах мира; глобализацию мирового хозяйства, способствующую унификации национальных систем информационно-технологического развития и появлению универсальных технологий, связывающих национальные хозяйства; здесь же следует отметить влияние глобальных проблем, которые заставляют предприятия разрабатывать, приобретать и внедрять энергосберегающие технологии, экологически чистые, безвредные для здоровья, повышающие производительность труда; изменения в инструментах и нормах регулирования этих рынков; темпы и характер мирового и регионального производства, инвестиционная активность, предъявляющие дополнительный спрос на новые технологии и информацию.

Новые технологии разрабатываются в основном в развитых странах, тогда как развивающиеся страны выступают в качестве основных потребителей зарубежных технологий (на них приходится 90%). Таким образом, обмен технологиями имеет огромное значение для экономического развития развивающихся стран в условиях ограниченного потенциала собственных исследований и разработок. Одним из основных каналов обмена и распространения технологий служит мировая торговля. Эффект от обмена технологиями представляет динамические преимущества от торговли, которые часто недооцениваются, так как их трудно определить и интегрировать в торговую политику.

Использованные источники:

1. Новикова Д.А., Воробьева Н.В. Деятельность зарубежных транснациональных корпораций в России// Kant. 2013. № 3 (9). С. 101-102.
2. 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.

3. Воробьева Н.В., Сериков С.С., Яловой А.А.Перспективы и условия для развития благоприятного инвестиционного климата Ставропольского края // Проблемы экономики. 2012. №1. С.31-34.

4. Воробьева Н.В., Воропаева Р.А., Сапачева Т.С. Процессы взаимодействия отечественного и иностранного секторов экономики// Проблемы экономики. 2012. №2. С. 20-22.

5. Воробьева Н.В., 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.

6. 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.

7. Воробьева Н.В., Мамукова В.Ю. Специфические аспекты экспорта Ставропольского края// Сибирская финансовая школа. 2013. №2(97). С.34-36.

8. Воробьева Н.В. Формирование и оценка экспортного потенциала аграрного региона (на примере Ставропольского края)// Вестник АПК Ставрополя. 2012. №3. С.66-69.

9. Воробьева Н.В., Губко А.М., Михайлова К.Ю. Особенности экономического потенциала в Ставропольском крае //Вопросы экономических наук. 2012. №1. С.18-19.

10.Воробьева Н.В., Васильева В.Н.Таможенная политика России на современном этапе// Kant. 2013. № 3 (9). С. 121-122.

11.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.

Старикова Л.Н., к.социол.н.

доцент

кафедра торгового дела

Умрилова А.И.

магистрант

Пермский институт (филиал) РЭУ имени Г.В. Плеханова

Россия, г. Пермь

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ТОРГОВЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация

В статье приведен и рассмотрен набор методик, подходов, инструментов, которые используются в процессе применения процессного подхода в управлении торговым предприятием, бизнес – процессы и их

регламентация. Внедрение системы стратегического планирования и реализации стратегии предприятия.

Ключевые слова: процессный подход, бизнес модель, регламентация, регламент, логистический подход, логистика, логистическая система.

Термин «процессный подход» известен достаточно давно - он был предложен еще приверженцами школы административного управления, но популярность стал приобретать лишь относительно недавно, в условиях высокой динамики внешней среды и всевозрастающей конкуренции. Процессный подход направлен на повышение гибкости бизнеса, сокращение времени реакции на возникающие вызовы рынка, изменения условий внешней среды, оптимизацию деятельности организации. Тем самым он нацелен на повышение эффективности ее деятельности в целом.

Теория процессного подхода к управлению, в качестве новой парадигмы менеджмента организации, появилась менее двадцати лет назад. Связано это, прежде всего, с определенным кризисом функциональных организаций с одной стороны, и внедрением инновационных технологий управления, таких как всеобщее управление качеством – TQM, система сбалансированных показателей – BSC, система "Шесть сигм" с другой. Процессный подход явился той основой, на базе которой становится возможным выявление проблем функционирования организации и внедрение новых, более совершенных методов управления.

В каждом случае, процессный подход можно представить, как некоторую методику управления системой взаимосвязанных процессов, которые взаимодействуют внутри предприятия и включают в себя все виды деятельности, осуществляемой предприятием. Иными словами, в основе процессного подхода к управлению организацией лежит выделение в организации бизнес-процессов и дальнейшее управление этими процессами.

Бизнес-модель организации можно определить как модель, описывающую ее внутреннюю архитектуру. Она включает в себя, прежде всего, корпоративную миссию и стратегии развития, стратегические цели и задачи, бизнес-процессы, организационно-штатную структуру, систему документооборота, информационные технологии. Эта архитектура необходима для достижения поставленных перед организацией целей. В общем виде эти цели можно представить как преобразование «входов» (сырье, информация) в «выходы» (товары, работы, услуги, информация).

Графически, описанная бизнес-модель организации, представлена на рисунке 1:

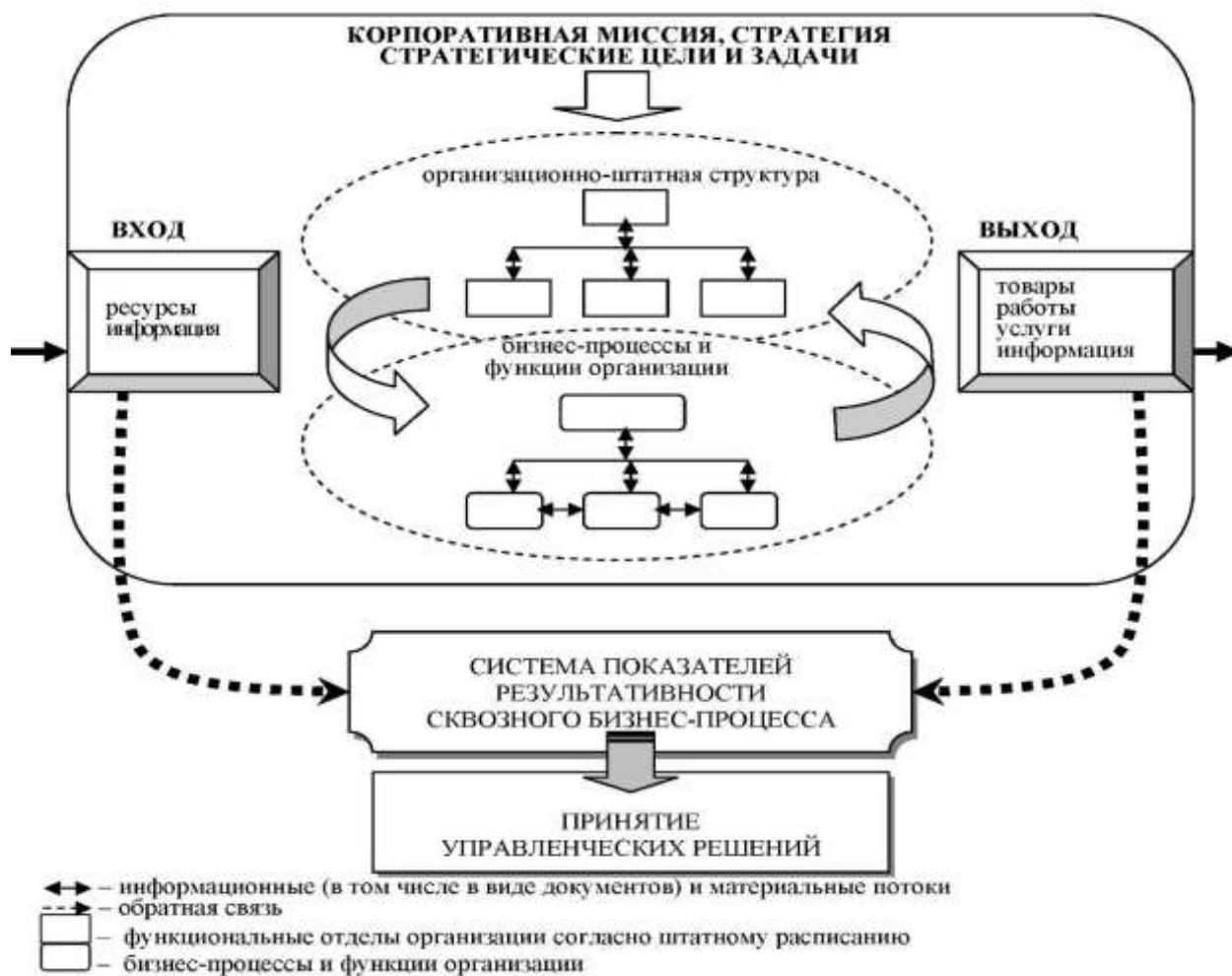


Рисунок 1 - Графическая бизнес модель организации как сложной открытой системы

Важнейшим этапом формирования новой процессно-ориентированной бизнес-модели организации является регламентация ее бизнес-процессов. Регламентацию бизнес-процессов нужно понимать как разработку нормативно-методической документации, отражающей порядок управления бизнес-процессами организации, порядок выполнения ее бизнес-процессов. Также она должна устанавливать требования к ресурсам, необходимым для выполнения и функционирования бизнес-процессов внутри организации.

Регламент выполнения бизнес-процесса предназначен для решения следующих задач:

- определение владельца процесса, его ответственности и полномочий по управлению процессом;
- спецификация, установлений требований к ресурсам, необходимым для выполнения процесса;
- описание технологии выполнения процесса, включая регламенты работ по взаимодействию с поставщиками и клиентами процесса;
- определение сотрудников, ответственных за выполнение каждой конкретного этапа процесса – создание матрицы ответственности;
- спецификация отдельных показателей процесса, продукта,

степени удовлетворенности клиентов;

- регламентация работы владельца процесса по циклу PDCA – Plan-Do-Check-Act: Планирование-Выполнение-Проверка-Управление.

Регламентируемый процесс должен иметь одного владельца, целиком и полностью отвечающего за ход его выполнения и полученные результаты. Регламентация должна быть скоординированной, целостной и непротиворечивой. Она должна обеспечивать максимально возможную свободу субъектам деятельности, учитывая и используя механизмы самоорганизации.

Регламент включает в себя различные процедуры, выполнение которых направлено на достижение поставленных целей. В него включаются также рабочие инструкции, чертежи. Он является своеобразной идентификационной картой, обеспечивающей функционирование бизнес-процесса. Как показывает проведенный анализ источников, существует некоторая вариативность применяемых при составлении на практике регламентов бизнес-процесса. Структура и содержание данного документа могут быть довольно различным и включать до 12 разделов, главными из которых являются:

- назначение и область применения процесса;
- определение терминов, обозначений и сокращений, которые использовались при составлении паспорта процесса, сам владелец процесса, поставщики, входы – выходы процесса и процессы потребители. А также, ресурсы процесса, схема его выполнения, показатели оценки и т.п.

Руководитель должен использовать регламент выполнения бизнес-процесса для выполнения следующих задач:

1. Планового контроля корректности выполнения бизнес-процессов сотрудниками.
2. Обучения новых сотрудников.
3. Создания базы для совершенствования процесса.

Первые два пункта вполне очевидны, хотя, как показывает практика, зачастую не выполняются. Третий же пункт является, на мой взгляд, наиболее важным. Регламент или стандарт для бизнес-процесса должен использоваться в качестве базы, фундамента для последующего совершенствования. Оно должно происходить непрерывно, отвечая на постоянно меняющиеся условия среды, ужесточающейся конкурентной борьбы. Важно находиться в непрерывном поиске новых, инновационных методов выполнения работы, которые должны отразиться в измененном регламенте, который, в свою очередь, послужит в дальнейшем платформой для последующих совершенствований.

Если бизнес-процессы, происходящие в компании, не регламентированы, то, как правило, это приводит ко многим негативным последствиям. Если та или иная методика выполнения работы не зафиксирована, не закреплена в регламенте, то она неочевидна. То есть сама суть используемой технологии производства, деятельности находится только

в головах сотрудников. Возникают сложности с контролем за деятельностью, ведь используемая технология не формализована. Происходящие процессы не прозрачны. Становится не до конца ясным, какое же состояние процесса считать «нормальным». И в этой связи сложно выявить и отклонения от должного хода процесса, а значит, и всей деятельности. А поскольку эти отклонения (вариации) не выявлены, то абсолютно невозможно провести анализ причин их возникновения, принять меры к устранению.

Невозможность устранять вариации рано или поздно приведет к тому, что эти вариации повторятся, то есть процесс станет нестабильным. В конечном итоге все это может привести к несоблюдению технологии процесса. Что в свою очередь, повлечет за собой рост затрат, увеличение длительности выполнения процессов, рост числа дефектов, несоответствий, ошибок.

Экономические отношения, которые формируются в условиях изменчивой внешней среды, требуют высокоэффективных, инновационных методов и способов управления хозяйственной деятельностью. В настоящий момент одним из наиболее прогрессивных методов является «логистизация».

Впервые этот термин был истолкован в конце 90-х годов XX века А.И. Семененко, который определил логистизацию, как «тотальную организацию логистических систем и цепей на основе теории логистики». Кроме того, он охарактеризовал ее, как «спонтанный и/или целенаправленный процесс распространения (внедрения) логистического подхода к оптимизации развития организационно-экономической деятельности в национальной и мировой экономиках» [1].

Следует также уточнить понятия «логистический подход» и «логистизация». Некоторые авторы [2] определяют логистический подход, как некоторую совокупность определенных приемов и способов в изучении объектов логистического менеджмента и в воздействии на них с целью достижения искомых результатов. Также можно дать определение, что логистический подход - есть комплексное представление потоковых процессов в экономической деятельности на основе построения логистических систем и цепей с целью ее оптимизации. Логистизация – это процесс, изменение, развитие качественных и/или количественных параметров системы и ее подсистем.

Таким образом, два этих понятия не подменяют друг друга, а являются взаимодополняющими, самостоятельными. Понятие «логистизация» является производным от термина «логистика». На основании данного факта разберем сущность этого термина.

В индустриально развитых странах термин «логистика» применительно к экономике был впервые использован в работах Д. Бауэрсокса и Ф. Моссмана и с тех пор трактуется большинством специалистов, как управление товародвижением. Р. Баллоу трактует понятие «логистика», как управление движением и запасами товаров от точки приобретения до точки потребления. Цель логистики, по мнению данного ученого - получить необходимые товары

или услуги в нужном месте, в нужное время, в желаемом виде и с наименьшими затратами.

Российские же ученые по-разному интерпретируют этот термин, вкладывая в него различный смысл. М.П. Гордон подразумевает под логистикой организацию и осуществление передвижения товаров в сфере обращения. Б.К. Плоткин трактует объект логистики шире и отмечает, что логистика – это научная дисциплина об управлении потоками в сложных системах [3].

О.А. Новиков рассматривает логистику, как новое научное направление, связанное с разработкой рациональных методов управления материальными и соответствующими финансовыми и операционными потоками [4]. А.И. Семенов отмечает, что логистика - это мышление и наука, направленные на организационно-аналитическое совершенствование, оптимизацию потоковых процессов хозяйственной деятельности любого содержания [5].

Таким образом, можно сделать вывод, что определение этого термина не имеет четких границ, так как в качестве объекта логистики рассматриваются процессы хозяйственной деятельности в целом, которые включают процессы культурной, политической, экологической, социальных и других сфер, а не конкретно экономической.

В свою очередь, Б.А. Аникин, отмечая организационно-экономический аспект, считает, что логистика - это наука управления материальными потоками от первичного источника до конечного потребителя с минимальными издержками, связанными с товародвижением и относящимися к нему потоками информации [6]. Ю.М. Неруш отмечает: «Логистика - система наук управления продвижением материалопотока, т.е. управление материалами и управление распределением» [7]. То есть, указанные авторы сходятся во мнении, что логистика – это, прежде всего наука об управлении потоковыми процессами.

Более конкретную трактовку рассматриваемого термина, в отличие в ранее рассмотренных, дает В.С. Сергеев: «Логистика - это наука об управлении и оптимизации материальных потоков, потоков услуг и связанных с ним информационных и финансовых потоков в определенной микро-, мезо- или макроэкономической системе для достижения поставленных перед ней целей», а также определяет логистику с позиции бизнеса: «Логистика - это интегральный инструмент менеджмента, способствующий достижению стратегических, тактических или оперативных целей бизнеса за счет эффективного, с точки зрения снижения общих затрат и удовлетворения требований конечных потребителей к качеству продуктов и услуг управления материальными и (или) сервисными потоками, а также сопутствующими им потоками информации и финансовых средств» [8].

Обобщая множество точек зрения, отраженных в литературных источниках, можно выделить три основных подхода к трактовке термина «логистика»:

- логистика - это процессы физического продвижения ценностей, сырья, материалов, готовых изделий на предприятии и между предприятиями, а также продвижение информационных потоков, отражающих материальные процессы и используемых для управления этими процессами;

- логистика - это концепция управления реальными процессами (продвижения ценностей), основанная на интегрированном системном подходе к ним;

- логистика - это область экономических знаний, исследующая закономерности и события продвижения ценностей и информации в экономике в целом и в отдельных ее звеньях [9].

Объясняет многообразие определений термина «логистика» тот факт, что объект логистики можно рассмотреть с разных точек зрения: с позиции маркетинга, с позиции финансов, менеджмента и т.д. Если же рассмотреть весь круг проблем, которые затрагивает логистика, то общими для них будут вопросы управления различными потоками. Соответственно, необходимо дать определение термину «поток».

Поток можно определить, как некоторую совокупность движущихся предметов. В частности, А.И. Семененко говорит, что поток - это направленное движение чего-либо условно однородного (например, продукции, финансов, материалов, ресурсов и т.п.) [5]. Так как поток, несомненно, является объектом логистики, то целесообразно говорить о логистическом потоке, который представляет собой совокупность объединенных по определенному признаку объектов, перемещаемая в пространстве и во времени, при этом адаптированная к количественным и качественным преобразованиям в соответствии с воздействием на нее субъекта управления логистической системой [10].

Также в литературе имеет место понятие «логистический процесс». Процесс этот являет собой совокупность последовательных действий для достижения какого-либо результата. В частности, А.Н. Родников говорит о логистическом процессе, как об упорядоченной на оси времени последовательности логистических операций, направленных на обеспечение потребителей продукцией соответствующего ассортимента и качества в нужном количестве в требуемое время и место [11].

В.И. Сергеев отмечает, что логистический процесс - это определенным образом организованная во времени последовательность выполнения логистических операций/функций, позволяющая достигнуть заданные на плановый период цели логистической системы или ее сетевых (функциональных) подразделений [12]. Таким образом, логистический процесс представляет собой определенную во времени последовательность логистических функций для достижения цели логистической системы.

После рассмотрения понятий «поток» и «процесс», возможно говорить о потоковых процессах, как об определенной последовательности выполняемых функций по преобразованию материальных и сопутствующих потоков в логистическую систему. В данном случае следует использовать

процессный подход применительно к логистике, а именно, к логистической системе. Процессный подход - это комплексное представление деятельности (функционирования логистической системы) в виде взаимосвязанных процессов.

С точки зрения процессного подхода, логистика, в широком смысле, понимается, как интегрированная система формирования и контроля процессов физического движения товаров, а также информационного обеспечения, направленного на достижение наиболее благоприятных соотношений между уровнем оказываемых услуг (уровнем обслуживания потребителей) и уровнем и структурой связанных с эти затрат [9].

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что логистика – это наука о планировании, управлении, контроле и регулировании движения материальных, информационных и финансовых потоков (процессов) в пространстве и во времени от их первичного поставщика до конечного потребителя. При этом на пути движения от поставщика до потребителя, совершается множество логистических операций, связанных с материально-техническим обеспечением процесса производства и сбытом готовой продукции.

Роль связующего звена между производством и потреблением товара играет распределение, в котором при помощи процессов транспортировки и складирования товар доставляется в определенное потребителем место и время, т.е. перемещается в пространстве и во времени. Такие системы пространственно-временных преобразований являются логистическими системами.

Четких определений логистических систем, также как и для других понятий из этой сферы, не существует ни в отечественной, ни в зарубежной литературе.

Анализируя определения логистических систем, можно выделить следующее: что под логистической системой следует понимать адаптивную систему с обратной связью, которая состоит из нескольких подсистем, объединенных логистическим процессом и имеющих разветвленные связи с внешней средой.

По сути своей торговое предприятие представляет собой сложную совокупность различных подсистем, связанных с выполнением целого ряда задач и регулируемые с помощью специфических для каждой подсистемы методов управления.

В торговом предприятии можно выделить следующие подсистемы функционирования: экономическая, организационная, технологическая, правовая и социальная. В развернутом виде они представлены в таблице 1:

Таблица 1 - Подсистемы функционирования торгового предприятия

Подсистема	Функции
экономическая	Решение задач, связанных с формированием ассортимента, определением уровня торговой надбавки, управлением товарными запасами, разработкой политики продвижения,

	выбором поставщиков
организационная	Проектирование, планирование деятельности предприятия, выбор формы обслуживания, организация торгово-технологического процесса, выбор организационной структуры предприятия, размещение информации для покупателей и т. д.
технологическая	Материально-техническое обеспечение деятельности предприятия: подбор торгово-технологического оборудования и т. п.
правовая	Определение порядка заключения и исполнения договоров с контрагентами, разработка должностных инструкций для персонала предприятия и т. д.
социальная	Решение вопросов, связанных с обеспечением безопасности труда, предоставления социальных гарантий сотрудникам предприятия

Все подсистемы торгового предприятия взаимосвязаны и взаимообусловлены. Каждая отдельно взятая подсистема не может локально обеспечить себе выполнение задач определенного характера, так как процесс достижения целей и задач организации обеспечивается всей совокупностью функционирующих подсистем. К примеру, закупочная деятельность предприятия зависит от товарного ассортимента, уровня складских запасов, наличия площадей для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже; надежности поставщика, стоимости закупаемого товара, спроса на товар, условия его транспортировки и хранения.

Таким образом, организация деятельности логистической системы предприятия торговли может быть представлена только в виде взаимосвязанных процессов. Эти процессы являются последовательными и протекают не только внутри самой системы, но и за ее пределами, связывая, таким образом, предприятие с его контрагентами – покупателями и поставщиками, образуя при этом целую сеть процессов. Пример такого взаимодействия приведен на рисунке 2.

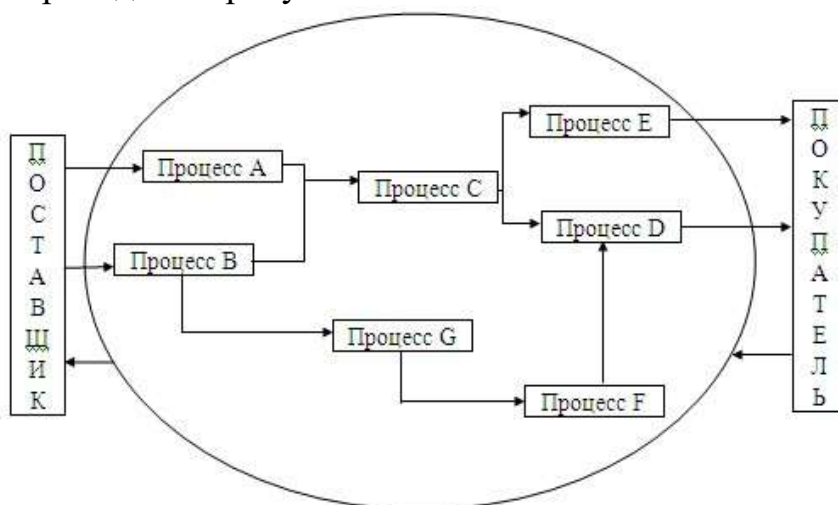


Рисунок 2 - Система процессов управления логистической системой предприятия

Процессы А, В, С, D, E, F, G, приведенные на рисунке 2 представляют собой основные операции, которые происходят с товарными потоками в ходе деятельности торгового предприятия по удовлетворению потребностей покупателей. Обратная связь от покупателя, то есть степень удовлетворенности, либо неудовлетворенности результатом процесса является существенным входом процесса непрерывного совершенствования процессов. Обратная связь от торгового предприятия к поставщику заключается в предоставлении информации о спросе на товары, потребностях покупателей, соответственно, торговое предприятие является координатором деятельности поставщиков в меняющихся условиях рынка.

Согласно ISO-9004, применение в организации системы процессов, наряду с их идентификацией и взаимодействием, а также менеджмент процессов являются «процессным подходом».

Рассматривая процессный подход, важно отметить ряд преимуществ, свойственных для данного подхода. Во-первых, представление ПРТ в виде сети процессов обеспечивает «наглядность» деятельности предприятия. Во-вторых, каждая выполняемая операция направлена на достижение определенной цели. В-третьих, результат определяется не по затраченным ресурсам, а по степени достижения поставленных целей. В-четвертых, в рамках процесса четко разграничены области ответственности между подразделениями. Также существенна «непрерывность управления, которую процессный подход обеспечивает на стыке между отдельными процессами в рамках системы процессов, а также при их комбинации и взаимодействии.

Следует отметить, что процессный подход является инновационным для российских предприятий. До применения в отечественной практике данного подхода широко использовался и используется по сей день функциональный подход.

Процессный подход, по сравнению с функциональным, имеет ряд преимуществ, главное из которых заключается в тотальном управлении, которое охватывает как отдельные процессы внутри системы процессов, так и их комбинации и взаимодействия.

Таким образом, процессный подход позволяет наиболее полно и подробно выявить протекающие внутри организации процессы, что позволяет своевременно выявлять и решать возникающие проблемы. Именно применение процессного подхода обеспечивает реализацию концепции Всеобщего управления качеством.

Использованные источники:

1. ПО.Рамбо Дж., Якобсон А., Буч Г. UML: специальный справочник. СПб.: Питер, 2002.
2. Торговля в России. 2010.: Стат.сб. / Росстат. - М., 2010.
3. Панде П., Холп Л. Что такое «шесть сигм»? Революционный метод управления качеством/Пер, с англ. -- 2-е изд. -- М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
4. Новаков А.А. Применение сбалансированной системы показателей для

мотивации персонала распределительного центра розничной сети // Логистика и управление цепью поставок. -- №1 (18). - 2007.

5. РотерМ. Учись видеть бизнес-процессы: Практика построения карт потоков создания ценностей / Майк Ротер, Джон Шук; Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс: CBSD, 2005.

6. Логистика: Учебник / Под ред. Б.А.Аникина: 2-е изд., перераб. и доп. -- М.: ИНФРА-М, 2001.

7. Мясникова Л.А. Логистика экономики среднего звена. - СПб: СПбУ-ЭФ, 1997.

8. Русалева Л.Ю. Основы логистики. Новосибирск: НГАЭУ, 2006.

9. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 5-е изд. / Г.В.Савицкая. Минск: ООО «Новое знание», 2001.

10. Аникин Б.А., Тяпухин А.П. Коммерческая логистика. М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2005.

11. Управление розничным маркетингом. / Под ред. Д.Гилберта. Пер. с англ. - М.:ИНФРА-М, 2005.

12. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / Под общ. и науч. редакцией проф. В.И.Сергеева. М.: ИНФРА-М, 2004.

Старцева А.Я.
студент

Историко-архивный институт РГГУ

РЕФОРМИРОВАНИЕ СУДЕБНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В 1990-1999 ГГ.: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ

Аннотация. В работе рассмотрена история процесса реформирования судебной системы СССР в 1990-1999 гг. Выявлены основные трудности самого процесса реформирования, выявлены достоинства и недостатки той судебной системы, которая в итоге получилась к концу XX века. В ходе исследования применялись системный и сравнительно-исторический методы исследования.

Ключевые слова: судебная система России, реформирование судебной системы, история России в 1990-1999 гг.

Abstract. The article is bearing on the process of reforming soviet law courts between 1990 and 1999. Authors discuss main issues of the reforming process, its essential results and remaining problems of the judicial system at the end of the XX century. The research is based on the system analysis and on the historico-comparative method.

Keywords: Russian judicial system, reform of the judicial system, Russian history 1990-1999.

С «наследством» Советского Союза новому государству – России – пришлось разбираться ещё много лет после распада СССР. Частью этого «наследства» была судебная система СССР, остро нуждающаяся в реформировании. В советские годы судебная система была ещё одним партийным инструментом, суды слепо следовали идеологии, далеко не всегда

связанной в этой сфере со справедливостью и верностью принятых решений. Неудивительно, что советские суды не пользовались авторитетом в народе.

Первые попытки реформировать судебную систему были предприняты Горбачёвым, срок пребывания на должности для судей увеличился с пяти лет до десяти, но, конечно, этого было недостаточно. В стране, истощённой жёсткой авторитарной политикой, всё чаще звучали разговоры о демократии, о разделении властей. Существование сильной судебной власти, независимой и неполитизированной, было одним из обязательных условий становления демократии.

В 1991 году Президентом в Верховный совет РСФСР была внесена концепция судебной реформы. Начиналась концепция словами: «Государство, переставая быть инструментом насилия в руках тоталитарного режима, демократизируется, чтобы, в конце концов, совершить мужественный акт самоотрицания, превратившись из политического в правовое»[1]. Верховный совет РСФСР одобрил данную концепцию, в его постановлении от 2 октября 1991 года было сказано: «...постановляет считать проведение судебной реформы необходимым условием функционирования РСФСР как демократического правового государства и одним из приоритетных направлений законопроектной деятельности»[1].

Этот документ положил начало серьёзным преобразованиям в судебной сфере. В том же году был создан Конституционный суд РСФСР, орган совершенно новый, не имеющий аналогов в российском прошлом. С.А.Пашин, один из разработчиков проекта о данном органе так обозначил необходимость создания Конституционного суда: «Конституционный суд – тот самый компас, который независимо от политической конъюнктуры, независимо от каких-то других соображений показывает всегда одно направление. Это направление на Конституцию»[2]. После продолжительных дебатов было принято решение, что в данный суд может с жалобой обратиться любой гражданин. Основные задачи Конституционного суда:

- Разрешение дел о конституционности законов и других НПА федеральных органов исполнительной власти и органов субъектов федерации;
- Разрешение дел о соответствии Конституции и международных договоров;
- Разрешение споров о компетенции между государственными органами;
- Разрешение дел о конституционности партий и политических объединений
- Разрешение дел о конституционности правоприменительной практики.[3]

Конституция 1993 года внесла ряд изменений в статус Конституционного суда: изменился порядок назначения судей, увеличилось количество судей, было запрещено вмешиваться в политическую жизнь [4]

Конституционный суд признал ряд указов Президента Ельцина неконституционными. Это показывало эффективность деятельности органа. Возглавлял этот суд В.Д.Зорькин, но после вмешательства в конфликт между Верховным советом и Президентом, в 1993 году, он был отправлен в отставку (возвращён на должность председателя только в 2003 году) – невмешательство судей в политику было обязательным условием.

Другой важнейшей реформой судебной системы было утверждение несменяемости судей – в 1992 году срок их нахождения на должности стал пожизненным. Несменяемость судей обеспечивала судебной ветви власти необходимую независимость. Сменяемость судей до этого позволяла убирать слишком принципиальных и независимых, при таком порядке вещей судьям приходилось ориентироваться не на суть дела, а на то, чтобы их не сместили с должности за решение, которое могло кому-то не понравиться.

Наконец, в 1993 году начинает утверждаться суд присяжных, что также делает суд гарантом справедливости и защиты прав человека. Первое дело, рассматриваемое присяжными, было в Саратовской области. Появилась возможность говорить о принципе состязательности.

В 1998 году судебная система была дополнена мировыми судьями, что также имело большое значение. По словам С.А.Пашина мировые судьи смогли справиться со стоящими перед ними задачами: «приблизили правосудие к населению, оттянули на себя от федеральных районных судов примерно 40% уголовных, 70% гражданских дел и 95% дел об административных правонарушениях» [5].

Судебная система действительно была радикально перестроена, было положено начало формированию независимой судебной ветви власти, без которой нельзя помыслить правовое государство. Однако в рассматриваемый период существовал и ряд проблем, с которыми столкнулись реформаторы.

Во-первых, многие судебные реформы очень долго принимались, власть по-прежнему была заинтересована в ослабленной судебной власти, которой можно манипулировать. Так, например, закон о Конституционном суде [6] очень трудно проходил в Федеральном Собрании – опубликованный закон даже возвращался назад для повторного обсуждения.

Также, серьёзной проблемой оказывалось отсутствие финансовых вливаний в судебную сферу. В 1990-е гг. в России были серьёзные экономические проблемы: сначала необходимо было преодолеть последствия ещё советского экономического кризиса, затем была неудачная «шоковая терапия», увеличившая как внешние, так и внутренние долги государства, во второй половине 90-х экономика пережила тяжёлый период борьбы с последствиями «шоковой терапии», в конце 90-х по экономике России ударил мировой кризис. Свободных средств для вливания в судебную систему попросту не было, а между тем, судьи получали намного меньше, чем работали, здания судов были в критическом состоянии и требовали срочного ремонта.

Другой нерешённой проблемой оставался институт адвокатуры, до 2002

года на территории России действовал ещё советский закон от 1979 года [7], безнадежно устаревший. Мыслимо ли, что более десяти лет после распада СССР, адвокатура опиралась на закон, в котором было сказано, что она «содействует охране прав и законных интересов граждан и организаций, осуществлению правосудия, соблюдению и укреплению социалистической законности, воспитанию граждан в духе точного и неуклонного исполнения советских законов, бережного отношения к народному добру, соблюдения дисциплины труда, уважения к правам, чести и достоинству других лиц, к правилам социалистического общежития»?

Проблемой оставалась коррумпированность в судебной сфере, которая, впрочем, существует во всех властных органах и является проблемой, в каком-то смысле «вечной».

Подводя итоги, можно сказать, что направление, данное судебной системе реформами 1990-х годов, было действительно радикальным и основанным на демократических идеалах. Новая система была призвана защищать права человека и пыталась неукоснительно следовать Конституции и интересам государства. Однако в ней по-прежнему оставались белые пятна, институты, нуждающиеся в модернизации, также и нестабильная политическая обстановка не содействовала благополучному решению данных проблем.

Использованные источники:

1. О Концепции судебной реформы в РСФСР: Постановление ВС РСФСР от 24 октября 1991 №1801-1// Ведомости СНД и ВС РСФСР", 31.10.1991, N 44, ст. 1435
2. Пашин С.А. Преобразование судебной системы России на романтическом этапе судебной реформы/ История новой России. URL: <http://www.ru-90.ru/node/1204>. (дата обращения 12.07.2016)
3. Архипова Т.Г., Малышева Е.П. Организация государственных учреждений в России: 1917-2013 гг.: Учебник / Под ред. Т.Г.Архиповой – М.: РГГУ, 2014.
4. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // Российская газета. 1993. 25 декабря.
5. Пашин С.А. Преобразование судебной системы России на романтическом этапе судебной реформы/ История новой России. URL: <http://www.ru-90.ru/node/1204>. (дата обращения 12.07.2016)
6. О Конституционном Суде Российской Федерации: Федеральный конституционный закон от 21 июля 1994 №1-ФКЗ (в ред. от 14.12.2015). В данном виде документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
7. Об адвокатуре в СССР: Закон СССР от 30.11.1979 // Ведомости ВС СССР. 1979. №49. Ст. 846.

*Султанова М.К., к.э.н.
доцент
кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Аллахвердиева Л.М., доктор экономических наук
профессор
кафедра «Менеджмент»
Московский государственный
гуманитарно-экономический университет
Россия, г. Москва*

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена вопросам валютно-финансового регулирования российской экономики. Современная экономическая ситуация рассматривается как, результат сложного взаимодействия различных политических, экономических и внешнеэкономических факторов. В работе выделены причины и условия развития валютно-финансовых отношений в условиях открытой экономики, их негативное влияние на темпы и масштабы развития экономики. Сделан вывод о том, что возникновение и углубление большинства финансово-экономических проблем во многом имеет неэкономический характер.

***Ключевые слова:** валютно-финансовое регулирование, денежно-кредитные условия, глобализация, финансовая дезинтеграция, деривативы, стерилизация, счет текущих операций.*

*Sultanova M. K., Candidate of Economic Sciences, associate professor,
associate professor "Financial accounting, analysis and audit" Moscow
state humanitarian and economic university,
Russia, Moscow
Allakhverdiyeva L.M., Doctor of Economics, professor of Management
department, Moscow state humanitarian and economic university,
Russia, Moscow*

SOME QUESTIONS OF MONETARY REGULATION OF ECONOMY

Article is devoted to questions of monetary regulation of the Russian economy. The modern economic situation is considered as, result of difficult interaction of various political, economic and foreign trade factors. In work the reasons and conditions of development of the monetary relations in the conditions of open economy, their negative impact are allocated for rates and scales of development of economy. The conclusion is drawn that origin and deepening of the majority of financial and economic problems in many respects has not economic nature.

***Keywords:** monetary regulation, monetary conditions, globalization, financial disintegration, derivatives, sterilization, account of current transactions.*

В очередной раз неэффективность экспортно-сырьевой модели экономики России подтвердил последний мировой экономический кризис. В значительной степени ухудшение экономической обстановки в стране обусловлено структурными диспропорциями, вызванными зависимостью экономики от мировых цен на энергоносители. При этом, в условиях западных санкций все более обостряется необходимость поиска новых методов и подходов к решению проблем структурной перестройки экономики.

Считаем, что для России сохранение стабильности экономики в свете глобализационных процессов требует существенных структурных преобразований. В частности вполне вписывается в рамки сегодняшних реалий рыночных отношений постепенный отказ от экспортно-сырьевой модели развития экономики, создание институциональных предпосылок для обеспечения финансовой стабильности на основе собственной ресурсной базы, интернационализация национальной валюты и введение системы государственного регулирования движения финансовых потоков и капитала.

Обеспеченность страны природными богатствами предполагает высокую ресурсообеспеченность, и на этой основе возможность создания конкурентоспособной, самодостаточной модели экономического роста. В таких передовых странах, как Норвегия, Канада, Австралия среднее потребление топлива составляет более 10 т. в нефтяном эквиваленте на душу населения, в частности в США и Канаде – около 8 т., что в основном обеспечивается за счет импорта. Россия по этому показателю вместе с Венесуэлой, Казахстаном, Габон и Данией попадает в группу нефтеэкспортеров, где собственная добыча топлива находится в пределах 5-10 т. В следующую группу входят Иран, Ирак, Азербайджан, и Мексика.

Россия, бесспорно, обладает возможностью создания независимой от остального мира экономики, или как минимум достижения высоких показателей социально-экономического развития. По сравнению со странами-лидерами по ресурсному параметру она имеет заметно лучшие позиции и отличается крупными объемами и многообразием природных ресурсов. По оценкам ООН, доле России приходится 30% разведанных запасов природного газа, нефти – 10%, угля – 12%. Стоимость разведанных полезных ископаемых составляет 30 трлн. долл., или 200 тыс. долл. на душу населения, а прогнозный потенциал – 150 трлн. долл.

Следует отметить, что в 2000-е годы Россия получила редкий шанс, оздоровить свою экономику и догнать передовые страны Запада за счет небывало высоких цен на нефть (свыше 110 долл. за баррель).

Но этот исторический шанс был упущен, в силу того, что по рекомендациям МВФ, страна стремилась интегрироваться в западную финансовую систему и вступить в ВТО. Вместе с тем, многие ученые и деловые люди выступали за использование нефтегазовых доходов для модернизации экономики, строительства нефтеперерабатывающих заводов и совершенствования человеческого потенциала. Под предлогом того, что внутренняя цена на нефть привязана к мировой, в России раскручивалась

инфляция, и заоблачные цены больно ударили по внутренним потребителям нефтепродуктов. Вслед за этим выросли и тарифы естественных монополий, обвалив сельское хозяйство и промышленное производство.

В целом за непродолжительный период (с 2000 г. по 2008 г.), по оценкам Минфина РФ страна, заработала дополнительно 475 млрд. долл., из которых 74% поступили в бюджетную систему на текущие расходы и 36% - в Стабилизационный фонд. Нефтедолларовые доходы использовались в основном для покупки высокорискованных ценных бумаг иностранных компаний. В 2007 г. Министерство финансов РФ утвердило список иностранных агентств, куда могут быть инвестированы средства Резервного фонда и Фонда национального благосостояния. Помимо прочих в этот список вошли американские компании («Freddie Mae», «Fannie Mae», «Federal Home Loan Banks»), через которые предоставлялись государственные гарантии по ипотечным кредитам. Они контролировали почти 40% рынка жилищного строительства, и в результате кризиса 2008 г., более 100 млрд. долл. вложенные Центральным Банком РФ в ипотечные ценные бумаги, обесценились более, чем на 20%. При этом потеряв миллионы долларов, Россия, с начала 2009 г. более чем в 3,5 раза увеличила вложения в казначейские облигации США (US Treasuries), доходность которых практически равна нулю ¹.

Несмотря на сложные отношения, и сегодня Россия делает ставку на US Treasuries, доведя их объем до 72 млрд. долл. в 2015 г., и наряду с Китаем (23%), Японией (22%), стран ОПЕК (5%), Бразилии (4,9%) Россия вошла в первую пятерку крупнейших кредиторов США.

Очевидно, что замораживая нефтяные доходы Россия, упустила уникальную возможность создания базы для ускоренного развития. Борьба монетарных властей с инфляцией в течение последних двух десятилетий путем сбережения нефтяных доходов в иностранных активах, наряду с жесткой монетарной политикой, под предлогом сдерживания инфляции становится основной причиной экономических неудач ².

На наш взгляд, ограничение денежной массы в целях снижения инфляции типично для экономики, функционирующей в нормальных условиях и достигшей определенного уровня использования всех своих возможностей ³ [2, 158].

Однако ресурсные и интеллектуальные возможности России полностью не вовлечены в хозяйственный оборот, капиталистическая экономика все еще не запущена в полную мощность и значительный потенциал экономики остается невостребованным. Основная причина - отсутствие четкой

¹ Султанова М.К., Аллахвердиева Л.М., Султанов П. Ш. Особенности выбора целей инфляционного таргетирования // Экономика и предпринимательство. - 2015. №10-1 (63-1). – С.171-174.

² Султанова М.К., Аллахвердиева Л.М., Султанов П. Ш. Особенности выбора целей инфляционного таргетирования // Экономика и предпринимательство. - 2015. №10-1 (63-1). – С.171-174.

³ Султанова М.К. О методах и инструментах монетарной политики государства при дестабилизирующем влиянии глобальной среды. Экономика России: ресурсный потенциал / Коллективная монография. Под ред. В.Д. Байрамова, И.Л. Литвиненко. Москва, 2015. – С. 142-160.

правительственной промышленной программы и жесткие условия кредитования субъектов бизнеса.

Ограничение денежной массы, высокая процентная ставка, повышенные требования к качеству заемщиков и обеспечению, наряду с сохранением высокой долговой нагрузки предприятий определяют неденежный характер инфляции. Основной вклад в высокую инфляцию вносят структурные факторы, связанные с затратным механизмом хозяйствования и неконкурентным ценообразованием¹.

Сильное влияние малейших колебаний нефтяных цен на темпы роста экономики России является ненормальным явлением. Тем не менее, в последнее время активно обсуждаются причины беспрецедентного обвала цен на нефть, как стратегического ресурса страны. Среди основных причин, рассматривается соотношение спроса и предложения в результате изменения конъюнктуры рынка. В качестве причин падения цен на нефть называют затухание экономической активности в большинстве стран мира, одностороннее (без согласования в рамках ОПЕК) увеличение добычи нефти Саудовской Аравией, снятие санкций с Ирана, энергетические кредиты, распродажа стратегических запасов нефти, ожидание финансовых рынков повышения процентной ставки ФРС и т.п.

Действительно эти факты имели место, но они способны изменить соотношение спроса и предложения всего в несколько процентных пунктов в течение непродолжительного времени. Если отсчитывать от максимума нефтяных цен, достигнутого в 2008 г., то падение к началу 2016 г. измеряется в разгах (от 130 долл. до 30 долл. за баррель), такие раскочки цен возможны только в случае сговора между всеми нефтедобывающими странами, что маловероятно. Ввиду этих обстоятельств, можно утверждать, что нефтяной рынок становится объектом ценовых манипуляций преимущественно неэкономическими методами.

Все чаще экспертами высказываются мнения о том, что манипулятором нефтяного рынка является глобальный банковский картель. Здесь важную роль играет элемент субъективности. Это стало возможным благодаря росту финансовых инноваций. С расширением производных финансовых деривативов и увеличиваются сделки с «бумажными ресурсами», которые не заканчиваются реальными поставками сырьевых ресурсов. Обороты такого рынка в десятки раз превышают обороты физических товаров и ресурсов. При этом часто цены и курс доллара движутся в противоположном направлении, так как контракты заключаются исключительно в долларах. В результате такой азартной игры сильно страдает реальный сектор экономики.

Очевидно, что крупнейшие манипуляторы действуют не с помощью энергетических кредитов, а посредством деривативов. Как известно, реакция рынка на энергетические кредиты происходит с определенным временным

¹ Султанова М.К., Аллахвердиева Л.М., Султанов П. Ш. Особенности выбора целей инфляционного таргетирования // Экономика и предпринимательство. - 2015. №10-1 (63-1). – С.171-174.

лагом, и в этом случае цены были бы более предсказуемыми. Цены же фьючерсных контрактов на ресурсы и прочих производных инструментов, привязанных к нему, зависят от ожиданий игроков, которые формируются экспертными сообществами и рейтинговыми агентствами, а также средствами массовой информации, которые находятся под контролем глобальных банковских картелей и ТНК. Например, в 2013 г. банк Morgan Stanly выдвинул концепцию «хрупкой пятерки» развивающихся стран (Индия, Турция, Бразилия, Индонезия и ЮАР), в соответствии с которой высокая инфляция в сочетании с дефицитом платежного баланса является свидетельством подорожания экспорта, поэтому валюты этих стран должны еще больше падать. Действительно, уже через год курсы валют этих стран упал примерно на 5%.

Эти процессы не могут не сказаться и на российской экономике. Кроме того, выход российских промышленных компаний на мировые биржи совпал с процессами активного сливания мирового финансового и промышленного капитала, поэтому здесь формировалась рыночная экономика под преимущественным управлением внешней конъюнктуры ¹.

В режиме свободного плавания, курс национальной валюты зависит в основном от платежного баланса. Падение курсов из-за падения сырьевых цен имеет место практически во всех странах-экспортерах нефти. Однако Россия, единственная страна, где значительное снижение курса происходит при положительном платежном балансе.

Динамика счета текущих операций России, млн. долларов США

	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Счет текущих операций	5038 4	67452	97274	7128 2	3480 1	58432	6585 2
Товары и услуги	9563 0	12087 5	16339 8	1450 76	1236 79	13445 9	-
Первичные доходы	- 3973 9	- 47105	- 60399	- 6766 1	- 7960 4	- 67850	-
Вторичные доходы	-5507	-6318	-5725	-6133	-9274	-8178	-

Источник: Банк России

На фоне растущего профицита текущего счета, в течение рассматриваемого периода, наблюдается существенное уменьшение отрицательного вклада баланса услуг и инвестиционных доходов, в том числе, за счет сокращения платежей по внешнему долгу. Причем эта тенденция сохранилась и в 2015 г. Так, в IV квартале профицит текущих операций вырос до 13 млрд. долл., или на 73,3% против 7,5 млрд. долл. в III квартале. Сальдо финансового счета с 130,2 млрд. долл. в 2014 г. сократилось более, чем в два

¹ Татаркин А.И., Татаркин Д.А. Причины мирового финансового кризиса и возможные сценарии развития России в условиях глобализации//Известия уральского государственного экономического университета. - 2009. № 1 (23). – С. 124-138.

раза и составил 61,1 млрд. долл. в 2015 г.

На основе анализа мирохозяйственных процессов и теоретических подходов к исследованию, можно сделать вывод о том, что возникновение и углубление проблем в валютно-финансовой сфере имеют не только экономический характер, и привносятся они целенаправленными и случайными действиями определенных внешних сил. При этом немаловажную роль играет формирование новых мировых тенденций, связанных с НТП, деятельностью институциональных агентов на высокотехнологичных рынках.

Использованные источники:

1. Султанова М.К., Аллахвердиева Л.М., Султанов П. Ш. Особенности выбора целей инфляционного таргетирования // Экономика и предпринимательство. - 2015. №10-1 (63-1). – С.171-174.
2. Султанова М.К. О методах и инструментах монетарной политики государства при дестабилизирующем влиянии глобальной среды. Экономика России: ресурсный потенциал / Коллективная монография. Под ред. В.Д. Байрамова, И.Л. Литвиненко. Москва, 2015. – С. 142-160.
3. Татаркин А.И., Татаркин Д.А. Причины мирового финансового кризиса и возможные сценарии развития России в условиях глобализации// Известия уральского государственного экономического университета. - 2009. № 1 (23). – С. 124-138.
4. *Daron Acemoglu, James Robinson* «Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty», Crown Business, New York, 2012. 544 с.

Сухаренко А.П.

*студент 1 курса магистратуры
ФГАОУ ВО «Крымский Федеральный
Университет Имени В.И. Вернадского»
Институт Экономики И Управления
Россия, г. Симферополь*

РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СВЯЗЕЙ РОССИИ И ЯПОНИИ В РАМКАХ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО РЕГИОНА РОССИИ

Аннотация. В данной статье рассмотрены основные аспекты сотрудничества Японии и РФ, выделены направления повышения конкурентоспособности стран. Для улучшения и поддержки партнерских отношений страны развивают региональное интеграционное взаимодействие, в рамках которых достигаются основные договоренности по созданию региональных союзов. Приведены важнейшие показатели внешнеторгового оборота двух стран, на их основе сделан анализ экспорта и импорта. В статье анализируется фактор, в котором Дальний Восток России играет ведущую роль в развитии партнерских отношений с Японией в связи с территориальной близостью. В качестве нового метода повышения конкурентоспособности российских регионов рассмотрен кластерный подход. Также особое внимание

акцентируется на важнейшем факторе роста японской экономики – высокой конкурентоспособности производимой продукции.

Ключевые слова: двустороннее сотрудничество, региональная интеграция, показатели товарооборота, конкурентоспособность предприятий, факторы роста конкурентоспособности, кластерный метод.

Annotation. This article discusses the main aspects of cooperation between Japan and Russian Federation, highlighted ways to improve the competitiveness of countries. To improve and support the country's partnerships, countries promote regional integration cooperation within the framework of which achieved the basic agreement on the creation of regional alliances. In the article presents the most important indicators of the foreign trade turnover between the two countries, based on them made export and import analysis. The article analyzes the factor in which the Russian Far East has played a leading role in the development of partnership relations with Japan due to the territorial proximity. As a new method of improving the competitiveness of Russian regions discussed the cluster approach. Also, special attention is focused on the most important factor in the growth of the Japanese economy - highly competitive products.

Keywords: bilateral cooperation, regional integration, trade turnover, the competitiveness of enterprises, growth factors of competitiveness, cluster method.

Введение

На сегодняшний день центр мирового экономического развития постепенно перемещается в Азию, и одной из ключевых стран в данном регионе выступает Япония. Современный этап развития экономики Российской Федерации показывает улучшение отношений со всеми странами Азиатско-Тихоокеанского региона, в частности, с Японией. Однако, существует ряд проблем, которые играют отрицательную роль в развитии двусторонних отношений, в частности, конфликт сторон в «территориальном вопросе», который требует решения. Для наиболее рационального формирования партнерства между Россией и Японией в стратегически важных областях экономики необходимо применение современных подходов к созданию совместных проектов.

Как для России, так и для Японии очень важно развивать партнерские отношения в рамках уже достигнутых договоренностей в торгово-экономической сфере. В данном аспекте рассматривается как среднесрочное, так и долгосрочное сотрудничество.

В этом вопросе большую роль играет Японская ассоциация по торговле с Россией и новыми независимыми государствами (РОТОБО). Данная организация была основана 16 января 1967г. (ее первое название - Японская ассоциация по торговле с СССР и Восточной Европой).

Это объединение способствует ускоренному продвижению

конструктивного диалога между японскими производствами и производствами бывших республиками СССР, которые являются странами-партнерами. В составе РОТОБО насчитывается около 200 стран-членов, в том числе торговые компании, производства различных областей промышленности, отраслевые союзы, банки, фондовые биржи, транспортные компании.

Вместе с РОТОБО важную роль в формировании двустороннего экономического сотрудничества оказывает Российско-Японская Межправительственная комиссия по торгово-экономическим вопросам. Объединение было учреждено в 1994 году и в данное ведомство входят два члена: Подкомиссия по торговле и инвестициям и Подкомиссия по межрегиональному сотрудничеству. На советах органов изучается весь спектр существующих вопросов и возможности формирования двусторонних экономических связей.

Российский рынок по-прежнему остается одним из самых перспективных в мире, об этом в Токио в ходе встречи "Торгово-промышленный диалог: Россия – Япония" высказался глава московского представительства японской Ассоциации по торговле с Россией и СНГ (РОТОБО) Такафуми Накаи.

"Сейчас Россия освобождается от зависимости нефтяной и развивает диверсификацию промышленности. Российская экономика, как ожидается, выйдет в "плюс" в 2017 году. Сегодня много говорится жестких слов в оценках российской экономики, но российский рынок будет расти и впредь, это один из самых перспективных мировых рынков", — сказал Накаи [1].

На структуру внешней торговли Японии оказывает влияние ряд определенных факторов, таких как наличие природных ресурсов, количество трудоспособного населения, исторически сложившиеся экономические связи и др. Во внешней торговле Япония занимает положение страны-экспортера продукции с добавленной стоимостью, т.к. преимущественно импортирует сырье из развивающихся стран и экспортирует уже готовую высокотехнологичную продукцию.

Япония вышла на 14 место в 2014 году среди торговых партнеров России, на долю импортной продукции из России пришлось 3,1%.

По данным Федеральной Таможенной Службы, в 2014 году объем общего товарооборота между Россией и Японией составил \$30,8 млрд долларов США, что на 8% меньше, чем в 2013 г. Экспорт России в Японию увеличился на 0,4% по сравнению с прошлым годом. Объем импорта в Россию сократился на 20%, что связано с введенными санкциями в 2014 году [2].

Основные страны, экспортирующие товары в Японию в 2014 г.: Китай (22,1%), США (9%), Австралия (5,9%), Саудовская Аравия (5,8%) и Объединенные Арабские Эмираты (5,1%). На долю российского импорта приходится 3,1% [2].

Основная доля российского экспорта в Японию в 2014 г. приходится на следующие категории товаров (рис.1):

- Топливо, нефть и продукты переработки (86,5%)
- Алюминий и изделия из него (4,2%)
- Драгоценные или полудрагоценные камни и металлы, бижутерия; монеты (2,7%)
- Древесина и изделия из нее; древесный уголь (2,1%)
- Черные металлы (1,3%)
- Рыба и прочие водные беспозвоночные (1,0%) [3].

Рис.1 Структура экспорта России в Японию



В 2014 г. увеличился российский экспорт табака (в 110,7 раз), массы из древесины (на 77,3%), руд (на 43%), черных металлов (на 20,7%), алюминия и изделий из него (на 19,5%) и каучука, резины и изделий из них (на 16,1%). Сократился объем экспорта древесины и изделий из нее (на 13,8%).

Основные товары, которые Япония экспортирует в Россию (рис.2):

- Средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного (51,0%)
- Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства (22,2%)
- Электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности (6,0%)
- Каучук, резина и изделия из них (5,8%)
- Оптические аппараты, фотографические, кинематографические, медицинские и их комплектующие (4,2%) [3].

Рис.2 Структура импорта России из Японии



В 2014 г. увеличился импорт черных металлов (на 46,3%), фото- и кинотоваров (на 10,4%) и разных готовых изделий (на 6%). Импорт остальных категорий товаров сократился: изделий из черных металлов – на 70,7%, средств наземного транспорта – на 23%, инструментов и аппаратов – на 20,6%, электрических машин и оборудования – на 15,9% и механических устройств – на 12,1% [4].

В течении последних нескольких лет, темп развития Японской экономики уступает КНР и США, но тем не менее, показывает прирост.

Успешность японских компаний объясняется высокой конкурентоспособностью производимой продукции. Данный фактор формируется за счет новейших технологий, существующей кадровой политики, высококвалифицированных специалистов на предприятиях и т.д. Японское производство отличается высоким уровнем автоматизации, отличной системой контроля за качеством продукции на каждом этапе производства.

Важно отметить, что на внутреннем рынке Японии конкуренция намного сильнее, чем на внешнем. Учеными обоснована идея того, что движущим фактором японской конкуренции внутри страны являются благоприятные условия высокого внутреннего спроса, к ним относят, прежде всего, единство культуры народа, в том числе образованность покупателей и их требовательность к хорошему качеству. Главным приоритетом для японских производителей является удовлетворение потребностей потребителя, то есть ориентация на выпуск продукции, имеющей наибольший спрос на внутреннем и мировом рынках.

Именно поэтому, пытаясь удовлетворить спрос на внутреннем рынке, японские компании занимают высокое положение в топе мировых рейтингов. Данные факторы позволяют производить выпуск конечного изделия с полным

контролем качества и пост гарантийным обслуживанием.

Среди основных индикаторов конкурентоспособности, определяемых Всемирным экономическим форумом, Япония занимает первые места по инновационным факторам, в частности, по таким показателям, как модернизация бизнеса и инновации [5].

Как известно, Дальний Восток России является частью Северо-Восточной Азии, также это регион, который территориально соединяет Россию со странами Азиатско-Тихоокеанского региона. На сегодняшний день для России стоит приоритетная задача в данном направлении – это развитие Дальнего Востока с последующим экономическим и торговым развитием всей страны в целом. Потенциал этого региона России в развитии отношений с Японией достаточно высок, к примеру, тут разведано около 70 видов минерального сырья, крупные месторождения нефти на Камчатке и Сахалине, запасы природного газа в Иркутской области, около 30% лесных ресурсов, богатые запасы рыбного хозяйства.

Именно эта продукция является лидирующей в экспорте региона Дальнего Востока, импорт, напротив, включает в себя такие статьи как, машинное оборудование, продукты легкой промышленности и продовольственные товары.

В существующих условиях ужесточения конкуренции между странами необходимо применение новых подходов к усилению конкурентоспособности как отдельных регионов России, так и страны в целом. Одним из методов является создание совместных производств с Японией, в частности образование кластеров. Кластеры являются инструментом повышения инновационного потенциала региона, и развиваются исходя из последствий экономической интеграции.

При создании трансграничных кластеров на территории Дальнего Востока России можно выделить ряд преимуществ данного региона:

1. Удобное расположение относительно морских транспортных путей и наличие морского выхода не только к Японии, но и ко многим странам АТР, что позволит избежать дополнительных транспортных расходов.

2. Пограничное положение на побережье Японского моря в близости к Японии.

3. Транзитность территории Дальнего Востока, через которую проходят важнейшие магистрали, а также порт Владивостока, составляющий с железнодорожной магистралью единый транспортный комплекс.

Повышение конкурентоспособности России исходит из «Государственной стратегии конкурентного развития России и региональных инновационных систем», содержащей комплекс мероприятий, реализуемых на макро-, мезо- и микроуровнях.

На всех уровнях рассматривается внедрение кластерной политики и формирование региональных инновационных кластеров.

Такие характеристики кластеров, как ориентированность выпускаемой продукции на экспорт, высокая степень локализации и четко выраженная

специализация производства, дают возможность для интенсивной кластеризации региона. Главной проблемой для внедрения кластеров является слабая развитость инфраструктуры округа Дальнего Востока, т.к. основные коммуникации расположены в крупных городах. При этом, относительная развитость хозяйственной деятельности в приграничных районах в совокупности с перспективами улучшения торговых связей с соседями позволяют развивать кластеры [7].

Ведется разработка транспортно-логистического кластера, которых будет формироваться на базе портового хозяйства округа, авиационных и железнодорожных узлов. Данный кластер будет обслуживать транзитные потоки, состыковку регионального транспорта с международными транспортными коридорами. Это позволит увеличить в несколько раз грузооборот между Россией и АТР, в следствии чего конкурентоспособность региона вырастет.

Заключение

Россия и Япония строят диалог как в сфере двусторонних соглашений, так и в рамках международных интеграционных объединений. Таким образом, страны развивают партнерские отношения в традиционных сферах, в первую очередь, это нефтяная промышленность, газовая, автомобилестроение и энергетика. Это можно наблюдать исходя из статистических данных, где каждая из этих позиций имеет важное значение в структуре экспорта/импорта товаров. В процессе существующего диалога разработано множество проектов совместных производств, среди которых важное значение придается разработке и внедрению кластерного подхода для повышения конкурентоспособности предприятий. Создание трансграничных кластеров относится в первую очередь к территории Дальнего Востока России.

Использованные источники:

1. РИА Новости [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ria.ru/economy>
2. Федеральная Таможенная Служба: официальный сайт [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.customs.ru>
3. Экспортеры России – единый информационный портал [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rusexporter.ru>
4. Единый портал внешнеэкономической информации официальный сайт [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ved.gov.ru>
5. Посольство Российской Федерации в Японии: официальный сайт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.russia-emb.jp>
6. Власкин, Г.А., Ленчук, Е.Б. Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран / Г.А. Власкин, Е.Б. Ленчук // Проблемы прогнозирования. – 2010. – № 5. С. 16-22.
7. Пилипенко, И.В. Кластерная политика в России / И.В. Пилипенко // Общество и экономика. – 2007. – № 8. С. 33-38.

Тарасова К.В.
Частнопрактикующий юрист
Россия, г. Санкт-Петербург

ФИЛОСОФСКО-РЕЛИГИОЗНЫЙ ПОДХОД К ПРАВУ НА СВОБОДУ ВЕРОИСПОВЕДАНИЯ

В статье рассмотрен философско-религиозный подход к соотношению права на свободу вероисповедания и права на уважение частной и семейной жизни на примере древнейшего обряда иудаизма – обряда обрезания. С учетом практики Европейского суда по правам человека установлено содержание таких понятий, как личная жизнь, свобода вероисповедания. Возможность совершения обряда обрезания в современном обществе обосновывается самим фактом длительного существования еврейской правовой системы.

Ключевые слова: свобода вероисповедания, личная жизнь, право на воспитание детей, обряд Брит-мила.

Tarasova Kristina
Lawyers

PHILOSOPHICAL - RELIGIOUS APPROACH TO THE RIGHT TO FREEDOM OF RELIGION

The article deals with the philosophical and religious approach to the relation of the right to freedom of religion and the right to respect for private and family life on the example of the ancient rite of Judaism - circumcision. Taking into account the human rights of the European Court found the content of concepts such as private life, freedom of religion. The availability of circumcision in modern society is justified by the fact of continued existence of the Jewish legal system.

Tags: freedom of religion, private life, the right to education of children, the rite of Brit Mila.

Существует несколько подходов, определяющих положение личности в обществе, государстве, в том числе правовое положение личности (консервативный подход, коммунизм, либерализм). В основе Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод (далее – Конвенция) лежит индивидуалистический (либеральный) подход, согласно которому интересы человека, его достоинство, самоценность – высшие социальные ценности.

Задачей норм Европейской конвенции, касающихся основных прав, является преобразование в абстрактные и общие положения ценностей, которые можно свести к достоинству человеческой личности. Ценности, которые необходимо защищать, были уточнены в тексте Конвенции в терминах норм-параметров, которые представляют высшие принципы европейского правопорядка [1].

Одним из таких высших принципов является право на уважение частной и семейной жизни, закрепленное в статье 8 Европейской конвенции. Она призвана защитить личную жизнь индивида, являющуюся тем элементом, без

которого Европейская конвенция вообще не имела бы никакого смысла.

Личная жизнь «охватывает как физическую, так и моральную стороны жизни индивида, включая сексуальную жизнь» [2]. В сферу личной жизни могут включаться стороны физического и социального тождества личности (физическая и социальная самоидентификация [3]), как то: имя, половая идентификация, пол, сексуальная ориентация. Помимо этого уважение личной жизни должно охватывать право индивида вступать и развивать отношения с другими людьми и с внешним миром.[4] «Было бы слишком большим преувеличением ограничить понятие личной жизни интимным кругом, в котором каждый может вести свою собственную личную жизнь согласно своим понятиям и представлениям, полностью исключив из него внешний мир». [5]

Кроме того, уважение личной жизни включает право на личное развитие [6], а также право на самоопределение, включающее право принимать решения относительно своего собственного тела и того, что с ним должно произойти. [7] В одном из своих постановлений [8] Европейский суд по правам человека признает вмешательством в реализацию права на уважение частной жизни человека «принудительное медицинское вмешательство, даже самое малое». При рассмотрении дела Гласс против Соединенного Королевства Суд отметил, что принятие решения об осуществлении лечения в отношении ребенка вопреки возражениям со стороны законного представителя свидетельствует о наличии вмешательства в право ребенка на уважение его личной жизни, в частности в его право на физическую неприкосновенность. [9]

Брит-мила буквально с иврита означает «завет обрезания» (брит – завет, мила – обрезание). Обрезание является одним из важнейших и древнейших обрядов иудаизма, символизирующим Союз, Завет между Богом и народом Израиля. С точки зрения иудея обрезание имеет сакральный смысл, сама медицинская процедура сопровождается торжественной церемонией.

Акт обрезания малолетнего с точки зрения статьи 8 Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод - это вмешательство в физическую сторону жизни ребенка, которое лишает его права на самоопределение. Будучи восьми дней от роду, он не способен самостоятельно принять решение относительно того, что должно произойти с его телом. Представляется, что до определенного момента ребенок не обладает полной свободой в распоряжении своим телом.

Если обратиться к Конвенции о защите прав и достоинства человека в связи с применением достижений биологии и медицины: Конвенции о правах человека и биомедицине, принятой Советом Европы в 1997 году, мы увидим, что статья 6, устанавливая защиту лиц, не способных дать согласие на медицинское вмешательство, закрепляет норму, согласно которой проведение медицинского вмешательства в отношении несовершеннолетнего лица, не могущего дать свое согласие по закону, может быть осуществлено только с разрешения его представителя, органа власти либо лица или учреждения,

определенных законом.

Если не брать во внимание вкладываемый в обряд брит-мила религиозный смысл, то обрезание подобно обрезанию мочки уха, пирсингу, татуировке. Все эти воздействия на организм при правильном осуществлении не нанесут ему вреда. Впоследствии от этих изменений избавиться можно, но сложно. Лицо может провести процедуру по восстановлению крайней плоти (т.н. анциркумцизия), однако это очередное медицинское вмешательство, которое может повлечь моральные страдания, оно, как минимум, создаст психологический дискомфорт, а при хирургической анциркумцизии доставит и физическую боль.

Как не раз уже было отмечено, понятие личной жизни включает моральную сторону жизни и отношения с другими людьми и внешним миром. Лицо может не идентифицировать себя ни как иудея, ни как еврея, будет желать не быть связанным никоим образом ни с еврейским, ни с иудейским миром. Обрезанная крайняя плоть есть один из важнейших элементов, который непрестанно будет напоминать лицу об этой связи. В связи с этим оно может испытывать моральные страдания. Обрезание – вторжение и в моральную сторону жизни, а также в право лица на самоидентификацию, на свободу отнесения себя к той или иной социальной группе.

Следует также обратиться к статье 9 Конвенции. Она закрепляет свободу трех составляющих духовной независимости: свободу мысли, совести и религии. Религия как мировоззрение, миропонимание, мироощущение относится к «глубине души» индивида, неощутимой области его сознания и убеждений, является составной частью права на личную жизнь. Несмотря на то, что это составляющая внутреннего мира человека, свобода религии включает в себя и объективизацию этого мира вовне, свободу исповедания религии сообща с другими людьми или частным порядком в богослужении, обучении, отправлении религиозных и культовых обрядов, свободу осуществления всех предписаний религии.[11]

Совершеннолетие мальчика-иудея наступает в 13 лет. С этого момента он самостоятельно исполняет религиозные обязанности и несет ответственность за их несоблюдение. Необрезанный ребенок-иудей, воспитываемый в соответствии с религиозными убеждениями родителей, посещая общину, религиозные праздники, общаясь с другими представителями общины, читая Тору, может испытывать серьезные переживания по поводу того, что он не прошел обряд Брит-мила, что его отец нарушает одну из основных заповедей Торы, и что он сам, достигнув совершеннолетия, не исполняет обязанности по обрезанию самого себя, каждый день преступая закон, что влечет изгнание из сонма душ Израилевых.

В итоге необходимо найти баланс между возрастом, с которого ребенок может самостоятельно распоряжаться своей личной жизнью (включая весь комплекс прав, защищаемых статьей 8 Конвенции), и возрастом, с которого он может самостоятельно реализовывать свободу религии. В момент совершения обряда ребенок должен понимать, осознавать значение обряда, а

также осознавать, какие изменения в физической, моральной сторонах его жизни произойдут после обрезания.

Теперь обратимся к предполагаемым нарушениям прав родителей, которые намереваются совершить обряд Брит-мила над своим восьмидневным ребенком. На мужчине-иудее лежит религиозная обязанность по обрезанию своего сына на восьмой день (Шульхан Арух, Йоре Дэа, 260, 1). Несовержение обряда влечет для отца религиозное наказание. Запрет обрезания для отца ребенка – запрет отправления им одного из основных культов религии, предполагаемое нарушение статьи 9 ЕКПЧ уже в отношении мужчины-иудея.

Свобода религии также не безгранична. Европейский суд отмечает, что статья 9 Конвенции «не защищает любое действие, мотивированное или вдохновленное религией или убеждениями» [12]. Несмотря на то, что свобода мысли, совести и религии является одной из основ демократического общества, обеспечивает завоеванный на протяжении веков имеющий существенное значение в подобном обществе плюрализм, тем не менее в том обществе может оказаться необходимым снабдить эту свободу ограничениями, способными примирить интересы различных групп.

Пункт 2 статьи 9 Конвенции устанавливает несколько требований к её ограничению: первый (формальный) – ограничение должно быть предусмотрено законом, второй (сущностный) – ограничения необходимы в интересах общественной безопасности, для охраны общественного порядка, здоровья или нравственности или для защиты прав и свобод других лиц. Религиозная обязанность иудея-отца совершить обряд Брит-Мила по сути совершается за счет другого лица – сына. При констатации того, что тем самым нарушается право сына, запрет проведения религиозного обряда как составляющей свободы должен считаться обоснованным ограничением этой свободы родителя.

Родители могут также апеллировать к статье 2 Протокола №1 к Конвенции, которая помимо права на образование устанавливает обязанность государств уважать право родителей обеспечивать такое образование и такое обучение, которые соответствуют их религиозным и философским убеждениям.

Презюмируется, что родители действуют во благо и в интересах ребенка, и поэтому именно им предоставляется преимущественное право вмешиваться в личную жизнь ребенка. Подтверждением тому служит сама статья 2 Протокола №1 Конвенции, устанавливающая обязанность государства уважать право родителей обеспечивать такое образование и такое обучение, которые соответствуют их религиозным и философским убеждениям. Европейский суд по правам человека указывает, что обучение детей - совокупность способов, посредством которых в любом обществе взрослые пытаются привить более молодым свои верования, обычаи и другие ценности. Как «глубоко» эти способы могут входить в личную жизнь человека? Имеют ли родители право проколоть ребенку уши, сделать ему

татуировку, пирсинг? Можно утверждать, что полезности в татуировке нет. Но и полезность циркумцизии достаточно спорна. Следует установить границу, черту, после которой вмешательство родителей в личную жизнь ребенка считается недопустимым.

Только если будет установлено, что обрезание совершается в интересах ребенка, государство обязано будет уважать право родителей на обучение и образование ребенка, соответствующее их религиозным убеждениям.

Здесь следует поразмышлять относительно ценности обряда Брит-мила и понять, что иудейское право, регулирующее жизнь каждого члена еврейской общины, - система, с которой определенно следует считаться при решении, в интересе ребенка совершается обрезание или нет.

Иудейское право, существуя более чем три тысячи лет «во всех четырех углах мира ... до сих пор сохраняет свою специфичность, выделяющую её среди других правовых систем»[13]. Иудейское право, будучи весьма своеобразным по природе и характеру правом, значительно отличающимся от остальных правовых систем, органически сочетает в себе религиозное и национальное начала.

Иудейское право помимо функций, присущих любой правовой системе (регулятивной, воспитательной и т.д.), выполняет «свои собственные, присущие только ему, специфические функции» [14]. Прежде всего, это функции, связанные с «формированием еврейского сообщества и поддержанием его на протяжении многих веков в духовно-нравственном и религиозном единении. Это своего рода объединительная функция иудейского права, возникшая на религиозной основе». [15]

Глобально речь идет не об ограничении свободы религии и не об ограничении национальных меньшинств, а об ограничении правовой системы. Может, следует признать, что основания такого рода ограничения должны быть более весомыми, а может, вообще признать право совершать обряд Брит-мила за евреями постольку, поскольку еврейское право заслужило своей стабильностью и жизнестойкостью того, чтобы его уважали и признавали?

И уж тем более можно разрешить родителям совершать обряд Брит-мила в отношении своего ребенка для того, чтобы он стал полноценным членом общины, для его приобщения к ценностям иудеев. Представляется, что этот обряд значительно более ценностно обоснованный, важный для самого ребенка, нежели пирсинг, татуировка и так далее. Родители при воспитании вкладывают в ребенка определенную систему ценностей, на основе которой он в дальнейшем выбирает свой вариант поведения. Представляется, что воспитание ребенка в еврейской общине, в той системе ценностей, которая формируется иудейским правом, происходит в интересах ребенка, а следовательно, запрещать родителям осуществление этого процесса, в том числе путем запрета совершения обрезания, нельзя.

[1] Де Сальвиа М. Европейская конвенция по правам человека/М. де Сальвиа. – СПб.: Издательство Р.Асланова «Юридический центр Пресс»,

2004. С.67.

[2] Постановление Европейского суда по правам человека по делу «X. и Y. c. Pays-Bas», 22.

[3] Постановление Европейского суда по правам человека по делу «Микулич против Хорватии», §47.

[4] Постановление Европейского суда по правам человека по делу CommEDH, Friedl, Avis, 45.

[5] Постановление Европейского суда по правам человека по делу CommEDH, Friedl, Avis, 45.

[6] Постановление Европейского суда по правам человека по делу «Бургхартц против Швейцарии», §47; постановление Европейского суда по правам человека по делу «Фридль против Австрии», §45.

[7] Постановление Европейского суда по правам человека по делу «Prettyv. theUnitedKingdom», §58.

[8] Постановление Европейского суда по правам человека от 22.07.2003 по делу «И.Ф. (Y.F.) против Турции» (жалоба №24209/94).

[9] Постановление Европейского суда по правам человека от 09.03.2004 по делу «Гласс (Glass) против Соединенного Королевства) (жалоба №61827/00).

[10] <http://chassidus.ru/library/lau/brit.htm> (дата обращения: 13.07.2016).

[11] Постановление Европейского суда по правам человека «Калач против Турции», 25.

[12] Постановление Европейского суда по правам человека «Калач против Турции», 25.

[13] Давид Р., Жоффе-Спинози К. Основные правовые системы современности (сравнительное право). М., 1967. С.25-26.

[14] Марченко М.Н. Источники права/ М.Н.Марченко// М.: ТК Велби, Изд-во Проспект. - 2008. С.913/

[15] Марченко М.Н. Источники права/ М.Н.Марченко// М.: ТК Велби, Изд-во Проспект. - 2008. С.913.

Использованные источники:

1. Де Сальвиа М. Европейская конвенция по правам человека/М. де Сальвиа. – СПб.: Издательство Р.Асланова «Юридический центр Пресс», 2004.
2. Марченко М.Н. Источники права/ М.Н.Марченко// М.: ТК Велби, Изд-во Проспект. - 2008.
3. Давид Р., Жоффе-Спинози К. Основные правовые системы современности (сравнительное право). М., 1967.
4. Постановление Европейского суда по правам человека по делу «Микулич против Хорватии».
5. Постановление Европейского суда по правам человека по делу CommEDH, Friedl, Avis.
6. Постановление Европейского суда по правам человека по делу «Бургхартц против Швейцарии».
7. Постановление Европейского суда по правам человека по делу «Фридль

против Австрии».

8. Постановление Европейского суда по правам человека по делу «Pretty v. the United Kingdom».

9. Постановление Европейского суда по правам человека от 22.07.2003 по делу «И.Ф. (Y.F.) против Турции».

10. Постановление Европейского суда по правам человека от 09.03.2004 по делу «Гласс (Glass) против Соединенного Королевства».

11. Постановление Европейского суда по правам человека «Калач против Турции».

Темукуева Ж.Х.

студент 4 – го курса

«Институт экономики» КБГАУ им. В.М. Кокова

РФ, г. Нальчик

СНИЖЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ В СИСТЕМЕ МАКСИМАЛЬНОЙ ОПТИМИЗАЦИИ ОБЪЕМОВ ПРИБЫЛИ

В условиях экономических санкций очень остро встал вопрос об импортозамещении. В связи с этим основной первоочередной задачей национальной экономики является укрепление аграрного сектора путем проведения исследований, позволяющих максимизировать прибыль сельскохозяйственного предприятия.

Актуальность данной работы заключается в том, что для решения вышеотмеченных задач руководству любого предприятия необходимо принять ряд важных и рациональных управленческих решений. Однако очень трудно бывает в самом начале определить, является ли данная стратегия эффективной или нет. Поэтому важное место в системе принятия управленческих решений принадлежит экономическому и финансовому анализу, с помощью которого можно понять суть изучаемой проблемы и, соответственно, минимизировать всевозможные риски и потери.

В сегодняшнем исследовании нам бы хотелось поднять и рассмотреть проблему прибыли хозяйствующего субъекта, функционирующего в аграрном секторе экономики.

На данный момент в науке и практике экономического анализа известны две группы факторов, влияющих на прибыль: внешние и внутренние.

К внешним причинам относят те факторы, которые практически не поддаются прямому контролю со стороны единичного предприятия: ситуация на рынке, природные условия, внешняя и внутренняя политика, чрезвычайные ситуации природного и техногенного характера и т.д.

Однако существует группа факторов, поддающихся прямому контролю со стороны предприятия: учетная политика, налоговая политика, структура активов и пассивов, размер и структура себестоимости и т.д. И, воздействуя именно на эти причины, можно успешно оптимизировать размеры прибыли предприятия.

Учитывая, что большинство предприятий сельскохозяйственной отрасли производит продукцию, главным образом, для дальнейшей реализации, можно представить факторную модель прибыли в следующем виде:

$$PN = N - S \quad (1), \text{ где}$$

N – выручка от продаж, а S – себестоимость проданной продукции.

Вместе с тем, общую себестоимость для целей факторного анализа можно разбить еще на несколько составляющих:

$$S = S_{\text{пр}} - S_{\text{ком}} - S_{\text{упр}}, \text{ где}$$

$S_{\text{пр}}$ – себестоимость продаж

$S_{\text{ком}}$ – коммерческие расходы

$S_{\text{упр}}$ – управленческие расходы.

Следовательно, конечную модель мы можем представить в следующем виде:

$$\langle PN = N - S_{\text{пр}} - S_{\text{ком}} - S_{\text{упр}} \quad (2) \rangle [1].$$

Далее следует провести оценку факторов любым из методов факторного детерминированного анализа. По нашему мнению, наилучшим в данной ситуации будет использование метода цепных подстановок, абсолютных разниц или дифференциального метода оценки.

Анализируя данную модель, стоит заметить, что для увеличения прибыли нам необходимо решить проблему уменьшения себестоимости, для чего стоит подробно рассмотреть причины её повышения для сельскохозяйственной продукции.

«Одной из главных причин является дезинтеграция агропромышленного производства, усиление зависимости сельского хозяйства как от предприятий, изготавливающих факторы производства, так и от предприятий агросервиса, заготовок, хранения, транспортировки и переработки продукции.

Немаловажное значение имеет также диспропорция цен между продукцией аграрного сектора и промышленности: либерализация цен на промышленную продукцию и жесткая монополия государственных цен на сельскохозяйственную продукцию»[3]

«Очень серьёзно увеличивает себестоимость продукции резкий рост цен на материально - технические ресурсы и спад производства в ресурсобеспечивающих отраслях»[2].

На сегодняшний день существуют определённые концепции снижения себестоимости, разработанные различными школами.

Конкретные шаги по преодолению данной проблемы, как нам кажется, стоит делать исходя из финансово - экономического состояния каждого индивидуального предприятия. Однако можно дать ряд общих рекомендаций: государственная поддержка инноваций, более полная либерализация цен на сельхозпродукцию и факторы производства. Также мы предлагаем снизить налоговую нагрузку на соответствующие предприятия, уменьшив ставку НДС, налога на прибыль и освободив от акцизов отрасль виноградарства и

виноделия с целью поддержки местного производителя.

Более полные рекомендации стоит давать уже с учетом проблемы конкретного предприятия. На этом этапе желательно проверять принятые управленческие решения математическими методами линейного программирования с целью определения наилучшей стратегии снижения издержек и оптимизации прибыли.

Использованные источники:

1. Н.С. Пласкова «Стратегический и текущий экономический анализ». Полный курс МВА (Master of Business Administration). М. Эксмо 2014
2. Г.А. Петранёва, Н.Я. Коваленко. Экономика сельского хозяйства. Учебник М. 2014.
3. Х.М. Темукуев «Стратегия снижения производственных издержек в сельскохозяйственных предприятиях». Департамент кадровой политики и образования. Нальчик 2004г.

*Тимченко А.И.
студент 4 курса
Институт управления
Белгородский государственный
национальный исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

О РАБОТЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ В РАМКАХ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

Статья посвящена работе управления социальной защиты населения Ракитянского района в рамках проектной деятельности совместно с социальными партнерами. Успешно реализуется проект «Социальный туризм» для пожилых граждан и инвалидов. Социальными партнерами управления социальной защиты стали: управления культуры и кинофикации (отдел по туризму, районный краеведческий музей), образования, физической культуры и спорта администрации Ракитянского района, ОАО «Ракитянское транспортное предприятие». Проект направлен на организацию правильного и полезного отдыха пенсионеров и инвалидов, расширению круга общения по интересам, сохранение здоровья старшего поколения. Координация совместных усилий позволяет значительно расширить возможности реабилитационной работы с пожилыми людьми и инвалидами, повысить качество и комплексность оказываемой социальной помощи.

Ключевые слова: проект, проектная деятельность, социальное партнерство, инновационные социальные технологии, социальный туризм.

The article is devoted to the work of the Department of social protection of the population Rakityanskaya area within the project activities together with the social partners. Successfully implemented the project "Social tourism" for the elderly and persons with disabilities. The social partners of the Department of social protection are: Department of culture of cinefication (Department of tourism,

regional local history Museum), education, physical culture and sport of administration of Rakityanskaya district, JSC "Rakityanskoe transport enterprise". The project aims at organizing a proper and useful rest for pensioners and disabled people, the wider community interests, preservation of the health of the older generation. Coordinate joint efforts can significantly extend the possibilities of rehabilitation work with the elderly and disabled, to improve the quality and complexity of rendered social assistance.

Key words: project, project activity, social partnership, innovation, social technology, social tourism.

Внедрение инновационных социальных технологий играет важнейшую роль в решении многих вопросов развития социальной политики государства.

В учреждениях социального обслуживания управления социальной защиты населения администрации Ракитянского района Белгородской области ведутся постоянные поиски и апробация инновационных форм и методов социальной работы.

Для выстраивания отношений с местным сообществом и практической реализации социально значимых идей в настоящее время в практике ресурсных учреждений социального обслуживания Ракитянского района успешно внедряется и применяется инновационная технология «социальное партнерство». Оно представляет собой уникальный механизм регулирования согласования интересов общества, власти и эффективный метод социальной коммуникации в оказании социальной помощи незащищенным категориям граждан.

В рамках реализации постановления администрации Ракитянского района от 29 декабря 2012 года №161 «Об утверждении положения об управлении проектами в Ракитянском районе» по структурным учреждениям социальной защиты открыты социальные проекты экспериментальной и инновационной работы [1].

С 1 марта 2014 года на базе МБУССЗН «Комплексный центр социального обслуживания Ракитянского района» реализуется проект «Создание клуба "Социальный туризм" для пожилых граждан и инвалидов Ракитянского района». Проект реализуется в течение трех лет. Социальный туризм для пожилых граждан и инвалидов - это новая форма обслуживания, направленная на сохранение здоровья, организацию правильного и полезного отдыха, расширение круга общения по интересам, повышения работоспособности организма. Социальными партнерами данного проекта стали управления: культуры и кинофикации (отдел по туризму, районный краеведческий музей), образования, физической культуры и спорта администрации Ракитянского района, ОАО «Ракитянское транспортное предприятие».

Деятельность клуба направлена на ознакомление с культурно-историческим наследием Белгородской области, путем проведения экскурсионных маршрутов. Было запланировано 15 экскурсионных маршрутов по 15 районам Белгородской области. Экскурсионные маршруты

проводятся не реже одного раза в месяц по следующим направлениям:

- познавательный туризм (посещение исторических и культурных достопримечательностей Белгородской области);
- паломнический туризм (посещение мест религиозного значения);
- экологический туризм (посещение мест с сохранившимся культурно-историческим наследием, незатронутой природой).

Членами «Клуба» могут быть граждане пенсионного возраста (женщины старше 55 лет, мужчины старше 60 лет) и инвалиды, проживающие в Ракитянском районе. Услуги клуба предоставляются бесплатно.

Проведено 15 экскурсионных маршрутов по объектам культурно-исторического и природного наследия Ракитянского, Яковлевского, Ивнянского, Прохоровского, Белгородского, Грайворонского районов и г. Белгорода, в которых приняли участие 175 человек. В Ракитянском районе были посещены: Свято-Никольский храм, Ракитянский краеведческий музей, усадьба князей Юсуповых, усадьба-музей Анатолия Ивановича Борисенко. В Яковлевском районе экскурсионная группа посетила: мемориальный комплекс Федерального значения «В честь героев Курской битвы» (642-й километр автомагистрали М-2 «Крым») и историко-театральный музей М.С. Щепкина (с. Алексеевка Яковлевского р-на). В Ивнянском районе: церковь Николая Чудотворца в поселке Ивня и церковь Покрова Пресвятой Богородицы в селе Покровка, филиал Ивнянского историко-краеведческого музея в селе Верхопенье, Мемориал Воинской Славы в урочище «Толстое», недалеко от села Березовка, памятник герою Отечественной войны 1812 года генералу И.М. Дуке в поселке Ивня. В Прохоровском районе были посещены: Музей боевой славы «Третье ратное поле России», Храм Святых Апостолов Петра и Павла, памятник Победы «Звонница». В ходе маршрута в Грайворонский район экскурсионная группа посетила Свято-Никольский храм и домашний зоопарк «Птичье царство» в г. Грайворон, а также памятник архитектуры «Круглое здание» в с. Головчино. В Белгороде и Белгородском районе были посещены: Белгородский государственный историко-краеведческий музей, историко-художественный музей-диорама «Курская битва. Белгородское направление», храм Иконы Божьей Матери «Спорительница хлебов» и дуб-долгожитель в п. Дубовое, а также храм Святителя Николая Чудотворца в с. Никольское.

Для успешного взаимодействия субъектов социального партнерства, построения эффективных и работоспособных схем сотрудничества необходимо учитывать следующее: знать особенности деятельности партнера; обладать коммуникативной культурой и иметь знания делового этикета; уметь грамотно представлять свое учреждение в процессе поиска партнера; оказывать информационное сопровождение партнерам; ориентировать партнеров на долгосрочную перспективу; проводить анализ деятельности.

Важной составляющей социального партнерства является

конструктивное взаимодействие с коммерческими и некоммерческими организациями, целью которого является совместное решение актуальных социальных проблем. Члены клуба активно сотрудничают с представителями семи общественными организациями: с местным отделением всероссийского общества «Красный крест», с местными отделениями («Всероссийское общество слепых», «Общество инвалидов», «Совет ветеранов и пенсионеров», «Союзом пенсионеров», «Советом женщин», «Советом отцов»). Члены этих общественных организаций активные участники поездок по достопримечательностям Белгородской области.

Структура населения выдвигает перед обществом ряд серьезных практических задач, главной из которых является продление срока активной жизнедеятельности пожилых людей. Особую актуальность приобретает поиск, развитие и совершенствование новых форм оказания комплексной реабилитационной помощи лицам пожилого и старческого возраста с целью сохранения трудовой, общественной и личностной активности. Для решения данной проблемы в районе рассматривается ряд возможностей, в том числе и социальная поддержка.

Использованные источники:

1. Сайт Управления социальной защиты населения администрации Ракитянского района [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://referatwork.ru>.
2. Официальный сайт органов местного самоуправления Ракитянского района Белгородской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rakitnoeadm.ru>.

*Тимченко А.И.
студент 4 курса
Институт управления
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

ОПЫТ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С ДЕТЬМИ-ИНВАЛИДАМИ

Статья посвящена опыту работы с детьми-инвалидами в рамках клуба «Волшебный мир» на базе социально-реабилитационного центра Ракитянского района Белгородской области. Организация досугового клуба «Волшебный мир» представляет собой оптимальную модель взаимодействия детей, родителей и специалистов. Реализация данного проекта позволит решить проблему замкнутости ребёнка – инвалида от социума. Участники проекта смогут получить коммуникативные навыки, овладеют теоретическими и практическими знаниями, родители особых детей получают квалифицированную консультационную помощь.

Актуальность проекта будет заключаться в социальной поддержке семей с детьми – инвалидами и детьми с ограниченными возможностями здоровья, обеспечение максимально возможного развития в условиях

семейного воспитания.

Ключевые слова: досуговый клуб, проект, дети-инвалиды, социальная поддержка, социально-реабилитационный центр.

The article focuses on the experience of working with children with disabilities in the framework of the club "Magical world" on the basis of the social rehabilitation center Rakityanskaya district of the Belgorod region. Organization of leisure club "a Magical world" is an optimal model of interaction between children, parents and professionals. The implementation of this project will allow to solve the problem of the isolation of disabled child from society. The project participants will be able to communication skills, possess theoretical and practical knowledge, the parents of special children will get qualified consulting help.

The relevance of the project will be the social support of families with children with disabilities and children with disabilities, ensuring the best possible development in the context of family education.

Keywords: leisure club, project, disabled children, social support, social rehabilitation center.

Уровень цивилизованного общества определяется его отношением к детям с проблемами в развитии, ведь рождение особого ребёнка всегда тяжёлый психологический стресс и для родителей, и для окружающих.

Так с 2014г. по 2015г. впервые в Белгородской области реализовывался социальный проект «Создание и организация работы «Школа тьюторской практики» на базе «Реабилитационного центра для детей и подростков с ограниченными возможностями» с. Весёлая Лопань, получивший гранд Фонда поддержки детей, находящихся в трудной жизненной ситуации. Социально-реабилитационный центр Ракитянского района вошел в число пяти интерактивных площадок по реализации данного проекта, в ходе которого в качестве тьюторов прошли обучение специалисты центра и родители детей с ограниченными возможностями здоровья.

На сегодняшний день на территории Ракитянского района проживает 125 семей, воспитывающих 128 особых детей. В районе проводится системная работа, направленная на социальную поддержку семей с особыми детьми, созданию условий для обеспечения развития и обучения таких детей, их социализации, подготовки к самостоятельной жизни, интеграции в общество. Несмотря на положительную динамику проводимой работы, основной проблемой, препятствующей её полноценному развитию, является отсутствие у родителей навыков реабилитации в домашних условиях. Следовательно, остро встает вопрос о поддержке и помощи специалистами не только особых детей, но и их родителей в поиске ресурсных возможностей для осуществления полноценного процесса развития детей внутри семьи. [2].

Согласно опросу, дети данной категории нуждаются в индивидуально-ориентированном подходе, включающем поддержку их личностного развития, формирования психологических предпосылок учебной деятельности, оптимизацию родительско - детского взаимодействия, создание развивающей среды [1, с. 56].

Одним из эффективных способов решения обозначенной проблемы может стать обучение родителей использованию игротерапевтических приёмов. Взрослые, воспитывающие особых детей, должны научиться воспринимать игру, как жизненную необходимость, быть готовыми обыграть любую текущую ситуацию, а их действия при этом станут выразительными, мягкими и адекватными возможностям ребёнка.

На базе СМБУ «Социально-реабилитационный центр для несовершеннолетних» функционирует досуговый клуб «Волшебный мир» для детей инвалидов и детей с ограниченными возможностями здоровья и их родителей. Целью данного клуба является социальная поддержка детей – инвалидов и детей с ограниченными возможностями здоровья и их семей, создание условий для полноценной жизни и интеграции в общество, преодоления изолированности семей, образование новых социальных связей, получение социальных навыков, формирование у семей, воспитывающих детей – инвалидов активной жизненной позиции.

Досуговый клуб «Волшебный мир» – это оптимальная модель взаимодействия детей, родителей и специалистов, когда к ребёнку-инвалиду относятся как к полноценному человеку и действует негласный закон: «Это ты можешь! Ты – такой же, как все!»

Деятельность клуба «Волшебный мир», включает в себя культурно-развлекательные и познавательные мероприятия, театрализованные постановки, развивающие игры, коррекционные занятия, направленные на постепенное включение сенсорных ощущений у детей, повышение эмоционального фона и настроения, побуждение интереса к различным видам творчества.

Совместная работа в клубе объединяет родителей и детей-инвалидов, способствует раскрытию творческих способностей, реализуя творческий потенциал всей семьи. Клубная работа позволяет детям-инвалидам почувствовать себя востребованными в обществе, что в свою очередь, дает понять родителям, что их проблема волнует окружающих людей и им готовы помочь.

Согласно проведённого мониторинга, участниками клуба стала целевая группа, включающая в себя:

- детей – инвалидов и детей с ограниченными возможностями здоровья, проживающих в семьях (всего 20 детей);

- родителей, воспитывающих детей – инвалидов и детей с ограниченными возможностями здоровья (всего 20 родителей)

Каждый ребёнок талантлив по-своему, у каждого свои интересы и стремления. Так, например, организация деятельности детей в творческой интегрированной мастерской «Очень умелые ручки» помогла не только занять свой досуг, но явилась толчком к творчеству. Ребятам очень понравилось разрисовывать собственноручно сделанные из солёного теста изделия, которые привлекли внимание и получили высокую оценку родителей.

Работа с детьми–инвалидами требует особого подхода, психологических знаний, поэтому мероприятие по социально-культурной реабилитации было проведено в виде театрализованной постановки «Друзья познаются в беде». Ребята посмотрели кукольный спектакль в исполнении воспитанников центра и приняли активное участие в играх и конкурсах. Приятно было видеть лица родителей этих детей, ведь это долгожданная и редкая возможность прожить ещё один яркий день в любви, внимании и радости!

Подобное общение дает возможность полноценно развиваться, быстрее адаптироваться в обществе детям – инвалидам и детям с ограниченными возможностями здоровья, а здоровых детей учит милосердию, ориентирует на вечные общечеловеческие ценности: любовь к людям, совесть, сердечность и доброту.

Путем объединения усилий, обеспечивается комплексная поддержка семьи, используются возможности государственных и общественных учреждений, так проводятся совместные консилиумы с приглашением представителей управления СЗН, здравоохранения, управления образования и спорта, правоохранительных органов, центра занятости.

На заседаниях обсуждаются планы реабилитации семьи и распределяются обязанности по проведению совместных с семьей мероприятий.

При необходимости оказывается адресная и гуманитарная помощь семьям, при желании возможно и лечение кодировкой от алкогольной зависимости. Что касается трудоустройства родителей, основная трудность состоит в создании мотивации на трудоустройство. Через Центр занятости, проводится информационная работа, регулярно предоставляются сведения о наличии свободных вакансий на предприятиях.

Если отсутствуют необходимые документы (свидетельство о рождении, смерти родителей, паспортов, оформление пенсий, страховые пенсионные удостоверения и т.д.) оказывается помощь в их восстановлении.

Реализация данного проекта даст возможность решить проблему замкнутости ребёнка – инвалида от социума. Участники проекта получают коммуникативные навыки, овладеют теоретическими и практическими знаниями, родители особых детей получают квалифицированную консультационную помощь. План мероприятий в рамках проекта – это схема совместных действий родителей, педагогов и специалистов, способствующих развитию способностей ребёнка, его оздоровлению и социальной адаптации. Вместе с родителями ребёнок будет открывать для себя что-то новое, испытывать радость этого открытия, учиться понимать другого человека и пытаться быть понятым. А родители, разделяя проблемы ребёнка, смогут почувствовать, сколь неисчерпаема детская благодарность и сколь бескорыстно их доверие.

Данный проект предоставит родителям знания, практические навыки общения со своим особенным ребёнком и возможность построить новые

взаимоотношения в семье; а самое главное для ребёнка – быть равноправным партнёром в среде сверстников.

Использованные источники:

1. Благополучие и социальная защита населения. Теоретические аспекты / М. П. Сергеев, О. А. Игнатъева, Д. К. Шигапова ; Федер. агентство по образованию РФ, Ин-т соц. и гуманитар. знаний, Каф. экон. теории. - Казань : Школа, 2009. - 143 с.
2. Официальный сайт органов местного самоуправления Ракитянского района Белгородской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rakitnoeadm.ru>.

*Тимченко А.И.
студент 4 курса
Институт управления
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Статья посвящена сведениям о достижениях администрации Ракитянского района за последние три года и вкладу в развитие Белгородской области. Серьезное внимание было уделено вопросам кадровой политики, повышению профессионального уровня работников. Большая работа была проведена и по внедрению современных информационных технологий в сферу муниципального управления. Накопленный положительный опыт работы органов местного самоуправления Ракитянского района применяется в других муниципальных образованиях Белгородской области.

Ключевые слова: местное самоуправление, муниципальные районы, проект, государственные услуги, муниципальные услуги.

The article is devoted to information about the achievements of the administration Rakityanskaya district over the last three years and contribution to the development of the Belgorod region. Serious attention was paid to issues of personnel policy, to improve the professional level of employees. Much work has been carried out to introduce modern information technologies in the sphere of municipal management. The accumulated positive experience of local authorities Rakityanskaya district is used in other municipal formations in Belgorod region.

Key words: local government, municipalities, project, public services, municipal services.

В течение последних лет проводилась определенная работа по совершенствованию деятельности органов местного самоуправления в Российской Федерации. На сегодняшний момент органы местного самоуправления имеют больше возможностей влиять на формирование инвестиционного климата и решение социально-экономических вопросов на соответствующих территориях. Для этого им требуются необходимые и

достаточные публично-властные полномочия в соответствующие сферы общественных отношений, а также стабильная и достаточная финансовая база для их реализации. В соответствии с ФЗ № 131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» создана новая структура администрации в районах, что позволило повысить эффективность ее деятельности и максимально приблизить к населению муниципальный уровень власти. В качестве примера можно рассмотреть Ракитянский район Белгородской области [1].

Итогом эффективной работы структурных подразделений органов местного самоуправления являются результаты областных рейтингов. Управления АПК и природопользования, финансов и бюджетной политики, экономического развития в сфере защиты прав потребителей, физической культуры и спорта, отдел по делам молодежи, управления культуры и кинофикации входят в тройку лидеров в своих категориях. В 2014 году управление социальной защиты населения удостоено звания лучшего с вручением переходящего кубка, а в 2015 году заняло 1 место. Социальная защита –сфера, требующая особого внимания со стороны муниципальной власти.

По результатам оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления среди муниципальных районов и городских округов Белгородской области органы местного самоуправления Ракитянского района на протяжении 3 лет занимают лидирующие позиции: в 2013 и 2014 годах – почетное 1 место в своей категории, а так же в 2015 году 1 место в первом ежегодном рейтинге социально-экономического развития муниципальных образований и городских округов Белгородской области.

А так же по результатам оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских и сельских поселений, достигших наилучших показателей, по результатам 2013 года городское поселение «Поселок Пролетарский» заняло 2 место в своей группе, в 2014 году 2 место досталось городскому поселению «Поселок Ракитное». Среди сельских поселений за существенные темпы прироста значений показателей в 2011 году награждено Дмитриевское сельское поселение, в 2012 году – Вышнепенское сельское поселение, в 2014 году – Венгеровское сельское поселение.

Серьезное внимание было уделено вопросам кадровой политики, повышению профессионального уровня работников администраций поселений, активному применению кадровых технологий на муниципальной службе. С этой целью в районе стартовал проект «Школа муниципальных служащих», который предусматривает взаимодействие между администрацией района и Институтом государственного и муниципального управления БелГУ в сфере подготовки высококвалифицированного кадрового состава муниципальных служащих района, а также использование научного потенциала института для дальнейшего социально- экономического развития муниципального образования.

Большая работа была проведена и по внедрению современных информационных технологий в сферу муниципального управления. Создан официальный сайт органов местного самоуправления, внедрена в работу органов местного самоуправления подсистема управления внутренними процессами региональной информационно-аналитической системы «Мотив», проведена значительная работа по переводу муниципальных услуг в электронный вид, оптоволоконная линия связи соединила все поселения района, к сети подключены школы, библиотеки, дома культуры, медицинские учреждения, почтовые отделения. Проведенные работы по перестройке сетей передачи данных органов местного самоуправления позволили добавить дополнительные сервисы, при этом значительно сократив затраты, что позволило проводить совещания в режиме видеоконференций, а так же использовать новый вид связи IP- телефонию, что привело к повышению эффективности деятельности органов местного самоуправления.

Продолжилась системная работа по совершенствованию организации предоставления государственных и муниципальных услуг населению.

В Ракитянском районе открыты 9 офисов МФЦ в городских и сельских поселениях района, что позволяет жителям быстро, качественно и комфортно получить весь комплекс услуг по месту жительства.

Накопленный положительный опыт работы органов местного самоуправления Ракитянского района применяется в других муниципальных образованиях Белгородской области. И как следствие, введена практика регулярных проведенных выездных коллегий, семинаров, совещаний на базе нашего района. Совершенствование управления в органах местного самоуправления позволяет эффективно взаимодействовать с хозяйствующими субъектами, структурами гражданского общества, что в целом приводит к высоким показателям социально-экономического развития района по всем сферам жизнедеятельности.

Использованные источники:

1. Федеральный закон РФ № 131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»
2. Официальный сайт органов местного самоуправления Ракитянского района Белгородской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rakitnoeadm.ru>.

*Тычинина Н.А., к.э.н.
доцент
кафедра экономического управления организацией
Оренбургский государственный университет
Боронина Н.А.
студент, 4 курс
финансово-экономический факультет
Россия, г. Оренбург*

ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Статья посвящена изучению теоретических и практических аспектов формирования и реализации эффективной учетной политики в современных экономических условиях.

Ключевые слова: эффективная учетная политика.

The article is devoted to theoretical and practical aspects of formation and implementation of effective accounting policies in the current economic conditions.

Key words: effective accounting policy.

Учетная политика организации является главным средством формирования величины основных показателей её деятельности, налогового планирования, ценовой политики. Однако значение учетной политики недооценивается организациями, в которых к её формированию относятся формально, не исследуют последствия использования каких-либо ее составляющих.

Основными проблемами формирования учетной политики в современных экономических условиях являются:

- несовершенство действующего законодательства и несогласованность отдельных нормативно-правовых актов между собой;
- частые изменения действующих нормативно-правовых документов;
- формальное отношение бухгалтеров к формированию учетной политики;
- сложность выбора наиболее экономически оправданного варианта учета или оценки конкретного объекта;
- не учитывается влияния учетной политики на финансовые результаты, оценку стоимости имущества и финансового состояния организации, процесс принятия решений [1].

Основную задачу эффективной учетной политики определяют в построении эффективной учетной системы. Качественные характеристики эффективной учетной политики нами обобщены и представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Качественные характеристики эффективной учетной политики

Основное назначение принимаемой организацией учетной политики – максимально адекватно отразить ключевые аспекты деятельности организации, сформировать полную, объективную и достоверную информацию о ней для целей эффективного управления и развития организации.

Эффективная учетная политика трактуется как закрепленная внутренней документацией совокупность принципов, приемов и правил ведения учета, которая соответствует стратегии развития организации и способствует получению максимального эффекта от функционирования системы учета в рамках действующего законодательства [2].

Этапы формирования и реализации учетной политики организации представлены на рисунке 2.

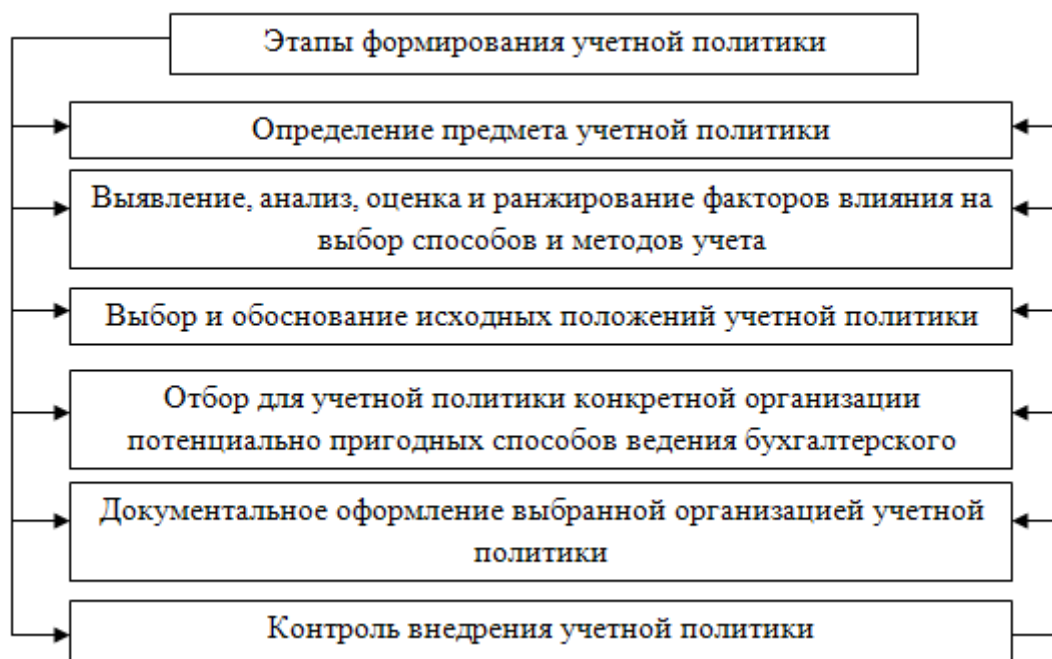


Рисунок 2 – Этапы формирования и реализации учетной политики организации

Согласно ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» учетная политика формируется главным бухгалтером, или иным лицом, на которого возложено ведение бухгалтерского учета и утверждается руководителем организации. При формировании учетной политики утверждаются: рабочий план счетов, который содержит в себе синтетические и аналитические счета; формы первичных учетных документов, регистров бухгалтерского учета, а также документов для внутренней бухгалтерской отчетности; порядок проведения инвентаризации активов и обязательств организации; способы оценки активов и обязательств; правила документооборота и технология обработки учетной информации; порядок контроля за хозяйственными операциями и другие решения, необходимые для организации бухгалтерского учета.

В ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» установлены следующие допущения: имущественной обособленности организации, непрерывности деятельности, последовательности применения учетной политики и временной определенности фактов хозяйственной деятельности.

Учетная политика как совокупность внутренних документов организации, касающихся ведения бухгалтерского учета, используется:

- учетной (бухгалтерской) службой организации в целях обеспечения типовых процедур ведения учета, стандартизации учетных процессов, обеспечения достоверности отчетности за счет совершенствования технологии ее производства, и как элемент контрольной среды;

- контрольными подразделениями организации (ревизоры, внутренние аудиторы) в целях осуществления контроля учетных процессов и их

субъектов;

- работников учетной службы, подтверждения показателей отчетности и как элемент контрольной среды;

- методологами организации как инструмент соблюдения организацией норм бухгалтерского учета;

- менеджментом компании в целях обеспечения соответствия деятельности стандартам качества, стандартизации учетных процессов, принятия корректных управленческих решений, т.е. в целях повышения эффективности управленческой деятельности компании [3].

Внешние пользователи используют приказ по учетной политике в следующих целях: работники ФНС; аудиторы в целях подтверждения достоверности отчетности; прочие пользователи отчетности в целях понимания отчетности, оценки отдельных ее показателей (через раскрытие учетной политики).

Исполнителями учетной политики организации выступают работники учетно-аналитической структуры бухгалтерии.

Количественную оценку эффективности учетной политики необходимо проводить методами, направленными на всесторонний анализ хозяйственной деятельности организации на основе системного подхода. Эффективность учетной политики необходимо оценивать посредством анализа структуры и динамики налоговых доходов и расходов, влияния на налоговые показатели выбранных способов ведения учета. Методика оценки учетной политики, направленной на улучшение имущественного положения организации, связана с определением его финансового состояния по показателям бухгалтерского баланса.

Таким образом, учетная политика имеет одно из важных значений как для самой организации, так и для внешних пользователей. Четко и грамотно составленная учетная политика считается показателем высокой бухгалтерской квалификации.

Использованные источники:

1 Николаева С.А. Учетная политика организации: формирование, раскрытие и практика применения // Аудиторские ведомости, 2015г. - № 1.

2 Баранов, П.П. Процедура формирования учетной политики. / П.П. Баранов, Т.А. Залышкина // Аудитор. – 2015. - № 2.

3 Кузьмина, М.С. Формирование управленческой учетной политики // Бухгалтерский учет. – 2013. – № 4.

*Тычинина Н.А., к.э.н.
доцент
кафедра экономического управления организацией
Оренбургский государственный университет
Сайфутдинов М.М.
студент, 4 курс
финансово-экономический факультет
Россия, г. Оренбург*

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАПАСАМИ И РАСЧЕТАМИ С ПОСТАВЩИКАМИ

Статья посвящена изучению теоретических и практических аспектов учетно-аналитического обеспечения управления производственными запасами и расчетами с поставщиками в современных экономических условиях.

Ключевые слова: материально-производственные запасы, учетно-аналитическое обеспечение, расчеты с поставщиками.

The article is devoted to theoretical and practical aspects of accounting and analytical support of management of inventory and accounts payable in the current economic conditions.

Keywords: inventory, accounting and analytical support, accounts payable.

Одним из ключевых звеньев в системе управления организацией является система учетно-аналитического обеспечения управления. Она обеспечивает взаимодействие между структурными подразделениями организации, а также реагирует на внешние и внутренние факторы, оказывающие влияющие на ее деятельность.

Учетно-аналитическое обеспечение производственными запасами и расчетами с поставщиками и подрядчиками – значимая подсистема, которая входит в общую систему учетно-аналитического обеспечения управления организацией. Неотъемлемой составляющей деятельности предприятия является процесс снабжения - совокупность операций, направленных на обеспечение организации предметами и средствами труда, в том числе и производственными запасами, необходимыми для осуществления хозяйственной деятельности. Этот процесс осуществляется непрерывно.

Учетно-аналитическое обеспечение управления производственными запасами и расчетов с поставщиками основывается на единстве планирования, учета, анализа и контроля, которые формируют общее информационное пространство.

ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» предусматривает включение в состав материально-производственных запасов сырья и материалов, готовой продукции, товаров.

Поставщики – это организации, которые отгружают материально-

производственные запасы (выполняют работы, предоставляют услуги) покупателям. Организации сами выбирают форму расчетов с поставщиками за поставленные материальные ценности, выполненные работы или оказанные услуги (рисунок 1).

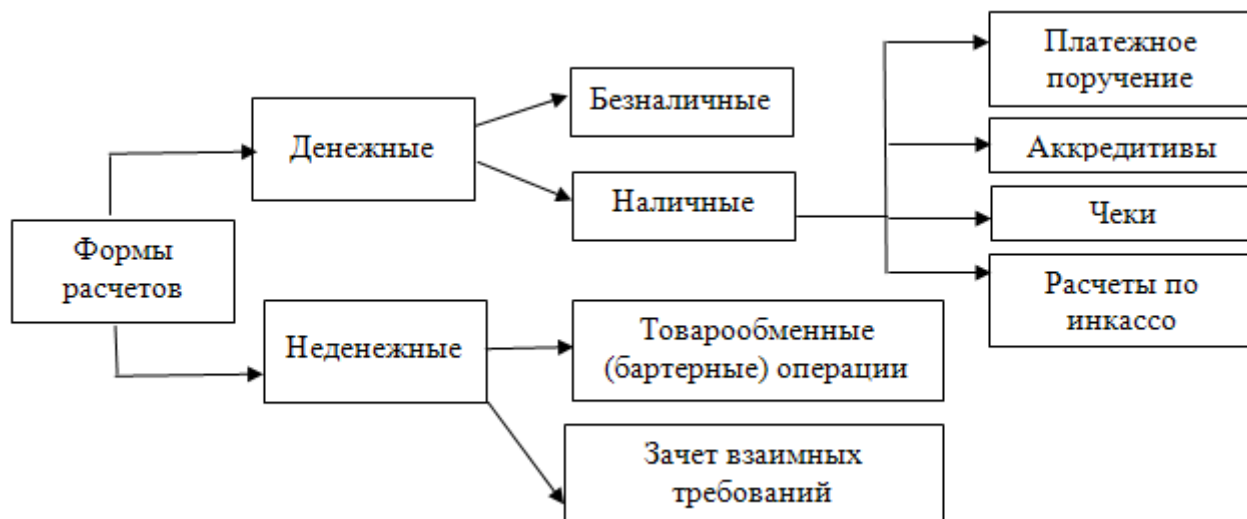


Рисунок 1 – Традиционные формы расчетов с поставщиками

Выбранная форма расчетов фиксируется в договоре. Выбор наиболее рациональной формы расчетов позволяет сократить разрыв между временем получения организацией товарно-материальных ценностей и совершением платежа, ликвидировать образования необоснованной кредиторской задолженности [1].

Нормативно-правовое регулирование учета заготовления и приобретения материалов и расчетов с поставщиками четырех уровненое:

- федеральные стандарты (ГК РФ, НК РФ, ПБУ 5/01);
- отраслевые стандарты;
- рекомендации в области бухгалтерского учета;
- стандарты экономического субъекта.

Материально-производственные запасы принимаются к учету по фактической себестоимости, которая в соответствии с учетной политикой предприятия может включать:

- суммы, уплаченные поставщикам в соответствии с договором;
- суммы, уплачиваемы другим организациям за информационно-консультационные услуги, связанные с приобретением запасов;
- таможенные пошлины и иные платежи, уплачиваемые в связи с поступлением каждой единицы запасов;
- вознаграждения, уплачиваемые посредническим организациям;
- затраты по заготовлению и доставке материально-производственных запасов до места их использования, включая расходы по страхованию грузов;
- иные затраты на приобретение материально-производственных запасов.

Отпуск товарно-материальных ценностей на продажу и прочие нужды

осуществляется по средней себестоимости, себестоимости каждой единицы или методу ФИФО (по себестоимости первых по времени приобретений) [2].

Документальное оформление наличия и движения материально-производственных запасов и расчетов с поставщиками отражается следующими документами: приходный ордер; счет-фактура; товарная накладная; товарно-транспортная накладная; счет на оплату; акт выполненных работ и услуг; книга покупок; платежное поручение, выписка банка, расходный кассовый ордер; акт взаимной сверки дебиторской и кредиторской задолженности.

Синтетический учет материально-производственных запасов и расчетов с поставщиками ведется на счетах 10 «Материалы», 41 «Товары», 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками». Основные Корреспонденции счетов, связанные с расчетами с поставщиками за материалы представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Корреспонденции счетов, связанные с расчетами с поставщиками за материалы

Содержание операции	Корреспондирующие счета	
	Дебет	Кредит
С расчетного счета перечислен аванс поставщику	60.2	51
Поступил материал от поставщика	10	60.1
Учтен НДС по поступившим материалам	19.3	60.1
Зачтена сумма выданного аванса в момент получения материалов	60.1	60.2
Произведены окончательные взаиморасчеты с поставщиком за материал	60.1	51
Возмещен НДС из бюджета	68.2	19.3
Материал отпущен в основное производство	20	10

На международном уровне порядок учета товарно-производственных запасов на основе их оценки по первоначальной стоимости регулируется МСФО (IAS) 2 «Запасы». В международной практике, в отличие от российской, к запасам относятся незавершенное производство и недвижимость, предназначенные для перепродажи, а также активы, используемые при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации более чем 12 месяцев или больше обычного операционного цикла. Подход к формированию фактической себестоимости запасов, практикуемый в российском бухгалтерском учете, имеет много общего с МСФО.

Для признания дебиторской и кредиторской задолженности в учете используются общие критерии признания активов и обязательств по МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты, признание и оценка»: существование высокой вероятности получения экономических выгод, связанных с данным активом; стоимость актива может быть надежно оценена [3].

Таким образом, учет запасов и расчетов с поставщиками по МСФО и по российским стандартам бухгалтерского учета содержит ряд основных отличий, а именно в вопросах отнесения отдельных элементов в состав запасов, методов оценки, проведения инвентаризации, формирования актов сверок с контрагентами и требований по раскрытию информации в бухгалтерской отчетности.

Использованные источники:

1. Абушенкова, М. Про расчеты с поставщиками и учет материалов / Марина Абушенкова // Главбух, 2014. - № 2. - С. 82-86.
2. Кувалдина, Т. Б. Учет отдельных видов материальных запасов / Т. Б. Кувалдина // Бухгалтерский учет, 2015. - № 7. - С. 139-141.
3. Демина, И. Д. Применение МСФО 2 «Запасы» в отечественной практике бухгалтерского учета / И. Д. Демина // Международный бухгалтерский учет, 2013. - № 17. - С. 40-44.

Уваров А.А.

ассистент

кафедра «Менеджмент»

Липецкий государственный технический университет

Рыжкова Г.А.

студент 5 курса

очно-заочный факультет ЛГТУ

направление обучения «Менеджмент»

Россия, г. Липецк

**СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ В МАРКЕТИНГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ ПРОДАЖ
ЭЛЕКТРОННЫХ ПОДПИСЕЙ В ГОРОДЕ ЛИПЕЦК**

Статья посвящена выделению стратегических направлений в маркетинговой деятельности предприятий, реализующих электронные подписи, а также представлению конкретных мероприятий, подходящих экономическим субъектам, указанной сферы, в городе Липецк.

Ключевые слова: маркетинговая деятельность, продвижение, имидж предприятия, захват доли рынка, электронная подпись.

The article is devoted to the allocation of strategic direction in the marketing activities of companies implementing e-signatures and the performance of specific activities, appropriate economic units, of the specified areas in the city of Lipetsk.

Ключевые слова: marketing activity, promotion, the image of the company, capture market share, e-signature.

Тема электронной подписи очень популярна и для многих это понятие становится повседневным, как правило, оно часто используется при разговорах о переходе на электронный документооборот. Этот вопрос в настоящее время затрагивает многих представителей бизнеса и

государственных структур, например, при сдаче отчетности и при исполнении должностных обязанностей, но пройдет время и электронный документооборот затронет каждого.

Сфера продажи электронных подписей с каждым днем набирает популярность. Все с большим интересом за деятельность по продаже электронных подписей берутся как вновь открывающиеся фирмы, так и давно работающие предприятия.

Для успешной деятельности в такой конкурентной сфере, как при ее начале, так и при дальнейшем осуществлении, необходимо задуматься о маркетинговой стратегии, которую должна использовать любая работающая организация.

По результатам оценки рынка предоставления электронной подписи в городе Липецк был сделан вывод о том, что отрасль является достаточно конкурентной, несмотря на высокие барьеры при входе и большие доли рынка у компаний, поскольку в перспективе существует высокая вероятность увеличения возможности сбыта электронных подписей и, соответственно, роста числа конкурентов в ближайшем будущем. Но в тоже время было определено, что власть покупателей очень заметна, так как предприятий предоставляющих электронные подписи достаточно много и вероятность замены программного продукта другим достаточно высокая. Это обусловлено тем, что цены на практически идентичные заменители мало отличаются между собой, и стоимость переключения для приобретателей не будет высокой, хотя некоторые неудобства потребители при смене компании-поставщика будут испытывать. К тому же власть поставщиков (удостоверяющих центров) в Липецке является достаточно высокой, поскольку стоимость переключения на другого поставщика будет ощутимой, к тому же иной поставщик может повлиять и на удовлетворенность покупателя.

В целях расширения охвата рынка и силы влияния на клиентов предприятиям, работающим в сфере продажи электронных подписей в Липецке, лучше всего может подойти применение таких стратегических направлений в маркетинговой деятельности, как: захват новой части рынка; расширение имеющийся части рынка; повышение престижа фирмы; рост устойчивого круга потребителей; увеличение внимания к имеющимся клиентам.

Новую часть рынка будут составлять вновь открывшиеся организации – потенциальные клиенты предприятия, которым в любой момент может понадобиться электронная подпись, но они еще не знакомы с данным рынком. Должностные лица по-разному выбирают тех, с кем им предстоит работать, однако большое впечатление в современном мире на каждого человека имеет реклама. Именно хорошо продуманная рекламная кампания может привлечь потенциального покупателя и от того, как его «встретят на пороге» будет зависеть, останется ли он клиентом именно этой организации.

Таким образом, необходимо хорошо продумать рекламную кампанию и

на основе проведенного нами опроса она должна включать в себя ряд моментов.

Во-первых, упор в рекламе необходимо сделать на удобство использования электронной подписи, приобретенной у конкретного предприятия. Полезной будет организация дополнительных услуг, например выезд к клиенту для оформления необходимых документов и передачи электронного носителя клиенту.

Во-вторых, следует особое внимание обратить на рекламу в интернете, так как именно этот источник информации обладает наибольшей популярностью в настоящее время.

В-третьих, авторитет фирмы зачастую принято определять наличием сайта компании, к тому же не только наличием, его информативностью и привлекательностью. Ведению сайта фирмы необходимо уделять особое внимание, поскольку оно может принести популярность, либо привести к провалу, и поэтому необходимо своевременно актуализировать информацию о предприятии на его сайте.

В-четвертых, еще одним популярным методом продвижения организации по продаже электронных подписей является ведение странички либо группы данной организации в социальных сетях, поскольку практически все люди, в том числе руководители предприятий за редким исключением, имеют странички в социальных сетях, и проводят там большое количество своего свободного времени. Именно в этом источнике информации вероятность заинтересовать клиентов наиболее высока. Разумеется, реклама предприятия, работающего в сфере распространения электронной подписи в социальных сетях достаточно сложный и трудоемкий процесс, который, наверняка, принесет меньший эффект по сравнению с рекламой одежды, косметики, или товаров отдыха. Несмотря на это предприятие обязательно должно завести страничку в социальных сетях в целях узнаваемости организации на данной рекламной площадке.

Новой частью рынка для организации так же может стать часть рынка конкурентов. Но при этом стоит иметь ввиду, что предприятие должно обратить как можно больше внимания разработчиков на совершенствование продаваемого продукта, а главным инструментом для этого может оказаться налаживание отношений с удостоверяющим центром и конкретно с каждым из разработчиков. Необходимо участвовать в ежегодных партнерских семинарах, организованных удостоверяющим центром и направляться туда необходимо одному из самых общительных специалистов, который способен завести как можно больше новых контактов, и по вопросам модернизации программы общаться уже со знакомым человеком.

Так же необходимо активно налаживать общение с муниципальными структурами – потенциальными покупателями продукта. Которые одними из первых переходят на применение электронного документооборота в обязательном порядке, так как в настоящее время в нашей стране проходит осуществление проекта «Информационное общество» и к тому же

государственные структуры, как правило, имеют большое количество обособленных подразделений, каждое из которых должно приобретать собственную электронную подпись. Необходимо предусмотреть максимально возможные мягкие условия для работы муниципальных и государственных органов предприятием для завладения этой частью рынка конкурентов.

Еще одним способом овладения новой частью рынка, принадлежащей другим компаниям, может стать бесплатная помощь клиентам конкурентов в технических вопросах для акцента на более мощную техническую поддержку, относительно конкурентов, которая всегда пользуется популярностью.

Так же необходимо проводить анализ маркетинговой политики конкурентов. По результатам такого анализа возможно многоуровневое совершенствование аналогичной политики предприятия.

Помимо стратегии захвата рынка предприятиям, занимающимся продажей электронных подписей, необходимо применить стратегию удержания имеющегося рынка, посредством увеличения внимания имеющимся клиентам для роста устойчивого круга потребителей. В Липецке хорошее мнение о предприятии в отзывах клиентов является неотъемлемой частью маркетинговой политики любой фирмы. Необходимо дорожить каждым клиентом, учитывать его мнение и оказывать постоянную помощь в исправлении недостатков программы. Для этого стоит вводить мероприятия по сбору информации о недостатках программы и трудностях, возникающих в работе. Ответы необходимо обрабатывать и по возможности связываться с разработчиками по вопросам совершенствования программного продукта.

В целях облегчения освоения работы с электронной подписью для действующих клиентов предприятия стоит смонтировать видеоролик с подробной инструкцией по освоению программных продуктов перехода на электронный документооборот. В ролике необходимо учесть часто задаваемые вопросы и часто возникающие проблемы с подробным их решением и приведением практических примеров для наибольшей наглядности и, соответственно, пользы видеоролика.

Еще одним способом повышения лояльности клиентов и достижением дальнейшего продления договоров является регулярное и своевременное осведомление действующих клиентов организации об изменениях законодательства, влияющих на деятельность всех юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, так и для отдельных их категорий. Постоянное освещение новостей законодательства и интересных для обсуждения вопросов тому же поводу, возможно по средствам проведения семинаров, так как в процессе семинара возможно общее обсуждение проблем и, тем самым, открытие новых способов их решения.

Необходимо применять такой метод общения менеджеров с потенциальными клиентами, как встречи на различных семинарах, где потенциальные клиенты обладают большей лояльностью, чем при презентации программы в контролирующих органах, причем она должна заключаться не в раздаче необходимой информации при выступлении

менеджера перед общей аудиторией, а в работе непосредственно с каждым потенциальным клиентом или группой не более чем из трех человек.

Применяя выше предложенные мероприятия в маркетинговой деятельности предприятия, занимающегося продажей электронных подписей в Липецке, можно получить очень высокую величину выручки и занять лидирующее положение на рынке.

Использованные источники:

1. «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Информационное общество (2011 - 2020 годы)» [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 №313 (ред. от 17.06.2015) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения: 30.06.2016)

*Фадеева М.С.
магистрант
ЮГУ*

*Fadeeva Maria Sergeevna
Undergraduate, UGU, Khanty-Mansiysk
Раздрокоев Е.Н.
доцент
кафедра «Финансы и банковское дело»
ЮГУ*

Россия, г. Ханты-Мансийск

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО И БЕСПЕРЕБОЙНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ ENSURE THE EFFECTIVE AND SMOOTH OPERATION OF PAYMENT RUSSIA SYSTEM

Аннотация

Abstract

При использовании бумажных и кредитных денег в любом случае появляется необходимость в разработке особых правил их обращения и процедур передачи, которые должны обеспечивать однозначное признание всеми участниками расчетов факта совершения платежа и погашения долга. Формируется особая система передачи платежной информации - платежная система. В каждой стране в рамках финансовой системы создается самостоятельная платежная система.

В настоящее время глобальные платежные системы основываются на широком спектре платежных соглашений, простейшие из которых представлены двухсторонними соглашениями (между банками-корреспондентами), а более сложные могут включать свыше ста участников.

Актуальность исследования платежной системы России в сложившейся ситуации заключается в назревшей необходимости обобщения вопросов теории современной платежной системы, критического анализа практики платежных технологий Российской Федерации

Ключевые слова

Keywords

Платежная система;

Эффективность платежной системы;

Корреспондентский счет;

Актуальность темы

Множество негативных тенденций в последние 10 лет обнаружилось в развитии и функционировании платежной системы Российской Федерации. Все это напрямую связано с дополнительно появляющимися внешними рисками.

Множество общих и частных проблем, которые не могут найти решение на протяжении длительного времени, напрямую связаны с построением надежной платежной дисциплины, и грамотно организованных расчетов. И эти проблемы имеют место быть не смотря на множество положительных факторов. Один из наиболее примечательных - стабильный рост размеров платежей, который идет наравне с общим развитием экономики в Российской Федерации.

Глядя на современную отечественную платежную систему, можно сделать вывод, что она далека от конкурентоспособности. Чувствуется усиление конкуренции небанковских платежных комплексов, в пример можно привести MasterCard и Visa. Они действуют в ущерб масштабного внедрения отечественных проектов. И это, если не брать во внимание незначительный общий размер трансграничных безналичных расчетов населения Российской Федерации.

Наша платежная система выступает как общая совокупность регулируемых законом различных элементов. Данные элементы обеспечивают реализацию платежей между разными сторонами, во время того, как они выполняют свои обязательства.

Задача платежной системы – формировать общую совокупность оборота (денежного). Выполнение этой задачи происходит при помощи различных методов, а также инструментов, по правилам, которые установлены в данной стране.

Существует множество элементов платежной системы. И вот самые основные:

1. институты, которые призваны оказывать услуги. Под этими услугами, имеются в виду – осуществление денежных переводов, а также погашение долговых обязательств;
2. множество финансовых инструментов, а также коммуникационные системы. Они призваны обеспечивать переводы денежных средств между различными агентами экономики;
3. и, наконец, контрактные соглашения. Они призваны регулировать особый порядок в проведении безналичных расчетов

В основе национальной платежной системы стоят расчетные процессы.

И стоит подробно охарактеризовать их.

Самый основной процесс это – инициирование платежа. Данный процесс позволяет хозяйствующему субъекту поручать банку, который его обслуживает перевод денежных средств иному субъекту. В этом смысле, именно платежные инструменты, позволяют осуществить инициирование платежа.

Следующий процесс, о котором стоит упомянуть, это процесс системы передачи, а также обмена инструментами платежа между различными банками, которые являются основными участниками платежной системы.

Существует еще один процесс. Речь идет о передаче и обмене инструментами платежа между прямыми участниками платежной системы – банками.

И, напоследок, стоит упомянуть про еще один процесс. Расчет между участниками (банками), зачисляющими (списывающими) со счетов своих клиентов денежные средства.

Действенная, эффективная платежная система помогает осуществлять регулирование денежно-кредитной системы. С помощью ее, банки имеют возможность действенно управлять ликвидностью. Это помогает снизить острую потребность в огромных и, зачастую, лишних резервах.

Прямой результат данного снижения – облегчение процесса подготовки денежно-кредитной программы, и увеличение скорости проведения операций в сфере политики финансов[5].

Далее, чтобы платежная система была наиболее эффективна, она должна выполнять немаловажные функции, например, такие как открытие, а также ведение счетов клиентов (речь идет о виртуальных счетах).

Очень важно вовремя предоставлять своим клиентам различные способы для пополнения счетов. Это может быть банковский перевод, зачисление наличных, перевод посредством почты, а также возможность активировать специальные карты, которые выпускает платежная система, и т.д.

Кроме того, большую роль играет функция предоставления своим клиентам возможности снятия денег из платеной системы наличной формой и т.д.

Транзакции между счетами, обеспечение их полной безопасности, сохранение истории переводов, помощь в зачтении долговых обязательств, защита и гарантия безопасности счетов, консультирование клиентов.

И, самое основное – реализация устойчивости оборота.

Значительный риск, захватывающий несколько сфер – это то что характеризует платежную систему в наше время. Данную проблему можно объяснить большими размерами и объемом операций, которые выполняются повсеместно.

Вот характеристика нескольких типов риска:

1. Когда одна из сторон в системе не выполняет взятые собой обязательства (частично или полностью) – это называется кредитным риском;

2. Риск ликвидности – одна из сторон возможно сможет в будущем выполнить взятые обязательства, но есть вероятность того, что на данный момент у нее недостаточно средств для этого;

3. Ликвидный риск может усугубиться от плохих правовых инструментов, либо юридической базы;

4. Кроме того, ликвидный или кредитный риск могут усилить операционные ошибки, какие либо неполадки в технической базе;

5. Опасность невыполнения взятых обязательств в срок всех участников системы – эта проблема может возникнуть от неспособности одного участника реализовать свои обязательства, а также сбой самой системы.

Необходимо рассмотреть ряд принципов, присущих платежной системе.

1. Тщательная проработанность всей юридической базы. Она включает всю инфраструктуру правового обеспечения (законы, прецедентное право, договоры и т.д.). [6]

2. Посредством процедур и правил, участники должны иметь достаточно знаний о влиянии правовой базы на финансовые риски [4]

3. Очень важно наличие конкретных процедур управления рисками (кредитными и ликвидными). Они конкретизируют границы ответственности участника системы. Данные процедуры содержат в себе различные стимулы, которые помогают управлять обозначенными рисками [4]

4. Задача системы – организация соответствующей быстроты расчетов. Очень важно, чтобы они происходили в один день;

5. Участник, неспособный выполнить свои расчетные обязательства в течение дня – обычное явление. В этом случае система должна иметь возможности завершить своевременно расчеты. [4]

6. Желательно, чтобы активы, используемые для расчетов рассматривались как требования к ЦБ. А в случае, где имело место использование иных активов, нужно удостовериться, что они несут в себе минимальный, а желательно риск, приближенный к нулю;

7. Система должна быть безопасна и надежна. Более того, она должна иметь резервные процедуры, для того, чтобы в непредвиденных ситуациях завершать обработку данных за один день [6]

8. Очень важно, чтобы средства платежей были просты и практичны в использовании, и достаточно эффективны;

9. Для обеспечения открытого (справедливого) доступа, система должна обладать четкими и открытыми критериями для участия в ней.

Правовая оснащенность расчетов означает, что рыночный оборот – это по сути неограниченное количество обязательственных отношений.

Платежная система гарантирует полное выполнение обязательств ее участников.

Центральный банк – это основной, главенствующий орган, который позволяет регулировать платежную систему.

Он призван устанавливать правила, стандарты и сроки расчетов. А

также, он устанавливает документы, которые применяются во время этих процессов.

Поддержание ликвидности - гарантия выполнения обязательств.

Существуют виды обеспеченности выполнения обязательств.

Один из них это – оперативный. Он подразумевает достаточность средств для платежа. Второй – перспективный. Он призван оценивать платежеспособность клиента.

Наличие акцепта, как принцип призван реализовывать применение нужного платежного инструмента. Это может быть вексель, чек, либо платежное поручение. То есть все, что может говорить о согласии клиента на движение денежных средств, либо конкретного акцепта документации, которые выписал сам долучатель денежных средств. Это могут быть переводные векселя, или платежные требования.

Списание денег происходит после поступления согласия клиента на списания, если средств на его счете хватает для удовлетворения всех необходимых требований. Это называется календарной очередностью.

В случае нехватки денежных средств, то списание денег осуществляется в порядке Гражданского Кодекса.

В некоторых (редких) случаях, если клиент является довольно влиятельным, банк может решить предоставить ему кредит. Он берет оплату документов за собственный счет. А в последствии, когда деньги поступают на счет – взysкивает данную денежную сумму.

Несоблюдение принципа срочности платежа влечет за собой грубое нарушение всего кругооборота денежных средств. В конце вполне вероятно наступление платежного кризиса. И если кризис наступает, можно считать, что данный принцип не выдерживается.

Самый важный принцип это – принцип контроля, охватывающего всех участников. Он заключается в проверке на соблюдение точности и правильности произведения расчетов. Его, как правило, делят на последующий, предварительный, и текущий. Также этот принцип можно разделить на внешний и внутренний.

Основную роль в четком соблюдении этого принципа играют банки. Они основательно регулируют и контролируют точность и правильность движения денежных средств и расчетов, при этом выполняя роль неких посредников между населением, налоговым органом и т.д. По сути между покупателями и продавцами.

К этому принципу очень тесно привязан принцип имущественной ответственности, за то, как добросовестно они выполняют условия договора. Он привлекает к ответственности (гражданско-правовой). Она может быть выражена в различных формах: возмещение убытков, пени, штрафы и т.д.

Это помогает, в какой то степени, искоренять, и выполнять некую профилактику неисполнения долговых обязательств.

Очень важно соблюдать приведенные выше принципы, т.к. в противном случае увеличиваются риски в процентном соотношении (операционные,

мошеннические, задержки платежа, и т.д.)

В развитии национальной платежной системы большая роль отведена Центральному Банку. Он, имеет следующие обязанности:

1. платежная система – это составная часть центрального банка. И, поэтому он обязан грамотно организовывать ее работу;
2. важную роль играют инвестиции в обучение, а также исследование разработок и достижений, для своего дальнейшего совершенствования;
3. он должен все тщательно планировать, верно расставлять свои приоритеты, а также грамотно развивать свои функции, для проведения более масштабных реформ в своей системе (в отношении платежной системы);
4. анализировать платежную систему во всех аспектах;
5. эффективно распределять кадровые ресурсы;

Можно выделить несколько эффективных приоритетных направлений развития платежной системы:

1. производить систематический контроль за платежными системами (системно значимыми), а также наблюдать за ними;
2. инфраструктуры рынка финансов являются наиболее значимыми элементами, поэтому в этой сфере тоже необходим особый контроль. [3].

Для снижения количества операций и масштабов средств, ЦБ РФ проводит множество мероприятий, т.к. регулирующим органам их движение очень сложно отследить.

Для этого существует лимит на максимальное количество средств в наличной форме в плане произведения оплаты по различным сделкам.

Наблюдается тенденция уменьшения количества банков. По мнению экспертов – это позитивный фактор, т.к. в данном случае легче осуществлять контроль за банковской системой, ведь увеличение количества банковских операций затрудняет контроль.

Особо остро ощущается потребность в повышении эффективности функционирования платежной системы Банка России в последнее время.

Для реализации этой потребности, необходимо:

1. централизовать осуществление расчетов, а также внедрить единый регламент функционирования платежной системы Банка России;
2. централизовать функции мониторинга и оперативного управления платежной системой Банка России, в т. ч. с помощью внедрения единой информационно-аналитической системы платежной системы Банка России;
3. реформировать действующие системы расчетов платежной системы Банка России в единую универсальную систему расчетов, предоставляющую сервисы для срочных и несрочных платежей с использованием всех необходимых расчетных документов;
4. предоставить клиентам возможность консолидации их ликвидности в платежной системе Банка России и реализовать механизм централизованного предоставления ликвидности кредитным организациям в режиме реального времени;

5. обеспечить создание условий для сквозной обработки платежной информации, в том числе разработать форматы расчетных документов, которые учитывают международные стандарты, и единый клиентский интерфейс;

6. обеспечить компенсацию текущих расходов на оказание платных расчетных услуг

Банк России уделяет повышенное внимание построению системы валовых платежей в реальном времени, отвечающей всем предъявляемым национальной экономикой требованиям, что является полностью обусловленным.

Необходимо заметить, что построение системы платежей в реальном времени не должно быть самоцелью, оно должно опираться на возникающие у взаимодействующих в рамках платежных систем субъектов потребности, отвечать также и предъявляемым органами государственной власти требованиям, возникающим в ходе структурных изменений.

Использованные источники:

1. Батырева Т.Г. Основные направления развития платежной системы Банка России// Платежные и расчетные системы. [Текст] : – М. : № 18, 2013. – 39 с.
2. Национальная платежная система. Бизнес-энциклопедия/коллектив авторов; ред. -сост. А.С. Воронин. -М.: КНОРУС: ЦИПСИР, 2013. -424 с.
3. Николаева Ю. Основные аспекты концепции развития платежной системы Банка России//Финансовая жизнь. 2013. № 1.-С. 42-51.
4. Николаева Ю. Эффективная модель Национальной платежной системы, мероприятия по совершенствованию//Финансовая жизнь. 2014. № 4.-С. 6-23.
5. Положение о платежной системе Банка России (утв. Банком России 29.06.2012 N 384-П) (ред. от 15.03.2013) (Зарегистрировано в Минюсте России 04.07.2012 N 24797) (с изм. и доп. 01.07.2013)//Вестник Банк России. №36. 2012 С. 11
6. Соколова Е. М. Современная платежная система России//Финансы и кредит. [Текст] : – М. : № 14. 2014. – 18-23 с

Фаррахова Е.Г., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»

Корчагина О.В.
магистрант

Деревенскова М.Г.
старший преподаватель
кафедра «Финансы и кредит»

Казанский инновационный университет имени В.Г. Тимирязова
(ИЭУП)

Россия, г. Казань

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТА ЭФФЕКТИВНОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «БРИНЭКС»

Аннотация

В статье выявлены проблемы исходя из оценки управления, прогнозирования и контроля доходов и расходов одного из крупных предприятий торговли г.Набережные Челны, определены направления совершенствования анализа финансовой отчетности исследуемого предприятия, а также проведена оценка мероприятий по совершенствованию анализа финансовой отчетности предприятия.

Ключевые слова

Доходы организации, управление доходами организации, совершенствования анализа финансовой отчетности.

Annotation

In the article the problem on the basis of the evaluation of management, forecasting and monitoring of income and expenditure of a large trading enterprises Naberezhnye Chelny, identified ways of improving the analysis of the financial statements of the investigated companies, as well as an assessment of measures to improve the analysis of financial statements.

Keywords **Incomes of the organization, revenue management organization, to improve the analysis of financial statements.**

ООО «Бринэкс» работает на рынке с 29.11.2005 г. – почти 10 лет и является одной из крупнейших сетей профессиональных шинных центров премиум-класса в Республике Татарстан (Россия).

В ООО «Бринэкс» входят 6 торгово-сервисных предприятий, сферой деятельности которых является оптовая и розничная торговля автомобильными шинами, дисками, сопутствующими товарами, а также оказание сервисных услуг по профессиональному обслуживанию шин и дисков.

Анализ и оценка управления, прогнозирования и контроля доходов и расходов предприятия на примере на примере ООО «Бринэкс» позволил

выявить следующие проблемы:

1). В период исследования наблюдается превышение темпов роста себестоимости над темпами роста выручки: в 2014 г. по сравнению с 2013г. – соответственно составил 47,29 % и 48,13% соответственно, 269,44 % и 163,31 %;

2). Предприятие в 2013 г. и 2015 г. испытывает недостаток денежных средств для покрытия текущих обязательств, т.к. значение коэффициента абсолютной ликвидности ниже норматива – 0,009 и 0,05 соответственно (при нормативе от 0,1 до 0,4);

3). Предприятие не обеспечено собственным капиталом, его доля в структуре источников за 2013 г. не превышает 11 %, за 2014-2015 гг. - 8 % при минимальном значении от 50 % и выше. Значение показателя является следствием глубокой финансовой зависимости предприятия от внешних источников;

4). В 2014-2015 гг. эффективность управления доходами и расходами значительно снижается, несмотря на незначительный рост доходности в 2015 г. по сравнению с 2014 г. Данная динамика обеспечена менее интенсивным ростом прибыли от продаж (темп роста 169,92 %), чистой прибыли (темп роста 171,71 %) по сравнению с темпами активов (темп роста 365,2 %), оборотных активов (темп роста 392,95 %), собственного капитала (темп роста 242,26 %) и заемного капитала (темп роста 381,1 %);

5). В 2013-2015 гг. уровень деловой активности является достаточно низким для торгового предприятия., что связано с менее интенсивным ростом доходов (выручки) – темп роста 126,72 %;

6). Снижение эффективности управления как активами, так и оборотными активами что связано, прежде всего с увеличением инкассации дебиторской задолженности – возросла на 201,96 дней в 2014г. и 138,46 дней в 2015 г. по сравнению с 2013 г. Данная динамика оценивается отрицательно, так как значение показателя не должно превышать 30 дней, кроме того замораживание средств в дебиторской задолженности привело к увеличению продолжительности погашения кредиторской задолженности (возросла с 94,56 дней в 2013 г. до 384,21 дней в 2014 г. и 248,3 дня в 2015 г., при рекомендуемом значении не более 30 дней);

7). Анализ системы управления доходами и расходами за 2013-2015 гг. выявил, что на предприятии не осуществляют прогнозирования доходов и расходов. Кроме того, контроль доходов и расходов, который обычно осуществляется путем анализа фактического выполнения плановых показателей, формирующих доходы и расходы, в исследуемом предприятии также не проводится вследствие отсутствия планирования как такового.

По результатам проведенного исследования ООО «Бринэкс» выявлено, что финансовый анализ в полном объеме на предприятии не проводят. В связи с этим, в качестве направлений совершенствования анализа финансовой отчетности исследуемого предприятия предлагаем:

1. В целях контроля и прогнозирования уровня и соразмерности роста

(снижения) доходов и расходов предприятия, автор предлагает применять программу, позволяющую осуществлять контроль и прогнозирование не только доходов и расходов, но и потребности в оборотных активах и основном капитале, а также источниках их финансирования.

Анализ программных продуктов, показал, что наиболее приемлемая для адаптации к имеющимся техническим возможностям ООО «Бринэкс» является программы компании «Альт-Инвест», которая создает инструментарий для финансового планирования - программы «Альт-Инвест» и «Альт-Финансы». Кроме того, в 2014 г. фирма разработала программу «Альт-Прогноз», которая учитывает пожелания клиентов по многолетней практике.

Программный продукт «Альт-Прогноз» - это модель в среде MS Excel, сочетающая возможности этой развитой и хорошо знакомой аналитикам системы с качественной автоматизацией и высокой безопасностью. С услугой «Быстрый старт» можно подготовить первую версию бюджета компании уже к утру следующего дня!

Программный продукт «Альт-Прогноз» предназначен для:

- финансового планирования в действующей компании, включая оценку внутренних инвестиционных проектов и программ развития бизнеса;
- оценки бизнеса;
- бюджетирования и прогноз данных управленческой отчетности.

Указанная программа позволяет построить универсальную финансовую модель деятельности компании, включая как исторические данные, так и планы на будущее:

В программе реализованы следующие важные элементы:

- единая структура модели, позволяющая описывать и хранить как фактические показатели, так и планы на будущее;
- все основные экономические показатели компании, включая оценку стоимости бизнеса;
- несколько уровней детализации. Предварительные оценки можно получить уже внося данные из баланса и отчета о финансовых результатах компании, но при необходимости можно смоделировать всю структуру бизнеса;
- удобные сервисы для контроля «план/факт», расчет фактически достигнутых экономических показателей;
- возможность описать в рамках планов развития компании деятельность отдельных подразделений или проектов, расчет показателей для каждого отдельного проекта и для предприятия в целом;
- гибкие сервисы для создания отчетов и графиков [8].

Модель «Альт-Прогноз» предназначена как для ввода текущих данных о деятельности компании (то есть для ведения управленческой отчетности), так и для прогнозирования будущих показателей.

Плановые значения дополняются фактическими показателями деятельности предприятия, это накапливать данные о качестве

планирования и погрешности предыдущих планов.

В зависимости от степени детализации прогноза доходов и расходов, программа «Альт-Прогноз» позволяет детализировать, либо упрощать данные аналитических модулей и таблиц. В упрощенном варианте, на основе данных баланса и отчета о финансовых результатах, прогноз доходов и расходов можно подготовить за 15 минут.

В «Альт-Прогноз» модель предприятия может включать самостоятельные подразделения или проекты. Каждое такое подразделение будет иметь собственный бюджет, но данные доходов, затрат и инвестиций подразделения будут включены и в общий отчет по предприятию

Кроме того, в программном продукте «Альт-Прогноз» пользователю предлагается:

- расчет стоимости чистых активов;
- оценка стоимости бизнеса доходным методом с учетом запланированного прогнозного денежного потока, а также у четом продленной стоимости;
- оценка через рыночные мультипликаторы (относительно дохода, EBITDA или чистой прибыли).

Как и все разделы, оценка бизнеса может быть настроена в соответствии с потребностями предприятия в аналитической информации на тот или иной период времени.

Цены на программные продукты указаны за одну лицензию. Лицензия привязывается к конкретному корпоративному пользователю и зависит от количества рабочих мест. Итак, версия 3 программного продукта «Альт-Прогноз», предназначенная для корпоративного пользования на 5 рабочих мест, составляет 125 тыс.руб., за каждое дополнительное рабочее место доплата 12,5 тыс.руб. (табл.3.2.1) Следует отметить, что базовая поддержка продукту на 3 года осуществляется компанией бесплатно, полная поддержка на 1 год по программе «Альт-Прогноз» составляет 55 тыс.руб. [8].

Учитывая, быстроту загрузки и обработки данных программы «Альт-Прогноз», у предприятия нет необходимости создавать дополнительные рабочие места. Данные функции возложить на директоров торговых точек, реализующих товары и услуги предприятия;

2. В функции бухгалтера-экономиста добавить проведение комплексной оценки бизнеса по следующим показателям (рис. 1).



Рис. 1. Показатели финансового анализа предприятия

Как видно из рис. 1, набор экономических показателей, более детально и точно характеризующих эффективность управления доходами и расходами предприятия во влиянии на его финансовое положение и активность, должен включать расчет следующих групп индикаторов:

- анализ ликвидности (или платежеспособности),
- анализ финансовой устойчивости,
- анализ оборачиваемости (или деловой активности),
- анализ рентабельности;
- анализ структуры имущества и капитала.

С учетом возможностей моделирования данных программы «Альт-Прогноз» предлагаем данную программу дополнить показателями вышеуказанных групп индикаторов;

3. Учитывая рост дебиторской и кредиторской задолженностей и замедление их оборачиваемости за 2013-2015 гг., детализировано проводить анализ задолженности дебиторов и перед кредиторами предприятия. При проведении данного анализа предлагаем использовать методику С.И. Крылова, которая включает следующие направления [35]:

- 1) Анализ объема, состава, структуры и динамики дебиторской

задолженности.

По итогам расчетов необходимо сделать выводы о влиянии на отклонение общей величины дебиторской задолженности предприятия изменений сумм долгосрочной дебиторской задолженности в целом, краткосрочной дебиторской задолженности в целом и отдельных их статей, а также оценку изменениям структуры дебиторской задолженности.

Особое внимание необходимо обратить на изменение суммы и удельного веса долгосрочной дебиторской задолженности, поскольку его увеличение предполагает отвлечение денежных средств из оборота на продолжительное время и сопряжено, как правило, с большим риском, чем рост доли краткосрочной дебиторской задолженности;

2) Анализ объема, состава, структуры и динамики кредиторской задолженности.

По итогам расчетов необходимо сделать выводы о влиянии на отклонение общей величины кредиторской задолженности предприятия изменений сумм долгосрочной кредиторской задолженности в целом, краткосрочной кредиторской задолженности в целом и отдельных их статей, а также оценку изменениям структуры кредиторской задолженности.

Особое внимание необходимо обратить на изменение суммы и удельного веса краткосрочной кредиторской задолженности, поскольку их увеличение характеризуется отрицательно, так как краткосрочная кредиторская задолженность (требует более раннего погашения) сопряжена с большим риском, чем долгосрочная;

3) Анализ баланса дебиторской и кредиторской задолженностей.

Наиболее оптимальной ситуацией считается равенство дебиторской и кредиторской задолженностей. Менее оптимальная ситуация связана с наличием пассивного сальдо (превышение кредиторской задолженности над дебиторской), которое рассматривается в качестве своеобразного дополнительного источника финансирования. Наименее оптимальная ситуация обусловлена существованием активного сальдо (превышение дебиторской задолженности над кредиторской), которое характеризуется как дополнительное отвлечение средств из оборота.

В процессе анализа необходимо выявить причины возникновения активного или пассивного сальдо, и определить влияние на его отклонение изменений по каждой статье дебиторской и кредиторской задолженностей;

4) Анализ средних сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженностей.

Анализ показателей проводится в динамике, в сравнении с данными аналогичных предприятий, среднеотраслевыми значениями, а также друг с другом.

При анализе следует учитывать, что рост среднего срока погашения дебиторской задолженности является признаком либерализации кредитной политики предприятия, которая, как правило, приводит к увеличению объемов продаж, но и потери по безнадежным долгам при этом в

значительной степени возрастают. И, наоборот, снижение среднего срока погашения дебиторской задолженности свидетельствует об ужесточении кредитной политики предприятия, которое, как правило, приводит к сокращению объемов продаж и снижению рисков непогашения по безнадежным долгам.

Рост среднего срока погашения кредиторской задолженности считается признаком ухудшения платежеспособности предприятия, однако, с другой стороны, сохранение денежных средств, предназначенных для ее погашения, в обороте на более продолжительное время способствует росту эффективности его финансово-хозяйственной деятельности. И, наоборот, сокращение среднего срока погашения кредиторской задолженности свидетельствует об улучшении платежеспособности предприятия, но и денежные средства, направленные на ее погашение, изымаются из оборота раньше, что ведет к снижению эффективности его финансово-хозяйственной деятельности;

5) Анализ влияния изменений величин дебиторской и кредиторской задолженностей на финансовое состояние предприятия через следующие характеристики: имущественное положение, финансовую устойчивость, платежеспособность и ликвидность, деловую активность.

На основе систематизации результатов анализа делается общий вывод о степени рациональности структуры задолженности дебиторов и кредиторов, сроках погашения, а также влияния изменений их величин на финансовое состояние предприятия [35].

Для контроля над платежной дисциплиной дебиторов необходимо совершенствовать управленческую отчетность. Отчет по расчетам с дебиторами призван контролировать своевременность погашения задолженности в соответствии с договорными условиями. Этот вид отчета может составляться раз в неделю. Он отражает динамику платежной дисциплины всех клиентов в разрезе выставленных счетов (приложение 8).

Целесообразно отчет по расчетам с дебиторами дополнять реестром старения дебиторской задолженности (приложение 8), который отражает распределение задолженности по срокам по каждому дебитору, а также процентную долю, приходящуюся на каждый из периодов просрочки в разрезе клиентов и в целом по общей сумме дебиторской задолженности. Данный вид отчета целесообразно составлять не реже одного раза в месяц, а также подводить итог за квартал и за год.

Кроме того, целесообразно составлять также ведомость непогашенных остатков (приложение 9), которая помимо контроля за состоянием задолженности позволяет прогнозировать ее величину. Порядок заполнения ведомости, автор предлагает осуществлять следующим образом: из выручки за каждый месяц квартала выделяется непогашенная дебиторская задолженность и определяется ее доля в выручке. Например, в январе выручка от продаж составила 100000 руб., а непогашенная дебиторская задолженность за январь на конец I квартала составила 50000 руб., или 50 %. Такую

ведомость необходимо формировать по итогам каждого квартала и за год.

Для контроля за расчетами с кредиторами, нарушение оплаты которой может привести к дополнительным прочим расходам, автор предлагает формировать ведомость движения кредиторской задолженности (Приложение 11).

Таким образом, основным направлением совершенствования анализа финансовой отчетности как основы повышения эффективности управления доходами и расходами ООО «Бринэкс» является внедрение аналитической программы «Альт-Прогноз», которая позволит расширить ранее проводимый анализ до контроля, анализа и прогнозирования финансовых показателей, влияющих на формирование доходов и расходов предприятия. Также предложено проводить детализированный анализ дебиторской и кредиторской задолженностей во влиянии на основные критерии оценки финансового состояния предприятия. Для реализации указанных направлений анализа необходимо расширить должностные полномочия действующих директоров торговых точек предприятия.

Итак, для совершенствования анализа финансовой отчетности предприятия было предложено:

1. Для комплексного анализа, контроля и прогнозирования финансовой отчетности ООО «Бринэкс» внедрить программу «Альт-Прогноз».

Расходы предприятия, связанные с внедрением автоматизированной программы и адаптацией ее под совершенствование данных анализа, приведены в табл. 1.

Таблица 1

**Расходы по внедрению программного продукта
«Альт-Прогноз» в ООО «Бринэкс», тыс.руб.**

Показатели	Сумма
Приобретение программного обеспечения и его установка	125,00
Разработка версий конфигурации	55,00
Итого необходимые инвестиции	180,00

Как видно из табл. 1, для реализации предложенного направления, предприятию необходимо затратить 180 тыс.руб. Следует отметить, что обучение по программе – входит в стоимость ее приобретения;

2. Совершенствовать комплексную оценку бизнеса по группам индикаторов анализ ликвидности (или платежеспособности), анализ финансовой устойчивости, анализ оборачиваемости (или деловой активности), анализ рентабельности и анализ структуры имущества и капитала.

Данный анализ по данным отчетности 2013-2015 гг. был проведен ранее и позволил выявить проблемы роста дебиторской и кредиторской задолженности, недостаточности денежных средств для покрытия текущих обязательств, низкий уровень собственного капитала в финансировании деятельности.

Поэтому реализация данного направления, позволит в будущем диагностировать проблемы не только по управлению доходами и расходами, но и в комплексе оценить финансовое состояние предприятия и разработать направления его совершенствования.

В целях повышения абсолютной ликвидности, предлагаем ООО «Бринэкс» увеличение денежных средств, путем сдачи в аренду неиспользуемых основных средств.

На балансе предприятия числятся и не используются 2 склада площадью 30 м² и 118 м², в связи, с чем данные активы предлагается сдать в аренду. Склады находятся на трассе М7, они оборудованы сигнализацией.

Ежемесячная стоимость аренды данных складов на 1.01.2016 г. по рыночным ценам составляет 45000 руб. и 100000 руб. соответственно. Предполагается, что в результате подачи рекламной информации в газету «Из рук в руки» в течение двух месяцев помещения будут сданы в аренду. Стоимость подачи рекламы 8 раз в течение 2 месяцев в газету «Из рук в руки» составляет 1520 руб.

Дополнительные доходы предприятия, полученные от предоставления складов в аренду, с учетом произведенных затрат, представлены в табл. 2.

Таблица 2

Расчет прочих доходов ООО «Бринэкс» от сдачи складов в аренду в 2016 г. (прогноз), тыс.руб.

Показатели	Сумма
Арендная плата за месяц	145,000
Арендная плата за год (10 месяцев)	1450,000
Расходы по подаче объявлений	1,52
Итого прочие чистые доходы, тыс.руб.	1448,48

Как видно из табл. 2, прочие чистые доходы предприятия от сдачи складов в аренду составят 1448,48 тыс. руб.

Итак, совокупный экономический эффект в виде прироста прибыли ООО «Бринэкс» в прогнозе на 2016 г. представлен в табл. 3.

Таблица 3

Прирост прибыли от совершенствования анализа финансовой отчетности ООО «Бринэкс» в 2016 г. (прогноз), тыс.руб.

Направления	2016 год
1. Увеличение прочих расходов по программному продукту	180,00
2. Увеличение прочих доходов от сдачи складов в аренду	1448,48
Итого увеличение прибыли до налогообложения	1268,48
Итого увеличение чистой прибыли	1014,78

Как видно из табл.3.2.3, реализация предложенных мероприятий, позволит ООО «Бринэкс» увеличить прибыль до налогообложения на 1268,48 тыс.руб., чистую прибыль на 1014,78 тыс.руб.

Полученные средства в сумме 1014,78 тыс. руб. предлагаем направить на погашение кредиторской задолженности (на 1.01.2016 г. составляет 2090,3

млн.руб.). Изменения состава активов и капитала предприятия в результате реализации данного направления представлены в табл. 5;

3. Детализировано проводить анализ задолженности дебиторов и перед кредиторами предприятия, используя методику С.И. Крылова.

Концентрированно, расчеты влияния изменений величин дебиторской и кредиторской задолженностей на отклонение значения каждого конкретного показателя оценки финансового состояния предприятия представлены в табл. 4.

Таблица 4

Влияние изменений дебиторской и кредиторской задолженностей на основные характеристики финансового состояния ООО «Бринэкс»

Характеристики финансового состояния	Дебиторская задолженность		Кредиторская задолженность	
	Рост	Снижение	Рост	Снижение
Имущественное положение	ухудшение	улучшение	улучшение	ухудшение
Финансовая устойчивость	улучшение	ухудшение	ухудшение	улучшение
Платежеспособность и ликвидность	улучшение	ухудшение	ухудшение	улучшение
Оборачиваемость	ухудшение	улучшение	улучшение	ухудшение
Рентабельность	ухудшение	улучшение	улучшение	ухудшение

Следует учитывать, что экспресс анализ состава дебиторской задолженности исследуемого предприятия показал ее стабильное увеличение, что является следствием неэффективного управления задолженностью покупателей (на 1.01.2016 г. составляет 1418,2 млн.руб., в том числе просроченная 382,9 млн.руб.).

В связи с вышеуказанным, предлагаем ООО «Бринэкс» провести акты сверки с дебиторами и направить должникам уведомление о погашении задолженности в течение 1 месяца с момента подписания актов сверки. Полученные от погашения просроченной задолженности дебиторов средства в сумме 382,9 млн.руб. предлагаем направить на погашение кредиторской задолженности (на 1.01.2016 г. составляют 2090,3 млн.руб.). Изменение состава активов и капитала предприятия в прогнозе на 2016 г. представлено в табл. 5.

Таблица 5

Прогноз состава активов и капитала ООО «Бринэкс» на 2016 г. в результате реализации направлений совершенствования анализа финансовой отчетности, млн.руб.

Показатели	Абсолютные величины	
	2015 г.	Прогноз 2016г.
Внеоборотные активы	58,3	58,3
Оборотные активы в т.ч.	2199,8	1817,8
Запасы	649,8	649,8
НДС по приобретенным ценностям	27,5	27,5

Дебиторская задолженность	1418,2	1035,3
Денежные средства и их эквиваленты	103,4	104,4
Прочие оборотные активы	0,8	0,8
Итого активы	2258,1	1876,1
Собственный капитал в т.ч.	167,0	168,0
Нераспределенная прибыль	167,0	168,0
Заемный капитал в т.ч.	2091,1	1708,1
Отложенные налоговые обязательства	0,8	0,8
Кредиторская задолженность	2090,3	1707,3

Как видно из табл. 5, состав активов и капитала ООО «Бринэкс», после реализации предложенных направлений - более оптимален по критерию их формирования:

- дебиторская задолженность в прогнозном 2016 г. сокращается на 382,9 млн.руб., что привело к высвобождению активов, снижению потребности в их финансировании и, как следствие, к повышению интенсивности оборота текущих активов;

- денежные средств в прогнозном 2016 г. возрастают на 1 млн.руб., что повышает абсолютную ликвидность исследуемого предприятия;

- совокупные активы в прогнозном 2016 г. сокращаются на 382 млн.руб., что на фоне роста сохранения объема продаж приведет к незначительному повышению интенсивности оборота активов и уровня рентабельности;

- собственный капитал в прогнозном 2016 г. увеличился на 1 млн.руб. Рост значений данного показателя связан с увеличением нераспределенной прибыли;

- заемный капитал в прогнозном 2016 г. сократился на 383 млн.руб.

Кроме того:

- доля собственного капитала (коэффициент автономии) возрастет с 7,4 % в 2015 г. до 10 % в 2016 г.;

- коэффициент абсолютной ликвидности возрастет с 0,05 ед. в 2015 г. до 0,06 ед. в 2016 г.

С учетом предложенных выше направлений, используя данные табл.3.2.3, 3.2.5, определим показатели рентабельности исследуемого предприятия в прогнозе на 2016 г.

Прогнозные значения показателей рентабельности ООО «Бринэкс» за 2016 г. представлены в табл.6.

Таблица 6

**Показатели рентабельности ООО «Бринэкс»
в 2015 г., 2016 г. (прогноз), %**

Показатель	2015 г.	2016г.	Изменения
Рентабельность активов	2,74	3,36	0,62
Рентабельность собственного капитала	37,11	37,50	0,39
Рентабельность оборотных активов	2,82	3,47	0,65
Рентабельность заемного капитала	2,96	3,69	0,73

Как видно из табл.6, показатели рентабельности ООО «Бринэкс» в прогнозном 2016 г. по сравнению с 2015 г. имеют значительную динамику роста значений, в частности:

- рентабельность активов увеличилась на 0,62 % и составила 3,36 % Рост значений данного показателя связан с интенсивным ростом чистой прибыли на фоне на фоне снижения величины активов в прогнозном 2016г.;

- рентабельность собственного капитала увеличилась на 0,39 % и составила 37,5 %. Рост значений данного показателя связан с интенсивным ростом чистой прибыли на фоне менее интенсивного прироста собственных источников в прогнозе на 2016 г.;

- рентабельность оборотных активов увеличилась на 0,65 % и составила 3,47 %. Рост значений данного показателя связан с интенсивным ростом чистой прибыли на фоне снижения величины оборотных активов в прогнозном 2016 г.;

- рентабельность заемного капитала увеличилась на 0,73 % и составила 3,69 %. Рост значений данного показателя связан с интенсивным ростом чистой прибыли на фоне на фоне снижения величины заемного капитала в прогнозе на 2016 г.

Прогнозные показатели рентабельности ООО «Бринэкс» за 2016 г. представлены на рис. 2.

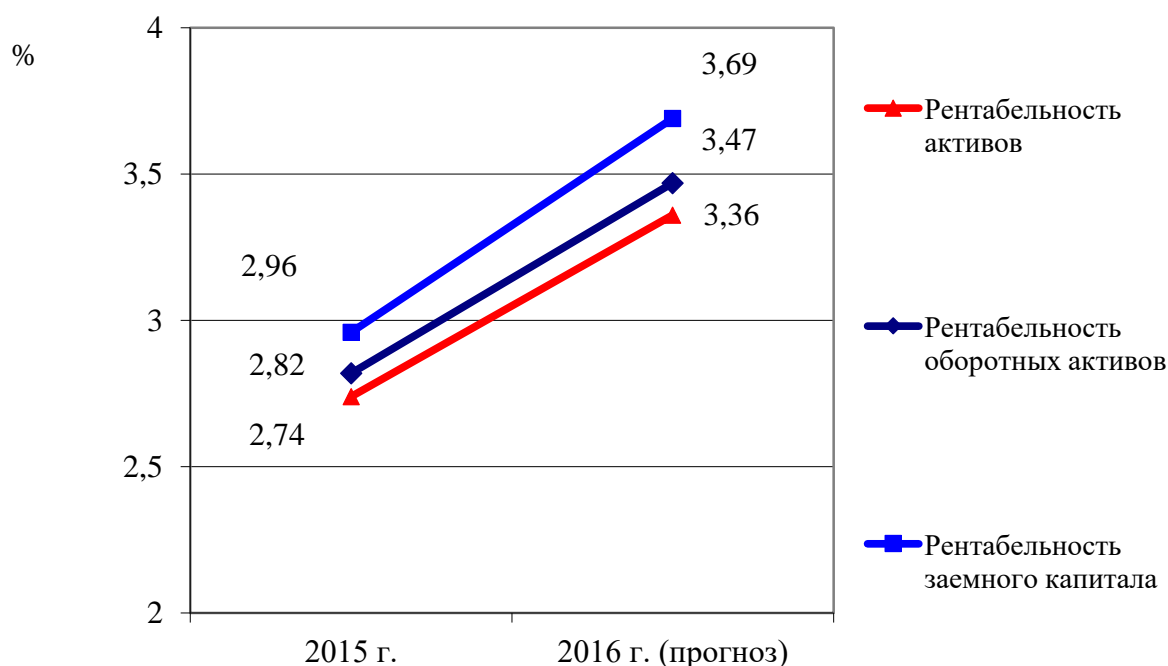


Рис. 2. Динамика рентабельности ООО «Бринэкс» в 2015 г., 2016 г. (прогноз)

Как видно из рис. 2, все показатели рентабельности имеют тенденцию роста в прогнозе на 2016 г., что подтверждает эффективность предложенных направлений.

Прогнозные значения показателей оборачиваемости ООО «Бринэкс» за 2016 г. представлены в табл. 7.

Таблица 7

**Показатели оборачиваемости ООО «Бринэкс»
в 2015 г., 2016 г. (прогноз), дни**

Показатель	2015 г.	2016г.	Изменения
Продолжительность оборота активов	268,38	223,93	-44,45
Продолжительность оборота оборотных активов	262,59	216,36	-46,23
Продолжительность оборота заемного капитала	248,3	203,34	-44,96
Продолжительность инкассации дебиторской задолженности	168,98	123,23	-45,75
Продолжительность оборота кредиторской задолженности	248,30	203,23	-45,07

Итак, в прогнозе на 2016 г. длительность оборота активов и капитала сокращается, в частности:

- продолжительность оборота активов на 44,45 дней до 223,93 дня;
- продолжительность оборота оборотных активов на 46,23 дней до 216,36 дней;
- продолжительность заемного капитала на 44,96 дней до 203,34 дня;
- продолжительность инкассации дебиторской задолженности на 45,75 дней до 123,23 дней.
- продолжительность погашения кредиторской задолженности на 45,07 дней до 203,23 дней.

Изменение показателей оборачиваемости активов ООО «Бринэкс» в 2016 г. представлено на рис. 3.

Как видно из рис.3.2.3, в результате реализации направлений совершенствования анализа финансовой отчетности ООО «Бринэкс» в 2016 г. длительность оборота активов и капитала значительно снижается, что отражает повышение эффективности управления финансовым состоянием в целом.

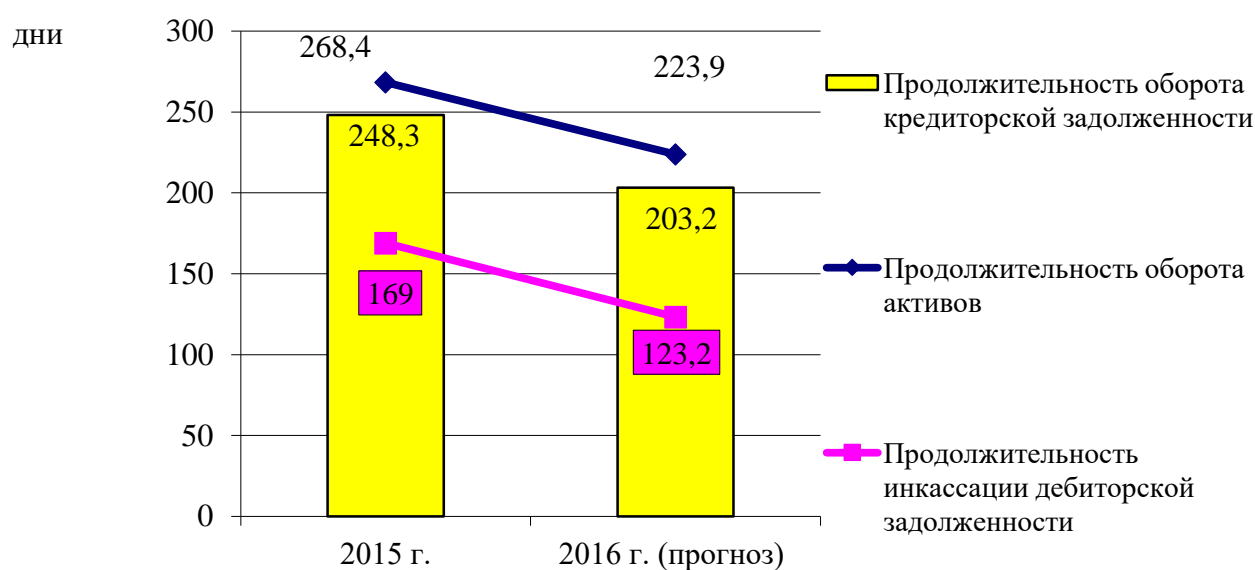


Рис. 3. Фактические за 2015 г. и прогнозные в 2016 г. показатели оборачиваемости активов ООО «Бринэкс»

Итак, реализация направлений совершенствования анализа финансовой отчетности ООО «Бринэкс» в прогнозе на 2016 г. значительно увеличит показатели рентабельности активов, капитала, сократит продолжительность их оборота. Динамика показателей отражает необходимость и экономическую обоснованность внедрения предложенных мероприятий в деятельность исследуемого предприятия.

*Федоров А.В.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Россия, г. Архангельск*

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В статье рассматриваются теоретические основы налоговой системы. Выявлены проблемы налоговой системы РФ в современных условиях. Рассмотрены различные варианты их решения. Представлен расчет доли косвенных налогов в доходах бюджета.

Ключевые слова: налоговая система, проблема, прямые и косвенные налоги.

THE MAIN PROBLEMS OF THE TAX SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION IN MODERN CONDITIONS AND WAYS OF THEIR SOLUTION

The article deals with the theoretical foundations of the tax system. Revealed the Russian tax system problems in modern conditions. Various options for their solutions. The calculations of the proportion of indirect taxes in budget revenues.

Key words: tax system, the problem of direct and indirect taxes.

Налоговая система представляет собой совокупность налогов и сборов, взимаемых в установленном порядке с плательщиков.

В России действует 3-х уровневая налоговая система, состоящая из федеральных, региональных и местных налогов. Она представлена на рисунке 1 (по состоянию на 16.04.2016).

Законодательство Российской Федерации о налогах и сборах включает в себя Налоговый кодекс и принятые в соответствии с ним федеральные законы о налогах и сборах.

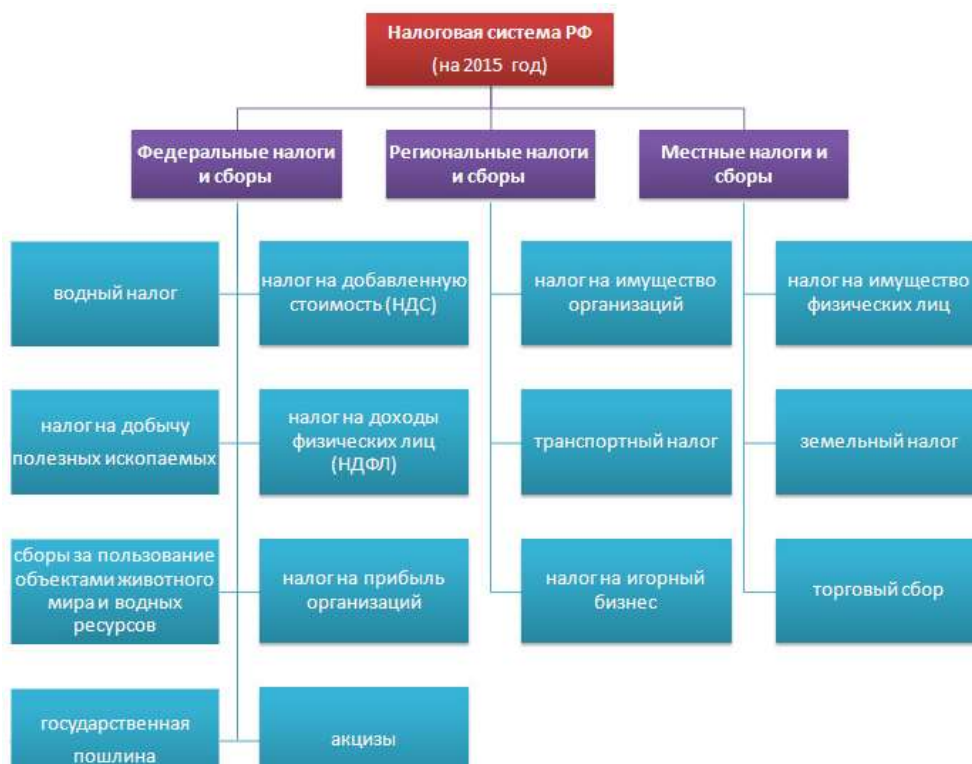


Рисунок 1 – Налоговая система РФ

Далее определим проблемы налоговой системы Российской Федерации.

Во-первых, отметим проблему налогового администрирования — налоговая система РФ по-прежнему остается очень громоздкой, неэкономичной и непродуктивной. Она включает в себя большое число налогов, возникают трудности в методиках их расчетов, существует наличие множества спорных вопросов, которые могут приводить к усложнению ведения налогового учета и контроля со стороны налоговых органов, появляется возможности недобросовестным налогоплательщикам использовать уловки в налоговом законодательстве.

Для улучшения налогового администрирования Правительством РФ были разработан ряд мероприятий:

- уменьшить временные и материальные затраты предпринимателей на подготовку и представление налоговой отчетности, уплату налогов;
- улучшить взаимоотношения между налогоплательщиками в лице предпринимательского сообщества и налоговыми органами с учетом лучших международных практик;
- расширить сферы оказания государственных услуг для налогоплательщиков с помощью интернет-сервисов;
- сблизить правила налогового и бухгалтерского учета;
- введена возможность учета убытков, полученных по производным финансовым инструментам, требования по которым подлежат судебной защите в соответствии с применимым законодательством иностранных государств;
- пересмотрены подходы к отнесению процентов по долговым

обязательствам на расходы, учитываемые при формировании налоговой базы по налогу на прибыль организаций [1].

Далее рассмотрим основные направления налоговой политики на 2015 год. В соответствии с ними планируется создать институт предварительного налогового контроля.

Цель данного института состоит в том, чтобы дать налогоплательщику возможность получать информацию о налоговых последствиях сделки, которую он только планирует совершить.

Такой институт поможет значительно снизить налоговые риски, сыграет существенную роль в стимулировании деловой активности за счет повышения стабильности и определенности правового регулирования налогообложения, а также предоставит налогоплательщику гарантию в отношениях с налоговым органом.

Также планируется оптимизировать перечень информации, которая не относится к налоговой тайне.

Цель данного мероприятия заключается в том, чтобы дать налогоплательщику возможность получать информацию о своих контрагентах, а также повысить общий уровень прозрачности в экономике.

Во-вторых, проблемой налоговой системы РФ является нестабильность налогового законодательства – в НК РФ часто вносятся изменения. Это приводит к путанице, усложнению процедур по уплате налогов и сборов как для налогоплательщика, так и для налоговых органов.

Для избежание данной проблемы необходимо, чтобы вносимые поправки имели четкий и ясный характер, и до налогоплательщиков доведена вся необходимая информация [2].

Далее рассмотрим проблему, связанную с соотношением прямых и косвенных налогов.

Прямые налоги устанавливаются непосредственно на доход или имущество налогоплательщика, владение и пользование которым служит основанием для налогообложения.

Косвенные налоги нередко называются налогами на потребление, непосредственно включаются в цену товара (работы, услуги) в виде надбавки и уплачиваются потребителями. Эти налоги предназначены для перенесения реального налогового бремени на конечного потребителя. При косвенном налогообложении субъектом налога является продавец товара (работы, услуги), а носителем и фактическим плательщиком данного налога выступает потребитель.

В России косвенные налоги занимают значительную часть в доходах бюджета. Так, например, в структуре федерального бюджета на НДС и акцизы приходится 31 %. Это усугубляет и так снизившийся уровень жизни в стране.

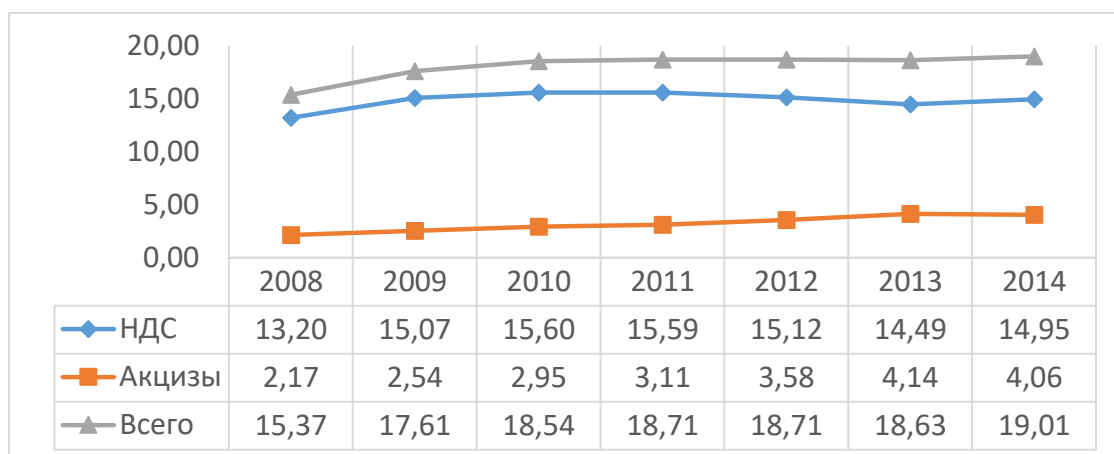


Рисунок 1 – Доля косвенных налогов в структуре федерального бюджета

Для решения данной проблемы необходимо увеличить объем поступлений прямых налогов. Это нельзя сделать за счет увеличения ставок действующих налогов или введения новых – это ухудшит экономическую ситуацию в стране. Рассмотрим варианты решения проблемы:

- во-первых, это развитие производства стране, что приведет к увеличению налоговых поступлений, в частности налога на прибыль.
- во-вторых, это опять же улучшение налогового администрирования для минимизации налоговых потерь недобросовестными налогоплательщиками.

В продолжении темы о проблемах в налоговых системах, которые негативно сказываются на обычном населении, отметим налог на доходы физических лиц.

Пропорциональная ставка налога, действующая в РФ, не способствует сглаживаю социального неравенства. В рамках решения данной проблемы возможно стоит задуматься о введении прогрессивной шкалы для НДФЛ,

Использованные источники:

1. Распоряжение Правительства РФ от 10.02.2014 N 162-р (ред. от 03.12.2014) «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Совершенствование налогового администрирования»» [Электронный ресурс]. - https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_158817/ (дата обращения: 16.04.2016)
2. Перечень основных изменений налогового законодательства в 2015 году [Электронный ресурс]. - http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_166533/ (дата обращения: 16.04.2016)
3. Прямые и косвенные налоги [Электронный ресурс]. - <http://tic.tsu.ru/www/uploads/nalog/page13.html/> (дата обращения: 16.04.2016)

*Чернышов Д.Ю.
магистрант
Иванова И.Г., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Управления и маркетинга»
ФГБОУ «Кубанский государственный аграрный университет»
Россия, г. Краснодар*

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬЮ

В данной статье представлено понятие инвестиций, а так же рассмотрены методы управления инвестиционной привлекательностью как в масштабах страны, так и на уровне региона.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционный потенциал.

This article presents the concept of investment, as well as consider the investment attractiveness of management techniques in weight-country headquarters and at the regional level.

Key words: investments, investment attractiveness, investment potential.

Региональная инвестиционная политика должна быть направлена, с одной стороны, на создание благоприятных условий для инвестирования, с другой – на стимулирование мобилизации внутренних инвестиционных ресурсов региона и их трансформацию в инвестиции, иными словами, необходимо повышать инвестиционную привлекательность региона, как для внешних, так и для внутренних инвесторов.

Инвестиционная привлекательность региона – это интегральный показатель, который определяется по совокупности ее экономических и финансовых показателей, показателей государственного, общественного, законодательного, политического и социального развития. Инвестиционная привлекательность определяет вектор физического, финансового, интеллектуального и человеческого капиталов [2].

При оценке инвестиционной привлекательности необходимо использовать как внутренние, так и внешние источники инвестиций, что позволит обеспечить поддержку перспективных отраслей и видов производств, осуществляющих модернизацию производственной базы, стимулирование рабочей силы, развитие инфраструктуры, создание благоприятных условий для научно-исследовательской деятельности.

Основным аргументом преимущественной ориентации стратегии развития региона на внешние источники инвестиций (в том числе иностранные) является то, что иностранный капитал способствует внедрению инноваций, является носителем новых производственных технологий и инновационного менеджмента.

Сегодня привлечение инвестиций в реальный сектор экономики - вопрос ее выживания. Будут инвестиции - будет развитие реального сектора,

а, следовательно, будет и экономический подъем. Не удастся привлечь - неминуемо умирание производств, деградация экономики, обнищание страны, социальные взрывы и прочие сопутствующие явления. Любое, даже самое незначительное, повышение инвестиционной привлекательности - это дополнительные средства, позволяющие сделать шаг к выходу из кризиса. Но шаг - это всего лишь шаг: после него инвестиционная привлекательность остается статичной величиной, хотя и несколько более высокой. Спасти положение дел может лишь динамичное устойчивое движение, а не отдельные шаги. Только в этом случае отдельные порции инвестиций могут превратиться в поток. Осуществить это возможно, лишь управляя процессом повышения инвестиционной привлекательности. Именно поэтому вопрос управления инвестиционной привлекательностью является ключевым.

Сейчас время - противник: ничто, кроме распада, не делается само собой. Нужно совершенно отчетливо осознать тот факт, что спасти положение дел могут только активные согласованные и масштабные действия. А для этого необходимо найти или создать массовую технологию управления инвестиционной привлекательностью. Инвестиционная привлекательность отдельно взятых объектов и инвестиции отдельно взятых инвесторов имеют место, но не спасают сегодня положение дел.

Традиционно понятие инвестиционной привлекательности означает наличие таких условий инвестирования, которые влияют на предпочтения инвестора в выборе того или иного объекта инвестирования [5, с. 172]. Объектом инвестирования может выступать отдельный проект, предприятие в целом, корпорация, город, регион, страна. Нетрудно выделить то общее, что ставит их в один ряд: наличие собственного бюджета и собственной системы управления. Объект каждого уровня (и, соответственно, его инвестиционная привлекательность) обладает собственным набором значимых свойств, но регион в этом ряду занимает особое место: в силу особенностей он имеет свою специфику, и, в то же самое время, в силу целостности структуры не является уникальным. Благодаря этой особенности можно сравнивать регионы между собой.

Обобщая накопленный опыт, привлекая экспертов и пользуясь собственным здравым смыслом, можно выделить ряд факторов, оказывающих наибольшее влияние на предпочтения инвесторов.

Так, наиболее значимыми для оценки инвестиционного потенциала региона оказались следующие факторы:

- ресурсно-сырьевой;
- производственный;
- потребительский;
- инфраструктурный;
- интеллектуальный;
- институциональный;
- инновационный.

Логика рассуждений приводит также к необходимости оценки

законодательных условий для каждого региона и выделения следующих инвестиционных рисков:

- политический;
- социальный;
- экологический;
- криминальный.

Принципиальный недостаток такого традиционного подхода заключается в том, что инвестиционная привлекательность региона рассматривается как некая данность, практически не предполагающая возможность активного изменения: анализ обозначенных факторов и рисков показывает, что эти возможности весьма ограничены [3, с. 116]. Это подтверждают и выводы авторов, согласно которым наибольший вклад в формирование инвестиционного потенциала вносят факторы, накопленные в процессе многолетней хозяйственной деятельности: инфраструктурная освоенность территории, инновационный потенциал и интеллектуальный потенциал населения.

Единственный параметр, который можно изменить достаточно быстро - законодательство. Проблема только в том, что, во-первых, это опять-таки разовое изменение (бессмысленно было бы менять его постоянно), во-вторых, оно малоэффективно, поскольку в нашем обществе не сформирована правовая культура, то есть законы попросту не выполняются.

Таким образом, в рамках традиционного подхода можно вести речь только об ограниченных единичных возможностях повышения инвестиционной привлекательности, но не о массовой технологии управления инвестиционной привлекательностью.

Что же, в таком случае, означает управление инвестиционной привлекательностью?

Традиционный подход не дает и не может дать ответа на этот вопрос: известно, что к экспертной оценке прибегают при отсутствии теории. Дело в том, что говорить об управлении инвестиционной привлекательностью можно лишь тогда, когда существуют отчетливые представления о сущности инвестиционного процесса. Только в этом случае можно выделить те составляющие процесса, целенаправленное воздействие на которые и даст желаемый результат. Такие представления существуют в виде базовой концепции «Сущность инвестиционного процесса» и концепции «Управление инвестициями в реальный сектор». Более того, на базе этих концепций разработан практический подход и начато осуществление практических действий по управлению инвестициями в реальный сектор экономики [1, с. 71].

Управление инвестициями и управление инвестиционной привлекательностью - две стороны одной медали. Разница лишь в том, кто выступает инициатором: инвестор или управленец. Чтобы понять одно, нужно хорошо понимать другое. Поэтому вначале остановимся на основных аспектах управления инвестициями. Главная мысль концепции «Управление

инвестициями в реальный сектор» заключается в том, что целенаправленное точечное воздействие инвестора на ключевые свойства объекта инвестиций позволяет этому инвестору получить глобальный контроль за надежностью и эффективностью собственных вложений.

На практике это означает следующее. Контроль за эффективностью вложений возможен только в том случае, если основная деятельность объекта прозрачна. Именно поэтому инвестор, прежде чем вкладывать большие средства в реструктуризацию объекта, предварительно инвестирует небольшие средства в создание свойства стратегичности деятельности, устанавливая тем самым контроль за созданием и реализацией стратегии. Создавая и отлаживая механизмы контроля за тем, чтобы финансовая политика была подчинена принятой стратегии деятельности, инвестор формирует еще одно ключевое свойство - целенаправленность распределения ресурсов, обеспечивая прозрачность финансовой деятельности и устанавливая тем самым необходимый контроль за надежностью вложений. Наконец, целенаправленно воздействуя на то, чтобы организационная структура соответствовала принятой стратегии деятельности и расстановка руководителей осуществлялась в соответствии с их управленческими способностями, инвестор повышает надежность системы управления, устанавливая тем самым достаточный контроль за надежностью вложений.

Таким образом, осуществляя целевое инвестирование по формированию стратегичности деятельности, целенаправленности распределения ресурсов и надежности системы управления, инвестор берет в свои руки судьбу своих инвестиций, повышая тем самым инвестиционную привлекательность объекта не только для себя, но и для других инвесторов. Используя незначительные средства для изменения локальных свойств, он имеет возможность вложить сам или привлечь со стороны значительные средства для глобальной реструктуризации объекта.

Об управлении инвестиционной привлекательностью можно говорить тогда, когда те же самые ключевые свойства объекта создаются по инициативе управленца. На этапе формирования механизмов, обеспечивающих прозрачность деятельности, управление инвестиционной привлекательностью сводится к регулированию доступа инвестора как к созданию этих механизмов, так и к участию в контроле за их функционированием: чем шире доступ, тем выше инвестиционная привлекательность объекта для инвестора. Когда механизмы сформированы и отлажены, управление инвестиционной привлекательностью сводится к регулированию включенности инвестора в принятие стратегических решений и формирование финансовой политики [6, с. 72].

При беглом прочтении может сложиться впечатление, что все сводится к давно известному. Чтобы такое впечатление не складывалось, следует отметить, что прозрачность деятельности - это не одно и то же, что прозрачность информации. Прозрачность деятельности предполагает возможность в любой момент проверить достоверность представляемой

информации. Именно поэтому прозрачная деятельность на порядок привлекательнее прозрачной информации. Это особенно актуально при низкой правовой культуре. С одной стороны, при таком положении дел только от инвестора и его способностей зависит, сможет ли он вовремя отследить появление негативных факторов, чтобы вовремя вмешаться или уйти. С другой стороны, необходимость обеспечивать прозрачность деятельности (а иначе инвестор просто не придет: слишком велик риск потерь) фактически и будет формировать правовую культуру.

Управление в масштабах региона - это, прежде всего, управление тенденциями. Речь идет о создании нормативной базы, формировании структурных механизмов и запуске процессов, функционирование которых дает устойчивый результат такого масштаба, который позволяет говорить о наличии определенной тенденции. Регион станет привлекательным для массового инвестора только тогда, когда сделает приоритетной задачей изменение таких ключевых свойств реального сектора экономики, как стратегичность деятельности, целенаправленность распределения ресурсов и надежность системы управления, и собственными действиями добьется того, что распространение этих свойств по объектам реального сектора станет устойчивой тенденцией.

Целенаправленное воздействие региональных властей на условия, повышающие надежность и эффективность инвестиций, обеспечение прозрачности деятельности на всех уровнях, протекционизм по отношению к эффективным инвесторам - все это и будет тем самым управлением инвестиционной привлекательностью реального сектора экономики региона.

Важно отметить, что вместо того, чтобы рассматривать предпочтения инвесторов, концепция вскрывает природу их объективных интересов, то есть позволяет воздействовать на главное, а не заниматься второстепенным.

Предпочтения - категория сугубо субъективная, зависящая от степени продвинутости инвестора. Так, например, выяснилось, что наиболее значимыми факторами инвестиционной привлекательности регионов для зарубежных инвесторов являются транспортно-географическое положение региона и позиция региональных властей, в то время как российские инвесторы делают ставку на ресурсный и экономический потенциал региона. В контексте нашего рассмотрения это означает, что на основе предпочтений невозможно создание единой технологии управления инвестиционной привлекательностью: то, что предпочтут одни инвесторы, не покажется привлекательным другим.

Объективные интересы вытекают из сущности инвестиционного процесса: любой инвестор, без всяких сомнений, заинтересован в надежности и эффективности собственных вложений [5, с. 152]. Следовательно, технология управления инвестиционной привлекательностью, построенная на учете этих объективных интересов, будет работать на любом уровне и в любом месте. И дело не в том, чтобы только угодить инвесторам. Управление инвестиционной привлекательностью тождественно управлению развитием

региона, то есть помимо объективного интереса инвесторов, здесь явно присутствует объективный интерес общества.

Таким образом, совпадение интересов общества с интересами инвесторов выводит задачу управления инвестиционной привлекательностью из разряда частных в разряд общественно значимых. Специфика текущего момента делает ее не просто ключевой, а сверхприоритетной.

Использованные источники:

1. Иванова И. Г. Использование доходного подхода при оценке инвестиционной стоимости предприятий // Современные наукоемкие технологии. – №6. – 2005. – С.70-71
2. Иванова И. Г. Особенности оценки инвестиционной стоимости предприятий в условиях неопределенности // диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Краснодар, 2006
3. Коломыйц О.Н. Инвестиционная привлекательность региона как фактор повышения его конкурентоспособности // Terra Economicus. - №3-3. – Т.9. – 2011. – С.116-119
4. Коломыйц О.Н., Иванова И.Г. Программно-целевой подход в системе регионального инновационно-инвестиционного развития. // Экономика и предпринимательство. 2016. №1-2(66-2). С.376-379
5. Коломыйц О.Н., Попов М.Н. Оценка инвестиционной привлекательности муниципального образования по критерию лучшего результата // Экономика и предпринимательство. - №9(38). – 2013. – С.172-175
6. Хутова И. М., Иванова И. Г. Формирование инвестиционной стратегии как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Проблемы развития современной экономики в условиях глобальных вызовов и трансформации экономического пространства. Материалы международной научно-практической конференции. – пос.Персиановский: Изд-во Донского ГАУ, 2015. – С.72-75

*Чувелева Е.А., к.техн.н.
доцент*

*кафедра «Горнопромышленная экология и безопасность
жизнедеятельности»*

*Сибирский государственный индустриальный университет
Россия, г. Новокузнецк*

СПЕКУЛЯТИВНЫЕ КОРПОРАТИВНЫЕ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ КАК ЗНАЧИМАЯ ПРИЧИНА НЕГАТИВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ

В статье рассматриваются экономические и социальные проблемы, обусловленные осуществлением собственниками капитала спекулятивных проектов прямого инвестирования. Показано, что поглощения целевых компаний в спекулятивных целях приводят к росту депрессивного сектора экономики и результирующему нагнетанию институциональных и социальных проблем. Последние выражаются снижением уровня и качества

жизни трудоспособных граждан и их семей, зависящих от эффективности функционирования предприятий-работодателей. Институциональные проблемы выражаются ростом теневого сектора экономики как неформального института и криминогенности, влияющей на качество жизни граждан. Показано, что развитие национального хозяйственного механизма с целью повышения его способности стимулировать воспроизводство исключительно стратегических корпоративных слияний и поглощений является важной задачей.

Ключевые слова: воспроизводство, спекулятивные проекты, слияний и поглощения, экономические и социальные проблемы

*Chuveleva E.A., Candidate of Technical Sciences,
associate professor "Mining ecology and health and safety"
Siberian state industrial university
Russia, Novokuznetsk*

SPECULATIVE CORPORATE MERGES AND ABSORPTION AS SIGNIFICANT REASON OF NEGATIVE ECONOMIC AND SOCIAL CONSEQUENCES

In article the economic and social problems caused by implementation by owners of the equity of speculative projects of a direct investment are considered. It is shown that absorption of the target companies in the speculative purposes lead to growth of depressive sector of economy and resultant forcing of institutional and social problems. The last are expressed by decrease in level and quality of life of the able-bodied citizens and their families dependent on efficiency of functioning of the entities employers. Institutional problems are expressed by growth of shadow sector of economy as informal institute and the criminality influencing quality of life of citizens. It is shown that development of a national economic mechanism for the purpose of increase of its capability to stimulate reproduction of exclusively strategic corporate merges and absorption is an important task.

Keywords: reproduction, speculative projects, merges and absorption, economic and social problems

Исследованиями установлено, что корпоративный сектор экономики развивается на основе воспроизводства слияний и поглощений [1]. Корпоративные слияния и поглощения приобрели характер постоянно наблюдаемого явления. Воспроизводство национальных корпоративных стратегических слияний и поглощений способно продуцировать прогресс в национальном экономическом развитии [2]. Следовательно, стимулирование именно стратегической (не спекулятивной) интеграции актуально. Сформированные знания о воспроизводственной природе корпоративных слияний и поглощений претендуют на участие в развитии новейшей системной экономической теории. Каковы же прикладные аспекты ее применения для решения актуальных социально-экономических проблем? В настоящей работе рассматривается один из аспектов проблематики

стимулирования стратегических корпоративных слияний и поглощений, а именно экономические и социальные последствия недостаточной развитости хозяйственного механизма, обладающего ограниченными способностями стимулировать воспроизводство исключительно стратегических и реанимировать возможные мотивации собственников капитала к осуществлению спекулятивных слияний и поглощений.

Осуществление спекулятивных слияний поглощений является причиной депрессии в различных территориальных и отраслевых секторах национальной экономики, поляризации эффектов от осуществления в них производительной финансово-хозяйственной деятельности. Негативные последствия воспроизводства спекулятивных слияний и поглощений состоят в:

снижении региональной инвестиционной привлекательности и ухудшении регионального инвестиционного климата [3], которые тормозят динамику инвестиционных процессов в национальной экономике;

разрушении цепного механизма воспроизводства инвестиционной деятельности в национальной экономике и депрессии ее производительного сектора.

Спекулятивные стратегии в промышленном секторе предполагают разукрупнения и различные манипуляции с активами целевых компаний, которые получили название «вывода капитала». В результате увеличивается депрессивный сектор экономики, формируемый приобретенными спекулятивными инвесторами компаниями, утрачивающими частично или полностью возможности дальнейшего самостоятельного рентабельного функционирования. Такие предприятия характеризуются низкой кредитоспособностью, препятствующей привлечению заемного капитала как значимого для реанимации их депрессивного состояния ресурса. Стратегии их вывода из такого состояния связаны, как правило, с разработкой и реализацией различных мероприятий по экономии расходов, включая расходы на оплату труда наемных работников. Часто, поглощаемые предприятия весьма значимы для экономики муниципального образования или в целом региона места расположения их производственных мощностей. Их депрессивное состояние, определяющее необходимость снижения размеров заработной платы работников в целях экономии расходов, участвует в формировании средних для муниципального образования или региона цен на трудовые ресурсы. Остальные работодатели учитывают сложившиеся уровни оплаты труда, что определяет общую тенденцию формирования цен на трудовые ресурсы в регионе, не соответствующих зарплатным ожиданиям трудоспособного населения. Масштабные сокращения работников депрессивных предприятий определяют формирование повышенного спроса на рынке вакансий, что также оказывает негативное влияние на политику заработной платы остальных предприятий. Таким образом, спекулятивное использование приобретаемых инвесторами производственных активов порождает дестабилизацию социальной обстановки в муниципальных

образованиях, регионах и стране в целом.

Специалисты отмечают значимость выявления новых возможных угроз нарушения основных прав [4, с.12], включая право на законное приобретение средств в формируемых системой благоприятных для этого условиях. Последние могут меняться под влиянием различных процессов [4, с.12], к каковым, в контексте настоящих исследований, следует относить также негативные трансформации структуры и свойств системы корпоративной экономики – системы, обеспечивающей занятость трудоспособного населения и определяющей его возможности приобретать трудовые доходы. Последние ограничиваются тенденциями депрессии и консервации производств, обуславливаются массовыми сокращениями и др., дополняемыми в критичности своего влияния на социум низким уровнем государственного пособия по безработице, максимальный размер которого составляет в 2016 году чуть более 6000 руб/мес.

Это обуславливает возникновение проблемы простого и расширенного воспроизводства рабочей силы. Возникают проблемы (риски формирования качества рабочей силы) возникновения стрессового состояния, порождающего стагнацию и демотивированность, невозможности получить новую желаемую профессию за счет профессиональной переподготовки и осуществить самореализацию в новом профессиональном качестве, несоответствия новых условий профессиональной самореализации способностям (с учётом места жительства, возраста, пола и др.) [5, с.75]. О.А.Затепякин отмечает, что названные проблемы приведут Россию к экономическому риску прямых материальных потерь или вероятности неполучения желаемого экономико-хозяйственного результата (национального дохода, прибыли) из-за недостатка специалистов [5, с.75]. При этом фактором нагнетания данного риска следует признавать также рост вынужденной нелегальной экономики и уклонение от налогов вследствие ухудшения материального положения населения [6, с.92].

Сказанное О.А.Затепякиным, подтверждает актуальность рассмотрения проблем экономического развития через призму основных прав граждан [4, с.7], включая право на развитие (как показателя уважения всех других прав человека), зависящего, в том числе, от справедливости экономических отношений [4, с.8]. Развитие должно обеспечивать формирование у всех граждан и каждого в отдельности достаточных для удовлетворения потребностей средств (уровень благосостояния общества) [4, с.9]. Однако выше изложенное свидетельствует о существовании в российской экономической системе проблем, связанных с недостаточной её способностью создавать благоприятные для приобретения всеми трудоспособными гражданами трудовых доходов в достаточных для удовлетворения потребностей размерах. Также это говорит о недостаточности соответствия российского хозяйственного механизма установкам Программы ООН (ПРООН), к которой Россия присоединилась, состоящим в признании высшей целью экономического общественного развития – расширение

возможностей для каждого человека реализовывать свои способности и устремления [7, с.95]. Другими словами, удовлетворительное качество общественного развития как характеристика качества жизни [7, с.96], в том числе, по причине зачастую имеющих место смещений инвестиционных мотиваций собственников капитала в спекулятивную сферу, в России не обеспечивается качественно.

Концентрация капитала в конъюнктурно привлекательных отраслях с игнорированием иных секторов экономики, укрупнение (структурный рост) корпораций этих отраслей, смещение их конкурентных стратегий и приоритетов с национального на международный уровень порождает задачи привлечения наиболее квалифицированных работников. Конкуренция за последних среди таких компаний продуцирует рост размеров оплаты их труда с результирующим усилением поляризации трудовых доходов граждан. Известные оценки асимметрии доходов граждан разнятся. В СМИ представлены данные от 16-кратной [8] до 22-кратной разницы [9] между доходами обеспеченных и наименее обеспеченных граждан в 2015 году. Следует отметить, что в 2004 году данный показатель оценивался составляющим 8-кратную разницу [7, с.97], что свидетельствует о постепенном усилении социального расслоения. Как правило, наиболее высокими уровнями доходов характеризуются столичные города, где расположены головные офисы крупных компаний, и крупные города регионов России, богатых природными ресурсами, добыча и переработка которых составляет основу ведущих бизнесов сырьевой экономики России. Как следствие, например, в нефтегазовых северных регионах растет образовательный уровень занятых, уровень доходов на душу населения, продолжительность жизни, рождаемость. В депрессивных и отсталых северных регионах с высоким уровнем безработицы и низкими доходами населения нарастают процессы деградации человеческого капитала во всех его проявлениях [10, с.160]. В связи с жизнеформирующей сущностью данных последствий, населением северных и иных депрессивных и отсталых регионов России существующий в России хозяйственный механизм признается не справедливым. Соответствующий рост негатива выражается осуждением крупного бизнеса и лояльной по отношению к нему позиции власти, снижением доверия населения к политической системе.

Есть также данные о существовании более 60% населения в нищете с доходами ниже 17 тыс.руб [11], о существовании населения более чем 36 регионов России за чертой бедности с доходами менее 10 тыс.руб. на семью [12], что негативно отражается на экономике, социальной стабильности и политической лояльности электората. Последствия для экономики неоднократно рассматривались современными специалистами и состоят в снижении покупательского спроса, неспособности населения участвовать в фондовом накоплении инвестиционных ресурсов, отсутствии средств на начало предпринимательской деятельности или ее осуществлении в теневом секторе и др., что в целом также формирует угрозы национальной

экономической безопасности. Социальные последствия состоят в невозможности данной части населения удовлетворять потребности на уровне, обусловленном физиологическими нуждами или на уровне, соответствующем распространенным в обществе средним стандартам потребления [7, с.98], результирующей негативной оценкой политики власти и снижением политической лояльности электората.

Кроме того, существенно отличается качество занятости граждан (оцениваемое, например, по критерию содержательности труда, комфорта на рабочем месте и др.), признаваемое специалистами элементом качества жизни [7, с.96] в таких крупных корпорациях из конъюнктурно привлекательных отраслей и на других предприятиях, тем более депрессивных. Это также способствует формированию депрессивных настроений у некой части граждан (не востребованных по причине несоответствия места жительства месту дислокации компании, несоответствия квалификации, неспособности ее приобретать или невозможности ее развивать, несоответствия возрастным ограничениям, плохого здоровья и ограничений в трудоспособности и др., а также лимитированности количества привлекательных рабочих мест в таких компаниях), не задействованных в качестве работников в данных успешных бизнесах, росту социальной напряженности, недовольства неравноправием и политической управления экономикой.

Обусловленная спекулятивными стратегиями собственников капитала депрессия ранее целевых компаний в спекулятивных сделках слияний и поглощений может мотивировать владельцев/управленцев этих компаний к изысканию способов реанимации финансового состояния, в том числе к незаконной выплате работникам зарплаты «в конвертах» с целью сокращения расходов за счет ухода от уплаты страховых взносов и НДФЛ в полном объеме. Этот налог из 75 млн. чел. трудоспособных граждан России по статистике платят лишь 45 млн.чел [13]. Такие предприятия, принимают непосредственное участие в формировании сектора неформальной занятости российской экономики, который по оценкам Сбербанка составляет 20%, а по подсчетам директора Центра трудовых исследований НИУ ВШЭ В.Гимпельсона достигает 25-30% всего занятого населения [14]. В результате Пенсионный фонд РФ ежегодно теряет 710 млрд.руб, а региональные бюджеты до 420 млрд [15] с результирующим негативным влиянием на способность региональных властей решать экономические и социальные задачи, включая участие в развитии систем социальной защиты граждан, образования, здравоохранения и др. для улучшения качества жизни [7, с.96].

Снижение качества жизни в результате смещения акцентов собственников в спекулятивную сферу и депрессии производственного сектора корпоративной экономики порождает обострение криминогенности что обуславливает рост транзакционных издержек функционирующих предприятий на обеспечение безопасности бизнеса, составляющих от 10-15% до 1/3 прибыли [16, с.71]. Несомненно, такой рост обязательных расходов на

осуществление деятельности негативно сказывается на возможностях предприятий развиваться эффективно. Кроме того, качество личной безопасности граждан является важной характеристикой качества их жизни [7, с.96].

Таким образом, названные социальные последствия не сбалансированных в межотраслевом и территориальном разрезах процессов развития корпоративной экономики как подсистемы национальной экономической системы в целом свидетельствуют о неспособности последней обеспечивать удовлетворительное качество жизни всех без исключения граждан страны с соблюдением принципа экономической справедливости. Одной из важных причин разбалансированности являются смещения инвестиционных мотиваций собственников капитала в спекулятивную сферу. Обусловленные данной причиной экономические негативные последствия представляют собой внутренние угрозы национальной экономической безопасности. Они порождают:

неудовлетворенность экономических интересов и даже жизнеобеспечивающих потребностей значительной части общества, что в свою очередь способствует расширению списка экономических опасностей на обусловленные соответствующей спецификой экономического поведения граждан;

рост недовольства ущемленных граждан институциональной системой и рост транзакционных издержек на ее поддержание [16, с.71].

Нерешенность названных социальных проблем способна продуцировать снижение доверия электората (общества) к власти, что, в свою очередь, может угрожать результативности ее политики по реанимации депрессивных и кризисных явлений в экономике. В свою очередь их решение зависит также от возможности развития национального хозяйственного механизма для стимулирования стратегической корпоративной интеграции национальных бизнесов. Таким образом, решение задачи поддержания процессов воспроизводства стратегических слияний и поглощений национальных компаний актуально для экономики, общества и власти и своевременно.

Использованные источники:

1. Чувелева Е.А., Затепакин О.А. Воспроизводственная природа корпоративных слияний и поглощений в нефинансовом секторе экономики // Вестник ТГУ. Экономика. 2016. №1 (33). С.172-201.
2. Чувелева Е.А. Интеграционные процессы как фактор реализации политики новой индустриализации в России // Современный мир и Россия: время перемен и новой модели развития: Монография / Авт.-сост.: Г.П.Журавлева. – М.: МИЭП, 2014. С.77-90.
3. Чувелева Е.А. Влияние рисков слияний и поглощений на инвестиционную привлекательность региона // Сибирская финансовая школа. 2015. №4. С. 105-108.
4. Назаров В.П., Рывкин К.А. Обеспечение основных прав как главная задача

стратегического планирования развития России // Экономические науки. 2007. № 10 (35). С.7-13.

5. Затеякин О.А. Рискогенность формирования качества рабочей силы в современных социально-экономических условиях // Вестник ТГУ. Экономика. 2015. №1(29). С.63-79.

6. Изжеурова Е.А. Рентные аспекты образования теневой экономики // Экономические науки. 2007. № 10 (35). С.90-93.

7. Ващенко А.А. Уровень и качество жизни в России: новые акценты в содержании и оценке // Экономические науки. 2008. № 7 (44). С.95-98.

8. Разница в доходах населения России продолжает увеличиваться // Регионы Online. Российское информационное агентство. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gosrf.ru/news/6703/> (дата обращения 09.02.2016)

9. В России 20 миллионов людей за чертой бедности: будет еще больше // Информационно-аналитическое агентство VK Пресс. 22 октября 2014. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vkpress.ru/vkinfo/v-rossii-20-millionov-lyudey-za-chertoy-bednosti-budet-eshche-bolshe/?id=80252> (дата обращения 09.02.2016)

10. Котырло Е.С. Институциональные подходы к формированию политики человеческого развития на российском Севере // Экономические науки. 2008. №7 (44). С.160-164.

11. 60% населения России удерживают в нищете искусственно. Владислав Жуковский о необходимости отказа от компрадорской социально-экономической политики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nakanune.ru/articles/16874/> (дата обращения 09.02.2016)

12. В 36 регионах России люди живут на грани нищеты. Вымирание в них не остановить и дотациями из центра [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kprf-kchr.ru/?q=node/6320> (дата обращения 09.02.2016)

13. Новый взрыв бедности в России буду лечить старыми методами // Собеседник. 2015. №27. 27 июля 2015. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sobesednik.ru/dengi/20150727-novyuy-vzryv-bednosti-v-rossii-budut-lechit-starymi-metodami> (дата обращения 09.02.2015)

14. Неформальная занятость поглощает россиян // Expert Online. 28 февраля 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ru/2014/02/28/neformalnaya-zanyatost-pogloschaet-rossiyan/> (дата обращения 09.02.2016)

15. Пора выходить из «тени» // Благодарненские вести. Газета Благодарненского района Ставропольского края. 11.02.2015. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://blag-vesti.ru/pora-vykhodit-iz-teni/> (дата обращения 09.02.2016)

16. Михайлов А.М. Институциональные формы реализации интересов собственников факторов производства // Экономические науки. 2007. № 10 (35). С.71-75.

*Шиукашвили Т.Т.
ст. преподаватель
Кравченко М.А.
студент 4-го курса
направление «Экономика»
ФГБОУ ВО «СПбГЭУ»
филиал в г. Кизляре
Россия, г. Кизляр*

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Статья посвящена вопросу проектного финансирования. Перед Российской экономикой остро стоит вопрос поиска новых форм финансирования. Существующие формы потеряли свою актуальность или не получили должного признания. В статье рассмотрены преимущества и недостатки проектного финансирования.

Ключевые слова: финансы, инвестиции, экономика, развитие, проектное финансирование.

*Shiukashvili T.T.
Senior lecturer Branch FGBEI HE
"SPbGEU" in Kizlyar
Russia, Kizlyar.
Kravchenko M.A.
stud. 4th course direction "Economy"
Branch FGBEI HE "SPbGEU" in Kizlyar
Russia, Kizlyar.*

ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF PROJECT FINANCING

The article focuses on project financing. Before the Russian economy is an issue of finding new forms of financing. Existing forms are no longer relevant, or not received due recognition. The article discusses the advantages and disadvantages of project financing.

Keywords: finance, investment, economics, development, project financing.

В нынешних условиях развития экономики в процессе деятельности предприятиям остро стоит вопрос о необходимости привлечения дополнительных финансовых ресурсов для выживания в современных условиях финансово-экономического кризиса. Как правило, для развития предприятия собственных финансовых ресурсов недостаточно, а чтобы получить долгосрочные банковские кредиты необходимо высоколиквидное обеспечение, которого у многих предприятий и организаций вовсе нет.

Задача привлечения необходимых для реализации инвестиционных проектов финансовых ресурсов занимает одно из главных мест в составлении плана инвестиционной деятельности организации, выступая неперенным элементом технико-экономического обоснования инвестиционных решений.

[2]

Поиск новых форм финансирования особенно важен в условиях российской экономики, потому как большинство перспективных отраслей экономики еще недостаточно развиты и нуждаются в значительном количестве дополнительных ресурсов.

Многие традиционные формы финансирования потеряли свою привлекательность вследствие наступления финансового кризиса. В связи с этим всё больший интерес у инвесторов стали вызывать инфраструктурные проекты из-за их особенности, которая заключается в различных формах взаимодействия частного бизнеса и государства в формате проектного финансирования. [1]

Определений понятия «проектное финансирование» существует огромное количество.

Приведем следующее определение, которое наиболее полно охватывает смысл этого понятия. Проектное финансирование – это особая форма сочетания денежных потоков, инвестируемые в проект предприятием - инициатором проекта и его кредитором (коммерческим банком) на условиях распределения рисков проекта между участниками проекта, при котором для реализации и контроля за проектом создается проектная компания, при этом возврат инвестированных ресурсов участников проекта осуществляется денежными потоками, генерируемыми самим проектом.

Отличительная особенность проектного финансирования – это возможность привлечения любого источника финансирования инвестиционных проектов (собственный капитал, ресурсы, привлекаемые с финансовых рынков, кредиты банков, бюджетные средства). К последним можно отнести государственные кредиты, гранты, льготы, субсидий, гарантий. Лизинг также является источником проектного финансирования.

К источникам финансирования инвестиционных проектов также можно отнести ресурсы, мобилизуемые с международных финансовых рынков, финансовых, инвестиционных, лизинговых и страховых компаний, специализированных агентств экспортных кредитов, а также долгосрочные кредиты, предоставляемые Международной финансовой корпорацией (МФК), Международным банком реконструкции и развития (МБРР), Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР), ведущими мировыми инвестиционными банками.

Отличительной спецификой проектного финансирования является разделение рисков проекта между всеми участниками. Инициаторы вкладывают свои средства в первую очередь. Обеспечением обязательств заемщика при проектном финансировании выступают имущество самого проекта (здания, оборудования и другие). Так же кредиторы могут быть переданы в залог акции (доли) проекта, ведь под конкретный проект создается отдельная компания, а также кредитор осуществляет расчетно-кассовое обслуживание этого юридического лица, тем самым проводит жесткий контроль расходования и поступления денежных средств. В основном

кредитор от инициатора проекта требует частичного участия в проекте собственными средствами (от 10 до 50%).

Приведем основные преимущества проектного финансирования (в сравнении с другими технологиями инвестирования) для инвестора:

- потенциал для привлечения финансовых ресурсов намного превышающие возможности инвестора;
- осуществление «стартап-проектов»;
- уменьшение проектных рисков путем распределения их между всеми участниками проекта;
- для реализации проекта создается новая компания, тем самым отсутствуют жесткие требования к финансовому состоянию со стороны кредитора;
- способность минимизировать страновые риски путем создания управляющей компании (как 100% дочка проектной компании) в стране реализации проекта, а самой проектной компании в стране происхождения капитала;
- возможность отсрочки возврата основного долга и выплат средств на обслуживание интересов инвестора на срок освоения капитальных затрат и вывода проекта на производственную мощность.

Но и проектное финансирование имеет отрицательные стороны:

- значительные комиссионные за оценку проекта и организацию финансирования, а также высокий процент интереса инвестора;
- премии за проектные и страновые риски инвестора;
- ощутимые расходы на предпроектные работы (составление бизнес-плана и проведение различных экспертиз: экономической, финансовой, технической, экологической, организационно-правовой, коммерческой и маркетинговой);
- для рассмотрения заявки самого проекта необходим длительный период;
- усиленный контроль со стороны кредиторов, инвесторов на всех этапах жизненного цикла проекта;
- низкая финансовая независимость инициатора проекта.

Различают несколько видов проектного финансирования в зависимости от распределения риска проекта, но самой популярной формой является финансирование с полным регрессом на заемщика. Потому как, такой вид финансирования значительно дешевле других видов, а также позволяет быстрее и с наименьшим усердием получить необходимые средства для реализации проекта.

Использованные источники:

1. Зобнев, Ф. Проектное финансирование — вымирающий вид // Рынок ценных бумаг. 2015. № 16 (391). С.43-45.
2. Игонина, Л.Л. Инвестиции: учеб. пособие / под ред. В.А. Слепова. – М. : Юристь, 2013. 480 с.

Юлдашев Н.Н.
младший научный сотрудник
сектор “Демографии и рынок труда”
Научно-исследовательский центр “Научные основы и
проблемы развития экономики Узбекистана” при ТГЭУ
Узбекистан, г. Ташкент

ИЗМЕНЕНИЯ В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ЗАНЯТОГО НАСЕЛЕНИЯ ПО СЕКТОРАМ ЭКОНОМИКИ В КАШКАДАРЬИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация:

В данной статье проанализирован уровень занятости населения в народнохозяйственных отраслях экономики Кашкадарьи, которая расположена в южной части Узбекистана. В частности, изучена динамика и особенность структуры занятого населения в области за годы независимости.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, трудоспособное население, население занятое в экономике, официальный и неофициальный сектор экономики, объекты строительства, социальной инфраструктуры.

Одним из важнейших факторов развития трудовых ресурсов является его занятость в производстве. Занятость населения является важным экономическим показателем для любой страны и общества. Поэтому рост уровня занятости населения является государственно значимым вопросом, в связи с чем все страны уделяют ей отдельное внимание.

В силу того, что Узбекистан является аграрно-индустриальной страной, областные производственные силы сформировались в основном во взаимосвязи с сельским хозяйством. Формирование объектов промышленности, строительства и инфраструктур, т.е. сферы услуг осуществляется на базе сельских сфер.

Изменения, которые произошли в сфере занятости населения в годы независимости, условно можно разделить на два периода, т.е. период снижения и увеличения доли занятых по отношению к трудоспособному населению. Первый период приходится на 1992-1997 гг. В этот период доля занятых в отраслях экономики региона сократилось с 72,6 до 60,7 процентов. Данное ситация связана с тем, что во многих предприятиях были разорваны хозяйственные связи, была выведена из строя производство, а позже изменение форм собственности привело к освобождению в некоторых отраслях излишней рабочей силы.

В процессе проведения реформ, направленных на оздоровление национальной экономики, изменилась структура отраслей через введение промышленности в сельское хозяйство и организацию нетрадиционных форм занятости. В результате этих мер с 1997 года достигнуто увеличение доли занятого населения в экономике области. На сегодняшний день 67

процентов^[1] трудоспособного населения являются занятыми в отраслях экономики.

В официальном секторе экономики области занятые составляют 1 143,9^[2] тыс. (на конец 2015 года), из них 4/5 функционируют в негосударственных предприятиях и организациях. Более 90 % субъектов, хозяйствующих в регионе – это малые предприятия и микрофирмы. Однако, такое распределение занятых по государственным и негосударственным секторам несвойственна всем субъектам – районам области. В частности, в силу того, что в Мубарекском, Касанском, Каршинском, Гузарском, Шахризабском районах относительно большое количество стратегически важных объектов, доля занятых в них немного больше.

Особую роль в занятости трудовых ресурсов играют дехканские, фермерские хозяйства, субъекты малого бизнеса и частного предпринимательства, на сегодняшний день в них функционируют более 70 % всего занятого населения. В Шахрисабском, Китабском, Яккабакском, Камашинском, Миришкарском, Чиракском районах этот показатель составляет более 75-80^[3] процентов.

Разгосударствление собственности и стремительное развитие частного сектора в годы независимости положительно повлияло на рост занятости населения. Такое положение особенно дало хороший результат в Шахризабском, Китабском, Яккабакском, Гузарском районах, где 75,0-80,0 процентов трудоспособного населения трудоустроены.

Основные изменения занятости в структуре отраслей наблюдались в сельском хозяйстве, промышленности, строительстве, жилищного и коммунального хозяйства, этому послужили следующие причины:

— разрыв экономических связей в промышленных узлах Мубарекского, Гузарского, Шахрисабзского, Китабского и Каршинского районах, а позже ввод в производство передовых технологий в целях производства конкурентоспособной и экспортоориентированной продукции в легкой и продовольственной отрасли, создание новых предприятий и производственных линий, реализация программ правительства по введению промышленности в сельское хозяйство;

— реформирование аграрной сферы в республике, изменение земельных, имущественных отношений, избавление от излишней рабочей силы в сельском хозяйстве и др. Эти процессы происходили под влиянием местных и региональных факторов, отражающих внутренние возможности и потребности каждого региона. Рост доли большинства отраслей наблюдается за счет относительного снижения доли сельского хозяйства. Например, в сфере строительства в 1992 году общая занятость составила 3,1 процента, а к 2015 году этот показатель достиг 13,5 % (диаграмма-1). Такое положение

^[1] Данные Управления труда и социальной защиты населения Кашкадарьинской области.

^[2] Сборник статистических данных комитета Республики Узбекистан «Труд и занятость в Узбекистане». Т.: 2015. 110 с.

^[3] Данные веб-сайта хокимията Кашкадарьинской области www.qashqadaryo.uz.

свойственно также и для промышленности, науки и образования, жилищно-коммунальной отрасли. Т.е. в этих отраслях также в годы независимости наблюдается рост доли занятых.

Диаграмма-1

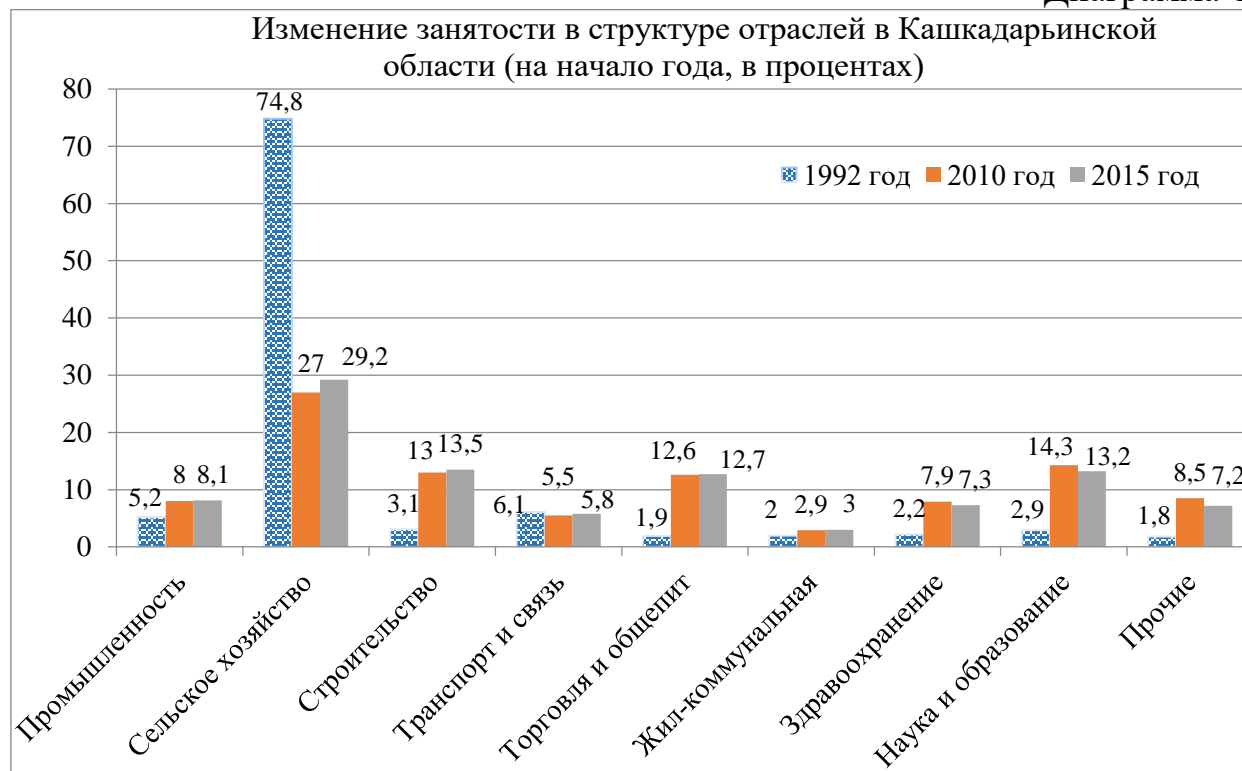


Диаграмма составлена на основе данных Управления статистики Кашкадарьинской области.

Как видно из таблицы, во всех традиционных сферах, за исключением сельского хозяйства, количество занятого населения существенно изменилось. Поэтому, в последующие годы все более широко развиваются нетрадиционные виды занятости. Это несомненно, расширяет возможности для получения рабочей силой законного дохода от труда и выбора работы. Такие изменения занятости в структуре отраслей дает положительные результаты в сельском хозяйстве, где сосредоточена излишняя рабочая сила, и потому наблюдается снижение эффективности труда.

Однако, структура занятых в экономике по отраслям в период 1991-2010 гг. претерпела изменения, тенденция которых приведена выше. В некоторых сферах, наоборот, наблюдается рост доли. Так, в 2010-2015 гг. доля занятых в сельском хозяйстве увеличилось с 27,1 до 29,2 процентов, в строительстве с 13,1 до 13,5 процентов, в транспорте и связи с 5,5 до 5,8 процентов.

Причина этому в первую очередь, стали изменение форм собственности, переход на передовое, современное производство в сфере сельского хозяйства, а также реформы, проводимые в ряде отраслей. В свою очередь, такое положение не может не повлиять на создание новых рабочих мест, формирование конкурентоспособного рынка труда.

Использованные источники:

1. Каримов И.А. Узбекистан – собственная модель перехода на рыночные отношения. Т. 1996 г.
2. Солиев А., Ахмедов Э., Махамдалиев Р. ва б. Минтақавий иқтисодиёт (Региональная экономика). Учебное пособие - Т.: 2003.
3. Сборник статистических данных комитета Республики Узбекистан «Труд и занятость в Узбекистане». Т.: 2015. 110 с.
4. Данные веб-сайта хокимията Кашкадарьинской области www.qashqadaryo.uz.

Якупова Г.А.

аспирант

*кафедра политологии, социологии и связей с общественностью
Уфимский государственный нефтяной технический университет
Россия, г. Уфа*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ СЕМЬИ КАК ОБЪЕКТА СОЦИОЛОГИЧЕСКОЙ НАУКИ

Аннотация. В статье проведен анализ основных теоретико-методологических подходов к исследованию семьи как объекта социологической науки. В статье рассмотрены основные подходы к определению семьи с точки зрения классической французской социологии, формальной социологии, классического марксизма, психоанализа, структурного функционализма и др.

Ключевые слова: семья, объект социологии, социальная группа, социальный институт, социальная солидарность, классическая французская социология, марксизм, классическая французская социология, психоанализ, структурно-функциональный анализ, функция, система

Abstract. The article analyzes the main theoretical and methodological approaches to the study of the family as an object of sociological science. The article describes the main approaches to the definition of family from the point of view of classical French sociology, formal sociology, classical Marxism, psychoanalysis, structural functionalism and other.

Key words: family, the object of sociology, social group, social institution, social solidarity, the French classical sociology, Marxism, classical French sociology, psychoanalysis, structural-functional analysis, the function, the system

Семья является объектом исследования многих наук. С точки зрения социологии семья – это сложный объект исследования, который выступает и как сложное социальное явление, и как социальная группа, и как социальный институт, и как общественная ценность. Каждый член общества, помимо социального статуса, этнической принадлежности, имущественного и материального положения, с момента рождения и до конца жизни обладает такой характеристикой, как семейно-брачное состояние. В классическом социологическом труде «Происхождение семьи, частной собственности и

государства» Ф. Энгельса отмечается «Определяющим моментом в истории является ступень развития труда, с одной стороны, и с другой – семьи»¹. Тем самым автор показывает значимость двух этих социальных институтов для развития общества.

Сам термин «семья» имеет множество определений в литературе. До середины XIX в. семья рассматривалась как простейшая форма человеческого общения. Еще древнегреческим философом Аристотелем общество трактовалось как разросшаяся вширь патриархальная семья². В древнеславянском и древнерусском языке слово сѣмья означало как семью вообще (всех членов рода, живущих совместно), так и челядь, домочадцев, холопов.³ В современном русском языке под семьей обычно понимают группу родственников, чье родство может быть кровным (родители и дети, братья, сестры) и законным (муж и жена, отчим и пасынок). К членам семьи относят: отца, мать, сына, дочь, брата, сестру, дедушку, бабушку. К дальнему кругу могут быть отнесены дядя, тётя, племянник, двоюродные (кузен) и троюродные братья и сестры.

Крупные направления, течения, теории, существовавшие в прошлом и существующие в настоящем, создали базовые теоретико-методологические подходы, которые имеют значение и для изучения современной семьи в социологической науке. В ряде из них были сформулированы оригинальные концепции развития института семьи или высказаны отдельные плодотворные идеи. Обратимся к анализу некоторых из этих теорий.

Классическая французская социология (Ф. Ле Пле, Э. Дюркгейм) отводит семье одну из центральных ролей, понимая под ней базовую единицу общества. Выделяются три типа семей: патриархальная (основана на власти отца, общей собственности, ее недостаток - отсутствие простора для индивида), нестабильная (изолированная нуклеарная, с расплывчатой собственностью, но с возможностями для отдельных индивидов), промежуточная («корневая», объединяющая в себе достоинства обоих типов) (Ф. Ле Пле)⁴. С последним типом семьи связаны стабильность, прогресс и свобода в обществе.

Другой представитель классической французской социологии – создатель теории социальной солидарности – Э. Дюркгейм рассматривает семейную группу как частную форму солидарности. С его точки зрения половое разделение труда порождает брак и создает супружескую солидарность. Не будет разделения труда по принадлежности к полу, ни будет и такой формы общественной жизни как семья. С развитием разделения труда развивается и брак, усложняется его правовая регламентация. При разделении труда один из полов (женщины) завладел эмоциональными функциями, а другой (мужчины) интеллектуальными. Сегодня как никогда кажутся

¹ Ф.Энгельс Происхождение семьи, частной собственности и государства. – М., 1986. С. 78.

² Г. Ф. Александров Аристотель (философские и социально-политические взгляды). – М., 1940. С. 125

³ В.В. Колесов Древняя Русь: наследие в слове. Мир человека. СПб., 2000. С. 40.

⁴ Ф. Ле Пле Европейские рабочие. – 1855.С. 98.

актуальными мысли Э. Дюркгейма о том, что когда разделение труда регрессирует ниже известной точки, то брачное сообщество исчезает и уступает место лишь эфемерным половым отношениям.

В формальной социологии (Г.Зиммель)¹, тема семьи затронута фрагментарно в контексте анализа так называемой «женской» культуры, которая противопоставлена «мужской» культуре. Мужская культура – это искусство и промышленность, наука и торговля, государство и религия.

Единственная область, в которой женская сущность объективируется и создается то, что недоступно мужчинам, – дом (семья, семейно-брачные отношения). Дом – это «часть жизни и вместе с тем особый способ соединять, отражать, формировать всю жизнь», он – «великое культурное деяние женщины», «аналогичен произведению искусства», это «объективное образование, своеобразие которого ни с чем не может быть сравнено, созданное особыми способностями и интересами, чувством и интеллектом женщины, всей ритмикой ее существа»². Высоко ставятся женщины, занимающиеся домашним хозяйством. Профессия домашней хозяйки, включает элементы творчества, она является «чем-то средним между созиданием из глубин неисчерпаемого Я и простым повторением предписанных форм деятельности; и это определяет ее положение в ряду социальных ценностей»³.

В теориях классического марксизма историческое возникновение брака и семьи связывается с появлением частной собственности и государства. По Ф. Энгельсу, например, по мере развития общества и накопления материальных благ определенными социальными слоями, семья и брак стали нужны как институционализированная форма передачи наследства для потомков. Гендерное неравенство в браке – а именно господство мужчины в браке является следствием его экономического господства⁴. В истории играет ведущую роль не только производство материальных благ, но и воспроизводство самого человека, поэтому общественные порядки обуславливаются прогрессом развития труда и семьи. Марксу принадлежит идея рассмотрения семьи как способа воспроизводства человека⁵.

В концепции общественно-экономических формаций капиталистическому браку противостоит брак коммунистического общества, который характеризуется такими признаками как свобода от частной собственности, равноправие полов, взаимная любовь.

В структурном функционализме (Т.Парсонс)⁶ брак и семья предстают как социальные системы, которым присущи определенные функции. Ставшая впоследствии классической теория супружеских половых ролей показывала, что женщины выполняют экспрессивные (эмоциональные) роли, их главная

¹ Зиммель Г. Женская культура. // Избранное. Т. 2. Созерцание жизни. - М.: Юрист, 1996. – С.234-265.

² См. Там же С. 234-265.

³ Там же. С. 258.

⁴ Энгельс Ф. Происхождение семьи, частной собственности и государства. - С. 160.

⁵ Там же. - С.25-26.

⁶ Parsons T., Bales R. Family, Socialization and Interaction Process. - N.Y.: The Free University Press, 1955; The Family and Destiny. Ed. by T. Parsons. - London, 1959.

задача – поддержание и интеграция внутренних связей в семье. Мужчины выполняют инструментальные роли – обеспечивают средства к существованию и внешние связи семьи с миром. Муж и жена выполняют в браке разные, но взаимодополняющие роли, обеспечивающие устойчивость (адаптивность) брака как системы. Нарушение данного порядка, связанное с выходом женщин на рынок труда, получением образования, ведет к сбоям в функционировании системы, приводит к конфликтам и разводам. Разработки функционалистов на долгое время определили методологию последующих исследований семьи и брака, стимулировали создание теоретических конструкций моделей наилучшего разделения ролей между супругами: нетрадиционной, трехфазной, андрогинной, с идентичными ролями, трансцендентной и других¹.

По мнению сторонников психоанализа (З.Фрейд)² женщины, обладающие «нормальной женственностью», ограничивают свои интересы семьей и браком. Психоанализ акцентировал внимание на сексуальной стороне жизни человека, тем самым создав основу для развития последующих психологических, социологических и философских исследований сексуальной сферы брака.

Так, Б. Рассел³ исследовав воздействие религии на брачную жизнь, на ее сексуальную сторону сделал вывод о негативном влиянии традиционных нравственных представлений, сформировавшихся под воздействием религии, на брачную жизнь, ее сексуальную сторону.

Гендерное неравенство в сфере семьи и брака исследовал социолог Р. Коллинз, объясняя доминирующее положение мужчин их большей физической силой, ростом и агрессивностью. Женщины, по мнению социолога, находятся в роли жертв из-за своего меньшего роста и способности вынашивать и рожать детей, делающей их более уязвимыми. При этом мужчины построили общество таким образом, чтобы утвердить женщин в качестве своей сексуальной собственности.

Рассмотрев историю брака и морали, на которой основывались отношения полов, с древнейших времен и до современного ему общества, Рассел пришел к выводу, что они должны быть изменены. Он выступил за широкое сексуальное просвещение молодежи, за то, чтобы не только мужчины, но и женщины получили моральное право на добрачную половую жизнь. Таким образом, Рассел обрисовал такой образ брака, который стал идеалом последующих поколений⁴.

Таким образом, в социологии сформированы различные подходы к

¹ См.: Воронина О.А. Традиционные философские, социологические и психологические теории пола.// Теория и методология гендерных исследований. Под ред. О.А.Вороиной. - М.:МЦГИ - МВШСЭН - МФФ, 2001.- С.47.

² Фрейд З. Введение в психоанализ. Лекции 1-15. - СПб.: Алетейя, 2000; Его же. Введение в психоанализ. Лекции 16-35. - СПб.: Алетейя, 2000; Его же. Психоаналитические этюды. - Минск, 1991; Его же. «Я» и «Оно». Труды разных лет. Кн. 1,2 - М., 1994; Его же. Психология сексуальности. - Минск, 1993.

³ Рассел Б. Брак и мораль. - М.: Крафт, 2004. С. 48.

⁴ Рассел Б. Брак и мораль. - М.: Крафт, 2004. С. 48.

исследованию семьи, которые позволяют глубже понять те трансформационные процессы, которые происходят в современной семье.

Использованные источники:

1. Parsons T., Bales R. Family, Socialization and Interaction Process. - N.Y.: The Free University Press, 1955; The Family and Destiny. Ed. By T. Parsons. - London, 1959.
2. Александров Г. Ф. Аристотель (философские и социально-политические взгляды). — М., 1940. С. 125.
3. Воронина О.А. Традиционные философские, социологические и психологические теории пола.// Теория и методология гендерных исследований. Под ред. О.А. Вороиной. - М.:МЦГИ - МВШСЭН - МФФ, 2001.
4. Зиммель Г. Женская культура. // Избранное. Т. 2. Созерцание жизни. - М.: Юрист, 1996. - С.234-265.
5. Колесов В.В. Древняя Русь: наследие в слове. Мир человека. СПб., 2000.
6. Ле Пле Ф. Европейские рабочие. – 1855.
7. Рассел Б. Брак и мораль. – М.: Крафт, 2004.
8. Ф.Энгельс Происхождение семьи, частной собственности и государства. - М., 1986. – 160 с.
9. Фрейд З. Введение в психоанализ. Лекции 1-15. - СПб.: Алетейя, 2000.
10. Фрейд З. Психоаналитические этюды. - Минск, 1991.

*Верещагина Л.С.
студент 3го курса
ФГБОУ ВПО ОГУ им. И.С. Тургенева
Россия, г. Орел*

РАЗВИТИЕ МАТЕМАТИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ И ТВОРЧЕСКИХ СПОСОБНОСТЕЙ УЧАЩИХСЯ

Развивающее обучение на уроках математики связано с развитием математического мышления и творческих способностей учащихся.

Математика является тем предметом, на материале которого можно проводить целенаправленную работу по развитию мышления учащихся, их творческих способностей. В самом деле, развитие мышления школьников тесно связано с формированием приемов мышления в процессе их учебной деятельности. Эти приемы мышления (анализ, синтез, обобщение, абстрагирование и т. д.) выступают также, как специфические методы научного исследования, особенно ярко проявляющиеся при обучении математике и в частности при решении задач.

Развивающее обучение, в отличие от традиционного, характеризуется стремлением сделать развитие мышления школьников управляемым процессом, а основные приемы мышления - специальным предметом усвоения.

Известно, что между системой обучения и ходом умственного развития учащихся существует тесная взаимосвязь, подчиняющаяся определенным закономерностям, поиски которых являются в настоящее время одной из центральных проблем педагогической психологии.

В современной психологии мышление понимается как социально-обусловленный, неразрывно связанный с речью психологический процесс поисков и открытия существенно нового, т. е. процесс опосредствованного и обобщенного отражения действительности в ходе ее анализа и синтеза.

Под математическим мышлением понимается прежде всего форма, в которой проявляется мышление в процессе познания конкретной науки - математики. Математическое мышление имеет свои черты и особенности, которые обусловлены спецификой изучаемых при этом объектов, а также спецификой методов их изучения.

Математическому мышлению свойственны те качества, которые присущи научному мышлению. В исследованиях Ю. Н. Колягина, это:

1) Гибкость мышления - способность к целесообразному варьированию способов действия, умение выходить за границы привычного способа действия.

2) Активность мышления - постоянство усилий, направленных на решение некоторой проблемы.

3) Организованность памяти. В зависимости от содержания запоминаемого материала и от деятельности человека в процессе запоминания память делят на образную (двигательную, зрительную, слуховую), эмоциональную и словесно-логическую. В процессе обучения математике целесообразно развивать все указанные виды памяти.

Организованность памяти означает способность к быстрому и правильному воспроизведению необходимой информации. Важнейшим элементом памяти является запоминание.

4) Широта мышления - способность к формированию обобщенных способов действий, имеющих широкий диапазон переноса и применения к частным, нетипичным случаям.

5) Глубина мышления - способность глубокого понимания каждого из изучаемых математических фактов в их взаимосвязи с другими фактами.

6) Критичность мышления - умение оценить правильность выбранных путей решения проблемы и получаемые при этом результаты с точки зрения их достоверности, значимости и т. п.

Многие черты математического мышления проявляются в мышлении творческом. Однако вряд ли имеет смысл говорить о творческом математическом мышлении, так как творческое мышление является весьма общей категорией, проявляющейся в умственной и практической деятельности человека.

Важно отметить, что к числу качеств, присущих творческой личности, справедливо относят и такие качества, как:

- глубокие и широкие знания в области своей деятельности;
- всестороннюю (или узконаправленную) любознательность;
- мечтательность, склонность к фантазии;
- независимость суждений;
- находчивость, способность к импровизации;
- склонность к риску и т. д.

Нетрудно видеть, что в перечисленных качествах творческой личности проявляется высокий уровень развития самых разнообразных компонентов, присущих математическому мышлению.

Осуществляя целенаправленное математическое развитие школьников, следует помнить, что задачи являются здесь наиболее естественным и наиболее эффективным средством.

Мышление психологически выступает как деятельность по решению задачи. А. В. Брушлинский пишет, что развитие мышления происходит "именно в ходе решения задач, когда человек сам наталкивается на посильные для него проблемы и вопросы, формулирует их и затем решает".

С. Л. Рубинштейн, характеризуя психическую природу мыслительного процесса, указывал: "Всякий мыслительный процесс является по своему внутреннему строению действием, направленным на разрешение определенной задачи. Задача эта включает в себе цель для мыслительной деятельности индивида, соотнесенную с условиями, которыми она задана.

Начальным моментом мыслительного процесса обычно является проблемная ситуация. Мыслить человек начинает, когда у него появляется потребность что-то понять. Мышление обычно начинается с проблемы или вопроса, с удивления или недоумения, с противоречия".

Использованные источники:

1. Брушлинский А.В. Зона ближайшего развития и проблема субъекта деятельности // Психологический журнал. 1993.
2. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии. СПб: Издательство "Питер", 2000

*Воронина О.В.
студент 1 курса*

факультет гуманитарных и социальных наук

*Воронина Т.В.
студент 1 курса*

факультет гуманитарных и социальных наук

Оренбургский государственный университет

Россия, г. Оренбург

**ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ В ПЕРИОД
АДАПТАЦИИ ПЕРВОКУРСНИКОВ**

В статье рассматривается понятие внутриличностных конфликтов. Влияние внутриличностных конфликтов на адаптацию первокурсников. Виды внутриличностных конфликтов. Профессиональное становление, саморазвитие и самопознание студентов-первокурсников. Психолого-педагогическое сопровождение в саморазвитии и самопознании студентов в профессиональном становлении.

Ключевые слова: внутриличностные конфликты, студенты первокурсники, адаптация, профессиональное становление, самопознание, саморазвитие, толерантность.

The article discusses the concept of intrapersonal conflict. The impact of intrapersonal conflict on adaptation of first-year students. Types of intrapersonal conflict. Professional development, self-development and self-knowledge first-year students. Psycho-pedagogical support in self-development and self-knowledge students in the professional development.

Key words: intrapersonal conflicts, students, adaptation, professional development, self-knowledge, self-development, tolerance.

В настоящее время психологические исследования, как в нашей стране, так и за рубежом заинтересованы в изучении студенчества, это связано с тем, что изменяются требования к качеству подготовки специалистов.

Студент университета представляет собой одну из главных фигур, для развития прогрессивного общества в будущем. В период учебной деятельности происходит активное становление личности студента, формируются его профессиональные навыки, качества и ценности,

профессиональное самосознание, сформировывается профессиональный Я-образ, определяется перспективы профессионального роста. Но в результате действительность отличается от внутренних представлений и ожиданий.

Бывшие школьники, поступив в университет испытывают:

- адаптацию к учебной деятельности и требованиям, отличающихся от учебы и требованиям в школе;

- адаптацию к новым отношениям «преподаватель-студент»;

- адаптация к самостоятельности при получении новых знаний;

- адаптации к новым методам профессиональной подготовки ориентированным на подготовку специалистов определенного профиля и др.

От успешной адаптации первокурсников, по мнению Асмолова А. Г., иногда зависит не только дальнейшее обучение, но и отношение студента как профессионала, способного работать в сфере «человек – человек», поскольку поддержка личности в критические периоды жизни рассматривается как «помощь в самоосуществлении индивидуальности» [3].

Студенты начинают испытывать внутриличностные конфликты, которые не только не устраняются по прошествии времени, но и наоборот усугубляются и проявляются совершенно новые.

По мнению Кузнецовой Л.Б. актуальность изучения внутриличностных конфликтов определяется рядом факторов. Во-первых, внутриличностные противоречия являются движущей силой профессионального становления, личности. В связи с этим изучение особенностей их проявления раскрывает перспективы использования их в качестве «средства» личностного и профессионального развития. Во-вторых, внутриличностные противоречия выполняют индикаторную функцию, отражая направление развития личности студента, содержание процесса профессионализации, поэтому их особенности могут выступать параметрами уровня развития профессионала. В-третьих, противоречия могут выступать факторами дезадаптации личности в случае их неконструктивного разрешения. Этот факт определяет значимость выявления особенностей внутриличностных противоречий, определения условий их конструктивного преодоления студентами [4].

Вопросами внутриличностных конфликтов занимались многие исследователи - зарубежные (З. Фрейд, К. Юнг, А. Маслоу, К. Хорни и др.), так и отечественные (А.М.Леонтьев, Б.В.Зейгарник, К.А.Абульханова-Славская, А.И. Шипилов и др.). Проведя анализ их научных трудов, можно сделать вывод, что точного определения внутриличностного конфликта нет. Но есть общие моменты, которые указывают на внутреннюю природу – конфликт возникает внутри человека и определяется через внешние составляющие его поведения, т.е. можно сказать, что внутриличностные конфликты - это несоответствие внутреннего и реального Я.

В разных теоретических концепциях представлены различные виды внутриличностных конфликтов, но наиболее обобщенными можно назвать классификации представленные в исследованиях А.Я. Анцуповым и А.И. Шипиловым, в которой выделяется ценностно-мотивационная сфера

личности.

Они выделяют виды внутриличностных конфликтов, которые зависят от того какие стороны внутреннего мира личности вступают в конфликт:

- мотивационный конфликт;
- нравственный конфликт;
- конфликт нереализованного желания;
- ролевой конфликт;
- адаптационный конфликт;
- конфликт неадекватной самооценки;
- невротический конфликт [2].

У первокурсников в большей мере выражается внутриличностный конфликт неадекватной самооценки (между «могу» и «хочу»). Это подтверждается результатами исследования Морозовой М.А. и Агеевой Л.Г. самооценки у студентов первого курса Ульяновского государственного технологического университета Института авиационных технологий и управления. По мнению исследователей, считается, что обязательным условием процесса успешной адаптации первокурсников является адекватная самооценка [1].

Поэтому на базе университета необходимо создавать благоприятные условия для самопознания и саморазвития студентов, как в учебной деятельности, так и во внеучебной.

Для этого необходимо на начальном этапе провести комплекс психодиагностических исследований, который выявит их индивидуальные психологические особенности. Такие исследования, по мнению ряда ученых, позволяют принять необходимые меры психолого-педагогических воздействий, они не только выявляют проблемы, но и помогают в процессе студенту понять, что его мировоззрения становятся более широкими, сформировать новую модель поведения, проявить творческие способности. Обучающиеся учатся сами оценивать свои процессы внутреннего самопознания и искать пути самоутверждения. Все это достигается с помощью совместного взаимодействия студентов с другими участниками образовательного процесса на основе субъектного, полисубъектного, эмпатийного общения. Такое общение возможно только при толерантных отношениях всех участников образовательного процесса.

Асмолов А.Г. считает, что подлинная толерантность, – не индифферентная терпимость, не снисходительно-равнодушное отношение к Другому, а принятие его как он есть, сочувствие и сострадание к нему» [3].

Сотрудники университета должны проявлять толерантность в принятии студентов такими, какие они есть с их инакомыслием и инакодействием, с их культурным многообразием.

Таким образом, можно сказать, что внутриличностные конфликты играют важную роль в саморазвитии и самопознании личности, их помощью человек должен стремиться стать тем, кем он может и хочет стать.

Использованные источники:

1. Агеева, Л. Г. Психолого-педагогическое сопровождение адаптации первокурсников / Агеева Л.Г., Морозова М.А. Ульяновский государственный технический университет Институт авиационных технологий и управления Ульяновск, Россия.
2. Анцупов, А. Я., Конфликтология: учебник для вузов / А. Я. Анцупов, А. И. Шипилов. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 507 с.
3. Асмолов, А.Г. Психология личности: принципы общепсихологического анализа / А.Г. Асмолов. – М. Смысл : Academia, 2007. – 526 с.
4. Кузнецова, Л.Б. Особенности проявления внутриличностных противоречий в процессе профессионального становления студентов вуза : Дис. ... канд. психол. наук /Л.Б. Кузнецова. - Белгород, 2005. 185 с.

Воронина Т.В.
студент 1 курса

факультет гуманитарных и социальных наук

Воронина О.В.
студент 1 курса

факультет гуманитарных и социальных наук

Оренбургский государственный университет

Россия, г. Оренбург

АДАПТАЦИЯ СТУДЕНТОВ ПЕРВОКУРСНИКОВ В ВУЗЕ

Статья посвящена проблемам адаптации студентов-первокурсников вузе. В статье рассматриваются трудности, возникающие в процессе адаптации у первокурсников. Причины их возникновения. Пути решения.

Ключевые слова: психолого-педагогическое сопровождение, адаптация, студенты-первокурсники, профессиональное становление.

The article is devoted to problems of adaptation of first-year students University. The article discusses the difficulties encountered in the process of adaptation to the freshmen. The reasons for their occurrence. Solutions.

Key words: psychological-pedagogical support, adaptation, first-year students, the identity of the freshman professional development.

Современное образование в России перешло на двух уровневую систему образования, в связи с этим и изменяются стандарты обучения. К высшим учебным заведениям предъявляются требования не только для передачи студентам профессиональных знаний, но и направленность на развитие его личности, способностей, благополучной социализации в обществе и успешного устройства на рынке труда, профессиональном росте будущего специалиста.

Процесс перехода молодых людей из мира детства в мир взрослых – сложен и противоречив. В стремлении интегрироваться в различные структуры жизнедеятельности студенты определяют собственную модель

жизненного, профессионального, социального самоопределения. Они сами выбирают, что им делать, как себя вести, соотносят себя с какой-либо общностью, группой. Студенты сталкиваются с необходимостью приспособиться к совершенно новой социальной обстановке. Этот переход может стать важным испытанием, однако далеко не каждому под силу справиться с ним. Прохождение этого процесса закладывает фундамент, который является важной предпосылкой для дальнейших достижений студента.

Многие исследователи определили, что эффективность обучения во многом зависит от потенциала студента освоить новую среду, ведь начало занятий и устройство быта вводит их в сложную систему адаптации.

Изучив определения адаптации, можно сказать, что адаптация - это процесс перехода из одной среды в другую, с сохранением стабильного состояния и равновесия, то есть привыкание начинается с начала изменения в самой среде, либо в изменении самой личности.

Е.В. Осипчук выделяет следующие стадии адаптации первокурсников к новой среде вуза:

1. начальная стадия, когда индивид или группа осознают, как они должны вести себя в новой для них социальной среде, но еще не готовы признать и принять систему ценностей новой среды вуза и стремятся придерживаться прежней системы ценностей;

2. стадия терпимости, когда индивид, группа и новая среда проявляют взаимную терпимость к системам ценностей и образцам поведения друг друга;

3. аккомодация, т.е. признание и принятие индивидом основных элементов системы ценностей новой среды при одновременном признании некоторых ценностей индивида, группы новой социокультурной средой;

4. ассимиляция, т.е. полное совпадение систем ценностей индивида, группы и среды [2].

Результатом адаптации, можно назвать адаптированность, то есть определенное состояние личности, выступающее итогом процесса адаптации. Стратегии адаптивного поведения, которые выбирает студент при взаимодействии с окружающей средой позволяет достигать того или иного уровня адаптированности.

К сожалению, не у каждого студента все стадии проходят благополучно, в результате - у студентов первокурсников могут возникнуть трудности в адаптации.

Многие исследователи (Репьева Н.Г., Корнилова В.Н., Жилина Л.Я. и др.) выделяют такие трудности адаптации первокурсников как:

- смена сложившегося коллектива и построения в нем отношений;
- правильность выбора своей профессии и психологическая готовность к ней;
- нерациональное использование ресурсов (не правильно организованное время на учебу, отдых);

- налаживание быта и самообслуживание (особенно иногородним студентам);
- отсутствие повседневного контроля со стороны педагогов;
- большие нагрузки и сложность в изучении новых дисциплин.

Возникающие трудности разнообразны по характеру происхождения. Одни имеют субъективный характер, другие –объективный, их связывают с недостатками воспитания и подготовки.

Эффективность процесса адаптации, как показывает теория, является целенаправленное управление этим процессом. Репьёвой Н.Г., считает, что управление адаптивным процессом обучения на младших курсах вуза – значит сознательно и последовательно обеспечить переход от одной стадии развития личностных отношений и ценностей к другой, более совершенной [3].

В успешной адаптации заинтересованы не только сами первокурсники, но и преподаватели ВУЗа.

Именно на этом этапе обучения студенту-первокурснику необходима психолого-педагогическая помощь, которая выступает как значимое средство развития социально-психологических характеристик личности и коллектива.

Потребность в психолого-педагогическом обеспечении в профессиональном становлении личности осознанно давно учеными. В научных трудах Э.Ф. Зеера проблема психологического сопровождения профессионального становления человека рассматривается в русле концепции личностно ориентированного профессионального образования «как составная часть профессионального образования, заключающаяся в психологической помощи в преодолении трудностей профессиональной жизни, коррекции деструктивных тенденций развития (кризисов, стагнаций, конфликтов, деформаций...)» [1].

Таким образом, по мнению Рудковой С.Г., психолого-педагогическое сопровождение состоит в следующем:

- помощь в адаптации к учебному процессу и учебной нагрузке;
- помощь в адаптации к новому коллективу преподавателей и сокурсников;
- помощь в адаптации к условиям жизни: самостоятельной организации учебной деятельности, быта, свободного времени;
- помощь в адаптации к новым отношениям с родителями [4].

Не смотря на то, что данная область активно изучается она остается на сегодняшнее время актуальной, но все же нуждаются в современных технологиях, как психологического обеспечения учебно-воспитательного процесса, так и психологического консультирования будущих специалистов, сотрудников организации.

Своевременное выявление и коррекция трудностей адаптационного периода студентов-первокурсников в высшем учебном заведении при помощи службы психолого-педагогического-сопровождения, позволяет существенно повысить успешность личности в учебной деятельности и сформировать у

нее качества направленные на формирование способностей к профессиональной самореализации и ответственности в профессиональном становлении.

Использованные источники:

- 1 Зеер, Э.Ф. Психология профессионального образования: Учеб. пособие. Москва; Воронеж, 2003. С. 16
- 2 Осипчукова, Е.В. Организационно-педагогические условия адаптации студентов к образовательному процессу технического вуза: автореф. дис...канд. пед. наук: 13.00.08/Осипчукова Е.В. – Екатеринбург, 2009. – С 30.
- 3 Репьева, Н. Г. Проблема адаптации студентов первого курса к обучению в вузе [Электронный ресурс] / Н. Г. Репьева. - Режим доступа: <http://elib.altstu.ru/elib/disser/conferenc/2010/02/pdf/275repyeva.pdf>.
- 4 Рудкова, С.Г. Модель психолого-педагогического сопровождения адаптации студентов младших курсов в вузе / С.Г. Рудкова // Психология и педагогика: методика и проблемы практического применения. – 2010. - № 11-2. – С. 282-286. 3 Головин С.Ю. Словарь практического психолога - Минск, 1998 г.

*Гильмутдинова Р. А., к.техн.н.
доцент*

*кафедра экономики и менеджмента
Башкирский государственный университет
Дубинина Э.В., к.социол.н.*

*доцент
кафедра торгового дела и организации общественного питания
Уфимский институт РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Уфа*

К ВОПРОСУ ОБ ЭКОЛОГИЧЕСКОМ ОБРАЗОВАНИИ

Аннотация: в статье рассмотрены вопросы экологического образования как составляющей системы непрерывного образования.

Ключевые слова: экологическое воспитание; экологическое образование дошкольное, школьное, в высшей школе, в системе дополнительного профессионального образования.

*Gilmutdinova R.A. , candidate Techn. of Sciences
Associate Professor, Department of Economics and Management
Bashkir State University
Russia , Ufa*

*Dubinina E.V. candidate Social. of Sciences
Associate Professor, Department of trading business and organization of
public catering
Ufa Institute of Plekhanov Russian University of Economics
Russia , Ufa*

TO THE PROBLEM OF ENVIRONMENTAL EDUCATION

Abstract: in article questions of ecological education as the making system of continuous education are considered.

Keywords: ecological education; ecological education preschool, school, at the higher school, in system of additional professional education.

В соответствии с «Основами государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года» в число основных задач государства в этом направлении включены формирование экологической культуры, развитие экологического образования и воспитания [1].

В современном обществе актуальность приобретает как формирование знаний и умений, так и развитие экологического сознания, мышления, культуры, поэтому в педагогической теории и практике идет поиск эффективных путей формирования экологической культуры личности.

Однако нужно понимать, что формирование экологического сознания и экологической культуры – длительный и сложный процесс, требующий последовательной, системной и непрерывной работы с прицелом на далекую перспективу [2, с. 41].

Процесс экологизации образования за рубежом начался значительно раньше, чем в нашей стране. В странах Западной Европы и США происходит смещение акцентов природоохранительной деятельности с контроля за состоянием природной среды к предотвращению ее загрязнения [3, с. 493].

Российские образовательные стандарты направлены на формирование определенных компетенций, в том числе, способствующих развитию экологической культуры.

Компетенция – это больше, чем просто знания, поскольку динамично сочетает многоаспектные знания, понимание, межличностные, интеллектуальные и практические навыки.

Знаниям присущи осмысленность, осознанность, принадлежность личности. Поэтому формирование культуры человека, в том числе и экологической, невозможно без его личностного интеллектуального пространства.

Говоря о формировании экологической культуры и развитии экологического образования в нашем обществе, многие специалисты отмечают непрерывность, преемственность этого процесса.

Первые знания и представления об окружающей нас среде формируются и развиваются в раннем возрасте и носят эмпирический характер. И здесь немаловажную роль играет семья, где закладывается основа будущей личности с ее ценностями и отношением к окружающему пространству. Формированию экологического сознания способствует дошкольное образование, развивающее представления о природе, ее красоте, первоначальные навыки поведения в природе и т.д.

Экологическое образование школьников, как правило, осуществляется в рамках естественнонаучных дисциплин, и реализуют его учителя

соответствующих предметов. Это приводит к тому, что экологическое образование рассматривается лишь как разновидность естественнонаучного образования. Однако известно, что специфичность экологических знаний заключена в том, что по своей сути они могут быть в равной степени как собственно биологическими, так и техническими, политическими, правовыми, нормативными и др.

Ступень высшего образования должна обеспечить компетентность будущего специалиста не только в профессиональной деятельности, но и в области экологии и охраны окружающей среды. Становлению компетентности способствует формирование у студента набора компетенций, определенных соответствующими федеральными образовательными стандартами. Однако не во всех образовательных стандартах высшего образования определены компетенции в области экологии и охраны окружающей среды, как, например, в ФГОС по направлению 38.03.01 Экономика (уровень бакалавриата), ФГОС по направлению 38.03.06 «Торговое дело».

Конечно, отечественные вузы осуществляют подготовку специалистов в области техносферной безопасности, и это направление достаточно популярно среди абитуриентов [4, с. 410]. Но проблема экологического образования выходит за рамки лишь отдельных направлений и специальностей.

Сегодня активно развивается система дополнительного профессионального образования, которую можно рассматривать, как элемент в системе непрерывного образования. Программа профессиональной переподготовки направлена на получение компетенции, необходимой для выполнения нового вида профессиональной деятельности, приобретение новой квалификации [5, с. 34].

Содержание дополнительной профессиональной программы должно учитывать профессиональные стандарты, квалификационные требования, а также требования федеральных государственных образовательных стандартов среднего профессионального и (или) высшего образования к результатам освоения образовательных программ. Поэтому, программы дополнительного профессионального образования не включают в себя экологическую составляющую, если это не предусмотрено обязательными требованиями.

Экологическое образование, на наш взгляд, должно стать неотъемлемой частью образования на всех его этапах, при этом его целью является не просто получение знаний в области экологии, а формирование ответственного отношения к окружающей среде. Таким образом, одним из условий формирования экологического сознания является принцип непрерывности в экологическом образовании. При этом модели организации экологического образования на разных этапах будут различаться.

Использованные источники:

1. Утверждены основы государственной политики в области

экологического развития России на период до 2030 года [Электронный ресурс] -URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/15177> (дата обращения 14.06.2016).

2. Каюрова А.Н., Кудрина Л.В., Попова В.Ф. Формирование экологической воспитанности у детей дошкольного возраста: Актуальные вопросы современной педагогики: материалы междунар. науч. конф. Уфа: Лето, 2012. С. 41-43.

3. Хуррамов И. А. Проблемы экологического образования и воспитания на примере мирового сообщества // Молодой ученый. 2012. №11. С. 493-496.

4. Юлдашева О.Н. Высшее образование для молодежи: проблемы и перспективы // Жизненный потенциал региона: социально-демографические проблемы современного общества: материалы междунар. научно-практической конф. Уфа: АЭТЭРНА, 2015. С. 409-411.

5. Даутова Т.А. Дополнительное профессиональное образование как условие реализации концепции непрерывного образования // Вестник ВЭГУ. 2015. №1 (75). С. 33-40.

6. Гильмутдинова Р.А., Закирова З.Р., Дубинина Э.В. Развитие менеджмента качества как фактор повышения конкурентоспособности Вуза // Казанская наука. 2013. №11. С. 105-108.

7. Дубинина Э.В. О проблеме оценки качества высшего образования // Жизненный потенциал региона: социально-демографические проблемы современного общества: материалы междунар. научно-практической конф. Уфа: АЭТЭРНА, 2015. С. 239-243.

Какоян Е.А., к.филос.н.

доцент

кафедра «Социально-гуманитарных дисциплин»

Князева Н.Ю., к.психол.н.

доцент, заведующий кафедрой «Социально-гуманитарных дисциплин»

Технологический институт (филиал) ДГТУ

Россия, г. Азов

ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАТИЗАЦИИ НА ПОВЕДЕНИЕ И СОЗНАНИЕ ЧЕЛОВЕКА

В статье рассматриваются актуальные вопросы влияния информационных технологий на человека, его ментальную сферу. Раскрыты защитные механизмы и особенности их функционирования, которые используются человеком. Автор обращает внимание на тот факт, что информатизация всех сфер деятельности человека уходит сложившееся в процессе эволюции единство эмоциональной и рациональной сфер.

Ключевые слова: информационные технологии, информационное пространство, информационная культура.

The article deals with topical issues of the impact of information technology on man, his mental sphere. Disclosed to the defense mechanisms and peculiarities

of their functioning, which are used by man. The author draws attention to the fact that the Informatization of all spheres of human activity goes, the situation in the process of evolution, the unity of emotional and rational spheres.

Keywords: information technology, information space, information culture.

Технические достижения XXI века превратили информацию в информационные технологии, что повлияло на ментальную сферу человека и изменило организацию социума. Современные технологии, с одной стороны, дают огромные возможности, а, с другой, социальные коммуникативные каналы позволяют влиять и манипулировать массовым сознанием.

Человек, обладающий выходом в Интернет, может обратиться к «Другому», к аудитории, находящейся в любой точке информационного пространства. Возможность общения и выражения своих взглядов у пользователей уже есть в любом персональном компьютере, и эта возможность может использоваться как во благо, так и во вред людьми или группами людей, стремящимися навязать свою волю или взгляды остальному миру. Примером этому могут быть события во Франции, где поведенческими установками молодежи руководили через систему Интернет. Через яркие эмоциональные, драматические, по преимуществу визуальные образы, через неофициальные публичные анализы, критику и комментарии создать определенную, заранее сконструированную идеологическую доктрину, подтвердила медиа-война в Косово, по сути, определившая политические и военные решения, принимаемые союзной коалицией, опять же через систему Интернет. Также, например, оранжевая революция в Украине, розовая – в Грузии и зеленая – в Киргизии, – все через систему Интернет. Также война в Южной Осетии, война на Украине – опять же, все через систему Интернет.

Информационное пространство не является автоматическим отражением реальности, а имеет относительную независимость. Оно трансформируется в зависимости от интерпретации информации или интерпретации действительности сознанием человека, при этом также воздействуя и изменяя человеческое сознание. Свойства виртуального пространства - дискретность, фрагментарность, иллюзорность, отражаются в ментальной сфере человека: таким же образом, в виде отдельных не связанных ничем фрагментов, без внутренних связей информация продолжает существовать в сознании индивида, что порождает феномен «клиповости» и одновременно синкретичности мышления.

Ориентация в множественности информационных пространств требует выработанных защитных механизмов, критериев оценки релевантности информации, способности отделять главное от второстепенного, умение отметить «информационный мусор», который искажает процесс адекватного восприятия актуальной информации. Нерегулируемый контент интернета, огромное количество непроверенного, часто намеренно ложного, этически негативного материала, неизученность воздействия на психику человека делает одной из главных целей обучения пользователя формирование адекватного отношения к информации.

Сегодня не существует определенного набора базовых источников информации, как предполагала классическая система образования. Каждый образованный, информационно грамотный индивид должен не только знать об общедоступных источниках информации и уметь ими воспользоваться, но и уметь оценивать достоверность и полезность информационных данных, иметь личностные фильтры отбора и отсека информации, выстраивая и пополняя личностную диаграмму знаний.

Мультимедиа не только открывают окно в мир, но и сужают творческие возможности самого человека. Если, например, читатель классической прессы, которая переводила типографские знаки в мир образов и понятий, проделывал огромную самостоятельную работу, которая, конечно, была подготовлена и направлена предшествующим образованием, то сегодня пресса активно использует комиксы, а видеотехника дает готовые, почти не требующие самостоятельной интерпретации, образы, кажущиеся самой действительностью. При этом содержание газет и телепередач также оказывается идеологически нагруженным и цензурно жестко ограниченным.

Уже открытие радио породило теории, согласно которым электронные средства связи делают информацию более широкой и доступной. Без больших затрат, связанных с книгоизданием, радиосообщения оперативно и эффективно доходят до каждого и вызывают нужный эффект. Политика сегодня опирается не столько на идеологию и псевдоаргументацию, сколько на масс-медиа. Их общедоступность порождает иллюзию демократичности и свободы. Кажется, что информация общедоступна и любой неленивый человек может знать все, что захочет. И если остается проблема политических, военных, коммерческих тайн, то она не может считаться аргументом против того, что именно благодаря средствам массовой коммуникации мечты о равенстве и демократии значительно продвинулись вперед. Такая оптимистическая точка зрения не дает возможности достаточно внимательно и обстоятельно проанализировать негативные тенденции масс-медиа. Они не могут быть исправлены иллюзиями и благими пожеланиями, а требуют деятельного участия людей в контроле за использованием средств массовой коммуникации. Пресса и ТВ не только не обеспечивают демократизации и эмансипации общества, но окончательно закабаляют его.

Информационная культура формируется в процессе образования, которое призвано воспитывать нового пользователя информационного общества, отвечающего не только требованиям науки и социума, но и способного стать каталитической силой для их развития. В связи с переизбытком информации и отсутствием фильтров молодые люди объективно нуждаются в создании условий, содействующих интеллектуальному и творческому росту.

В связи с ускорением всех общественных, научных процессов человеку требуется все большее вмешательство техники в привычные для него сферы жизни, что позволяет оптимизировать работу, автоматизировать рутинный труд, создать дополнительные возможности интеллектуального развития.

Поэтому стремительно развивается и постоянно расширяется та область практической деятельности человека, которая связана с использованием информационных технологий. Автоматизация всего и вся позволяет человеку быстрее и проще решать большинство повседневных задач.

Информатизация накладывает отпечаток на человеческое мировоззрение. Экранный тип культуры нарушает гармонию логических и внелогических оснований жизни. Появляются два контрастирующих по законам своего существования пространства, а при высокой интенсивности может произойти замена реальности. То, что возможно в сети, невозможно в реальной жизни. Имманентно-виртуальные смыслы трансцендентны по отношению к жизненной реальности, потому многие психические заболевания связаны с выходом из реального пространственно-временного континуума, а воздействие интернета часто сродни наркотическому, благодаря его возможностям реализовывать нечто из глубин бессознательного. Отрицательные последствия информатизации, различные виды отрыва от объективной реальности (компьютерная зависимость, игры, хакерство, а сегодня - социальные сети) психологи начали изучать практически с момента появления компьютеров, доказывая значительное влияние ее на психологическую деятельность [1]. М. Кастальс в книге «Сила коммуникаций» утверждает, что сетевые медиа влияют на мышление, воображение и чувство реальности, и выживают только те, кто осознает эту трансформацию [2].

Доступность информации и разнообразных коммуникативных средств снижают критичность мышления, заменяют его шаблонами, мышлением большинства. Согласно мнению психологов, снижается когнитивный компонент, происходит снижение критического барьера, ограждающего человека от внешних влияний [2].

Акцент с аналитической деятельности смещается на поисковую - основное время уходит не на анализ информации, а на ее поиск. Ограниченное пространство Web-сайта позволяет разместить на нем множество, часто абсолютно не связанных объектов. От избытка предоставляемой информации в поиске постоянно изменяются цели. Этому же способствует гипертекстовая система построения материала, дающая возможность переходить по гиперссылкам, каждая из которых определяет свой маршрут путешествия.

По мере информатизации всех сфер деятельности человека уходит сложившееся в процессе эволюции единство эмоциональной и рациональной сфер. Интеллектуальная сфера в свою очередь постепенно редуцирует к инструментализму, когда все рассматривается не со стороны эстетики, морали, ценности, а только как инструмент в достижении цели. Стиль мышления современного человека технократичен, формально-логичен, абстрактен, лишен диалектики и эмоционально подавлен. Человек «ожелезился», искусственный интеллект воссоздался на материале человека - вся деятельность, даже коммуникация, стала алгоритмизирована, становится возможным программирование «социальных интерфейсов». Общение связано

с основными сферами социализации человека - деятельностью и самопознанием, и проблема общения при развитых средствах коммуникации встает особенно остро.

Еще одной проблемой является противоречие между темпом приращения знаний в обществе («информационным взрывом» (С. Лем)), темпом развития технологий и осмысления их человеком. Возникает реальная угроза в отдалении созданных человеком интеллектуальных систем от самого человека, так как технологии выходят из под его контроля. Невозможность отследить, осуществить контроль над системами обработки информации (элементарная работа в текстовом редакторе может быть нарушена из-за сбоя функции сохранения, вставки, копирования, нумерации и т.д., а постоянные обновления версий, несмотря на похожесть, вынуждают постоянно изменять уже освоенные алгоритмы работы) заставляет находиться человека в постоянной психологически стрессовой ситуации. Человек не успевает адаптироваться к изменениям, происходящим в самых различных сферах жизнедеятельности, что приводит, по терминологии А. Тоффлера, к «футурошоку» [1].

С одной стороны, для повышения культурного потенциала человека требуется находиться в постоянном процессе овладения информационной техникой. С другой, при несомненном расширении познавательных возможностей, развитие других способностей - культурных, эстетических и т.д. - посредством информационных технологий крайне спорно. Можно благодаря Интернету прочитать все книги и посетить все музеи мира, но появится ли потребность в этом у поколения, воспитанного на мультфильмах, сериалах и компьютерных играх? Именно поэтому в нашем образовании вновь стали акцентировать внимание не только на процессе обучения, но и на воспитании, так как человек, живущий в информационном мире, должен быть прежде всего личностью, а потом уж профессионалом в любой из выбранных сфер деятельности.

Информатизация общества освобождает человека от нетворческого труда, меняет его мировоззрение, понимание различных сторон природы, общества и человеческого мышления, формирует новую коммуникативную культуру, новые формы общения, которые отражают процессы глобализации. Сущность глобализации и модернизации проявляется в виде феноменов: интернационализация человеческой практики; формирование единого экономического пространства; радикальное повышение скорости перемещения идей, товаров, услуг и финансовых институтов управления; перераспределение функций глобального регулирования; возникновение глобальных проблем человечества.

Под влиянием глобализации намечаются тенденции к развитию информационного сообщества, расширению его полномочий и возможностей в решении проблем современности. Глобализация – это стратегия модернизации общества, предполагающая системный процесс интеграции. Взаимосвязь процессов модернизации и глобализации в значительной мере

определяют логику развития современного мира и ставят мировое сообщество перед проблемой своего будущего.

Использованные источники:

1. Денисова А.Б., Сенюшина В.Г. Влияние информационной реальности на существование человека // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 6. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=7792>
2. Иванов Д.В. Виртуализация общества. – СПб., 2000.
3. Кара-Мурза С.Г. Манипуляция сознанием. – М.: Алгоритм, 2000. – 736 с.
4. Негодаев И.А. Информатизация культуры. – Ростов-на-Дону: ЗАО «Книга». 2003. – С. 320.

*Князева Н.Ю., к.психол.н.
доцент, заведующая кафедрой «Социально-гуманитарные
дисциплины»
Галкина Н.М., к.пед.н.
декан
факультет высшего образования
«Технологический институт (филиал) ДГТУ в г. Азове
Россия, г. Азов*

**РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СТУДЕНТОВ В
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ ВУЗА**

Статья посвящена актуальным вопросам повышения эффективности научно-исследовательской деятельности студентов. В статье рассмотрены основные понятия «научного потенциала», его содержание и возможности развития. Раскрыты ключевые методы, позволяющие активизировать научно-исследовательскую деятельность студентов в образовательном пространстве вуза, а также отражены возможные трудности и пути их преодоления.

Ключевые слова: инновация, инновационный потенциал, научно-исследовательская деятельность, эффективность научно-исследовательской деятельности.

The article is devoted to topical issues of improving the efficiency of research work of students. The article describes the main concepts of the "scientific potential", its content and development opportunities. The crucial methods to increase research activity of students in educational space of the University, but also reflects possible difficulties and ways to overcome them. Keywords: innovation, innovative potential, research activity, efficiency of research activities.

Необходимость повышения эффективности научно-исследовательской деятельности студентов в образовательном пространстве обусловлено реализацией Стратегии развития России до 2020 года. В данной Стратегии обозначена необходимость перехода страны на инновационный путь развития, что предполагает обеспечить подготовку специалистов, обладающих высоким уровнем профессиональной компетентности и конкурентоспособностью на рынке образовательных услуг. Реформа системы

высшего образования направлена на достижение качественного соответствия культурным преобразованиям в России. В этом контексте научно-исследовательская деятельность студентов выступает как средство повышения ценности образования, перспективы развития учебных заведений, необходимого условия включения обучающихся в образовательное пространство вуза.

Рассматривая инновационный потенциал, который обеспечивает рост системы за счет нововведений. Согласно теории К. Фримена инновации представляют собой систему мероприятий по разработке, освоению, эксплуатации и исчерпанию производственно-экономического и социально-организационного потенциала, лежащего в основе новшеств. «Инновационный потенциал» рассматривается в контексте различных теорий:

- теории систем (Н.И. Лапин, Б.В. Сазонов, Т.А. Эленурм, и др.);
- акмеологических (О.С. Анисимов, И.Н. Семенов и др.) исследований. философских (М.М. Князева и др.);
- социологических (И.В. Бестужев-Лада, Ю.А. Прохоров и др.), педагогических (В.А. Антипов, Т.М. Давыденко, А.Е. Капто, И.М. Курдюмова, В.С. Лазарев, А.М. Моисеев, Н.В. Немова, С.Д. Поляков, М.М. Поташник, П.И. Третьяков, О.Г. Хомерики, Т.Н. Шамова, В.З. Юсупов и др.), общепсихологических (И.В. Байер, И.Н. Семенов, С.Ю. Степанов, М.В. Чигринова, и др.);
- экономических (А.В. Лузин, Б. Сантос и др.)

Ключевые признаки «инновации» – продуктивность (новшество), процессуальность (переход), именно процессуальность определяет функционирование инновационной деятельности и предполагает её целенаправленность (управляемость). Следовательно, нововведение – это процесс, направленный на достижение определенной цели. Исходя из этого, инновационный потенциал понимается как совокупность общекультурных, профессиональных и научных компетенций студентов, которые выражаются в готовности совершенствовать научно-исследовательскую деятельность. Эффективность формирования инновационного потенциала предполагает следующее:

- понимание научно-исследовательской деятельности как личностнозначимой, смыслообразующей, познавательно продуктивной, ориентированной как на анализ и обобщение научного знания по проблеме;
- получение нового практикоориентированного продукта (инновационных разработок);
- сформированность способов научного инновационного мышления студентов;
- владение методологией и методами научно-исследовательской работы, ее основными технологиями, процедурами и операциями (организация эмпирического исследования, проведение опытно-

педагогической или опытно-экспериментальной работы, методы математической и статистической обработки данных и т. д.).

Таким образом, необходимо обеспечить качественное управление формированием и развитием инновационного потенциала научно-исследовательской деятельности студентов позволит:

- обеспечить достижение высокой конкурентоспособности вуза на внутреннем и внешнем образовательных рынках и эффективную реализацию Болонского соглашения;
- обеспечить максимальные темпы обновления инновационной составляющей вуза;
- достигнуть высокого технологического уровня реализации образовательного процесса;
- оптимально использовать научный потенциал студентов.

Рассматривая вопрос использования методов, направленных на развитие научного потенциала студентов можно выделить традиционные методы:

- научно-практические конференции;
- предметные олимпиады;
- факультативные занятия;
- конкурсы научных работ;
- периодические издания.

В нашем опыте специфика научно-практических конференций в вузах связана с одной стороны с недостаточной информированностью об их прохождении в студенческой среде, и, соответственно, с недостаточной репрезентативностью на них студенчества. С другой ограниченным финансированием науки вообще и студенческой науки в частности. Поэтому выездные конференции в большинстве случаев для студентов остаются недоступными, что снижает и мотивацию участия во внутренних вузовских конференциях.

В нашем вузе предметные олимпиады проводятся регулярно, помимо этого мы участвуем во многих всероссийских олимпиадах, конкурсах. Инициатором внутренних вузовских студенческих конкурсов выступают как кафедры, так и органы студенческого самоуправления. Эффективность подобных конкурсов и информированность о них студентов возрастает только при условии взаимодействия указанных структур.

Положительная динамика прослеживается в публикациях студенческих научных статей, тезисов, как в периодических изданиях вузов, так и за их пределами. Такая тенденция обусловлена рядом факторов: материальное стимулирование (повышение стипендии, полученные именные стипендии и др.), мотивация к исследовательской деятельности, развитие уверенности в себе.

Одним из перспективных направлений в развитии научно-исследовательского потенциала студентов могут стать Интернет -

конференции, форумы и работа сайтов кафедр. Преимущества интерактивного общения в указанных случаях очевидны (массовый охват и одновременно возможность индивидуальных консультаций, визуализация информации), но препятствием к регулярному обращению к данным формам является недостаточное техническое обеспечение нашего вуза и конформность, приверженность традиционным методам обучения преподавательского состава.

Учитывая все вышесказанное, можно выделить одну из главных целей преподавателя — создать предпосылки к развитию научно-исследовательского потенциала в русле получаемой студентом профессии. Перечисленные методы удачно соответствуют этой задаче.

Использованные источники:

1. Бертон Р. Кларк. Система высшего образования// Издательский дом Высшей школы экономики: 2011. – 312 с.
2. Концепция развития исследовательской и инновационной деятельности в российских вузах. [Электронный ресурс]. URL: <http://mon.gov.ru/dok/akt/7762>.
3. *Freeman C.* (1992). *The Economics of Hope: Essays on Technical Change and Economic Growth.* London: Pinter.

Ковтун О.И., к.истор.н.

доцент

кафедра «Экономической теории»

Рябошлык В.Ф.

ассистент

кафедра «Экономической теории»

*Новосибирский государственный университет экономики и
управления*

Россия, г. Новосибирск

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: ВОЗМОЖНОСТИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Статья посвящена анализу возможностей, которые дает использование социальных сетей для различных участников образовательного процесса и тем проблемам, которые возникают в этой связи. Авторы обосновывают необходимость использования социальных сетей в различных сферах деятельности образовательного учреждения для успешной организации многоуровневого взаимодействия всех участников. Уделяется особое внимание анализу сложностей, которые возникают при внедрении информационных технологий в образовательную среду, и предлагаются возможные варианты решения данных проблем.

Ключевые слова: социальные сети, информационные технологии, образовательное пространство, мотивация, виртуальные сообщества, образовательные интернет-ресурсы.

*Kovtun O. I., PhD in history, assistant professor,
Department of economic theory,
Novosibirsk State of Economics and Management, Novosibirsk.*

*Ryaboshlyk V. F., assistant lecturer
Department of economic theory,
Novosibirsk State of Economics and Management, Novosibirsk.*

Novosibirsk State of Economics and Management, Novosibirsk.

SOCIAL NETWORKS IN THE SYSTEM OF HIGHER EDUCATION: OPPORTUNITIES, CHALLENGES AND PROSPECTS.

This article analyzes the possibilities and problems of using social networks for the various participants in the educational process. The authors prove the necessity of the using social networks in the various activities of the educational institutions for the successful organization of a multi-level interaction between all participants. In the article the special attention is paid to the analysis of the difficulties that arise in the implementation of information technology in the educational environment, and possible solutions are suggested to these problems.

Keywords: social networking, information technology, educational space, motivation, virtual communities, educational online resources.

На современном этапе развития образовательных технологий происходит всестороннее массовое внедрение социальных платформ на разные уровни образовательного процесса.

Под термином «социальная сеть» в области информационных технологий мы будем понимать интерактивный многопользовательский веб-сайт, контент которого наполняется самими участниками сети. [1, с. 405] Таким образом, сайт представляет собой автоматизированную социальную среду, позволяющую общаться группе пользователей, объединенных общим интересом.

У преподавательского сообщества в России нет единого мнения о преимуществах и недостатках использования социальных сетей в образовательном пространстве. Среди множества мнений довольно четко прослеживается две позиции. Сторонники первой считают, что посещения молодежью социальных сетей носят в основном развлекательный характер и задача преподавателей уменьшить время пребывания и прекратить бессистемное блуждание студентов в социальных сетях; предложить им альтернативные виды деятельности по организации их самостоятельной работы и подготовке к семинарским занятиям. Другая группа считает, что темпы интеграции социальных сетей в образовательное пространство и другие сферы жизни общества продолжают нарастать и нелогично пытаться остановить данный процесс. Информационные технологии стремительно развиваются, процессы глобализации способствуют созданию единого информационно-социального континуума, и от преподавателей требует быстрой адаптации к меняющимся условиям [2, с. 107]. В нашей стране, и в мире в целом между вузами усиливается конкурентная борьба за ресурсы. [3, 73]. И те сотрудники системы высшего образования, которые не смогут адаптироваться к новым реалиям и использовать в своей работе новые

информационные технологии, в том числе и социальные сети, скорее всего, не смогут реализовать себя в системе образования нового типа. Они предлагают сделать посещение социальных сетей студентами максимально конструктивным и использовать интернет-ресурсы для создания новой системы мотивации в освоении дисциплин, «повышения интереса учащихся к научно-исследовательским проектам, конференциям и конкурсам различного уровня» [4], учебным и социально-культурным мероприятиям в жизни кафедры и вуза.

В последние 3-5 лет в мировом педагогическом сообществе активно обсуждаются возможности и методики применения социальных сетей в образовании. [5, с.44] Стоит отметить, что организационные изменения, обеспечивающие введение современных технологий, должны осуществляться комплексно по всем направлениям деятельности образовательного учреждения - учебной, воспитательной, методической и управленческой сферам для обеспечения формирования информационной образовательной среды учреждения.[1, с. 406]. На сегодняшний день данную необходимость осознали администрации уже очень многих российских вузов. Однако в условиях активного внедрения современных информационных технологий в образовательное пространство вузов следует отметить ряд проблем.

1. Формирование соответствующих компетенции всех педагогических работников, что позволит эффективно решать вопросы обновления форм и методов образовательной и воспитательной деятельности, учитывая тенденции развития информационного общества, интересы и потребности современного студенческой аудитории. Практически это означает, организацию и проведение специальных курсов для ППС по работе в социальных сетях в удобное для преподавателей время и в удобном месте. Кроме того, имеет смысл наладить работу консультанта на постоянной основе, который смог бы и был бы заинтересован помогать преподавателем в решении возникающих у них технических проблем при работе с социальными сетями.

2. Мотивация профессорско-преподавательского состава к использованию в своей деятельности средств социальных сетей. На практике данная тенденция сопряжена с рядом сложностей: большинство преподавателей категории 40+ настроены весьма консервативно в отношении изменения методов работы со студентами и выхода образовательного пространства за пределы аудиторного общения со студентами. Поэтому в решении данной проблемы должен быть задействован административный ресурс. Только продуманная и поэтапно организованная политика по встраиванию социальных сетей в образовательное пространство конкретного вуза позволит успешно решить данную проблему и поможет разным преподавателям наладить общение и учебную работу со студентами в сети. После окончания теоретических курсов по работе с социальными сетями преподаватель должен понимать:

- в какой области своей деятельности он сможет применять социальные

сети;

- чем использование социальных сетей может облегчить его работу в организации коммуникации со студенческой аудиторией, коллегами, администрацией вуза и профессиональными сообществами;

- почему использование данных ресурсов ему выгодно, удобно и необходимо для успешной работы в данном вузе.

3. Высокая степень трудозатрат по организации и поддержке учебной работы через социальные сети для преподавателя. Более того, преподаватель должен интуитивно чувствовать аудиторию и подбирать под нее учебные материалы, то есть индивидуально подходить к организации учебно-методической работы в каждой группы в зависимости от ее профессиональных и психологических особенностей.

4. Невозможность оценки работы преподавателей по существующим универсальным критериям оплаты его труда, а значит необходимость в разработке новых, которые смогли бы оценить усилия преподавателя и качество его работы с различными участниками современного образовательного пространства.

Для решения настоящих проблем следует разрабатывать эффективные методики применения социальных сетей и успешно внедрять их в образовательное пространство конкретного вуза. Важной задачей для администрации станет организовать данную деятельность так, чтобы каждый студент и преподаватель стали участником образовательного пространства, и смогли внести свой посильный вклад в его развитие.

Необходимо признать, что первые шаги в этом направлении уже сделаны. За последние 5-7 лет материально-техническое обеспечение ВУЗов значительно улучшилось – появились проектные доски, возросло количество компьютерных классов, почти повсеместно стал доступен Wi-fi, а также начали закупаться и использоваться электронные образовательные средства. [6,с. 221]

Социальные сети обеспечивают многоуровневое взаимодействие среди всех участников образовательного процесса на уровне «студент-студент», «студент-преподаватель», «преподаватель-преподаватель» [7, с. 215], «студент - преподаватель – администрация вуза», «студент-преподаватель-профессиональное сообщество» «студент-преподаватель - научное сообщество» и обеспечивают дополнительные возможности в управлении ими. Для преподавателя работа в социальных сетях – это еще и способ популяризации своей научной и педагогической деятельности. В интернет-пространстве он может почерпнуть новые технические и методические решения, поделиться своими разработками, а так же расширить возможности сотрудничества в разработке научных проблем. С помощью преподавательских блогов и официальных сообществ кафедр в сети преподаватели могут эффективно управлять самостоятельной внеаудиторной работой обучаемых. К формам работы в виртуальных сообществах можно отнести индивидуальные онлайн – консультации, поиск студентами и обмен

с преподавателем актуальной информацией по проблемам курса, актуальными ссылками, материалами в интернет изданиях [8, с. 394]; а также создавать задания, в том числе задачи и упражнения. [9] Со стороны преподавателя выход на внеаудиторное общение со студентами в комфортной и привычной для них среде может стать способом решения на качественно новом уровне вопроса мотивации студентов к самостоятельной научно-исследовательской работе и подготовке к различным занятиям в игровом [10] и дискуссионном формате [11], работе с готовыми практическими ситуациями и кейсами [12] и разработке своих собственных кейсов [13]. Более пристальное внимание следует уделить качеству подготовки исследований студентов.[14, с. 62] Самостоятельная научно-исследовательская работа студентов позволяет «оптимально адаптироваться к реальной действительности во всем ее многообразии и применять на практике ключевые компетенции в различных экономических ситуациях».[15, с. 377]

Для студентов, виртуальные сообщества – это, прежде всего, дополнительная возможность получить информацию, как академического, так и организационно-технического характера, а так же поделиться своим мнением в отношении какого-либо вопроса и предложить свою тему для обсуждения. Для администрации вуза, - это возможность регулировать и контролировать работу своих сотрудников, различных структурных подразделений и студенческих сообществ и успешное решение многих маркетинговых задач.

Несмотря на обозначенные сложности, процесс использования социальных сетей в образовательном пространстве вуза запущен, и сложился скорее уже как тенденция. Однако для того, чтобы социальные сети превратились в полноценную образовательную среду, необходимо разработка и апробация эффективных методик применения социальных сетей в системе высшего образования, нужны совместные усилия специалистов по информационным технологиям и преподавателей.

Использованные источники:

1. Клименко О. А. Социальные сети как средство обучения и взаимодействия участников образовательного процесса / О.А. Клименко // Теория и практика образования в современном мире: материалы междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, февраль 2012 г.). СПб.: Реноме, 2012. С. 405-407.
2. Варакса А.М., Левицкий Ю.В. Саморазвитие образование и науки как результат экономической глобализации/ А.М. Варакса, Ю.В. Левицкий //Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. №11-12. С. 105-108.
3. Иваненко М.А., Иваненко А.И. Определение и анализ параметров развития научных коммуникаций как фактора конкурентоспособности вуза/Материалы I Открытого российского статистического конгресса, Новосибирск 2015, том 3, с. 73-81.
4. Руди Л. Ю., Иваненко М. А. Познавательная деятельность студентов как

средство повышения качества образования: по итогам круглого стола / Л. Ю. Руди, М. А. Иваненко. [Электронный ресурс] / Электрон. Научно-практ. период. изд. «Экономика и социум». Выпуск № 1(14), 2015. Режим доступа: <http://www.iupr.ru>

5. Фещенко А.В. Социальные сети в образовании: анализ опыта и перспективы развития / А.В. Фещенко // Открытое и дистанционное образование. 2011. № 3. С. 44 -50.

6. Варакса А.М. Адаптация образовательных инноваций для преподавания экономической теории в технических ВУЗах/ А.М. Варакса // Сборник конференций НИЦ Социосфера. 2015. №22. С.219-223.

7. Иваненко М.А., Ковтун О.И., Руди Л.Ю. Создание форм мотивации повышения качества взаимодействия преподавателей и студентов в образовательном процессе/ М.А. Иваненко, О.И. Ковтун, Л.Ю. Руди.// Материалы X Всероссийской конференции преподавателей и научных работников технических ВУЗов «Инновационное развитие и реализация стратегии формирования экономики знаний в России» Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), 2016, с.215-220

8. Руди Л. Ю., Рябошлык В.Ф. Активизация познавательной деятельности студентов как основа повышения качества обучения./ Л.Ю. Руди, В.Ф. Рябошлык // Электронный научный журнал. 2016. №3 (6). С. 393-399.

9. Руди Л. Ю. Задачи и упражнения как способ активизации познавательной деятельности студентов. / Л. Ю. Руди. // Качество и полезность в экономической теории и практике. Мат-лы VII Всероссийской науч.- практ. конф. с межд. участием 21 ноября 2014 г.: сб./ отв. Ред. Сибирцев В.А. Новосиб. гос. ун-т экономики и управления. – Новосибирск, НГУЭУ, 2014. с.40-47.

10. Ковтун О. И. Концепция игрового метода обучения как элемент инновации системы образования. /О. И. Ковтун // Качество и полезность в экономической теории и практике. Мат-лы VII Всероссийской науч.- практ. конф. с межд. участием 21 ноября 2014 г. сб./ отв. Ред. Сибирцев В.А. Новосиб. гос. ун-т экономики и управления. – Новосибирск, НГУЭУ, 2014. с. 23-27.

11. Ковтун О. И., Гуляева Л. А., Сербина А. С. Вопросы подготовки и проведения дискуссионных площадок на семинарских занятиях по экономическим дисциплинам в вузе. [Текст] /О. И. Ковтун, Л. А. Гуляева, А. С. Сербина //Образование и наука в XXI веке. Сб. научн. тр. по мат-лам межд. научно-практ. конф. 30 января 2015 г.: в 5 частях. Часть IV. Москва, Ар-Консалт, 2015. с. 32-35.

12. Ковтун О. И. Использование видео кейсов для преподавания экономических дисциплин [Текст] /О. И. Ковтун // Мировая наука и образование в условиях современного общества. Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции 30 октября 2014 г.: в 4 частях. Москва, Ар-Консалт, 2014. с. 135-138.

13. Ковтун О. И. Проблемы разработки кейсов для курса по

институциональной экономике. [Текст] /О. И. Ковтун // О некоторых вопросах и проблемах в психологии и педагогики. Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Инновационный центр развития образования и науки. Красноярск, 2014. с. 113-115.

14. Тропникова Т. А. О проблемах руководства научно-исследовательской работой студентов./ Т. А. Тропникова //Качество и полезность в экономической теории и практике. Мат-лы VII Всероссийской науч.- практ. конф. с межд. участием 21 ноября 2014 г. сб./ отв. Ред. Сибирцев В.А. Новосиб. гос. ун-т экономики и управления. – Новосибирск, НГУЭУ, 2014. с. 61-62.

15. Колесова Т. Л, Тропникова Т. А. Научно-исследовательская работа как способ активизации познавательной деятельности студентов./ Т.Л. Колесова, Т. А. Тропникова // Экономика и социум. 2015. №1(14). С. 374-378.

*Миславская Н.А., доктор экономических наук
доцент, профессор
кафедра «Бухгалтерский учет»
федеральное государственное образовательное бюджетное
учреждение высшего образования
«Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
Россия, г. Москва*

ЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ В БУХГАЛТЕРСКОЙ НАУКЕ

Научные исследования, в отличие от любых других видов познавательной деятельности, характеризуются присутствием логической составляющей. Однако, в условиях функционирования рыночной экономики, основными целями которой являются, во-первых, перманентный экономический рост, подразумевающий наращивание объемов производства товаров, работ, услуг, во-вторых, достижение высоких показателей экономической эффективности, с целью привлечения свободного капитала отечественных и иностранных потенциальных инвесторов, в третьих, стимулирование потребительского спроса вне зависимости от реальных потребностей, логические связи и законы часто нарушаются в угоду интересам отдельных групп пользователей информации.

Учитывая тот факт, что в основе всех экономических исследований, а также проведения аудиторских процедур организаций различных форм собственности, лежит финансовая информация, генерируемая системой бухгалтерского учета, современным признаком последнего является ориентация на практическую деятельность в ущерб непосредственному развитию бухгалтерской науки. Как следствие, мы наблюдаем ситуацию, когда при подготовке молодых профессионалов в высших учебных заведениях вопросам логики и философии науки уделяется незаслуженно мало внимания, что ведет к непониманию значения научных исследований в области бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности и

нарушению основных логических принципов при их проведении. В этой связи назрела необходимость в актуализации изучения и переосмысления законов научного мышления.

Сразу оговоримся, что семантический анализ слова «логика» сегодня свидетельствует о его понимании, прежде всего, как о процессе установления взаимосвязи и последовательности между отдельными событиями и операциями (в нашем случае - экономическими). Также «логика», как языковая единица, употребляется в связи с протеканием процессов мышления, что в системе бухгалтерского учета экстраполируется в обоснованность доказательной базы полученных результатов и соответствующую преемственность выводов. И последним, по частоте лингвистического использования, является употребление слова «логика» в значении «наука о мышлении». Наблюдаемая иерархичность связана с вышеупомянутой прагматической составляющей экономики и распространившейся тенденцией взглядов на необходимость логического обоснования выводов, с целью решений назревших проблем, как на архаичный атрибут. Однако не надо забывать, что именно логика, как доказательная форма познания, позволяет мыслить объективно, вне зависимости от интересов разных групп пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности, четко выстраивать причинно-следственные связи, а также предельно формализовать результаты процесса научного мышления. С точки зрения формирования практических навыков, логика отвечает за умение четко излагать собственные мысли, убеждать оппонентов в правильности конкретного мнения, обосновывать выводы и предложения научных изысканий, анализировать факты и теоретические гипотезы, вести научную дискуссию, закономерно участвовать в полемике.

Исторически формирование логики, как науки, связано с именем великого древнегреческого мыслителя Аристотеля (IV век до н.э.), который впервые стал рассматривать вопросы правильного мышления, формирования суждений, умозаключений, и называл новую науку не логикой, а аналитикой. Позднее его последователи и ученики (перипатетики) ввели для этих целей термин «логика». Однако логика существовала и ранее, и рассматривалась в древнеиндийской цивилизации (VI век до н.э.) как инструмент познания истины и искусство спора. Здесь главным для нас является то, что логика имела не только теоретическую, но практическую направленность, так как первые упоминания, касающиеся учета, относятся к господству древнеегипетской цивилизации (4 тысячи лет до н.э.), где зародилась натуралистическая концепция учета, существование которой было невозможно без оптимальной логической структуры. То есть интуитивная логика, как собственно мышление, существовала всегда, но по сравнению с бухгалтерским учетом, выделилась в качестве науки гораздо позже. Так или иначе, но почти двухтысячелетний этап развития логики сегодня философы именуют аристотелевской или традиционной логикой.

Дальнейшее значимое развитие логики связано с именами таких

выдающихся философов XVII – XVIII веков как Ф. Бэкон, Р. Декарт, И. Кант, Г. Лейбниц. Идеи последнего заключались в математизации логических механизмов познавательной деятельности и применении к логике специального универсального символического языка, аналогичного языку алгебры. Этот этап развития логики, связанный с проникновением в нее математических подходов и методов и продолжающийся по сей день, называют математическим или символическим. Именно он явился той отправной точкой, которая, на основе выявления закономерностей решения математических задач, сделала объективной реальностью нашей жизни компьютерные технологии, без которых немислимо дальнейшее развитие нашей цивилизации. Интересным является то, что гораздо раньше, на рубеже XIII-XIV веков, в Италии возникла двойная запись, и с этого момента бухгалтерский учет и бухгалтерская (финансовая) отчетность, основанные на кодировании счетов и бухгалтерских записей, являются фактическим воплощением замысла Лейбница в действительность.

Главной задачей современного этапа развития логики является распространение ее фундаментальных основ и принципов в различные сферы профессиональной деятельности, и в том числе это касается бухгалтерского учета, как генератора всех информационных составляющих в отношении функционирования экономических субъектов хозяйствования. Информация же является определяющей составляющей генезиса мышления.

Возникновение последнего, как формы получения новых знаний, познания мира и установления с ним взаимосвязей, связано с чувственным познанием индивида, исходным пунктом которого является отражение.

Отражение присуще материальным системам, в которых все взаимосвязано и взаимозависимо. Суть его заключается в том, что каждое новое знание основано на более простых предшественниках и аналогах. Формирование уникальности, научной новизны (в нашем случае в отношении бухгалтерской науки) определенно связано со способностью индивида воспроизводить особенности других, уже существующих систем. В результате процесса отражения проявляется особое свойство самоорганизующихся и самоуправляемых социальных и биологических систем – способность получать и передавать информацию, которая является основой управления любыми процессами. (Именно поэтому бухгалтерский учет, предоставляющий информацию о юридических лицах различных форм собственности, является первоосновой и главной составляющей всех экономических наук). Информация одновременно представляет собой знание об объекте исследования, является инструментом активных действий и управления объектом.

Чувственное познание имеет дискретную природу и находит свое проявление в трех основных формах – в ощущениях, в восприятии и в представлении.

Ощущения являются первоосновой познавательного акта и представляют собой процесс и результат субъективного отражения

объективной реальности. Ощущения, с одной стороны, объективны, так как природа их возникновения связана с внешними раздражителями и, с другой стороны, они субъективны, поскольку зависят от состояния нервной системы, психологических особенностей индивида. В отношении бухгалтерской науки, ощущения тесно связаны с вариабельностью проявляемого профессионального суждения, которое может быть различным в отношении одного и того же предмета исследования и зависеть от той информационной базы, которой обладает индивид на данном этапе своего профессионального развития. Парадокс присутствия объективной и субъективной составляющей ощущений объясняет наличие различных точек зрения, и порой, непримиримость оппонентов. Более того, ощущения ограничены по своей природе, так как формируют знания в отношении лишь отдельных признаков предметов, непосредственно воздействующих на органы чувств, а деятельность, и хозяйственная деятельность организаций в частности, связана не с отдельными свойствами предметов, но с предметом в целом, со всей совокупностью его свойств.

Наличие данных противоречий разрешается на более высокой ступени чувственного познания – восприятия, которое, в отличие от ощущений, является процессом отражения не отдельных свойств предметов и явлений, а всей их совокупности. Восприятие позволяет формировать целостный образ, что позволяет говорить о знании предметов, явлений и вещей, а не их свойств.

Для восприятия характерны определенные свойства. Примечательно то, что каждое из них является основой и копируется системой бухгалтерского учета при формировании данных бухгалтерской (финансовой) отчетности. Так, главное свойство, как мы уже отметили, – целостность, полнота образа предмета. Бухгалтерская (финансовая) отчетность, в соответствии с требованиями Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), утвержденного приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.07.99 № 43н, также призвана давать полное представление о финансовом положении и финансовых результатах деятельности организаций.

Однако коллеги-психологи отмечают, что целостное восприятие не является безусловной, врожденной функцией индивидов, оно формируется только эмпирическим путем. То есть, в отношении системы бухгалтерского учета, целостное восприятие соответствующих законов, правил, принципов происходит не одномоментно, этот процесс связан с временной составляющей и возможен только в процессе осуществления практической профессиональной деятельности.

Следующим свойством, определяющим восприятие, является константность, позволяющая отражать окружающие наш мир предметы, относительно постоянные по объему, форме, величине и т.д. Это же свойство присуще и бухгалтерской (финансовой) отчетности, при подготовке которой ПБУ 4/99 требует, чтобы организации последовательно, от одного отчетного периода к другому, придерживались принятых ими ранее форм и содержания

соответствующих форм.

Также восприятие характеризуется структурностью, позволяющей нам воспринимать не все ощущения одновременно, а абстрагировать их в отдельную обобщенную структуру. Классическим примером, иллюстрирующим структурность в логике, является восприятие музыки, целостной мелодии, а не отдельных звуков. Для бухгалтерской науки структурность является определяющим фактором, позволяющим сформировать всю совокупность данных об объектах учета в конкретные учетные формы: отчет о финансовом положении, отчет о финансовых результатах деятельности, отчет об изменении капитала, отчет о движении денежных средств, отчет о целевом использовании средств (для общественных организаций, не осуществляющих предпринимательскую деятельность), пояснения к отчету о финансовом положении и отчету о финансовых результатах.

Равным образом восприятию сопутствует осмысленность, тесно связанная с процессом мышления и осознанием, пониманием сущности предметов, вещей и явлений. Без специальной подготовки, получения специфических теоретических и практических знаний, осознать данные, предоставляемые бухгалтерской (финансовой) отчетностью просто невозможно. Понятно, что в основе понимания подобной информации лежит процесс мышления.

Избирательность восприятия характеризует преимущественное обособление одних объектов от других, выделение определенных предметов из всей совокупности. В бухгалтерском учете избирательность играет первостепенную роль при определении методологической направленности той или иной национальной учетной системы, так как интересы различных групп пользователей не идентичны, а иногда и противоположны. Так, администрация и сотрудники организаций более всего заинтересованы в повышении заработной платы и получении премий и бонусов. Собственники, чаще всего, заинтересованы в повышении прибыли и получении наиболее высоких дивидендов. Цели контрагентов разнятся в зависимости от их роли. Кредиторы заинтересованы в возможности погашения в срок задолженности организации и обслуживания долга, дебиторы – в потенциале отсрочить выполнение обязательств. Государственные интересы представляют налоговые органы, основной задачей которых является проверка правильности определения налогооблагаемой базы и своевременности уплаты налогов в бюджет. Именно от того, кто является на сегодняшний момент приоритетным пользователем отчетных данных, предоставляемых национальной учетной системой, зависит, в чьих интересах будет направлен вектор экономического развития. Таким образом, любая система учета создается для достижения макро- и микроэкономических целей и развивается под влиянием конкретных социальных, политических и экономических установок, что в свою очередь объясняет наличие разнообразных моделей бухгалтерского учета. Как только исходные целевые установки изменяются,

изменяются и принципы учета.

Восприятие подразделяется по видам – восприятие предметов, восприятие времени, восприятие пространства и т.д. И все эти виды связаны с восприятием информации, а с точки зрения интересующего нас вопроса – информации о функционировании хозяйствующих субъектов.

Здесь необходимо отметить, что в силу того, что информация воспринимается индивидом, как биологическим субъектом, возможно ее искажение или иллюзия восприятия. В отношении отдельных свойств и признаков предметов, последняя возникает под воздействием внешних условий, например, изменения температурного режима (мираж). Условия, приводящие к искажению восприятия, могут быть и внутренними. Так, это явление можно наблюдать вследствие особого психофизиологического состояния, повышенной эмоциональной возбудимости (галлюцинации). Искажения информации в системе бухгалтерского учета равным образом имеют внешние и внутренние причины, зависящие от целого ряда факторов, основными среди которых являются, во-первых, определенные целевые установки менеджмента и собственников организаций, во-вторых, влияние на показатели бухгалтерской (финансовой) отчетности обстановки на финансовом рынке. Возможности манипуляции в учетной системе могут носить как обоснованный нормативными правовыми актами, так и преднамеренный характер. Так или иначе, но «миражи» и «галлюцинации» для системы бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности имеют аналогичный с вышерассмотренным характер.

Говоря о восприятии необходимо упомянуть внимание – направленность сознания на конкретные объекты, имеющие для индивида устойчивую или ситуативную значимость. Психологи различают следующие виды внимания:

1 – произвольное – естественным образом возникающее внимание, обоснованное действием сильного, нового, контрастного, неожиданного, значимого, вызывающего сильное эмоциональное впечатление события. В бухгалтерском учете произвольное внимание профессионала может быть вызвано различными событиями – колебаниями цен на фондовом рынке; получением в результате окончания отчетного периода прибыли или убытка, значительно отличающегося от предшествующих отчетных показателей; изменением методологии учета на уровне нормативных правовых актов; ситуацией методической неопределенности при необходимости отражения фактов хозяйственной жизни и т.д. Произвольное внимание также характерно для этапа невыраженной профессиональной идентичности бухгалтера, маркером которого является отсутствие профессионального общения, соответствующих теоретических знаний, практических навыков, тактических и стратегических целевых установок. Это стадия выбора направления деятельности и введения в специальность, ее временной период приходится на первые годы обучения в системе высшего профессионального образования;

2 – произвольное – сознательное сосредоточение внимания на определенной информации. Проявление данного вида внимания характерно для нашей специальности, например, при ознакомлении с новыми законодательными актами по бухгалтерскому учету и бухгалтерской (финансовой) отчетности; при проведении сложных научных исследований. Такой вид внимания требует от индивида значительных волевых усилий и, по данным психологов, не может полноценно длиться более двадцати минут. По истечении этого времени, у субъекта действия возникает утомляемость и снижение работоспособности. С точки зрения формирования профессиональной идентичности, это – выраженная, но пассивная профессиональная идентичность, этап приобретения первичных навыков, усвоения базовых знаний, диагностики собственных способностей, профессиональной готовности. Уровень последней в значительной степени зависит от взаимоотношений с коллегами, успехов в овладении профессией, сформированного субъективного образа профессии. Временной период данной стадии относится к обучению на старших курсах бакалавриата и в магистратуре;

3 – слеппроизвольное – внимание, вызванное «погружением» в частности, в профессиональную деятельность и возникающий в связи с этим интерес. Этот вид внимания является наиболее эффективным, так как может длиться в течение долгого времени, не снижая работоспособности индивида. Более того, при наличии повышенного интереса к осуществляемой деятельности, напряжение снимается и чувство усталости вообще не возникает. Данный вид внимания характерен для активной профессиональной идентичности. Этот этап связан с непосредственным осуществлением профессиональной деятельности, с определением и достижением установленных целей, наработкой практического опыта, формированием профессионального стиля, часто – вступлением в профессиональные сообщества. Временной отрезок данной стадии относится к моменту от начала осуществления практической работы по специальности и может продолжаться до ее окончания. Также слеппроизвольное внимание присуще устойчивой профессиональной идентичности. Этап связан со стремлением личности к профессиональному самосовершенствованию, к осуществлению профессионального творчества, свободному владению профессией. Здесь возникает желание и возможность передачи опыта, происходит осознание собственной профессиональной значимости. Достижение этой стадии, в частности, характерно для профессорско-преподавательского состава вузов, научно-исследовательских институтов, работников государственных департаментов.

Несмотря на то, что восприятие формирует в сознании целостные образы предметов, оно ограничено, так как генерирует знания только тогда, когда воспринимаемый предмет непосредственно имеется в наличии, существует в данный момент времени. Однако при проведении научных исследований с целью порождения новых научных открытий, а также при

осуществлении практической деятельности, индивид нуждается в знании о предметах и явлениях, которые существовали в прошлом и могут быть воспроизведены в будущем.

Противоречие между насущными потребностями при осуществлении определенной деятельности, на фоне ограниченности восприятия, разрешается посредством наличествования представления – высшей формы проявления чувственного познания.

Представление определяется воспроизведением и сохранением образов предметов или процессов реальной действительности, которые были ранее восприняты индивидом. Представление – процесс опосредованный памятью, формой психического отражения, которая заключается в сохранении прошлого опыта, с возможностью его повторного использования в определенной деятельности. Память является тем связующим звеном, которое объединяет, например, в бухгалтерском учете, процессы и хозяйственные операции прошлого, настоящего и будущего, она является важнейшей познавательной функцией, лежащей в основе обучения, развития, становления профессиональной идентификации и развития личности.

Память включает в себя определенную последовательность процессов – запоминание, сохранение, воспроизведение, узнавание. Запоминание – запечатление в создании полученных знаний, этот процесс непосредственно предвещает сохранение, представляющее собой процесс активной переработки, структурирования, систематизации и обобщения конкретных материалов. Воспроизведение и узнавание – процессы восстановления ранее воспринятой информации. Эти процессы являются идентичными с тем лишь отличием, что узнавание проявляется при повторном столкновении с предметом или явлением, а воспроизведение происходит при непосредственном отсутствии объекта.

Именно эти процессы, в свое время, были положены в определение бухгалтерского учета, приведенное Федеральным законом от 21 ноября 1996 года № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ныне не действующий нормативный документ) – «Бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации ...путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций». Здесь «сбор» коррелирует с запоминанием, «регистрация» и «обобщение» являются аналогом сохранения, а непрерывное документирование является инструментом воспроизведения экономических событий на счетах бухгалтерского учета и в формах бухгалтерской (финансовой) отчетности. Вышеприведенное определение полностью удовлетворяет логическим принципам и подходам. Сегодня действует Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», где приведено следующее определение: «Бухгалтерский учет - формирование документированной систематизированной информации об объектах, предусмотренных настоящим Федеральным законом, в соответствии с требованиями, установленными настоящим Федеральным законом, и

составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности». Данная дефиниция говорит сама за себя и свидетельствует о произошедшей логической деформации в понимании и осознании роли и значения бухгалтерского учета в современной экономической системе хозяйствования.

Учитывая вышеотмеченное, представление не требует непосредственного присутствия, наличия предмета или явления для создания субъективного образа объективного мира. Наше сознание, отбрасывая некоторые второстепенные признаки отображаемого явления, посредством представления сохраняет наиболее значимые и важные из них. Однако, представление не является совершенным чувственным механизмом, так как часто «грешит» нетождественной комбинацией отдельных свойств и признаков предметов и явлений, имеет относительно самостоятельный характер и зависит от частных физиологических характеристик субъекта деятельности.

Таким образом, мы приходим к выводу, что одних рецепторов зрения, слуха, осязания, вкуса, как инструментов чувственного познания, недостаточно для получения достоверного, объективного знания. Для разрешения этой ситуации была необходима новая, высшая форма познания, которая связана с выделением и использованием всеобщих, существенных свойств предметов и явлений – мышление. Формирование и развитие мышления было обусловлено развитием человеческой деятельности, выступающей основанием ее становления. Деятельность и мышление являются диалектической противоположностью – материальной и духовной составляющей единого процесса. Однако не всякая деятельность направлена на развитие интеллекта, а только та, которая связана с решением возникающих вопросов нетривиальными, инновационными методами. Механизм этого процесса заключается в получении новых знаний посредством выстраивания системы умозаключений.

В психологии обычно выделяют три вида мышления – наглядно-действенное, наглядно-образное и словесно-логическое. Наглядно-действенное заключается в решении возникающих задач при помощи непосредственной манипуляции с объектами, то есть реального, физического преобразования. Чаще всего этот вид мышления проявляется в бытовых ситуациях, например, в процессе перестановки мебели в квартире или офисе. Маркером подобной ситуации является невозможность полностью предусмотреть результаты каких-либо действий. Для системы бухгалтерского учета сегодня наглядно-действенное мышление не свойственно, оно носит атавистический характер. Однако, гипотетически, например, при изобретении новых способов бухгалтерских записей, его использование нельзя исключить.

Наглядно-образное мышление, заключающееся в оперировании образами, позволяет сравнивать, анализировать, обобщать различные явления и предметы. Каждый главный бухгалтер сталкивается с необходимостью разработки и формирования, например, положений учетной политики. Сегодня, несмотря на сохранившуюся модель государственной

регламентации правил организации и ведения бухгалтерского учета и формирования показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности, вариабельность учетных методик значительна, что потенциально создает множество версий генерирования этого документа. Здесь непосредственно проявляется наглядно-образное мышление на профессиональном уровне. Также о нем можно говорить при проведении научных исследований любого уровня – от бакалаврской выпускной квалификационной работы до докторской диссертации. Именно уровень развития наглядного представления образов и определяет степень значимости сделанных рекомендаций и выводов а, порой, научных открытий.

Словестно-логическое мышление является наивысшей соответствующей формой, заключающейся в оперировании логическими конструкциями, понятиями, законами, которые в системе бухгалтерского учета и экономических наук, например, часто не имеют непосредственного образного выражения (стоимость, ликвидность, рентабельность, задолженность и т.д.). Данная форма мышления позволяет обобщать и классифицировать, выявлять наиболее общие закономерности, прогнозировать развитие определенных экономических процессов.

Необходимо отметить, что все виды мышления тесно взаимосвязаны между собой. Приступая к проведению научного исследования, обычно ученый уже имеет рабочую гипотезу, то есть тот образ, который предстоит достигнуть, опровергнуть или доказать. Более того, все упомянутые виды мышления имеют свойство взаимопереходить друг в друга. Так, при работе с рисунками, схемами, графиками разграничить наглядно-образное и словестно-логическое мышление практически невозможно. Поэтому процесс мышления имеет относительный характер и при его осуществлении, обычно бывают задействованы все его виды, с преобладанием того или иного, в зависимости от субъективных особенностей, способностей и интеллекта конкретного исследователя.

Таким образом, мышлению присущи следующие основополагающие черты. Первая – мышление способно отражать всеобщие свойства предметов посредством абстрагирования, то есть отделения общего от единичного, отвлечения конкретного предмета от его связи с иными предметами. При проведении научных исследований абстрагирующая деятельность повышает эффективность и результативность получения новых знаний. Вторая черта мышления проявляется в его опосредованности, так как мышление отражает окружающую действительность через чувственное познание. Третья черта мышления – тесная связь с речью, так как процесс мышления осуществляется при помощи языковых единиц (слов, предложений). Следовательно, человеческое мышление и, в частности, научное невозможно без языка, позволяющего отражать и фиксировать сложные связи, отношения, формулировать понятия, выводы, решать сложные практические и абстрактные задачи.

С целью проведения научных исследований еще одним важным

признаком, по которому осуществляется типология мышления, является степень и характер воспроизводимой научной новизны. Здесь выделяют репродуктивное, продуктивное и творческое мышление.

Репродуктивное мышление не связано с новыми знаниями, ассоциациями, разработками и представлениями. Оно заключается в способности воспроизводить в памяти и реализовать на практике уже известные логические схемы, законы и принципы. Иллюстрацией его проявления является процесс решения задач по заранее известному алгоритму, или подобных задач, с которыми мы сталкивались, например, в процессе обучения.

Продуктивное и творческое мышление характеризуется тем, что в результате его осуществления, мы «выходим за рамки» уже известного, уточняем классификацию, формулируем новое понятие, выделяем ранее не проявляющее себя свойство или фактор, разрабатываем систему принципов, открываем новый закон, применяем способы решения задачи, свойственные для одной сферы деятельности, в другой и т.д. Если подобные действия являются новыми для отдельного индивида, то говорят о проявлении продуктивного мышления. В данном случае – это уровень написания выпускной квалификационной работы бакалавра. Если же новизна является значимой для всего общества, рекомендации, выводы и предложения, сделанные автором научного исследования, относятся к творческому мышлению. Обычно это уровень кандидатских и докторских диссертационных исследований.

Ранее приведенные классификации (типология) мышления не учитывают абсолютной индивидуальности мышления, именно это и объясняет тот факт, что не каждый индивид способен к проведению научных исследований. С точки зрения степени индивидуальности выделяют: индивидуализированное мышление, тенденциозное мышление, коллективизированное мышление. Первый вид характеризуется перманентным проявлением неординарных черт личности, нестандартного хода решения возникающих проблем, нетривиальными предложениями и выводами и, в целях проведения научных изысканий, является весьма ценным. В практической деятельности бухгалтера индивидуализированное мышление также представляется как положительный фактор, который в условиях несовершенства нормативных и правовых актов, наличия методической неопределенности, помогает принять соответствующее правильное решение. Однако это вид мышления, как и любой другой, может оказывать на организацию процесса научных исследований и на его результаты отрицательное влияние. Происходит это в случае, когда индивидуализация проявляет себя в форме стремления и поддержания определенного общественного статуса, властного самоутверждения, манипуляции действиями и сознанием коллег и подчиненных. Тенденциозное мышление – мышление ограниченное определенной системой принципов, подходов, методологических установок, системой оценок. Тенденции могут

носить как чисто научный или прагматический характер, так и быть результатом государственной политики. Опасной является ситуация, когда господствующие тенденции являются результатом деформированной системы знаний, которая преследует определенные, часто, весьма прагматичные цели в ущерб научным подходам. В результате, может быть нарушена системность и достоверность знания, нанесен значительный вред обществу и государству. Коллективизированное мышление полностью устремлено и ориентировано на установки и настроения определенного коллектива, что при выполнении объемных по экспериментальной базе научных работ может быть полезным и даже необходимым. Обычно, но не всегда, этот вид мышления превалирует среди молодых профессионалов, только начинающих формировать свою профессиональную идентичность и делающих «первые шаги» на научном поприще. Однако, при проведении индивидуальных научных исследований, коллективизированное мышление может являться препятствием в получении научной новизны.

Манера проведения и организации исследовательской деятельности, выражающаяся в определенных подходах к его методике, зависит от накопленного ранее опыта, либо выбирается индивидом на бессознательном уровне. Здесь выделяют аспекттивное мышление, системное мышление и концептуальное мышление. Указанные типы проявляют себя как приоритеты и прерогативы направленности процессов мышления, играющие роль «исходной позиции» размышления. Аспекттивный тип мышления характеризуется абстрагированием от многообразия точек зрения на существующую проблему и выделением одного, решающего, преобладающего аспекта, оказывающего наиболее значительное влияние на вопрос проводимых изысканий. Этот подход в мышлении применяется тогда, когда сложность и многовариантность влияющих на интересующий вопрос факторов не позволяют качественно организовать научный поиск. Однако, процесс абстрагирования имеет известные недостатки – односторонность взглядов и восприятия проблемы, неприятие взаимосвязи и взаимовлияния различных аспектов (что представляет опасность с точки зрения искажения полученных результатов исследования), деформированное представление об исследуемом вопросе.

Наиболее эффективным типом мышления является системное, интегрирующее приобретенный в процессе осуществления практической и образовательной деятельности профессиональный опыт, навыки, теоретические знания и индивидуальные способности и особенности проводящего научное исследование. Системное мышление позволяет выделять системообразующие факторы, рассматривать явление или предмет целиком, в компонентной совокупности явных и неявных аспектов проблемы, прогнозировать поведение объектов исследования на краткосрочную и долгосрочную перспективу.

Концептуальное мышление представляет собой разновидность системного, с тем отличием, что целиком и полностью направлено на

формирование научной концепции. Суть заключается в том, что на основе всей совокупности соответствующих исследованию принципов, оно предохраняет и гарантирует ученому сохранение сущности рассматриваемого процесса, без отвлечения внимания на незначительные идеи.

Несмотря на то, что мышление является высшей формой познания, оно не является совершенным методом получения достоверных данных. В данном случае речь идет о том, что мышление не всегда осуществляется по логическим правилам и законам, то есть может быть нелогичным. Происходит это, если в предложениях одинаковыми являются сказуемые или окончания. Психологические особенности человека заключаются в том, что мы на подсознательном уровне ассоциируем эти предложения между собой. Этот парадокс часто используется в бизнесе и в рекламных компаниях. Например, утверждение «все успешные компании предоставляют, наряду с бухгалтерской (финансовой) отчетностью, социальную отчетность» заставит рассуждать большинство заинтересованных пользователей следующим образом:

- 1 - все успешные компании предоставляют социальную отчетность;
- 2 – наша компания предоставляет социальную отчетность;
- 3 – следовательно, наша компания является успешной.

В данном случае пользователь информации даже не задумывается о том, что организация может иметь отрицательные результаты хозяйственной деятельности; что в случае декларирования прибыли за отчетный период, ее наличие может быть вызвано применением определенных учетных схем; что, значительная величина активов компании, заявленная в отчете о финансовом положении и соответствующих приложениях, является результатом применения определенной методики оценки или переоценки и т.д. Вывод о положительной репутации соответствующей организации, ее «продвинутости», делается мгновенно и на подсознательном уровне.

Для того, чтобы избежать подобных психологических «ловушек», необходимо вырабатывать умение отличать суждения, основанные на логике, от суждений, основанных только на чувствах индивида и его эмоциях. Также необходимо уметь выделять положительные и отрицательные факторы, всегда сомневаться в истинности предоставленных фактов, замечать несоответствия данных, не делать окончательных выводов в случае недостаточности информации. На этих подходах основан классический философский подход к проблеме выявления истинности полученного результата К. Поппера. Он заключается в том, что научным и достоверным будет только то знание, которое постоянно проверяется на возможность его фальсификации и с точки зрения выдвинутой и используемой теории, и с точки зрения эмпирических результатов. То есть ученые должны неустанно дискутировать, оппонировать, предлагать действительно новые подходы, проверять эффективность новых идей на практике.

Мышление, как форма познания, в своем историческом развитии (филогенез) проходит две основные стадии – донаучную и научную. На

ранних стадиях развития общества наука, как таковая, не существовала, общественное производство не нуждалось в научном познании окружающей действительности, освоение мира происходило предметно-практическим путем.

Катализатором генезиса науки считают начало производственных отношений, основанных на частной собственности и промышленную революцию. Донаучный период развития мышления следует воспринимать как подготовительный процесс, процесс накопления знаний. Даже высокоразвитые древние цивилизации – Вавилон, Китай, Индия – являлись лишь аккумуляторами знаний, так как не отличались системностью и методичностью. Таким образом, донаучное сознание предшествует научному, а затем сосуществует с ним. Подобный путь развития сознания логически (онтогенетически) проходит каждый человек, приобретая первоначально навыки, социальный опыт, профессиональные знания посредством обучения, воспитания. Таким образом, формируется обыденное сознание личности, основанное на стихийно-эмпирическом познании.

Обыденное сознание обладает следующими особенностями: а) – оно основано на непосредственном практическом опыте и не имеет под собой каких-либо теоретических концепций; б) – оно не выделяет четкого объекта познания, используя целую совокупность явлений, их свойств и связей, с которыми индивид сталкивается в повседневной и профессиональной деятельности; в) – оно не имеет специализированных методов исследования и средств познания, в качестве таковых выступают соответствующие орудия труда; г) – достижения этого познания закрепляются в виде инструкций и положений, содержащих алгоритмы и правила практического пользования конкретными предметами.

Логическая ступень донаучного мышления заканчивается формированием научного мышления.

Наука же, как специфическая деятельность по производству объективных знаний, представляет собой, с одной стороны, форму общественного сознания, а с другой, форму общественной практики.

Как форма общественного сознания, наука представляет собой систему объективных знаний, отражающих общественное бытие, то есть методологической основой бухгалтерского учета, в этом смысле, является социология, социум определяет его целевые установки.

Как форма общественной практики, наука – система и совокупность:

- теории и методологии, как метода познания и способа производства, структуризации новых знаний;
- практики, проверяющей и доказывающей обоснованность теории;
- кадрового состава ученых, обладающих соответствующими способностями и навыками проведения научно-исследовательской работы;
- научных учреждений в виде научно-исследовательских институтов, академий, вузов, научно-экспериментальных лабораторий;
- системы накопления, хранения, передачи, транслирования

накопленных знаний.

Научное мышление – это целенаправленный на получение новых знаний процесс, где первоосновой всегда являются теоретические знания, сопряженные со специфическим объектом и предметом исследования, методологией и методикой, результатами в виде концепций, гипотез, рекомендаций, фактов.

Научное мышление имеет два соответствующих уровня: эмпирико-теоретический и теоретический. Первый характеризуется чувственной воспринимаемостью объекта исследования, непосредственным экспериментированием. В качестве объекта здесь всегда выступают связи, свойства, отношения, которые проявляются в процессе осуществления научного эксперимента. Предметом исследования являются результаты функционирования исследуемой системы – статистические данные, практические рекомендации и выводы, факты. В качестве документального закрепления научного исследования эмпирико-теоретического уровня выступают кандидатские диссертации, в ходе выполнения которых решаются следующие задачи: сбор фактического материала об объекте исследования в виде уже зафиксированных данных; получение новой информации в ходе наблюдений, измерений и экспериментирования; составление диаграмм, схем, таблиц, с целью наглядно-чувственного восприятия значимых тенденций развития исследуемой системы; классификация полученных научных данных для формирования новых эмпирических законов.

Отличительной особенностью теоретического (высшего) уровня научного мышления является постановка не реального, а мысленного эксперимента на основе системного подхода и общенаучных методологических подходов. В процессе мысленного эксперимента, посредством абстрагирования, объект исследования преобразуется в идеализированный предмет. Однако для того, чтобы это произошло необходим механизм переноса зафиксированных в объекте результатов общественной практической деятельности. В качестве такого механизма выступают результаты предшествующего развития – донаучного мышления, эмпирико-теоретический уровень научного мышления. Документальным закреплением теоретического уровня мышления являются докторские диссертационные исследования.

Таким образом, бухгалтерский учет представляет собой яркую иллюстрацию практического воплощения логических принципов, логического мышления. Парадоксом сегодняшнего дня является снижение мыслительной деятельности профессионалов, на фоне легкодоступности информации, которая распространяется посредством гаджетов, транслирующих информационные потоки значительного объема с огромной скоростью. Однако бухгалтерский учет может существовать как наука только при осуществлении научных изысканий по законам логики, посредством критического осмысления накопленного опыта. В противном случае мы рискуем переформатировать его на уровень псевдонауки, основной задачей

которой будет предоставление не реальных, достоверных данных об объекте исследований, а желаемых результатов и достижений.

*Пилипенко Е.
студент 502 группы
БГУ им. акад. И.Г. Петровского
филиал в г. Новозыбков*

К ВОПРОСУ ОБ ИЗУЧЕНИИ ТЕМЫ «ЗАКОНЫ ПОСТОЯННОГО ТОКА» В ШКОЛЬНОМ КУРСЕ ФИЗИКИ

Аннотация: в статье рассматривается научно-методический анализ темы «Законы постоянного тока».

Annotation: the article discusses the scientific and methodological analysis of the topic "Laws of direct current."

Ключевые слова: постоянный ток, закон, анализ.

Keywords: constant current, law, scientific and methodological analysis.

Данная тема начинается с изучения понятия «электрический ток». Электрический ток принадлежит к числу явлений, которые нельзя наблюдать непосредственно: можно только видеть его проявления. Поэтому приходится на основе аналогий (например, движение воды по трубам) и модельных демонстраций (движение заряженного шарика в электрическом поле конденсатора) формировать представление об электрическом токе как направленном (упорядоченном) движении заряженных частиц. Опираясь на введенное раньше понятие электрического поля, учитель показывает, что для получения тока в проводнике необходимо создать в нем электрическое поле. Дальше переходят к выяснению роли источников тока. Здесь надо показать, что источники тока могут быть различные, однако в каждом из них выполняются работа по разделению положительно и отрицательно заряженных частиц, вследствие чего между полюсами возникает электрическое поле. При этом должны быть заложены основы для формирования понятия о сторонних силах. Свой рассказ о том, что в источнике тока в процессе разделения заряженных частиц происходит превращение механической, химической, внутренней или какой-либо другой энергии в электрическую, учитель иллюстрирует специально подобранными опытами. Такими опытами могут быть разряд между кондукторами электрофорной машины, отклонение стрелки гальванометра при нагревании с помощью спиртовки одного из спаев простейшего термоэлемента, действие фотоэлектрического генератора (фотоэлемент, освещаемый лампой, замкнут на гальванометр). После этого учитель снова проводит с учащимися качественный анализ явления электрического тока и выясняет, каковы его внешние проявления – тепловое, химическое и механическое действия. При этом он знакомит учеников с принципом действия гальванометра и направлением тока. Только после такой предварительной работы учитель к количественной характеристике

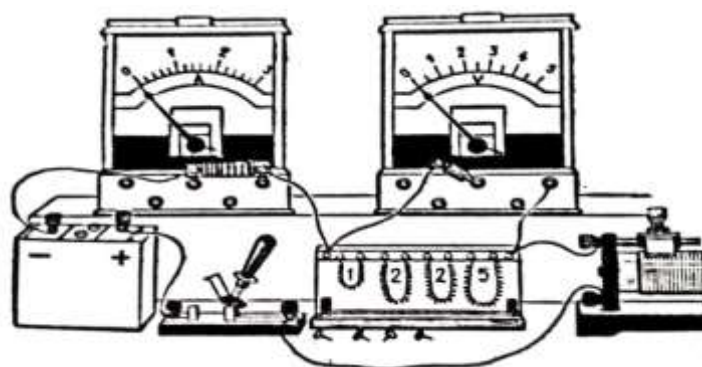
электрического тока ($I = \frac{q}{t}$), единицам силы тока и количества электричества. Далее учитель углубляет понимание учащимися количественной характеристики электрического тока, вырабатывает у них умения и навыки вычислять и измерять силу тока. Для этого решают задачи, рассматривают устройство (в общих чертах) амперметра и правила измерения им силы тока. Процесс формирования понятия о токе (так же, как и других) включает различные самостоятельные действия учащихся: работу с книгой, приборами решение задач, комментирование упражнений и др.

При изучении закона Ома для участка цепи выполняется следующая демонстрация. Ее первый этап – установление зависимости силы тока от напряжения на данном участке цепи, второй – от сопротивления участка цепи. Собрав установку, как показано на рисунке 1, учитель предлагает выяснить зависимость силы тока от напряжения на данном участке. Для этого в цепь включают батарею сначала из трех аккумуляторных элементов, затем из двух и, наконец, из одного. Показания амперметра и вольтметра записывают в заготовленную на доске таблицу.

Учащиеся записывают эти результаты в тетрадях и делают вывод: $I \sim U$. После этого учитель предлагает выяснить, как зависит сила тока от сопротивления участка цепи (при постоянном напряжении). Последовательно изменяя сопротивление участка цепи на 4, 2 и 1 Ом с помощью включенного в цепь магазина сопротивлений, получают данные и записывают их в таблицу.

Школьники делают вывод о том, что $I \sim \frac{1}{R}$, и записывают его в тетрадях. Далее учитель дает детям словесную формулировку закона Ома.

Рис.1.



При изучении закона Джоуля-Ленца можно использовать следующую демонстрацию: соберем цепь из трех последовательно соединенных проводников разного сопротивления: медного, стального и никелинового. Ток во всех последовательно соединенных проводниках одинаков. Количество выделяющейся теплоты в проводниках разное. Из опыта делается вывод: нагревание проводников зависит от их сопротивления. Чем больше сопротивление проводника, тем большее количество теплоты он выделяет. После опыта учитель в беседе с детьми на доске выводит формулу закона.

Следующим важным шагом при изучении законов постоянного тока

является изучение понятия «Электродвижущая сила». Она вводится как энергетическая характеристика сторонних сил: $\varepsilon = \frac{A_{ст}}{q}$. При этом важно объяснить учащимся, что ЭДС – это работа, которую нужно совершить для перемещения положительного заряда по всей цепи снова к источнику заряда.

При переходе к закону Ома для замкнутой цепи ученикам объясняют дополнительные его части: внутреннее и внешнее сопротивления, полное сопротивление, один или несколько источников тока.

В замкнутой цепи нет затраты энергии на механическую и химическую работу. Работа сторонних сил, внесенная энергия, затрачивается на выделение теплоты на внешнем и внутреннем участках цепи при прохождении тока: $A_{ст} = I^2 R t + I^2 r t = \varepsilon I t$, отсюда, $I = \frac{\varepsilon}{R+r}$.

Вся работа в цепи совершается сторонними силами. Она затрачивается на увеличение потенциальной энергии положительного единичного заряда равной напряжению на внешнем участке и на работу по преодолению сопротивления при движении положительного единичного заряда на внутреннем участке, равной напряжению на внутреннем участке. Далее записывается закон Ома для замкнутой цепи, содержащей несколько источников, при этом договариваются о направлении обхода контура и выборе знака ЭДС. Договоренность не означает формальности в определении знака ЭДС. Физический смысл таков: источники дают токи различных направлений по отдельности. Вместе – токи суммируются, поэтому полная ЭДС равна алгебраической сумме ЭДС в цепи.

Использованные источники:

1. Бугаев, А.И. Методика преподавания физики в средней школе [Текст] / А.И. Бугаев. – М.: Просвещение, 1981. – 288с.
2. Касьянов, В.А. Физика 11 класс профильный уровень [Текст] / В.А. Касьянов.– М.: Дрофа, 2004. – 416с.– ISBN: 5-7107-7952-0
3. Пинский, А.А. Физика 10 класс профильный уровень [Текст] / А.А. Пинский, О.Ф. Кабардина. – М.: Просвещение, 2011. – 431с. – ISBN: 978-5-09-025616-2

*Романова А.С.
студент-магистрант 1 курса
кафедра «Экономика и финансовый менеджмент»
Рязанский государственный радиотехнический университет
Россия, г. Рязань*

О ПРОБЛЕМАХ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДОШКОЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Одним из неотъемлемых конституционных прав гражданина Российской Федерации является образование. Известно, что страны, демонстрирующие высокие темпы экономического роста, выделяют образование и повышение уровня грамотности в качестве приоритетных направлений государственной политики. В развитых странах, прежде всего

европейских, в том числе и в России уже стало нормой среднее и высшее образование, даже не смотря на то, востребовано ли оно на рынке труда или нет.

Сложно представить, что еще в конце XIX образование было элитарным, а о дошкольном образовании не было и речи. В настоящий же момент дошкольное образование - первая и одна из основных ступеней в системе образования. Дошкольное образование формирует общую культуру, развивает интеллектуальные, физические и личностные качества, готовит к дальнейшей учебной деятельности, содействует коррекции недостатков в физическом и психическом развитии воспитанников.

Основной источник финансирования дошкольного образования в России – это бюджетные средства. Особенность финансирования дошкольных образовательных учреждений заключается в том, что разделяют финансирование непосредственно обучения и воспитания детей и расходов на их содержание. В случае с муниципальным ДОО большую часть расходов принимает на себя муниципальный бюджет (Рис.1).



Рис.1 Финансирование муниципального дошкольного образования
Механизм бюджетного финансирования дошкольного образовательного учреждения основывается на ряде принципов:

- Деятельность ДОО финансируется учредителем в соответствии с муниципальным заданием;
- Финансирование осуществляется на основе нормативов субъекта федерации и местных нормативов, которые определяются в расчете на каждого воспитанника по определенному виду и категории дошкольного образовательного учреждения[1];

Как известно, основная деятельность дошкольных образовательных учреждений – оказание качественных услуг по обучению и воспитанию ребенка. После принятия закона «Об автономных учреждениях» финансируется не деятельность дошкольного учреждения, а выполнение им государственного и муниципального задания с учетом расходов на содержание необходимого для этого имущества.

Муниципальное задание должно соответствовать объему и качеству услуг, предоставляемых дошкольным образовательным учреждением, и размером средств муниципального бюджета, направляемых на эти цели.

Следовательно, при составлении муниципального задания необходимо:

1. Проанализировать потребность в дошкольных образовательных услугах. Данный этап включает проведение социологических исследований, сбор и обработку статистических данных для получения данных об объеме и формах необходимых услуг и качестве их предоставления.

2. Проанализировать ресурсы системы дошкольного образования. Данный этап включает анализ материально-технического обеспечения, кадрового потенциала, объема финансовых ресурсов и т.п.

3. Сформировать критерии отбора и размещения задания. В публичном конкурсе все имеющие лицензию на этот вид образовательной деятельности учреждения.

Полученные на выполнение муниципального задания средства расходуются дошкольным учреждением на оказание услуг, содержание недвижимого и особо ценного имущества, на уплату налогов. Также возможно сохранение сэкономленных в процессе работы денежных средств при обязательном условии выполнения задания муниципалитета. Сэкономленные финансовые средства необходимо направлять на повышение уровня заработной платы сотрудников и обеспечение повышения качества оказываемых услуг[2]. Но чаще всего муниципальных средств хватает только лишь на выполнение муниципального задания. Данное суждение можно доказать на примере ДООУ Рязанской области.

Согласно данным Росстата можно заметить, что в Рязанской области средняя заработная плата работников сферы дошкольного образования не повышалась за последние три года (Табл. 1), что в дальнейшем может быть причиной оттока педагогических кадров. Также низкая заработная плата приводит к тому, что молодые специалисты не желают трудоустраиваться в данные учреждения, и в результате речь уже идет о проблеме старения кадров в системе дошкольного образования.

Таблица 1

	Январь-декабрь 2014г.	Январь-декабрь 2015г.	Январь-март 2016г.
Средняя заработная плата педагогических работников дошкольных образовательных учреждений в организациях муниципальной формы собственности	20533 руб.	20508 руб.	19453 руб.

Как отмечалось ранее, муниципальные дошкольные образовательные учреждения финансируются в основном из средств муниципального бюджета. Родители же в форме родительской платы вносят лишь незначительную долю, ранее это было не более 20% от стоимости присмотра и ухода за ребенком. Теперь, согласно новому законодательству, муниципалитет вправе сам устанавливать размер родительской платы, который будет некой компенсацией расходов муниципального бюджета за содержание ДООУ. С 2014 г. в Рязани средняя величина оплаты детского сада в месяц составляла

1400 руб., а в 2016 г. она составила 1600 руб. в месяц. Хотя прирост платы незначительный, но дальнейшее её повышение наряду с низким платежеспособным спросом может привести к оттоку детей из системы дошкольного воспитания.

Также недостаточными являются объемы денежных средств предоставляемых на улучшение материально-технического обеспечения ДОУ. Большая часть детских садов в Рязани и области нуждается в реконструкции или капитальном ремонте. Данные мероприятия проводятся, но, в связи с нехваткой средств, а также вследствие нерационального их использования, не соответствуют плановым показателям. Сведения о достигнутых значениях показателей результативности использования субсидии, предоставленной из федерального бюджета бюджету Рязанской области на модернизацию региональных систем дошкольного образования в Рязанской области, представлены в таблице 2.

Таблица 2

Наименование показателя результативности использования субсидий		Плановое значение показателя результативности использования субсидий в 2015 году	Достигнутое значение за отчетный период результативности использования субсидий в 2015 году
Количество мест для реализации программ дошкольного образования, созданных в ходе реализации утвержденного комплекса мероприятий	Количество мест, созданных в рамках реализации комплекса мероприятий «дорожная карта»	763	443
	Общее количество мест, созданных в рамках реализации мероприятий по модернизации региональных систем дошкольного образования	517	197
	Строительство зданий дошкольных образовательных организаций	370	170
	Реконструкция зданий дошкольных образовательных организаций	147	27

Все представленные данные свидетельствуют о недостаточном финансировании дошкольного образования либо о неэффективном распределении денежных средств. В связи с этим учреждениям дошкольного образования приходится искать дополнительные источники финансирования. К ним можно отнести:

- государственные субвенции;
- плата родителей за дополнительные образовательные услуги;

- доходы учреждения от предпринимательской деятельности;
- пожертвования предприятий и граждан;
- выплаты из различных общественных фондов.

В Российской Федерации вопросы развития и финансового обеспечения дошкольного образования являются приоритетными направлениями государственной политики в сфере образования.

Использованные источники:

1. Постановление Администрации города Рязани от 15.10.2009 №7653 «Об утверждении методики расчета нормативов бюджетного финансирования дошкольного образования города Рязани».
2. Абанкина И.В. Финансирование дошкольного образования: стратегия на повышение качества и ответственности // сборник материалов Первой ежегодной международной научно-практической конференции «Воспитание и обучение детей младшего возраста» (27-28.10.2011 г., Москва). С. 141-150.
3. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 02.03.2016) "Об образовании в Российской Федерации".

*Романова А. С.
студент-магистрант 1 курса
кафедра «Экономика и финансовый менеджмент»
Рязанский государственный радиотехнический университет
Россия, г. Рязань*

АНАЛИЗ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА УСЛУГ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Стандарт ГОСТ Р 50646-2012 «Услуги населению. Термины и определения» [1] даёт следующее определение понятию услуги: Услуга – результат непосредственного взаимодействия исполнителя и потребителя, а также собственной деятельности исполнителя услуг по удовлетворению потребности потребителя услуг. Основными отличительными характеристиками услуги [2] являются:

- Неосвязаемость;
- Неотделимость услуги, неразрывность производства и потребления услуги;
- Непостоянство (изменчивость) качества;
- Недолговечность;
- Отсутствие владения;

Существует множество видов классификаций услуг по разным признакам, например, по степени осязаемость (материальные - нематериальные) (Рис. 1).



Рис. 1. Классификация услуг по степени осязаемости (материальности)

Интересующий нас вид услуг – образовательные услуги, являющиеся услугами личного характера. Они могут оказываться как учреждениями с государственным типом собственности, так и учреждениями, имеющими частный характер собственности. В качестве одной образовательной услуги будем понимать получение одного вида образования - дошкольного. Дошкольное образование – начальная ступень становления ребенка, включающая такие процессы как обучение, воспитание, присмотр и уход. Но важно понимать не только сущность самой услуги, но и её жизненный цикл как продукта, способного на определенном этапе удовлетворить спрос потребителей и соответствовать желаемому качеству.

В отличие от товара жизненный цикл услуги достаточно продолжителен и часто не имеет периода окончания [3]. Многие услуги существуют еще с древних времен, в том числе и образовательные, до сих пор оставаясь востребованными современным обществом. Эти услуги, естественным образом изменяясь и совершенствуясь, дошли до наших дней. Таким образом, жизненный цикл услуги (ЖЦУ) - это тот период, когда услуга востребована на рынке, приносит прибыль объекту, её реализующему и предоставляющему, и способствует тем требованиям и качеству, которое к ней предъявляют в настоящее время потребители. Обычно рассматривают следующие основные этапы жизненного цикла услуги [4]: разработка услуги, внедрение (выход на рынок), рост, зрелость (иногда насыщение) и спад (Рис.2). Кривая жизненного цикла услуги/товара также называется S-образной кривой.

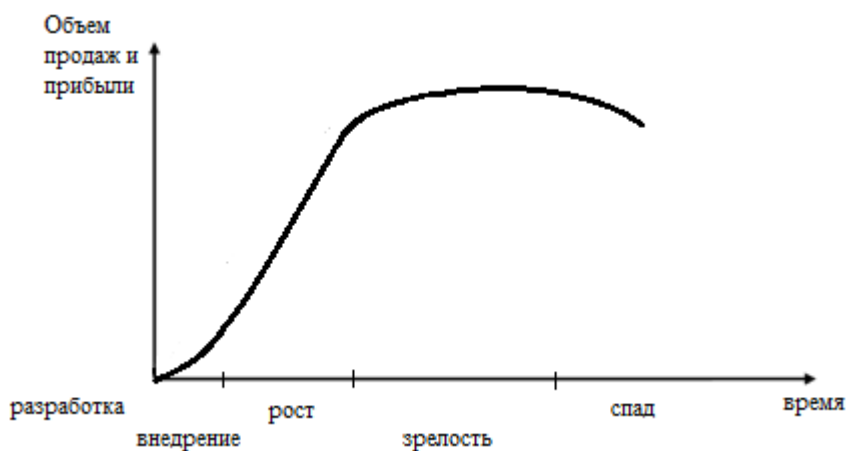


Рис. 2. Этапы жизненного цикла услуги

Этап разработки (создания услуги)

На данном этапе происходит создание, разработка и планирование

производства услуги. В этот период, естественно, нет производства, следовательно, нет и прибыли. Разработка услуги тоже проходит в несколько уровней [5]:

- На первом уровне раскрывается предназначение услуг – круг потребностей, на удовлетворение которых она будет направлена. Для дошкольного образования это оказание профессиональной помощи и поддержки семье в вопросах развития и воспитания детей.

- На втором уровне определяются основные характеристики услуги (образовательные программы, квалификация педагогов, состояние материально-технической базы и т.п.)

- Третий уровень связан с дополнительными характеристиками услуги. К ним относятся дополнительные выгоды, которые предоставляются покупателю при приобретении тех или иных услуг. Например, для дошкольных учреждений нередко существует взаимосвязь между ДООУ и школой, в которую ребенок будет устроен после выпуска, естественно при согласии родителей.

- Четвертый уровень – определение характеристик восприятия покупателем услуги (признание общества, конкурентные преимущества, дальнейшие перспективы и т.п.). При приобретении услуг важно, чтобы покупатель ощутил личную выгоду совершенной сделки. Любому продавцу следует помнить о том, что удовлетворение покупателя является залогом успешного продвижения услуг на рынке и формирования позитивного имиджа организации.

Этап внедрения (выход на рынок)

На данном этапе происходит позиционирование услуг для целевой аудитории и её первичная апробация. «Выход на рынок» характеризуется превышением издержек над получаемой в процессе продаж прибылью, что связано с незнанием услуги на рынке. Для услуг по оказанию дошкольного образования данный этап был пройден в России еще в XIX веке. Но он также остаётся актуальным при разработке и введении дополнительных образовательных, развивающих, медицинских услуг, предоставляемых дошкольными учреждениями.

Этап роста

На данном этапе услуга становится узнаваемой и популярной на рынке. Происходит рост объемов реализации услуги, а также формирование имиджа организации. Затраты на продвижении услуги в этот период оправдываются наибольшей прибылью. Однако повышающийся спрос на услугу способствует и росту числа конкурентов, желающих её оказывать. Поэтому каждое предприятие, в том числе и ДООУ, стремясь удержаться на рынке с данной услугой, старается её модифицировать (освоение новых технологий оказания услуги, обновление оборудования и т.п.)

Этап зрелости

На данном этапе, неизбежно наступающем со временем, происходит

замедление темпов роста сбыта услуги. Это в первую очередь связано с тем, что всё большее количество конкурентов с аналогичным предложением и более выгодными условиями появляется на рынке. Анализируя деятельность ДООУ, можно заметить, что стадия зрелости на предоставляемые ими услуги достаточно продолжительна, ведь потребность родителей в воспитании, образовании, сохранении и укреплении здоровья ребенка является постоянной. В каждом конкретном дошкольном учреждении кривая жизненного цикла этой услуги будет различна. Это напрямую зависит от уровня квалификации специалистов, работающих с детьми, конкурентной ситуации на рынке (близость бассейна или спорткомплекса, детской поликлиники), управленческих действий заведующей ДООУ (различные рекламные мероприятия, установление контактов с учреждениями города (музеи, школы и т.д.)). На данном этапе ЖЦУ важно быстро отреагировать на изменения спроса и предложить новые модификации услуги. Согласно [6] все кривые жизненного цикла услуги/товара (S-образные кривые) всегда появляются парами. То есть руководству ДООУ необходимо вовремя рассмотреть эту новую технологию предоставления данной услуги и постараться модифицировать собственную услугу, чтобы как бы перескочить с одной S-образной кривой на другую. Например, предоставление дошкольными учреждениями услуг образования и присмотра за детьми - это основная услуга. Комбинированный детский сад – это уже новое развитие услуги дошкольного образования, с применением специализированных медицинских программ, специального оборудования, проведением различных оздоровительных мероприятий и т.п. Или же с этой же целью в настоящее время всё больше детских садов вводят дополнительные платные услуги. Это услуги на постоянной основе, преподаваемые специалистами, которые занимаются всесторонним развитием ребенка (театральные, художественные, хореографические студии, кружки английского языка, компьютерные классы и т.п.).

Этап спада

Данный этап характеризуется падением спроса на данную услугу. Для услуг дошкольных образовательных учреждений в современном обществе этап спада носит «периодический» характер, например, в 2030 году количество детей дошкольного возраста, которых собираются оформлять в детский сад будет в разы меньше, чем детских садов и мест в них. Но тут следует заметить, что спрос на услугу всё-таки останется, хоть и будет меньше. Возможно лишь наступление этапа спада и полное падение спроса на дошкольные образовательные услуги какого-то конкретного детского сада, возникающее в связи с несоответствием ДООУ потребностям детей и родителей, санитарным нормам, материально-техническому оснащению. Также этап спада вполне может наступить для какой-то одной услуги, предоставляемой дошкольным учреждением. В этом случае возможна реализация одной из двух стратегий: разработка новой услуги и отказ от непопулярной или пассивное отношение к не пользующейся спросом услуге.

Вывод: Услуга проходит те же самые этапы жизненного цикла, что и товар или продукт. Но в отличие от товара, для некоторых услуг этапы ЖЦ длятся гораздо дольше. Это в первую очередь связано с тем, что каждое предприятие, оказывающее определенную услугу, стремясь удержаться на рынке, старается её модифицировать при помощи новых технологий и оборудования, различных дополнений и бонусов к уже существующей услуге. Следует отметить, что такие виды услуг, как образовательные, коммуникационные, сервисные всегда будут находиться на этапе зрелости.

Использованные источники:

1. ГОСТ Р 50646-2012 «Услуги населению. Термины и определения».
2. Веденяпин И.Э. Определение этапов жизненного цикла услуги как один из методологических аспектов создания системы менеджмента качества для сферы оказания социальных услуг. Вестник УГАТУ №5(45), 2011г. с. 216-221.
3. Безпалова А.Г. Маркетинг в сфере услуг. Учебное пособие. М.: Изд-во «Ваш полиграфический партнер», 2014г.
4. Неретина Т.Г. Основы сервисной деятельности. Учебное пособие. М.: Изд-во «ФЛИНТА», 2013г.
5. Езопова С.А. Менеджмент в дошкольном образовании. Изд-во «ИЦ Академия», 2003г.
6. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1987г.

*Сунь Сяопэн
аспирант
кафедра педагогики
Дальневосточный Федеральный университет
Школа педагогики
Россия, г. Уссурийск*

**НОВЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ В ОБРАЗОВАНИИ.
ИЗМЕНЕНИЯ ОТНОШЕНИЙ В СИСТЕМЕ «ПЕДАГОГ – УЧЕНИК»**

*Sun Xiapin
Far Eastern Federal University
School of Pedagogics
department of pedagogics, postgraduate student
City of Ussuriisk*

**NEW STRATEGICAL GUIDELINES IN EDUCATION.
«TEACHER-STUDENT» SYSTEM'S CHANGING RELATIONS**

Аннотация. В статье обозначены новые целевые ориентиры в образовании эпохи информационного общества и раскрыт характер изменений отношений в системе «педагог – ученик». Общественное развитие сегодня характеризуется возрастающей ролью знаний, образования и информации, которые становятся необходимыми предпосылками формирования личности каждого человека и процветания общества в целом.

Потребности индивида органично встраиваются в цели образования. В информационном обществе качественно изменяется положение педагога и обучающегося в системе образования. Возникают новые ролевые отношения, новые социальные отношения, новые способы поддержки обучающихся, основанные на субъект-субъектных отношениях.

Annotation: The article deals with new guidelines in education for the epoch of information society. The nature of “teacher-student” system’s changing relations is disclosed.

Social progress today is characterized with a knowledge rising role altogether with educational and information ones which are necessary preconditions for individual’s maturing and for public prosperity in the future.

Individual’s needs are built into educational goals naturally. In the information society the statuses for a teacher and students are changed qualitatively. New role relations, social relations, forms of students support based on subject-subject liaisons are arisen.

Ключевые слова: личность, цели образования, стратегические принципы образования, отношения в системе «педагог – ученик»

Key words: individual, educational goals, educational guidelines, «teacher-student» system relations.

В последние годы происходят кардинальные перемены во всем мировом сообществе, как со знаком плюс, так и со знаком минус. Они касаются общества в целом, фактически каждой общественной подсистемы, каждой составляющей приватной жизни человека. Меняются организационные структуры, действующие субъекты, определяющие деятельность идеи и принципы, меняются массовые и групповые представления, а также меняются ценностные структуры людей, принципы и стратегии их поведения.

Происходит становление нового типа личности, иерархия ценностей которой принципиально иная, чем у личности спартанской, привыкшей к минимальным жизненным благам [6].

Лидер этого процесса — социально развитая личность — характеризуется тремя основными чертами:

1) осознание человеком своих собственных действительных интересов, прав и обязанностей в обществе;

2) освоение эффективных путей, средств и методов их реализации;

3) осуществление этого без нарушения выработанных предшествующим развитием норм, традиций и обычаев, обеспечивающих права и свободы другим людям [3, с.25].

Этот процесс непрерывной переоценки необходимого, изобретательность в поиске путей достижения, максимизация получаемых результатов в рыночной экономике проявляется как непрерывная смена потребностей, как смена спроса, в которой человек все отчетливее выступает уже не как объект социализации, а как личность в процессе ее персонализации, выработки ее специфических потребностей.

Персонализация и личностное бытие человека означают становление нового качества жизни, принципиально отличающегося от условий жизни «человека социального». И здесь значительное влияние на российскую действительность оказывают перемены в мире, в частности глобализация многих социальных процессов, интеграция в Европе, стремительное развитие информационных технологий [14, с. 503].

В этой связи кардинальные перемены касаются и института образования, который является одной из существенных структур в функционировании общества.

Значительно трансформируется сфера профессиональной деятельности, рынок труда формирует новые требования к качествам и образованию рекрутируемых работников. Появился рынок образовательных услуг, появились новые клиенты в сфере образования, появились новые возможности удовлетворять связанные с образованием потребности. Люди меняют и вырабатывают иные стратегии освоения нового социально-культурного и социально-профессионального пространства, включая или не включая образование в принципиальные стратегические факторы. Создаются новые индивидуальные и коллективные ресурсы за счет или в рамках системы образования [15, с.82].

В связи с развитием новых коммуникационных технологий: компьютеров, компакт-дисков, электронной почты, Интернета и др. появилась масса новых коллизий, связанных с образованием, с его новыми возможностями и новыми проблемами. По-иному ставится вопрос о равенстве в получении образования, о выравнивании социальных шансов людей через новые технологии.

Цели образования в мире и отдельных обществах меняются: они могут фокусироваться на преодолении безграмотности, на идее интеграции нации и выработки национального самосознания, на выравнивании возможностей разных людей, на борьбе против социального исключения, на повышении социальной и профессиональной мобильности граждан страны.

В частности, образовательная политика России осуществляется в условиях глобальных вызовов (диверсификация экономики, возрастание роли человеческого капитала, экономика знаний, формирование международного рынка труда, постиндустриальное общество, информационное общество, глобальные системы взаимодействия мирового сообщества – международные проекты, организации, телекоммуникации и др.) [9, с.9].

В силу указанных обстоятельств стратегическими принципами образования выступают:

1. равенство доступа к образованию (образование для всех – основополагающая современная цивилизационная норма);
2. непрерывность образования - основа жизненного успеха личности, роста человеческого капитала и благосостояния нации, устойчивого развития и конкурентоспособности страны;
3. воспитание патриота и гражданина (образование как фактор

формирования гражданских ценностей, общенациональной идентичности, межэтнической и межконфессиональной толерантности, социальной стабильности и национальной безопасности России);

4. повышение роли регионов в инновационном развитии образования;

5. федерализация образования и укрепление образовательной самостоятельности регионов, развитие этнокультурного образования и образования мигрантов;

6. интеграция России в международное образовательное пространство; экспорт образования [8, с. 209].

В свою очередь образование не обходит ведущего образовательного движения в мире – феноменологии образования и тех его трансформаций, которые связаны с информационными и коммуникативными характеристиками «современной постсовременности». Конкретная практика образования как коммуникативного события в образовательном пространстве строится не в русле предлагаемого деконструктивистским философским видением коммуникации как сопряжения сознания и текста, но сознания и сознания – двух сознаний: учителя и ученика [16, с.614].

В современных условиях модернизации образования перед педагогическим сообществом актуализируются новые целевые ориентиры осуществления профессиональной деятельности, ведется поиск нового содержания образования, инновационных технологий обучения, на базе которых может быть сформировано мышление обучающихся, осуществлен выбор концептуальных оснований их будущей профессиональной деятельности, обеспечена возможность для обучающихся учиться, делая, решая проблемы, критически анализируя разнообразные точки зрения [2].

ЮНЕСКО определяет четыре «столпа» стратегии современного обучения:

1. научиться жить вместе: укреплять навыки и способности учащихся, необходимые им для признания своей взаимозависимости с другими людьми, для решения конфликтов, для совместной работы и планирования общих целей и общего будущего, для уважения плюрализма и многообразия и для активного участия в жизни общества;

2. научиться познавать: образование должно помочь учащимся освоить методы познания, приобрести как обширные общие знания, так и глубокие познания в некоторых отдельных областях; понять права и обязанности и, что наиболее важно, научиться тому, как учиться;

3. научиться действовать: принимать компетентные решения в различных жизненных ситуациях, работать в сфере социальных и трудовых отношений, применять технические достижения, удовлетворять основные нужды и улучшать качество своей жизни и жизни других людей;

4. научиться быть: целью обучения должно быть развитие всех аспектов человеческого потенциала, оно должно прививать здоровый образ жизни, понимание культуры собственной страны, соблюдение этических и

моральных норм, умение говорить и защищать себя, жизненную стойкость. Образованность личности - это способность общаться, уметь учиться, анализировать, прогнозировать, проектировать, выбирать и творить [4, с. 89; 12, с. 13].

Для понимания сущности обозначенных стратегий необходимо особо отметить их соответствие современному этапу информационного общества, когда основным фактором, преобразующим нашу жизнь, выступает информация [12, с.5]. В условиях информационного общества обмен информацией не имеет ни временных, ни пространственных границ. Важным условием благополучия каждого человека становится знание, полученное благодаря беспрепятственному доступу к информации и наличия умений с ней работать. Современные школьники и студенты большую часть сведений получают из окружающей информационной среды, в которую часто оказываются погружены помимо воли и желания формальных образовательных структур, и имеют возможность взаимодействовать друг с другом и с миром в новом знаково-смысловом пространстве [10].

Указанные обстоятельства радикально меняют положение и учащегося (студента), и педагога (учителя, преподавателя). Последний перестает быть монопольным обладателем знания, а первый — смиренным подражателем и потребителем дозированной информации. Если ранее учащийся был «замкнут» в конечных системах общего и профессионального образования, то сейчас он становится субъектом нетрадиционного непрерывного образования: социокультурный статус «учащегося» заменяется положением «обучающегося», что фиксирует его самостоятельность и активность в познавательном процессе [13].

Изменение отношений в системе «учитель-ученик» (равно «студент-преподаватель») исследователи [5] связывают со снятием противостояния в этой оппозиции, с продвижением учителя в сторону «консультанта». В эпоху развития информационных образовательных систем эта роль вполне оправданна. Вполне можно согласиться с аргументами, которые приводит в поддержку этой роли О.С. Задорина [10]. Информация, которая обрушивается на ученика ежедневно, зачастую отрывочна, не систематизирована, избыточна. Ученик не всегда в силу возраста и недостаточного опыта может ее проанализировать, правильно понять, увидеть в ней глубокие множественные смыслы, оценить качество информации с точки зрения полезности и достоверности. Как консультант, педагог помогает учащимся ориентироваться в новой информации, находить ответы на свои вопросы, делать выбор, разрабатывать маршрут самостоятельного поиска нужной информации, советует определенные сайты, web-страницы, организует обмен данными между учениками — пользователями Сети, помогает целесообразно использовать время, проводимое в Сети, оценивает информацию, найденную учащимся.

Интересную точку зрения на трансформацию отношений обучающегося и педагога предлагают В.Н. Аниськин, Т.В. Добудько и Т.А. Котова [1],

расширяя диаду «учитель – ученик» за счет третьего компонента, именуемого как «совокупный субъект педагогической деятельности», преобразуя, таким образом, диаду в триаду «учитель – ученик – совокупный субъект педагогической деятельности». Авторы рассматривают изменения в новой системе, характеризующиеся возрастающей ролью третьего, совокупного субъекта педагогической деятельности, при возможных качественных изменениях учебно-познавательной деятельности учащихся, связанных с использованием средств информационно-коммуникационных технологий.

В связи с развитием информационных технологий и их внедрением в систему образования О.С. Задорина [10] пишет о появлении еще одной, новой для современного педагога роли создателя информационно-образовательной среды как пространства различных форм и методов размещения и отображения знания, в том числе гипертекстовых и гипермедийных. Также, с по ее мнению, к современным ролям педагога можно отнести следующие: модератор (педагог, осуществляющий поддержку и организацию активной работы участников образовательного проекта); сетевой предметный методист (учитель-методист, оказывающий методические услуги посредством интернет-коммуникаций по своему предмету другим педагогам); дистанционный тьютор (педагог, оказывающий образовательные услуги школьникам или взрослым через Интернет, как правило, пользующийся учебными материалами, разработанными другими авторами); куратор дистанционного обучения (педагог, организующий процесс дистанционного обучения).

Соглашаясь в целом с утверждениями О.С. Задориной, считаем, однако, что значительные и еще не вполне изученные возможности содержит в себе работа тьютора в современном университете, выполняемая не только в дистанционном режиме, но и в непосредственном общении со студентами.

Вообще, следует иметь в виду, что переход к личностно-ориентированной образовательной парадигме, достижение высокого качества образования в информационном обществе не могут быть обеспечены старыми методами. Главное, над чем следует задуматься и педагогам, и обучающимся, это не как давать знания, не какими приемами их получать, а ради чего. Вопрос о мотивах – ключевой вопрос, который четко звучит в методологии анализа любых целевых систем, к которым с полным правом относится образование.

Мы движемся от стимула к мотиву, от значений к смыслам – вот направление, по которому в своем эволюционном развитии начинает идти образование, - устанавливает собственное понимание происходящего в сфере образования Л.К. Гейхман [7]. Молодое поколение не усваивает готовую картину мира, а формирует ее само в соответствии со своими конкретными потребностями и целями. В итоге мы попадаем в совершенно иную образовательную ситуацию, - констатирует ученый, - что радикально меняет характер педагогического процесса. Это означает, что субъектом образования становится сама образующаяся личность, которая, перерабатывая

информацию, «конструирует» *свой* мир, проектирует *свою* жизнедеятельность. От традиционного новое образование отличается тем, - заключает автор, - что основным здесь является не формирование личности учащегося по заданному образцу, но конструирование самой среды по проектам личности как способ разрешения жизненных проблем.

При этом специалисты прогнозируют переход от авторитарных методов обучения к педагогике сотрудничества на основе организации коллективной учебно-познавательной деятельности обучающихся, развитие в рамках общеобязательного образования стремлений и способностей учащегося к самообразованию, удовлетворение индивидуальных познавательных потребностей индивида, не предусмотренных образовательными стандартами [1].

Итак, общественное развитие сегодня характеризуется возрастающей ролью знаний, образования и информации, которые становятся необходимыми предпосылками формирования личности каждого человека и процветания общества в целом. Потребности индивида органично встраиваются в цели образования. В информационном обществе качественно изменяется положение педагога и обучающегося в системе образования. Возникают новые ролевые отношения, новые социальные отношения, новые способы поддержки обучающихся, основанные на субъект-субъектных отношениях.

Использованные источники:

1. Аниськин В.Н., Добудько Т.В., Котова Т.А. Специфика и особенности профессионально-педагогической деятельности в условиях современной информационно-образовательной среды // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. Выпуск № 2-3/том16/2014/[Электронный ресурс].URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/spetsifika-i-osobnosti-professionalno-pedagogicheskoy-deyatelnosti-v-usloviyah-sovremennoy-informatsionno-obrazovatelnoy-sredy> (Дата обращения 26.04.2016)
2. Бичева И.Б., Китов А.Г. О готовности преподавателей к инновационным преобразованиям в учебно-профессиональной деятельности // Интернет-журнал «Науковедение». – 2014. - № 6(25) / [Электронный ресурс]. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/45PVN614.pdf> (Дата обращения 29.05.2015)
3. Бондаревская Е.В. Методология разработки современной теории воспитания в ростовской научной школе / Е. В. Бондаревская // Известия Южного федерального университета. – № 1. - 2011. - С. 21-30.
4. Бряник Н.В. Введение в современную теорию познания. – М.: Академический проект, 2012. – 342 с.
5. Васильев В., Сухорукова М. Информационное общество и образование // Высшее образование в России. №7. - 2004. - С. 122-129.
6. Васильчук Ю. А. Трансформация потребностей – развитие личности и общества / [Электронный ресурс] / URL: http://www.civisbook.ru/files/File/Vasilchuk_1994_5.pdf (Дата обращения 21.04.2016)

7. Гейхман Л.К. Взаимодействие педагога и ребенка в информационном обществе / [Электронный ресурс] / URL: <http://sm.znaimo.com.ua/docs/486/index-337670.html> (Дата обращения 28.04.2016)
8. Горелов А. А. Социология. - учебное пособие / А. А. Горелов. - М.: КНОРУС, 2010. - 400 с.
9. Загвязинский В. И. Стратегические ориентиры развития отечественного образования и пути их реализации / В. И. Загвязинский // Образование и наука. - 2012. - № 4 (93). - С.3-15.
10. Задорина О.С. Отношения в системе «педагог – ученик» в условиях информационного общества // Педагогическое образование в России. – 2011. - № 2. (13) - С. 148-154.
11. Зимарева Т.Г Диверсификация противоречий развития системы высшего образования в трансформирующейся России // Вестник Челябинского государственного университета. 2009. № 33 (171). Философия. Социология. Культурология. Вып. 14. С. 83–87.
12. Иванова Е.О. Теория обучения в информационном обществе /Е.О. Иванова, И.М. Осмоловская. – М.: Просвещение, 2011. – 190 с. – (Работаем по новым стандартам).
13. Литвиненко Л. Л. Личность в социокультурном пространстве непрерывного образования: автореф. дис. ... д-ра филос. наук. Ростов н/Д, 2003 / [Электронный ресурс]. URL: <http://lib.ua-ru.net/diss/cont/127336.html> (Дата обращения 28.04. 2016)
14. Муминова Н. А. Формирование гармонично развитой личности как цель воспитания в современном демократическом обществе / Н. А. Муминова // Молодой ученый. — 2014. — №9. — С. 502-505.
15. Нетёсова А.В. Маркетинговые исследования поведения потребителей образовательных услуг ВУЗа в условиях информатизации общества (монография) / А.В. Натесова, Л.А. Данченко. – М: МЭСИ, 2012. –144 с.
16. Сабуров Х.М Влияние основных тенденций развития современного образования на формирование личности учащихся / Х. М. Сабуров // Фундаментальные исследования. - № 3-3. - 2014. - С.613-616.

*Тювакова О.И.
магистрант 1 курса
направленность «Финансовая экономика»
Россия, г. Рязань*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОГО БЕНЧМАРКИНГА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ КОМПАНИИ

В статье рассматривается применение анализа конкурентных преимуществ (бенчмаркинга) компании для улучшения ее деятельности.

Ключевые слова (бенчмаркинг, конкурентное преимущество, эффективность деятельности компании).

USE OF THE COMPETITIVE BENCHMARKING FOR INCREASE OF COMPANY PERFORMANCE

The article discusses the use of the analysis of the competitive advantages (benchmarking) of the company to improve its operations.

Keywords (benchmarking, competitive advantage, business performance).

Любая компания стремится к достижению своих целей, в частности к увеличению прибыли, к увеличению своей доли рынка, к завоеванию лидирующих позиций в ее отрасли или хотя бы признание ее большинством потребителей. Пока компания не проведет сравнение своей деятельности с лучшими компаниями-аналогами в данной отрасли и за ее пределами, она никогда не узнает, насколько успешны ее действия на рынке и эффективны решения предоставляемых ей задач, по сравнению с ее конкурентами. Существует проблема в выборах наиболее подходящего метода, который сможет дать компании понять ее ситуацию и повысить ее конкурентоспособность. Для ее решения можно использовать один из наиболее признанных методов бизнес-стратегий – бенчмаркинг.

Метод бенчмаркинга является относительно новым направлением в сфере бизнес-технологий и применяться может в разных направлениях экономики. Бенчмаркинг представляет собой процесс сравнения деятельности анализируемой компании с ее лучшими конкурентами на рынке и в отрасли с последующей реализацией изменений для достижения и сохранения конкурентоспособности. После проведения данного метода компания получит необходимую ей информацию, что поможет выявить ей лучшие методы коммерческой деятельности и успешные бизнес-процессы и позаимствовать передовой опыт [1].

Процесс проведения конкурентного бенчмаркинга включает в себя выполнение следующих шагов:

1. Установление потребностей компании (которая осуществляет данный метод) в улучшениях и изменениях. Иными словами – определение объекта исследования;
2. Выбор конкурентов-лидеров для сравнения и осуществление сбора информации;
3. Анализ собранной информации;
4. Принятие решений, выполнение которых позволит снизить выявленные конкурентные разрывы между анализируемой компанией и компаниями-аналогами.

Установление потребностей в улучшениях и изменениях могут проводиться по следующим приоритетным направлениям для компании: стратегия; ассортиментная политика; ценовая политика; сбытовая сеть; виды и качество производимой продукции; финансовое положение; издержки в сравнении с конкурентами; квалификация специалистов; имидж компании.

Анализ полученной информации на третьем шаге включает в себя процесс оценки компании с помощью сравнения показателей ее деятельности

с результатами работы лучших компаний-аналогов. Для этого необходимо:

- выделить ключевые факторы, по которым будет проводиться сравнение (т.е. это потребности в улучшениях и изменениях);
- определить удельного веса каждого фактора, исходя из значимости для потребителя, учитывая, что их сумма в итоге должна давать единицу;
- оценить каждый фактор по 10-балльной системе экспертным путем;
- рассчитать итоговые значения по каждому фактору путем нахождения взвешенных оценок. Использование в данном случае системы взвешенных оценок является наиболее грамотной, потому что различные показатели конкурентной силы неодинаково важны;
- определить сумму итоговых значений;
- построить лепестковую диаграмму по оценке факторов компаний, что даст наглядное представление и поможет в дальнейшем для принятия необходимых решений.

Анализируемая компания имеет по определенному показателю конкурентное преимущество, размер которого количественно выражается разницей между ее оценкой и оценками конкурентов. Сумма взвешенных оценок компаний по всем показателям ключевых факторов дает их общую оценку, и чем она выше, тем прочнее конкуренция. Т.о., сравнение общих взвешенных оценок показывает, у каких конкурентов наиболее сильное и слабое положение и помогает определить, насколько велико конкурентное преимущество одних компаний над другими. Помимо этого, учитывается разрыв между взвешенными оценками компании и ее конкурентов, и чем он больше, тем выше конкурентное преимущество компании, а анализ значений разрыва по конкретным направлениям позволяет определить те из них, которые в первую очередь нуждаются в улучшениях [2].

Учитывая вышесказанное, можно легко определить у каких фирм наблюдается наибольшее конкурентное преимущество, выявить по каким факторам наблюдается наибольший конкурентный разрыв и именно на эти выявленные факторы обратить особое внимание с целью повышения эффективности работы компании и получения конкурентного преимущества.

По результатам проведенного бенчмаркинг-исследования осуществляется формирование стратегии, позволяющей снизить конкурентный разрыв, например: оптимизация ассортимента, изменение сбытовой стратегии, изменение стратегии минимизации издержек и т.п. Предлагаются на этой основе необходимые решения, которые приведут к достижению определенных результатов в деятельности компании.

Подводя итог, можно сказать, что бенчмаркинг - это вечный двигатель непрерывного процесса постоянного улучшения деятельности компании. Без бенчмаркинга выживание в условиях агрессивной внешней среды проблематично и, применяя его, компания существенно может повысить эффективность своей работы.

Использованные источники:

1. Воронов Ю. П. Бенчмаркинг в конкурентной разведке // ЭКО. – 2005. - № 4. – С. 87-92
2. Этапы выполнения бенчмаркинга (Электронный ресурс), URL: <http://www.cfin.ru>

*Тювакова О.И.
магистрант 1 курса
направленность «Финансовая экономика»
Россия, г. Рязань*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОГО БЕНЧМАРКИНГА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ КОМПАНИИ

В статье рассматривается применение анализа конкурентных преимуществ (бенчмаркинга) компании для улучшения ее деятельности.

Ключевые слова (бенчмаркинг, конкурентное преимущество, эффективность деятельности компании).

USE OF THE COMPETITIVE BENCHMARKING FOR INCREASE OF COMPANY PERFORMANCE

The article discusses the use of the analysis of the competitive advantages (benchmarking) of the company to improve its operations.

Keywords (benchmarking, competitive advantage, business performance).

Любая компания стремится к достижению своих целей, в частности к увеличению прибыли, к увеличению своей доли рынка, к завоеванию лидирующих позиций в ее отрасли или хотя бы признание ее большинством потребителей. Пока компания не проведет сравнение своей деятельности с лучшими компаниями-аналогами в данной отрасли и за ее пределами, она никогда не узнает, насколько успешны ее действия на рынке и эффективны решения предоставляемых ей задач, по сравнению с ее конкурентами. Существует проблема в выборах наиболее подходящего метода, который сможет дать компании понять ее ситуацию и повысить ее конкурентоспособность. Для ее решения можно использовать один из наиболее признанных методов бизнес-стратегий – бенчмаркинг.

Метод бенчмаркинга является относительно новым направлением в сфере бизнес-технологий и применяться может в разных направлениях экономики. Бенчмаркинг представляет собой процесс сравнения деятельности анализируемой компании с ее лучшими конкурентами на рынке и в отрасли с последующей реализацией изменений для достижения и сохранения конкурентоспособности. После проведения данного метода компания получит необходимую ей информацию, что поможет выявить ей лучшие методы коммерческой деятельности и успешные бизнес-процессы и позаимствовать передовой опыт [1].

Процесс проведения конкурентного бенчмаркинга включает в себя

выполнение следующих шагов:

5. Установление потребностей компании (которая осуществляет данный метод) в улучшениях и изменениях. Иными словами – определение объекта исследования;

6. Выбор конкурентов-лидеров для сравнения и осуществление сбора информации;

7. Анализ собранной информации;

8. Принятие решений, выполнение которых позволит снизить выявленные конкурентные разрывы между анализируемой компанией и компаниями-аналогами.

Установление потребностей в улучшениях и изменениях могут проводиться по следующим приоритетным направлениям для компании: стратегия; ассортиментная политика; ценовая политика; сбытовая сеть; виды и качество производимой продукции; финансовое положение; издержки в сравнении с конкурентами; квалификация специалистов; имидж компании.

Анализ полученной информации на третьем шаге включает в себя процесс оценки компании с помощью сравнения показателей ее деятельности с результатами работы лучших компаний-аналогов. Для этого необходимо:

- выделить ключевые факторы, по которым будет проводиться сравнение (т.е. это потребности в улучшениях и изменениях);

- определить удельного веса каждого фактора, исходя из значимости для потребителя, учитывая, что их сумма в итоге должна давать единицу;

- оценить каждый фактор по 10-балльной системе экспертным путем;

- рассчитать итоговые значения по каждому фактору путем нахождения взвешенных оценок. Использование в данном случае системы взвешенных оценок является наиболее грамотной, потому что различные показатели конкурентной силы неодинаково важны;

- определить сумму итоговых значений;

- построить лепестковую диаграмму по оценке факторов компаний, что даст наглядное представление и поможет в дальнейшем для принятия необходимых решений.

Анализируемая компания имеет по определенному показателю конкурентное преимущество, размер которого количественно выражается разницей между ее оценкой и оценками конкурентов. Сумма взвешенных оценок компаний по всем показателям ключевых факторов дает их общую оценку, и чем она выше, тем прочнее конкуренция. Т.о., сравнение общих взвешенных оценок показывает, у каких конкурентов наиболее сильное и слабое положение и помогает определить, насколько велико конкурентное преимущество одних компаний над другими. Помимо этого, учитывается разрыв между взвешенными оценками компании и ее конкурентов, и чем он больше, тем выше конкурентное преимущество компании, а анализ значений разрыва по конкретным направлениям позволяет определить те из них,

которые в первую очередь нуждаются в улучшениях [2].

Учитывая вышесказанное, можно легко определить у каких фирм наблюдается наибольшее конкурентное преимущество, выявить по каким факторам наблюдается наибольший конкурентный разрыв и именно на эти выявленные факторы обратить особое внимание с целью повышения эффективности работы компании и получения конкурентного преимущества.

По результатам проведенного бенчмаркинг-исследования осуществляется формирование стратегии, позволяющей снизить конкурентный разрыв, например: оптимизация ассортимента, изменение сбытовой стратегии, изменение стратегии минимизации издержек и т.п. Предлагаются на этой основе необходимые решения, которые приведут к достижению определенных результатов в деятельности компании.

Подводя итог, можно сказать, что бенчмаркинг - это вечный двигатель непрерывного процесса постоянного улучшения деятельности компании. Без бенчмаркинга выживание в условиях агрессивной внешней среды проблематично и, применяя его, компания существенно может повысить эффективность своей работы.

Использованные источники:

1. Воронов Ю. П. Бенчмаркинг в конкурентной разведке // ЭКО. – 2005. - № 4. – С. 87-92
2. Этапы выполнения бенчмаркинга (Электронный ресурс), URL: <http://www.cfin.ru>

Якубенко М.Н., к.э.н.

доцент

кафедра экономики, бухгалтерского учета и финансового контроля

ФГБОУ ВО Омский ГАУ

Эйрих К.О.

студент 3 курса

факультет экономический

Россия, г. Омск

ЗНАЧЕНИЕ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ БЮДЖЕТОВ РФ

В статье рассматривается налог на доходы физических лиц, а именно его значение при формировании бюджетов Российской Федерации.

Ключевые слова: налогообложение, Налоговый Кодекс Российской Федерации, налог на доходы физических лиц.

Yakubenko MN, PhD
Associate Professor of " Economics, accounting and financial control "
Russia, Omsk
FGBOU IN Omsk GAU
Eyrikh KO
3 rd year student, Faculty of Economics
Russia, Omsk

IMPORTANCE OF TAX INCOME INDIVIDUALS IN FORMING THE BUDGET OF THE RUSSIAN FEDERATION

The article deals with the income tax of individuals, namely, its importance in the formation of the Russian Federation budget.

Ключевые слова: налогообложение, Налоговый Кодекс Российской Федерации, налог на доходы физических лиц.

В современных условиях система налогообложения доходов физических лиц выполняет часть социально-экономических функций по регулированию доходов населения, обеспечению накопления доходов бюджета, а также стимулированию предпринимательской деятельности.

В данной статье будут рассмотрено значение налога на доходы физических лиц при формировании бюджетов РФ.

Тема данной работы является актуальной, поскольку любой человек получающий доход сталкивается с исследуемым налогом.

Налоги – это обязательные, безвозмездные платежи, взимаемые органами государственной власти с организаций и физических лиц в целях финансового обеспечения деятельности государства и муниципальных образований. При помощи налогов государство выполняет множество функций. Например, как распределение налогов в пользу менее защищенных категорий граждан, поддержка или препятствие каких-либо экономических процессов и др.

НДФЛ – прямой федеральный налог, представляющий собой изъятие части доходов физлиц в бюджетную систему РФ для дальнейшего перераспределения.

Главным определяющим моментом налога на доходы физических лиц является, то, что его плательщиками являются практически все трудоспособное население страны. Данный налог устойчивый и стабильный источник для пополнения бюджета, благодаря нему финансируются расходы, связанные с жизнеобеспечением населения. Продуктивность НДФЛ заключается также в легкости его контроля налоговыми органами и в сложности уклонения недобросовестными налогоплательщиками. В данном налоге сочетаются такие важнейшие принципы, как всеобщность и равномерность налогового бремени.

Однако, не смотря на такое большое значение НДФЛ, его доля в бюджете составляет порядка 30 % всех доходов бюджета Российской Федерации.

Таблица 1 - Динамика изменения НДФЛ за 2013-2015 гг.

	2013 год		2014 год		2015 год	
	млрд. руб.	% к итогу	млрд. руб.	% к итогу	млрд. руб.	% к итогу
Всего поступило налогов бюджет РФ	8161,186	100	8901,972	100	9304,791	100
Поступило НДФЛ бюджет РФ	2497,785	31	2679,499	30	2806,508	30

Исходя из данной таблицы, можно сделать вывод о том, что данный показатель очень мал, в сравнении с другими странами. Различие в показателях вызвано, как правило средним и низким уровнем доходов населения, нестабильными выплатами заработной платы, а также недостатком развития рыночных отношений.

Важное место занимает анализ поступлений НДФЛ в бюджетную систему Российской Федерации, а также пути максимизации его собираемости. Таблица 2 показывает зачисление НДФЛ в бюджеты бюджетной системы РФ на основании Бюджетного кодекса.

Таблица 2 – Зачисление НДФЛ лиц в бюджеты бюджетной системы РФ.

Бюджет	Зачисленный налог, %	Бюджетный кодекс
Бюджеты субъектов РФ	85	ст. 56 «Налоговые доходы бюджетов субъектов Российской Федерации» Бюджетного кодекса
Бюджеты поселений	10	ст. 61 «Налоговые доходы бюджетов поселений» Бюджетного кодекса
Бюджеты муниципальных районов	5	ст. 61.1 «Налоговые доходы муниципальных районов» Бюджетного кодекса

Таким образом, налог на доходы физических лиц является федеральным налогом, полностью поступает в местные и региональные бюджеты.

Плательщиками НДФЛ являются физлица, для целей налогообложения подразделяемых на две группы:

- Лица, являющиеся налоговыми резидентами РФ;
- Лица, не являющиеся налоговыми резидентами РФ, в случае получения дохода на территории России.

Налоговые ставки:

- 9%;
- 13%;
- 15% (облагаются дивиденды, полученные от российских организаций физическими лицами, не являющимися налоговыми

резидентами РФ.);

- 30% (прочие доходы физических лиц- нерезидентов);
- 35% (стоимость любых выигрышей и призов.

Распространение налога во всех мировых странах объясняется некоторыми факторами, определяющими существенную роль налога с населения в системе налогообложения. Главным устанавливающим моментом служит, прежде всего, то, что объектом обложения налога является доход, приобретенный налогоплательщиком.

Преимущество НДФЛ состоит в том, что его плательщики почти все трудоспособные лица, поэтому его зачисление может распределяться в любой бюджет: от поселкового до федерального. Налог довольно стабильный и неизменный источник бюджетов, благодаря чему он в основном поступает в бюджеты муниципальных учреждений, из которых финансируются основные расходы, связанные с жизнеобеспечением населения.

Использованные источники:

1. Рыманов А.Ю. Налоги и налогообложение: учеб. пособие / А. Ю. Рыманов. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 132 с.
2. Малис Н.И. Налогообложение физических лиц. Учебное пособие /Н.И. Малис - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. -9с.

Васильев В.С.

*бакалавр юриспруденции, магистр юриспруденции
Санкт-Петербургский государственный Университет
Россия, г. Санкт-Петербург*

УСТАНОВЛЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ ТРЕБОВАНИЙ ДЛЯ ЛИЦ, ОКАЗЫВАЮЩИХ ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

Статья посвящена рассмотрению вопроса о различных моделях установления требований по отношению к лицам, оказывающим юридические услуги. Повышение профессионализма данных лиц является важной составляющей организации правового государства. Это означает необходимость выработки наиболее взвешенного решения. Такое решение должно учитывать различные аспекты и возможные механизмы влияния на указанных лиц.

Ключевые слова: квалификационные требования, представительство, адвокаты, нотариусы, образование, лицензия

The article considers the issue of the different models of establishing requirements in relation to persons who provide legal services. Increasing the professionalism of these persons is an important part of the organization of the rule of law. This implies the need for a more informed decision. Such a solution should take into account various aspects and possible mechanisms of influence on these persons.

Keywords: qualification requirements, representation, advocates, notaries, education, license

ВВЕДЕНИЕ

В современной России, в связи распространившимся в бытательской среде правовым нигилизмом, который является отчасти последствием Советской эпохи, а отчасти реформ в области оказания правовой помощи в 90-х, очевидной является необходимость предпринимать меры, связанные с повышением правосознания российского гражданина, что в частности связано с доверием к авторитету, профессиональным знаниям и умениям лиц, оказывающих юридическую помощь. В качестве одного из средств повышения такого доверия предлагаю рассмотреть установление квалификационных требований для лиц, оказывающих юридические услуги.

Однако помимо этого, необходимо учитывать и общемировые тенденции, которые не обходят стороной и Россию, а именно постепенная максимизация интересов личности, что обуславливается, прежде всего, развитием гражданского оборота, расширением рынка и как следствие

увеличивающаяся для граждан необходимость удовлетворять свои потребности. Все это позволяет нам прийти к выводу о повышении значимости защиты индивидуальных интересов. В этом смысле, на первый план выходит роль механизмов защиты этих интересов, а точнее самого эффективного инструментария - судебной защиты. Вышеуказанные факторы детерминируют усложнение правовой формы судебной защиты: судоустройства и судопроизводства, а также норм материального права, опосредующих, тот самый, развивающийся гражданский оборот. На основании приведенных доводов, очевидным становится вывод о необходимости помощи в ведении судебного процесса. Следовательно, если мы обуславливаем необходимость лиц, оказывающих юридическую помощь, сложностью правовой деятельности в современном мире, то данные лица должны быть подготовлены к судебному процессу, то есть знать то, ради чего их присутствие и необходимо. Логичным выглядит вывод о необходимости обеспечения интеллектуального, нравственного и иного уровня подготовленности лиц, оказывающих такую помощь.

СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ПОДГОТОВЛЕННОСТИ ЛИЦ, ОКАЗЫВАЮЩИХ ЮРИДИЧЕСКУЮ ПОМОЩЬ

В качестве возможных способов повышения уровня подготовленности может быть повышение уровня качества юридического образования. Несмотря на значимость этого фактора во всей околоправовой сфере, необходимо подчеркнуть, что повышение качества образования будет влиять на оказание правовой помощи лишь косвенно. В обоснование такой позиции можно выдвинуть следующий аргумент, а именно, вероятное уменьшение выпускников юридических ВУЗов по крайней мере в первое время использования такого способа. Другой очевидной проблемой в рамках этого способа является сложность механизма реализации данного проекта, ибо повышение уровня юридического образования, как и любого другого, является одной из многочисленных ориентиров нашей политики, которому уделяется большое внимание, однако реформирование образовательной системы в целом не приводит к повышению, как минимум действительного качества юридического образования. Как следствие, данный способ не является оптимальным для повышения уровня подготовленности лиц, оказывающих юридическую помощь

Другим способом, который, как многим может показаться, отчасти является порождением советской доктрины, выступает повышенный контроль государства за лицами, оказывающими юридические услуги. Однако данный способ рассматривался и дореволюционными правоведами, в частности Е.В. Васьковским¹. Например, формой реализации такого контроля может быть создание органа, оказывающего юридические услуги. Негативные аспекты данного явления в первую очередь просматриваются в зависимости лиц оказывающих юридическую помощь от государства. Если мы говорим о

государственном органе, то данная связь не только просматривается, но она и явно подразумевается. Установление контроля в такой форме ведёт к возможности влияния на противоположную сторону, как в уголовном процессе, где подразумевается противостояние государству, так и в гражданском процессе, где не исключается возможность участия некоего лица действующего от имени государства. Таким образом, данный способ также не может быть признан оптимальным для реализации вышепоставленных задач.

Более эффективным способом видится установление квалификационных требований для лиц, оказывающих юридическую помощь. Такой тезис оправдывается в первую очередь многолетним опытом использования квалификационных требований для части лиц, оказывающих юридические услуги, а именно адвокатов, что как видно повышает их интеллектуальный и нравственный уровни подготовленности к такой деятельности. Во-вторых, такой способ имеет под собой конституционно-правовую основу, а именно указание на квалифицированность юридической помощи в ст.48 Конституции РФ, что выражается в некоем особом статусе - квалификации. Этот статус подразумевает наличие необходимых интеллектуальных знаний и нравственных характеристик у лиц, оказывающих юридические услуги. Соответственно если мы говорим о необходимости соответствия этому статусу указанных лиц для оказания такой помощи, то государство должно установить тот самый, необходимый для оказания квалифицированной юридической помощи, уровень интеллектуальных знаний и нравственных характеристик. В-третьих, следует рассмотреть принцип свободы экономической деятельности применительно к возможности его ограничения установлением таких требований. В рамках этого вопроса можно рассматривать и общие представления о лицах, оказывающих юридическую помощь, а именно сложившуюся историческую тенденцию, свидетельствующую об отсутствии цели приобретения выгоды. Безусловно, необходимо понимать, что такое отношение к лицам, оказывающим юридические услуги давно утратило своё действительное значение в связи с рационализацией общества, однако для поддержания нравственного уровня, лиц, оказывающих юридическую помощь, необходимо относиться к ним именно так. Соответственно, уже поэтому не следует говорить об экономической деятельности в смысле предусмотренной Конституцией. Существует и другой довод обуславливающий возможность ограничения этого принципа, а именно необходимость защиты не только частных интересов в виде предоставления свободы их деятельности, но также и публичных отношений, в рамках которых действуют лица, оказывающие юридические услуги, т.к. их деятельность затрагивает права и свободы других граждан.

ФОРМЫ УСТАНОВЛЕНИЯ КВАЛИФИЦИОННЫХ ТРЕБОВАНИЙ

Выбрав в качестве наиболее приемлемого способа обеспечения необходимого интеллектуального и нравственного уровня лиц, оказывающих юридические услуги, установление квалификационных требований, следует

приступить к анализу форм установления таких требований.

Параграф 1 Государственный орган

В такой форме установление квалификационных требований, как способ повышения уровня подготовленности накладывается на такой способ, как повышенный контроль государства. Данная специфика порождает все негативные черты повышенного государственного контроля. Для начала это отсутствие актуального сейчас принципа "баланса публичных и частных интересов", что выражается в возможности влияния на лиц, оказывающих юридические услуги, которые в конкретном случае являются представителями частных лиц, со стороны публичной власти, других государственных органов, даже в случаях, когда им приходится противостоять этим самым государственным органам.

Однако необходимо учитывать и общеэкономическую состоятельность данной формы, а именно возможность бюджета обеспечивать такую сложную структуру, что видится сомнительным. Можно попробовать анализировать в другом направлении и сказать, что государство, через такой государственный орган будет оказывать специфические государственные услуги, и соответственно оплата ложится на частных лиц, но в таком случае мы напрямую подразумеваем, что государство получает доход и данная деятельность является основной для данного органа. И здесь мы ставим вопрос об обоснованности возложения в принципе на государство подобной деятельности в связи с другим аспектом свободы экономической деятельности, необходимости обоснования возложения на государства такой деятельности. Некоторые авторы, в частности, говорят об ориентире на рыночную экономику, который должен предполагать минимизацию государственного вмешательства. Однако такой подход, если и имеет под собой основание, то он не имеет отношения к данной деятельности, ибо она является тем самым исключением из общего правила, т.к. данная деятельность связана с защитой наиболее важных прав граждан. И если рассматривать в рамках такого понимания способ организации в виде государственного органа видится вполне приемлемым.

Главное внимание следует обратить на другой аспект, а именно установление стандартов. Предположим вышестоящий орган утверждает некий "устав" данного государственного органа. В таком случае проявляется сразу несколько недостатков, а именно, в связи с постоянно меняющейся практикой в данной области четкое регулирование выглядит как средство, которое будет приводить к бюрократии и неэффективности такого органа, к тому же даже, если и заниматься постоянным изменением такого устава установить необходимые правила будет сложно. Устав такого органа, как и любого государственного органа, предполагает определенные полномочия, достаточно детально регламентированные, как и любого другого должностного лица, что недопустимо для лиц "свободной профессии" предполагающий сущностно возможность действовать в рамках парадигмы "разрешено всё, что не запрещено". К тому же строгая подотчетность в рамках

такой структуры приведет к уже указанной зависимости, что в свою очередь нарушает тот самый принцип баланса интересов, а к тому же и различные принципы как гражданского, в случае противостояния представителю государства, так и уголовного судопроизводства.

Параграф 2 Лицензирование

Лицензирование как способ установления квалификационных требований, отчасти отражает негативные черты влияния государства, но значительно снижает важность данного показателя в связи с тем, что имеется возможность урегулировать на законодательном уровне основания отказа в выдаче лицензии и основания лишения лицензии, а также возможность обжалования незаконного отказа или лишения. Несмотря на вроде бы эффективный механизм, государство продолжает в таком случае оказывать достаточно сильное влияние. Конечно, главным аргументом против такого способа является опыт в первую очередь РФ, который как свидетельствует история, оказался неудачным, а также опыт стран бывшего СССР. В частности, в Украине это привело к ликвидации, сообщества лиц профессионально, оказывающих юридические услуги. В Белоруссии это привело к возникновению у адвокатов страха предпринимать некоторые действия. В Казахстане лицензирование создает опасность бывшим следователям и дознавателям получать статус адвоката льготными путями. Данная практика, безусловно, свидетельствует о негативных чертах такого способа, как лицензирование. Кроме того, возможно следует говорить о некоем противоречии идеи лицензирования такой деятельности, Основным положением о роли адвокатов по предупреждению преступлений, где указана обязанность государства предоставить адвокатам гарантии исполнять свои обязанности без беспокойства и неуместного вмешательства.

Параграф 3 Организационное множество

Установление квалификационных требований в такой форме часто высказывается лицами, оказывающими юридические услуги, которые имеют шанс не пройти "отбор", связанный с проверкой соответствия уровня подготовленности, необходимому статусу. В рамках такой формы необходимо учитывать очевидное установление различных требований в этих организациях, что в свою очередь не будет отвечать конституционному принципу равенства всех перед законом. Данный аспект в первую очередь негативно отражается на всей данной идее, т.к. он отрицательно влияет на положение граждан, а основываясь на исходном посыле в виде защиты прав граждан, мы не можем принять данную форму установления квалификационных требований.

Параграф 4 Адвокатская монополия

Самой острообсуждаемой формой установления квалификационных требований является адвокатская монополия, в рамках которой уже существуют, определенные требования.

Бесспорно, у данного способа установления квалификационных требований есть свои минусы. Чаще всего приводятся следующие. Во-

первых, профессионализм адвоката, как защитника прав и свобод в полной мере может быть реализован лишь при относительно сформированном правовом государстве, а пока не произойдет коренной ломки устоявшихся коррупционных обычаев, адвокатскую монополию вводить нельзя. Во-вторых, доступ в адвокатуру закрыт и попадание туда возможно во многом при помощи нелегальных средств или связей, что закрывает дорогу для адвокатской практики многим действительно талантливым юристам. В-третьих, стоимость юридических услуг возрастет, что приведет к незащищенности нарушенных прав. В-четвертых, упадет общая квалификация юристов, ибо адвокаты привыкли работать в уголовном процессе, а захотят поработать и в гражданском и наоборот. В-пятых, в Конституции предусмотрено право на квалифицированную юридическую помощь, а не обязанность, следовательно, возникает вопрос, почему людей лишают права на неквалифицированную юридическую помощь?

Право, а не обязанность получать квалифицированную юридическую помощь, не подразумевает право на не квалифицированную, оно подразумевает возможность отказаться от квалифицированной юридической помощи. Другой вопрос, что при введении адвокатской монополии, возможна постановка вопроса об обязательности ведения некоторых категорий дел через адвоката. Говорить об утрате общего уровня квалификации не вижу смысла, ибо если лица прошли через интеллектуальный барьер, а также подчиняются единым нормам профессиональной этики, то уровень квалификации повышается, к тому же благодаря установлению контроля за соблюдением норм этики и повышением этой самой квалификации. Аргументы, связанные с доступом в адвокатуру, а также с возможным нелегальным доступом в адвокатуру надуманны, ибо соблюдение необходимых требований приводит к получению статуса адвоката, к тому же возможно обжалование решений квалификационной комиссии и соответственно говорить о каком-то замкнутом сообществе не следует.

Первый аргумент в пользу данного способа организации - это опыт, который в этот раз выступает, как аргумент положительный, и он выражается в том, что не придется ломать уже выстроенную систему. Вторым аргументом высказан ещё Е.В. Васьковским: «Не будучи подчиненным, судам и администрации, адвокаты могут смело изобличать их злоупотребления и проступки». Третьим аргументом является то, что адвокат действует увереннее, если чувствует, что за его спиной находится целое сословие. Четвертым аргументом является в повышении уровня качества юридической помощи. Пятым аргументом выражается в повышении уровня контроля за оказанием юридической помощи, в том числе возможность привлечения к ответственности за оказание юридической помощи ненадлежащего качества, что является важной гарантией права на квалифицированную юридическую помощь. Сюда же можно отнести контроль за соблюдением этических правил, нарушение которых может повлечь прекращение статуса. Шестым аргументом видится в постоянном повышении квалификации. Седьмым аргументом может

быть положение, в соответствии с которым квалифицированную юридическую помощь, могут оказывать лица, отвечающие соответствующим требованиям, существует во многих правовых системах. Восьмой аргумент заключается в возможности последующей конкуренции на международной арене и достижение уровня, соответствующего международным стандартам.

Несмотря на преобладающую долю положительных аспектов данной формы установления квалификационных требований, мы можем говорить о невозможности ее применения в РФ на данный момент, в связи с отсутствием достаточной численности в адвокатском сообществе, для удовлетворения потребностей в правовой помощи всего населения

Параграф 5 Статусные требования

В качестве последней формы установления квалификационных требований, я предлагаю рассмотреть установление так называемых "статусных требований". Такая форма представляет собой использование уже имеющихся наработок в области оказания юридических услуг - адвокатуры и развитие таких институтов как нотариат, и института патентных поверенных. Уже из этой характеристики видны положительные черты данного способа, а именно возможность изменения отношений в этой области не с нуля. Статусные требования, как форма установления квалификационных требований, представляет собой более развитую идею адвокатской монополии, однако устраняющие недостатки этого способа на нынешнем этапе развития адвокатуры, а именно проблема численности лиц, оказывающих юридические услуги. Данная проблема в рамках статусных требований решается с помощью привлечения нотариусов и патентных поверенных. Очевидно, что данные институты нуждаются в реформировании и создании более четкой внутренней организации, установлении достаточно высоких интеллектуальных барьеров, а также наличие контроля, насколько это возможно, за нравственно-этическими компонентами деятельности нотариусов. Такой подход отражается и в Проекте ФЗ "О Квалифицированной юридической помощи", который, однако затрагивает косвенно и вопрос образования, а именно предоставления возможности оказывать юридические услуги лицам, имеющим учёную степень. Выделение такого субъекта оказания квалифицированной юридической помощи, на данный момент видится сомнительным в связи с тенденцией наличия образовательных программ по направлению «юриспруденция» во многих ВУЗах, которые не обладают достаточной квалификацией для надлежащей оценки уровня знаний при получении ученой степени. В данном контексте никто не исключает возможность данных лиц получить статус адвоката или нотариуса, тем самым, подтвердив свой интеллектуальный уровень. В рамках данной формы я не исключаю возможность создания некой новой общей для всех системы организации квалификационных требований для лиц, оказывающей юридические услуги, однако данное направление требует более длительной подготовки, в связи с переходом от нынешнего состояния, к статусным требованиям. Эта сложность обусловлена, прежде всего, сложившейся

практикой и отсутствием, в том числе и экономической возможности быстрого переоформления деятельности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итог исследованию в области форм и способов установления квалификационных требований, необходимо указать, на очевидное преимущество статусных требований по отношению к другим формам установления квалификационных требований. Такая форма позволяет обеспечивать необходимый интеллектуальный уровень. Однако данные статусные требования должны подразумевать не только наличие соответствующих знаний в той или иной области права, но и соответствующие нравственные характеристики, морально-этические, в каком-то смысле. В рамках такого понимания статусных требований необходимо воспользоваться существующей практикой в области адвокатуры, касающихся взаимодействия адвоката и доверителя. Если мы в качестве одной из целей установления квалификационных требований, ставим повышение правосознания граждан, то, как может показаться необходимо использование «американской модели» взаимоотношения между лицом, оказывающим юридическую помощь и лицом получающую такую помощь, а именно рационализация данных отношений. В рамках такого понимания данных отношений, очевидно, возникает негативное отношение к адвокатской профессии, что порождает в свою очередь многочисленные преступления в области оказания правовых услуг. На основании такой позиции можно сделать вывод об установлении именно нравственных требований, которые в первую очередь подразумевают положительную динамику отношений между указанными лицами. И именно этот фактор позволяет формировать в рамках отечественного правосознания доверительные отношения, которые и подразумеваются в рамках нашей правовой системы в связи даже со специфическим названием лица, которому оказываются юридические услуги - "доверитель". Исходя из приведенных доводов можно судить об оптимальности использования статусных требований, как формы установления квалификационных требований

Использованные источники:

1. Васьковский Е.В. Учебник гражданского процесса. Москва, Зерцало, 2003. Электронный ресурс [СПС «Гарант»]
2. Муранов А.И. Принципиальная допустимость адвокатской монополии в свете актов Конституционного суда и Конституции РФ/ А.И. Муранов // Закон. 2009. №4. – С.53-71

*Волкова Н.С.
студент, 2 курс
юридический факультет
Стерлитамакский филиал
Башкирский государственный университет
Россия, г. Стерлитамак*

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В статье рассматривается социальное предпринимательство как социально-экономическое явление. Проведен анализ понятийного аппарата социального предпринимательства, определены критерии отнесения предприятий к социальным, дан краткий анализ деятельности социальных предпринимателей в Российской Федерации и Республике Башкортостан.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, социальные проблемы, социальное предприятие, социальная ответственность бизнеса.

THE CONCEPT AND ESSENCE OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP

The article deals with social entrepreneurship as a socio - economic phenomenon. The analysis of the conceptual apparatus of social entrepreneurship, the criteria for inclusion to social enterprises , as well as a brief analysis of the social entrepreneurs in the Russian Federation and the Republic of Bashkortostan .

Keywords: social entrepreneurship, social problems, social enterprise, social responsibility of business.

В любом нормально развивающемся обществе имеют место различные социальные проблемы, на устранение которых направлена деятельность государства, но в современном мире не только государство занимается смягчением их остроты и устранением. Одним из «помощников» государства в этом деле выступают социальные предприниматели. Социальное предпринимательство – относительно новое социальное явление, которое имеет целью как получение прибыли, так и удовлетворение социальных интересов и которое стало активно себя проявлять лишь во второй половине 20 века. Сущность данного явления в виду его новизны еще недостаточно изучена, мнения исследователей относительно самого понятия различны, существует проблема определения самого понятия.

Грегори Диз — американский профессор и основатель Центра развития социального предпринимательства Университета Дьюка в своих исследованиях утверждает, что социальное предпринимательство «соединяет в себе страсть к социальной миссии со свойственной бизнесу дисциплиной, инновацией и решительностью».[1] К. Альтер считает, что «социальное предпринимательство – это новый способ социально- экономической деятельности, в котором соединяется социальное назначение организации с предпринимательским новаторством и достижением устойчивой самоокупаемости. В его основе лежит функционирование так называемых социальных предприятий – предприятий, созданных с целью решения

определенной социальной проблемы или проблем, действующих на основе инноваций, финансовой дисциплины и порядка ведения дел, принятого в частном секторе».[2]

Г.Диз в своей работе выделил 5 критериев социального предпринимательства, в которых определил, что социальные предприниматели в процессе осуществления своей деятельности: определяют свою миссию таким образом, чтобы она обеспечивала создание и стабильное поддержание социального эффекта; умеют распознавать и преследовать новые возможности для реализации миссии; включены в непрерывный процесс создания инноваций, адаптации и обучения; действуют решительно и без учета фактора ограниченности ресурсов; испытывают повышенное чувство ответственности за свою целевую группу и за достигнутые результаты.

По мнению А. Исаева, «вполне очевидно, что существование проблем социального характера - неотъемлемый атрибут любого общества. Социальный предприниматель предъявляет более высокие требования к соотношению между экономической эффективностью и социальной справедливостью, в результате чего решает самостоятельно бороться с проблемой. Социальный предприниматель поднимает планку ответственности выше и становится таким образом локомотивом эволюции в понимании справедливости».[3] Социальный предприниматель решает проблемы путем направления части полученных доходов на социальные нужды; организации приютов; предоставления рабочих мест инвалидам, лицам, попавшим в трудные жизненные ситуации; обучению различным навыкам населения для поиска работы; организации помощи бездомным и малообеспеченным группам населения; консультирование граждан по вопросам получения жилья, трудоустройства и обучения и др. Успешно функционирующие предприятия социального предпринимательства можно увидеть на примере Гильдии манчестерских ремесленников, банка «Грамин», фонд «Ашока», Армия Спасения, Общины «Emmaus» и многих других. В России так же успешно функционирует ряд социально-экономических предприятий, например: Благотворительный магазин «Спасибо» (Санкт-Петербург), проект «Транзит» по отправке иногородних бездомных домой, Дом трудолюбия «Ной», «Бюро по трудоустройству лиц, попавших в экстремальную жизненную ситуацию» (Екатеринбург). Это лишь малая часть, указывающая на то, что сегодня общество готово взять на себя инициативу и помочь государству в части решения социальных проблем.

Сегодня в мире проявляется тенденция к росту господдержки социального предпринимательства и участие государства в создании инфраструктуры для его поддержки. Государственная поддержка социальному предпринимательству в классическом ее понимании в России на законодательном и исполнительном уровнях фактически отсутствует. Отсутствует и нормативно-правовая база, определяющая основания деятельности социальных предпринимателей.

Отдельные положения есть лишь в приказе Минэкономразвития России «Об организации проведения конкурсного отбора субъектов РФ, бюджетам которых в 2013 году предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами РФ» указаны основные направления деятельности социального предпринимательства, которые включают в себя содействие профориентации и трудоустройству граждан, их социальное обслуживание, оказание услуг здравоохранения, физической культуры и массового спорта, проведение занятий в детских и молодёжных кружках, секциях, студиях, обеспечение культурно-просветительской деятельности, предоставление образовательных услуг группам граждан, имеющим ограниченный доступ к образовательным услугам; оказание помощи пострадавшим в результате бедствий, катастроф, конфликтов, а так же беженцам и др.[4] По данным департамента науки, промышленности и предпринимательства, сейчас обсуждается возможность предоставления социальным предпринимателям официального статуса и оказания мер поддержки. На данный момент предприниматели не имеют никаких льгот. Но существуют некоторые меры поддержки, так, например, постановлением Правительства Республики Башкортостан от 3 апреля 2013 года № 128 утверждены изменения, внесенные в долгосрочную целевую программу «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан» на 2013-2018 годы. Определены стратегические направления развития малого и среднего предпринимательства в республике на шестилетний период. В программе предусмотрена поддержка по развитию социального предпринимательства. Субсидии будут предоставляться на организацию групп дневного времяпровождения детей дошкольного возраста, а также на возмещение части ранее понесенных затрат, связанных с оплатой образовательных услуг, таких как подготовка, переподготовка, повышение квалификации рабочих кадров. В Постановлении указано, что «на получение субсидии в приоритетном порядке имеют право... субъекты малого предпринимательства, относящиеся к социальному предпринимательству».[5] При этом Постановление определяет социальное предпринимательство, как социально ответственную деятельность субъектов малого предпринимательства, направленную на решение социальных проблем, в том числе на обеспечение занятости инвалидов, матерей, имеющих детей в возрасте до трех лет, выпускников детских домов, а также лиц, освобожденных в течение последних двух лет из мест лишения свободы, лиц, находящихся в трудной жизненной ситуации.[5] Следовательно, сегодня отсутствует законодательство, в полной мере регулирующее деятельность социального предпринимательства, что является недоработкой законодателей, так как сегодня проявляется явная тенденция к появлению и непосредственно увеличению количества социально направленных коммерческих проектов.

Таким образом, социальное предпринимательство понимается как средство создания общественно значимых благ. Оно отдает приоритет

созданию общественного продукта над прибылью и использует для достижения социального блага социальные и экономические инновации, что в результате способствует ускорению социальных изменений и удовлетворению общественных потребностей. При этом социальное предпринимательство выступает в многообразных формах в зависимости от социально-экономических и культурных условий и задач, которые ставит перед собой.

Использованные источники:

1. Грегори Дж. Дис. Бизнес без границ: смысл термина «социальное предпринимательство» [Электронный ресурс]. URL: http://www.nb-forum.ru/_74
2. К. Альтер Социальное предпринимательство в России и в мире. Практика и исследования [Электронный ресурс]. URL: <http://www.litres.ru/socialnoe-predprinimatelstvo-v-rossii-i-v-mire-praktika-i-issledovaniya/chitat-onlayn/>
3. А. Исаев Социальное предпринимательство в России [Электронный ресурс]. URL: https://www.mspbank.ru/userfiles/files/researches/social_eurship-new.pdf
4. Приказ Минэкономразвития России от 24.04.2013 N 220 (ред. от 16.05.2013) "Об организации проведения конкурсного отбора субъектов РФ, бюджетам которых в 2013 году предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами РФ" [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_145816/
5. Долгосрочная целевая программа «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан» на 2013-2018 годы [Электронный ресурс]. URL: www.mbbash.ru/files/?unid=1000000,722766

*Волкова Н.С.
студент, 2 курс
юридический факультет
Стерлитамакский филиал
Башкирский государственный университет
Россия, г. Стерлитамак*

СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО И ШВЕДСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, РЕГУЛИРУЮЩЕГО ОТНОШЕНИЯ В ИНФОРМАЦИОННОЙ СФЕРЕ

В статье анализируется нормативно-правовая база России и Швеции, регулирующая общественные отношения в области информационной сферы, определены схожие и различные положения информационного законодательства обеих стран.

Ключевые слова: информационное право, информационное законодательство, информация, право на информацию, свобода слова.

COMPARATIVE LEGAL ANALYSIS OF RUSSIAN AND SWEDISH LEGISLATION REGULATING RELATIONS IN THE INFORMATION SPHERE.

The paper analyzes the legal framework in Russia and Sweden, regulating

social relations in the information sphere, identified similar and different provisions of information legislation in both countries.

Keywords: information law, right to information, freedom of speech.

Сегодня Россия, как и ряд развитых стран, постепенно переходит на новую ступень развития, именуемую информационным обществом. Возрастание роли информационной сферы предопределяет необходимость развития нормативно-правовой базы, регулирующей общественные отношения, возникающие в связи с созданием, обменом, изменением, передачей различного рода информации. Рост объема информации, скорости ее обмена обусловили развитие информационного права приблизительно с середины прошлого века, но в Российской Федерации данный процесс носит несколько замедленный характер, в связи с чем возникает вопрос о сравнении отдельных частей российского законодательства, регулирующего информационные отношения и обеспечивающего информационную безопасность с законодательством одной из стран Европы, стоящей в авангарде развития информационного права - Швецией.

Россия ставит перед собой ряд задач в области правового регулирования обеспечения информационной безопасности, векторы развития которой определены в Концепции национальной безопасности Российской Федерации, в Доктрине информационной безопасности Российской Федерации, определяющих «цели, задачи, принципы и основные направления обеспечения информационной безопасности Российской Федерации»[3]. Первой и важнейшей задачей в ней определена необходимость соблюдения конституционных прав и свобод человека и гражданина в области пользования и обмена информацией.

Для начала сравнения предполагается обратить внимание на конституционные нормы обеих стран, наделяющие граждан данных государств рядом прав в сфере информационного права. Исходя из того, что в них отражены основные права и свободы человека и гражданина, закрепленные международным правом, можно увидеть, что правовые нормы закрепляют одинаковые права за гражданами.

Утверждая, что нормативно-правовая база данной сферы этих двух государств во многом идентична, можно привести ряд аналогичных норм, закрепленных в Конституциях Российской Федерации и Королевства Швеции. Например, в них содержатся нормы, которые закрепляют за гражданами равное право на информацию: ч.4. ст. 29. Конституции РФ «Свободно искать, получать, передавать и распространять информацию любым законным способом»[4] соответствует §1.1 гл. 2 шведской Конституции, наделяющей граждан правом «распространять сообщения устно, письменно, путем изображения или иным способом, а так же высказывать мысли, мнения»[5]. Аналогично, ч.5.Ст.29 Конституции РФ говорит о свободе средств массовой информации, запрещении установления цензуры на издательскую деятельность, в то же время схожая по смыслу правовая норма содержится в Конституции Швеции в ч.3. §1.2 гл. 2.

Запрещение принуждения к выражению гражданином своего мнения является так же одной из гарантий демократии в государстве. В нашей стране этот запрет закреплен в ч.3. ст.29. российской Конституции, которая гласит, что «никто не может быть принужден к выражению своих мнений и убеждений или их отказу», находим схожую норму в Конституции Шведского Королевства в гл. 2, §2., которая именуется как «Защита от принуждения, раскрывать свои взгляды».

Таким образом, конституционно-правовое регулирование, составляющее базис всего последующего законодательства в области информационного права, в Российской Федерации и Швеции во многом схоже. Данный факт может говорить о том, что сегодня Россия идет в ногу со временем в плане развития правовой базы для функционирования информационных правоотношений и обеспечения информационной безопасности, что сегодня, несомненно, является одной из важнейших задач правового регулирования и правового воздействия.

Сфера информационного права интенсивно развивается в течение последних двух десятков лет. Нормативно-правовая база расширяется и совершенствуется со временем в каждом государстве, вследствие чего возникает необходимость проведения сравнительно-правового анализа законов и иных нормативно-правовых актов, принятых в развитие конституционных норм, регулирующих правоотношения в информационной сфере.

Одними из важнейших законов данной сферы являются законы, регулирующие деятельность средств массовой информации. В Российской Федерации основополагающим является закон от 27 декабря 1991 г. N 2124-1 "О средствах массовой информации". В Швеции – Акт о свободе печати – первый в мире Акт о свободе прессы, принятый в 1766, с изменениями и дополнениями в 1949 г., который является составной частью Конституции. Швецию именуют «пионером свободы информации»[1].

Характерными чертами данных законов являются широкая свобода получения информации (Ст.1 ФЗ «О СМИ»; § 1. Гл.1 Акта о свободе печати), запрет цензуры (Ст.3 ФЗ «О СМИ»; § 2. Гл.1 Акта о свободе печати) детальная регламентация порядка регистрации периодической печати (гл.2 ФЗ «О СМИ»; гл. 4-6 Акта о свободе печати), разъяснение того, какой печатный орган признается периодическим (Ст.2 ФЗ «О СМИ»; § 7. Гл.1 Акта о свободе печати), запрет "злоупотребление свободой печати" (Ст.4 ФЗ «О СМИ»; ст.3,4 Акта о свободе печати), а также определение порядка образования привлечения к ответственности за нарушение законодательства (гл.7 ФЗ «О СМИ»; гл. 8-12 Акта о свободе печати) и т.д. Анализирую данные нормативно-правовые акты, можно прийти к выводу, что закон РФ является актуальным и современным, схожим по внутреннему строению с законом одной из стран, ведущих в области информационного права.

В связи с переходом к постиндустриальному обществу актуальным стало нормативное регулирование порядка использования цифровой подписи.

В Российской Федерации Федеральный закон «Об электронной цифровой подписи» был принят 10.01.2002 г., а Королевство Швеция одобрило аналогичный закон № 832 «О квалифицированных электронных подписях» в 2000 г. В них даются разъяснения понятия электронно-цифровой подписи (ст.2 ФЗ РФ «Об ЭЦП»; ст.2 ФЗ Швеции «О ЭЦП»), её виды (ст.5 ФЗ РФ «Об ЭЦП»; ст.3 ФЗ Швеции «О ЭЦП»), порядок использования (ст.9 ФЗ РФ «Об ЭЦП»; ст.5-6,8 ФЗ Швеции «О ЭЦП»), порядок создания и выдачи сертификата ключа проверки электронной подписи (ст.14 ФЗ РФ «Об ЭЦП»; ст.9 ФЗ Швеции «О ЭЦП») и т.д. Нормативно-правовое регулирование порядка использования электронно-цифровой подписи так же является схожим в большем своем виде, что говорит о достаточно высоком уровне развития правовой базы РФ.

Таким образом, проведя сравнительный анализ отдельных частей сферы информационного законодательства, можно сделать вывод, что РФ, несмотря на то, что Россия, к сожалению, находится отнюдь не в авангарде информационно развитых стран[2] на сегодняшний день имеет достаточно развитую нормативно-правовую систему, активно разрабатывает основные мероприятия по развитию информационного общества, обеспечивая развитие законодательства и совершенствования правоприменительной практики в области использования информационных технологий, обеспечения соблюдения прав граждан в сфере информационного обмена. Страны ЕС, а в особенности, и Швеция являются передовыми странами в области ИТ. Россия находится на стадии перехода к информационному обществу, поэтому делаются первые, но значительные шаги в области развития и функционирования информационного права. Формирование правовых основ единого информационно-телекоммуникационного пространства России тесно связано с международным и зарубежным опытом, и должно осуществляться на основе принципа системности и сбалансированности правовых норм с учетом общепризнанных принципов норм международного права.

Использованные источники:

1. Афанасьева О.В. Доступ к информации. мировой тренд в реформировании государства [Электронный ресурс]. URL: <http://ecsocman.hse.ru/hse/2013/04/03/1294041243/Афанасьева.pdf>
2. Чаннов С.Е. Информационное право как комплексная отрасль права. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.allpravo.ru/library/doc1503p0/instrum5865/item5867.html>
3. Доктрина информационной безопасности Российской Федерации (утв. Президентом РФ 09.09.2000 N Пр-1895). [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28679/
4. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) [Электронный ресурс]. URL: <https://www.consultant.ru/popular/cons/>
5. Конституция Швеции от 27 февраля 1974 г. [Электронный ресурс]. URL: http://www.sweden4rus.nu/rus/info/juridisk/konstitucija_shvecii

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОХОТНИЧЬИМ ХОЗЯЙСТВОМ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

В современной системе управления использования охотничьих ресурсов выделяется ряд проблем, связанных с системным кризисом охотничьего хозяйства, обострившимся в процессе осуществления социально-экономических реформ последних десятилетий. Рассматривая принимаемые органами государственной власти нормативно-правовые акты можно определить основные приоритеты и направление развития данной отрасли и выявить существующие проблемы.

На отсутствие внятной, отвечающей изменившимся социально-политическим условиям государственной политики указывают в своих работах ряд авторов. Председатель Московского городского общества охотников и рыболовов, заслуженный эколог Российской Федерации А.П. Каледин писал, что «охотничье хозяйство на сегодняшнем этапе характеризуется отсутствием чёткой государственной политики и полным упадком»[1]. Как правильно отметил сибирский охотовед Б.Г. Пермяков: «Признаки развала охотничьего хозяйства являются следствием государственной политики последних лет в отношении этой отрасли, благодаря которой охотничье хозяйство осталось без государственной поддержки, без государственного управления и контроля, что совершенно недопустимо, так как речь идёт о сохранении и использовании ценнейших государственных ресурсов»[2].

Правовое регулирование в сфере охраны и использования объектов животного мира, охоты и сохранения охотничьих ресурсов базируется на Конституции Российской Федерации.

В соответствии с Конституцией Российской Федерации каждый имеет право на благоприятную окружающую среду, достоверную информацию о ее состоянии и на возмещение ущерба, причиненного его здоровью или имуществу экологическим правонарушением, каждый обязан сохранять природу и окружающую среду, бережно относиться к природным богатствам.

Система правовой охраны животного мира в Российской Федерации строится на основе понимания того, что животный мир является достоянием народов Российской Федерации, неотъемлемым элементом природной среды и биологического разнообразия Земли, возобновляющимся природным ресурсом, важным регулирующим и стабилизирующим компонентом биосферы, всемерно охраняемым и рационально используемым для удовлетворения духовных и материальных потребностей граждан Российской Федерации.

Длительное время основным правовым актом в рассматриваемой сфере был федеральный закон от [24.04.1995 № 52-ФЗ «О животном мире»](#) (далее

закон О животном мире)[3]. В силу межотраслевого характера он не мог решать возникающие проблемы. В нем прямо указывается, что должен быть принят специальный закон.

Не решил проблем принятый в 2009 году Федеральный закон «Об охоте и о сохранении охотничьих ресурсов и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее Закон об охоте)[4], который также подвергся критике охотничьего сообщества. Вот такую дают оценку закону специалисты ВНИОЗ им. проф. Б.М. Житкова Н. Краев и С. Матвейчук «Общий социальный ущерб от введения в действие заведомо недееспособного и, более того, деструктивного Закона «Об охоте...», значительно превысит возможные положительные эффекты немногих содержащихся в нем конструктивных форм»[5].

В подтверждение выше сказанного можно привести цитату из письма Президенту В.В. Путину от Помощника Президента Российской Федерации — начальника Контрольного управления Президента Российской Федерации К. Чуйченко: «В соответствии с указанием Руководителя Администрации Президента Российской Федерации от 24 июля 2012 г. №А4-9713 Контрольным управлением Президента Российской Федерации совместно с аппаратами полномочных представителей Президента Российской Федерации в федеральных округах проведена проверка эффективности действующей системы охраны, воспроизводства и использования объектов животного мира.

В ходе проверки установлено, что к настоящему моменту в Российской Федерации не сложилась соответствующая полноценная система управления данной отраслью. Нормативно-правовое регулирование в указанной сфере недостаточно эффективно. Переданные субъектам Российской Федерации полномочия не обеспечиваются должным финансированием, соответствующий контроль не осуществляется»[6].

Не решила проблему отсутствия чётко сформулированных государством целей, задач и приоритетов развития охоты и охотничьего хозяйства принятая в 2013 году государственная программа Российской Федерации «Воспроизводство и использование природных ресурсов», включающая подпрограмму «Сохранение и воспроизводство охотничьих ресурсов». Цель программы совпадает с её названием – сохранение и воспроизводство охотничьих ресурсов. Актуальные вопросы обеспечения устойчивого существования и использования объектов животного мира и среды их обитания в круг вопросов, решаемых программой, не входят.

«Цель анализируемой подпрограммы благая - обеспечение сохранения и воспроизводства охотничьих ресурсов. Задача та же - обеспечение сохранения и воспроизводства охотничьих ресурсов. Редкий случай, когда цель и задача совпадают, что обычно бывает в студенческих курсовых работах! И сразу жестораживает тот факт, что при этом нет слова «увеличения» охотничьих ресурсов. Видимо, это государству и охотникам не нужно»[7].

Численность охотничьих ресурсов, несмотря на значительные ресурсы,

нужно непременно увеличивать, а такой цели в госпрограмме нет. Нет и такой задачи! Явно непрофессиональный подход к разработке стратегических документов.

Старший научный сотрудник отдела «Хозяйство и Право» ВНИИ охотничьего хозяйства и звероводства им. проф. Б.М.Житкова С.П. Матвейчук так высказался по поводу данной государственной программы «В общем, для меня очевидно, что никакой профессиональной антикоррупционной экспертизы охотхозяйственная подпрограмма не проходила. Думаю, что передовиками в ее выполнении будут, главным образом, охотуправления, возглавляемые людьми с отключенной совестью или с одним полушарием мозга; порядочные профессиональные специалисты будут окончательно выдавлены из таких управлений задолго до завершения срока действия программы»[8].

Стоит подчеркнуть, что отрицательные явления и непростая ситуация, сложившаяся в государственном управлении охотничьим хозяйством, во многом объясняется быстрыми темпами преобразований системы и структуры государственных органов, которые оказываются не всегда продуманными и эффективными не только с экономической и социальной, но и с природоохранной точек зрения, сопровождаются значительными кадровыми потерями.

Отсутствие квалифицированных кадров и необходимость «обучения федеральных служащих лучшим практикам, передовому опыту охотхозяйственного менеджмента». Последнее нам представляется особенно актуальным для российских отраслевых органов государственного управления. Во многих регионах руководителями профильных органов назначены люди, не имеющие специальной подготовки. Сохранившиеся специалисты-охотоведы становятся заложниками дилетантских и, часто, весьма экзотических представлений таких начальников о целях и содержании управления охотничьим хозяйством. Введение обязательной подготовки всех управленцев (включая и переподготовку с усиленным социально-политическим компонентом биологов-охотоведов) способствовало бы осмысленному формированию и активной реализации отраслевой политики.

Напрашивается вопрос, как решить все эти проблемы? Нуждаются в переработке важнейшие институты охотничьего законодательства: госуправление (органы, структура, полномочия, политика и т.д.); предоставление и реализация права охоты; предоставление и реализация права долгосрочного пользования охотничьими животными; распределение полномочий между центром, субъектами и долгосрочными охотпользователями; регламентация использования охотничьих животных (правила охоты) и т.д.

Государственное управление в сфере охоты необходимо возложить на самостоятельный федеральный орган исполнительной власти Российской Федерации. Указанный орган должен подчиняться непосредственно Правительству Российской Федерации или Президенту Российской Федерации.

Федерации. Полномочия – выработка государственной политики, нормативно-правовое регулирование, надзор за соблюдением законодательства. При создании этого органа должны быть в максимальной степени учтены положительные элементы в организации деятельности бывшей Главохоты РСФСР (структура, функции, политика, районная служба охотничьего надзора, общественная охотинспекция, организация борьбы с волками и другими нежелательными животными, стимулирование охотников и работников охотничьего хозяйства за высокие показатели в работе по охране и воспроизводству животных, борьбе с браконьерством и т.д.).

Исходя из этого, на наш взгляд, одним из наиболее важных направлений развития государственного управления, непосредственно влияющим на его качество и общественную оценку является адаптация государственных органов и проводимой ими политики к потребностям и ожиданиям охотников, организаций, учёных и специалистов охотничьего хозяйства, организация взаимодействия со структурами гражданского общества и на стадии подготовки и при непосредственном осуществлении государственной политики.

Использованные источники:

1. Каледин А.П. Очерки истории охоты. – М.: ООО «ПТП Эра», МГООиР, 2010. С. 119. [Электронный ресурс] URL: <http://www.stfond.ru/articles.htm?id=4954> (дата обращения 12.05.2016).
2. Пермяков Б.Г. О кризисе охотничьего хозяйства в России // Охрана и рациональное использование животных и растительных ресурсов: Материалы международной научно-практической конференции, Иркутск, 26–30 мая 2005 г. С. 129-130. – Иркутск: Изд-во ИрГСХА, 2005.
3. О животном мире: Федеральный Закон от 24 апреля 1995 г. № 52-ФЗ. (в ред. от 13 июля 2015г.). Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Об охоте и о сохранении охотничьих ресурсов и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный Закон от 24 июля 2009 № 209-ФЗ. (в ред. от 14 октября 2014, с изм. от 25 июня 2015). Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. Краев Н. Матвейчук С. Хотели как лучше, а получилось как всегда // Охота и охотничье хозяйство. 2010. № 1. С. 14-17.
6. Чуйченко К. Президенту Российской Федерации В.В. ПУТИНУ // Охота» – национальный охотничий журнал. 2013. № 2. С. 3-4. [Электронный ресурс] URL: [http://bmsi.ru/issueview/9de3a2a3-427e-4ded-824d-7933400d63fb/files/ohota_02_\(59\).pdf](http://bmsi.ru/issueview/9de3a2a3-427e-4ded-824d-7933400d63fb/files/ohota_02_(59).pdf) (дата обращения 05.06.2016).
7. Данилкин А.А. Очевидное растранивание бюджетных средств? (Анализ Госпрограммы «Воспроизводство и использование природных ресурсов») // «Охота» – национальный охотничий журнал. 2013. № 7. С. 10–16. [Электронный ресурс] URL: [http:// http://bmsi.ru/issueview/c60c2b14-6d72-4d6f-9cc301892d1b17d8/files/ohota_7_2013.pdf](http://bmsi.ru/issueview/c60c2b14-6d72-4d6f-9cc301892d1b17d8/files/ohota_7_2013.pdf) (дата обращения 05.06.2016).

8. Матвейчук С. П. Охотхозяйственная госпрограмма // Региональные проблемы государственного управления охраной и использованием животного мира. Информационный бюллетень. Выпуск 32 (14 апреля 2013 г.)

*Семенова К.А.
студент 1 курса
факультет «Государственное и муниципальное управление»
Уральский институт управления- филиал РАНХиГС
Россия, г. Екатеринбург*

ХАРАКТЕРИСТИКА И ПРЕДЕЛЫ ПРОКУРОРСКОГО НАДЗОРА В СФЕРЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ САНИТАРНО-ЭПИДЕМИЧЕСКОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ НАСЕЛЕНИЯ

Статья посвящена характеристике прокурорского надзора в сфере обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения. В ходе исследования установлено, что прокурорский надзор в сфере обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения имеет особые задачи, они являются производными от общих задач деятельности прокуратуры РФ. При этом, четкое определение границ деятельности прокуратуры в исследуемой сфере будет устанавливать полное и эффективное осуществление защиты прав и свобод человека и гражданина в РФ.

Ключевые слова: прокуратура, прокурорский надзор, обеспечение санитарно-эпидемиологического благополучия населения,

DESCRIPTION AND LIMITS PROSECUTORIAL SUPERVISION IN THE FIELD OF SANITARY AND EPIDEMIC BEING OF POPULATION

The article is devoted to the prosecutor's supervision in the sphere of provision of sanitary and epidemiological welfare of the population. The survey found that the public prosecutor's supervision in the field of sanitary and epidemiological welfare of the population has a specific task, they are derived from the overall objectives of the activities of much good-ture of the Russian Federation. At the same time, a clear definition of the boundaries of procuration activity tours in the area of study will determine the full and effective Programmed Implemented protection of the rights and freedoms of man and citizen in the Russian Federation.

Keywords: prosecutor, public prosecutor's supervision, provision of sanitary and epidemiological welfare of the population.

Конституция РФ определяет, что человек, его жизнь и здоровье, честь и достоинство, неприкосновенность и безопасность признаются в РФ наивысшей социальной ценностью. Права и свободы человека и их гарантии определяют содержание и направленность деятельности государства. Государство отвечает перед человеком за свою деятельность.

К сожалению, пока в отечественном законодательстве не дается определение понятий «задача» и «пределы» прокурорского надзора в сфере обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения, что

приводит к научным спорам и формулировки учеными все новых и новых определений приведенных терминов. Так, свое видение решения отдельных проблем надзорной деятельности органов прокуратуры в свое время предлагали многие ученые и практики, такие как: М.М. Бринчук, А.А. Потапова, А.М. Солнцев, А.А. Транин, Е.В. Ухлова и другие исследователи.

Законодательством РФ гражданам могут быть предоставлены права по обеспечению санитарного и эпидемического благополучия. В контексте изложенного важное значение приобретает деятельность органов прокуратуры по обеспечению законности в государстве, в частности, путем осуществления функции надзора за соблюдением и применением законов в сфере обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения.

Однако своего надлежащего исследования задачи и пределы прокурорского надзора за соблюдением законов по обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия населения в последнее время не претерпели.

Учитывая изложенное, целью представленного исследования является определение задач и границ прокурорского надзора в сфере обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения, а также формулировки понятий «задача» и «пределы прокурорского надзора» в исследуемой сфере.

Санитарное и эпидемическое благополучие населения - это состояние здоровья населения и среды обитания человека, при котором показатели заболеваемости находятся на установившемся уровне для данной территории, условия проживания благоприятны для населения, а параметры факторов среды жизнедеятельности находятся в пределах, определенных санитарными нормами.

Так, в соответствии с Законом РФ «О прокуратуре» деятельность органов прокуратуры имеет своей задачей защиту от неправомерных посягательств. Основными задачами этой деятельности в сфере обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения являются: надзор за организацией и проведением органами исполнительной власти, местного самоуправления, предприятиями, учреждениями, организациями и гражданами санитарных и противоэпидемических мероприятий; надзор за реализацией государственной политики по профилактике заболеваний населения, участие в разработке и контроль за выполнением программ, касающихся предотвращения вредного воздействия факторов окружающей среды на здоровье населения; надзор за соблюдением санитарного законодательства; проведения государственной санитарно-эпидемиологической экспертизы, гигиенической регламентации опасных факторов и выдача разрешений на их использование.

Таким образом, учитывая изложенное, предлагаем под задачей прокурорского надзора в исследуемой сфере понимать деятельность прокуратуры, направленную на всемерное утверждение верховенства закона,

укрепление правопорядка с целью защиты гарантированных Конституцией и законами РФ прав и свобод человека и гражданина в сфере обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия.

Отдельного рассмотрения в контексте данного исследования требует и вопрос границ прокурорского надзора - установленных законодательством ограничений надзорной деятельности прокурора. Осуществляя надзор за соблюдением и применением законов, прокуроры должны правильно определять границы использования своих полномочий, чтобы, с одной стороны, не оставить без реагирования установленные нарушения закона, а с другой - не вмешиваться в оперативно-хозяйственную деятельность предприятий и не подменять контролирующие органы, хозяйственных руководителей и должностных лиц органов государственного управления. Прокуроры всех уровней обязаны при осуществлении надзора за соблюдением и применением законов в сфере обеспечения санитарно - эпидемиологического благополучия населения органами государственного надзора (контроля) и управления:

- особое внимание обращать на законность проведения ими проверок субъектов хозяйствования, принятия решений, которые останавливают хозяйственную деятельность, аннулируют документы разрешительного характера или предусматривают другие меры, ограничивающие законные права и интересы таких субъектов;

- не допускать подмены органов государственного надзора (контроля) и управления, не дублировать их функций. Не показывать работу этих органов как результаты надзора за соблюдением и применением законов;

- по результатам проверок обязательно давать оценку законности деятельности органов государственного надзора (контроля) и управления, уполномоченных на защиту прав и свобод человека и гражданина и интересов государства. С этой целью, при необходимости, проверки проводить непосредственно на подчиненных и подконтрольных им объектах.

Рассматривая пределы прокурорского надзора в сфере обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения, не можем обойти вниманием и международные правовые акты. Так, например, согласно п. «В» ч. 2 ст. 24 Конвенции о правах ребенка государства-участники, признавая право ребенка на пользование наиболее совершенными услугами системы здравоохранения и средствами лечения болезней и восстановления здоровья, добиваются полного осуществления этого права, в частности, принимают меры по обеспечению предоставления необходимой медицинской помощи и охраны здоровья всех детей с уделением первоочередного внимания развитию первичной медико-санитарной помощи.

Итак, по нашему мнению, границы прокурорского надзора в сфере обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения определяются, во-первых, наличием правового регулирования отношений по обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия населения и, во-вторых, с обязательным отсутствием замены соответствующих

государственных органов.

То есть в данном случае предлагается использования, соответственно, правового и функционального критериев. На основании изложенного под пределами прокурорского надзора в сфере обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения предлагаем понимать общественные отношения по защите прав и свобод человека и гражданина, а также интересов государства в сфере обеспечения санитарно - эпидемиологического благополучия населения, урегулированы правовыми нормами (международные нормативно-правовые документы, законы и подзаконные акты), за соблюдением и применением которых в пределах своих полномочий осуществляют надзор Генеральный прокурор РФ и подчиненные ему прокуроры.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации [Текст] (принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г.). – М.: Юрист, 2016. – 33 с.
2. О прокуратуре Российской Федерации [Текст]: Федеральный закон от 17.01.1992 N 2202-1.– М.: Юрист, 2016. – 56 с.
3. О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения [Текст]: Федеральный закон. - Москва: Омега-Л, 2016. - 32 с.
4. Нормативно-правовое регулирование в сфере обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения и защиты прав потребителей [Текст]: учебно-методическое пособие / под ред. В.С. Лучкевича. - Санкт-Петербург: Изд-во СЗГМУ им. И.И. Мечникова, 2015. - 49 с.
5. Организация государственного санитарно-эпидемиологического контроля (надзора) за обеспечением санитарно-эпидемиологического благополучия населения [Текст]: учебно-методическое пособие / А. В. Иваненко. - Москва: Российский ун-т дружбы народов, 2015. - 66 с.
6. Организация санитарно-противоэпидемического обеспечения массовых мероприятий с международным участием [Текст]: 3.1. Эпидемиология. Профилактика инфекционных болезней: методические рекомендации: МР 3.1.0079/2-13: [издание официальное] / [разраб.: Г. Г. Онищенко и др.]. - Москва: Федеральный центр гигиены и эпидемиологии Роспотребнадзора, 2014. - 22 с.
7. Потапова, А. А. Экологическое право [Текст]: конспект лекций: [учебное пособие: общая характеристика, понятие, предмет, система, источники, гарантии и защита, правовые меры, государственное управление, нормативы, механизмы возмещения, право пользования, ответственность и т. д.] / А. А. Потапова. - Москва: Проспект, 2015. - 103, [1] с.
8. Солнцев, А. М. Защита экологических прав человека [Текст]: учебное пособие / А. М. Солнцев. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва: Российский ун-т дружбы народов, 2015. - 468 с.
9. Транин, А. А. Правовые проблемы экологического развития современной России [Текст]: монография / А. А. Транин; Федеральное гос. бюджетное

учреждение науки, Ин-т государства и права РАН; отв. ред. М. М. Бринчук. - Москва: Юрлитинформ, 2015. - 223 с.

10. Ухлоva, Е. В. Экологическое право [Электронный ресурс]: сборник нормативных правовых актов: электронное издание / Е. В. Ухлоva; Северо-Западный (г. Санкт-Петербург) фил. Федерального гос. бюджетного образовательного учреждения высш. проф. образования «Российская правовая акад. М-ва юстиции Российской Федерации» (СЗФ РПА Минюста России), Каф. конституционного и международного права. - Санкт-Петербург: СЗФ РПА Минюста России, 2014. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).

Тарасова К.В.

Частнопрактикующий юрист

Россия, г. Санкт-Петербург

**НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ПОНЯТИЯ «ЯВНОЕ ЗАТЯГИВАНИЕ
ВРЕМЕНИ ОЗНАКОМЛЕНИЯ С МАТЕРИАЛАМИ УГОЛОВНОГО
ДЕЛА» В СТАТЬЕ 217 УГОЛОВНО-ПРОЦЕССУАЛЬНОГО КОДЕКСА
РФ КАК ВОЗМОЖНОСТЬ ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЯ ПРАВОМ НА
ЗАЩИТУ**

Статья посвящена проблеме понятия явного затягивания времени ознакомления с материалами уголовного дела. Анализ практики рассмотрения ходатайств следователей об ограничении времени ознакомления с материалами уголовного дела обвиняемого, защитника свидетельствует о неопределенности понятия «явное затягивание времени ознакомления с материалами уголовного дела», отсутствии четких критериев затягивания процесса ознакомления. В статье выделены действия, свидетельствующие о явном затягивании обвиняемым, защитником времени ознакомления с материалами уголовного дела.

Ключевые слова: право на защиту, ознакомление обвиняемого и его защитника с материалами уголовного дела, явное затягивание времени ознакомления с материалами уголовного дела.

Tarasova Kristina

lawyers

**THE UNCERTAINTY OF THE CONCEPT OF "APPARENT DELAY
TIME ACQUAINTED WITH THE MATERIALS OF THE CRIMINAL
CASE" IN ARTICLE 217 OF THE CRIMINAL PROCEDURE CODE OF
RUSSIA AS AN OPPORTUNITY TO ABUSE THE RIGHT TO
PROTECTION**

Annotation. Analysis of the practice of examination of applications investigators on the limitation of time acquainted with the materials of the criminal case of the accused, the defense suggests the uncertainty concept of "apparent delay time acquainted with the materials of the criminal case", the lack of clear criteria for delaying the process of acquaintance. The article highlights the actions that demonstrate an evident delay of the accused, the defense time acquainted with the

materials of the criminal case.

Keywords: right of defense, acquaintance of the accused and his counsel with the materials of the criminal case, the apparent delay time acquainted with the materials of the criminal case.

Право обвиняемого и его защитника знакомиться с материалами уголовного дела по окончании предварительного расследования – важнейшая гарантия реализации права обвиняемого на защиту (ст.45 Конституции РФ, ст.16 Уголовно-процессуального кодекса РФ). Без ознакомления с материалами уголовного дела обвиняемый не может должным образом подготовиться к предстоящему судебному разбирательству, это гарантия его эффективного участия в процессе, залог своевременного выявления процессуальных нарушений, допущенных следователем.

В соответствии с частью 3 ст.217 УПК РФ обвиняемый и его защитник не могут ограничиваться во времени, необходимым им для ознакомления с материалами уголовного дела. Это не означает предоставления указанным лицам возможности злоупотреблять своим правом, затягивая процесс ознакомления. Назначением уголовного судопроизводства является защита личности от незаконного и необоснованного обвинения, осуждения, ограничения её прав и свобод, а также защита прав и законных интересов лиц и организаций, потерпевших от преступлений. В силу этого, как неоднократно отмечал Конституционный Суд РФ, в уголовном процессе необходим баланс интересов как обвинения и защиты, так и потерпевшего и подозреваемого, обвиняемого. [1]

Намеренное затягивание обвиняемым, его защитником процесса ознакомления с материалами уголовного дела затрудняет доступ потерпевшего к правосудию [2], препятствует производству предварительного расследования в разумный срок. Реализация права обвиняемого, его защитника на ознакомление с материалами уголовного дела может быть ограничена, если указанные лица, знакомясь с материалами уголовного дела, явно затягивают время ознакомления (ч.3 ст.217 УПК РФ).

Следователь, придя к выводу о том, что обвиняемый и его защитник явно затягивают процесс ознакомления, ходатайствует перед судом об ограничении обвиняемого, его защитника в ознакомлении с материалами уголовного дела. Суд в рамках превентивного оперативного судебного контроля проверяет законность и обоснованность намерений следователя.

При составлении ходатайства, при его рассмотрении судом возникает проблема, связанная с неопределенностью понятия «явное затягивание времени ознакомления с материалами уголовного дела». В настоящее время никаких критериев оценки «явного затягивания» ни в законе, ни в опубликованной судебной практике не дано.

Анализ судебной практики позволяет сделать вывод о том, что суды признают «явным затягиванием времени ознакомления» следующие действия обвиняемого и его защитника:

- неявка для ознакомления с материалами уголовного дела без уважительных причин, прерывание ознакомления по собственной инициативе и без уважительных причин [3], эпизодический характер ознакомления, уделение ознакомлению непродолжительного времени [4], явка для ознакомления с материалами дела с опозданием [5],

- периодический отказ обвиняемого от ознакомления с материалами дела под различными предлогами без уважительных причин [6];

- очевидное несоответствие количества листов, с которыми участник уголовного судопроизводства ознакомился, со временем, в течение которого он с ними знакомился, отказ от ознакомления без уважительных причин [7];

- неявка защитника для ознакомления с материалами уголовного дела, несмотря на то, что он надлежащим образом уведомлен о времени ознакомления. Следует отметить, что суд зачастую не признает уважительной причиной участие защитника в других процессах, указывая, что адвокат не вправе принимать поручения на оказание юридической помощи в количестве, заведомо большем, чем в состоянии выполнить [8], однако имеются решения, в которых в конкретном деле судом участие адвоката в другом процессе признано уважительной причиной неявки [9];

- факт того, что обвиняемый уже ознакомился с материалами уголовного дела, и объем дела увеличился незначительно (ознакомление с материалами уголовного дела после его возвращения прокурору и повторного направления в суд) [10];

- объем и сложность уголовного дела [11], изучение участником уголовного судопроизводства гораздо меньшего объема материалов уголовного дела по сравнению с другими участниками, неиспользование возможности снятия с материалов дела копий [12].

Очевидно, что наиболее обоснованным вывод о явном затягивании времени ознакомления с материалами уголовного дела будет в том случае, если имеются данные, подтверждающие наличие не одного, а двух и более свидетельствующих о затягивании действий обвиняемого, его защитника.

Следует отметить, что суды, рассматривая ходатайство следователя, исследуют не только поведение обвиняемого, его защитника в процессе ознакомления, но также и действия следователя по обеспечению возможности ознакомления с материалами уголовного дела (предоставляется ли возможность ознакомления ежедневно, не отказывает ли следователь в ознакомлении без уважительных причин, не является ли ходатайство следователя преждевременным и т.д.). [13]

Следователям необходимо иметь в виду позиции районных судов, вышестоящих судов относительно того, какие действия обвиняемого, его защитника могут быть расценены как явное затягивание времени ознакомления с материалами уголовного дела.

Следователю необходимо соблюдать процедуру уведомления участников уголовного судопроизводства об окончании предварительного следствия, а также процедуру ознакомления участников уголовного

судопроизводства с материалами уголовного дела. В процессе ознакомления обвиняемого, его защитника с материалами уголовного дела рекомендуется направлять уведомления о времени ознакомления надлежащим способом, позволяющим впоследствии подтвердить факт уведомления, например, телефонограммой, а также направлением уведомления защитнику через адвокатское образование. При отказе от ознакомления, неявки участника уголовного судопроизводства делать об этом отметку в графике ознакомления, узнавать причины такого отказа, которые подлежат проверке, например, при отказе обвиняемого от ознакомления в связи с недомоганием, производить медицинское освидетельствование обвиняемого, производить медицинскую экспертизу обвиняемого для установления состояния его здоровья и его возможности участвовать в процессуальных действиях. В случае прекращения ознакомления при уделении незначительного времени для ознакомления указывать в графике причины отказа от дальнейшего ознакомления, которые также подлежат проверке. В случае изучения незначительного количества материалов уголовного дела за отведенное для ознакомления время необходимо фиксировать, какие документы изучены обвиняемым, его защитником, а также указывать причины столь медленного ознакомления. Если следователь предлагает обвиняемому, его защитнику копии материалов уголовного дела, а обвиняемый, его защитник отказываются от их принятия, фиксировать письменно данный факт с указанием причин отказа.

Важно помнить, что следователь при направлении в суд ходатайства об установлении определенного срока для ознакомления с материалами уголовного дела обвиняемого, его защитника должен любое такое действие обвиняемого, его защитника подтвердить.

Использованные источники:

1. Определение Конституционного Суда РФ от 16.07.2009 №967-О-О; Определение Конституционного Суда РФ от 17.11.2009 N 1445-О-О [Электронный ресурс]. - СПС «КонсультантПлюс».
2. Шинкевич Н.Е. О праве потерпевшего на доступ к правосудию. - Администратор суда. - 2009. - N 1.
3. Определение Ленинградского областного суда от 27.10.2010 N 22-1963-10; Определение Пермского краевого суда от 09.06.2011 по делу N 22-4058. – СПС «КонсультантПлюс».
4. Апелляционное постановление Московского городского суда от 18.12.2013 по делу N 10-13426; Апелляционное постановление Московского городского суда от 23.12.2013 N 10-13826/2013. – СПС «КонсультантПлюс».
5. Апелляционное постановление Московского городского суда от 16.12.2013 по делу N 10-13027/13. – СПС «КонсультантПлюс».
6. Определение Ленинградского областного суда от 05.08.2010 N 22-1346/2010; Апелляционное постановление Московского городского суда от 25.11.2013 по делу N 10-12097/13. – СПС «КонсультантПлюс».
7. Определение Ленинградского областного суда от 28.07.2010 N 22-

- 1337/2010; Апелляционное постановление Московского городского суда от 18.12.2013 по делу N 10-13566/13. – СПС «КонсультантПлюс».
8. Апелляционное определение Московского городского суда от 17.06.2013 N 10-4635/2013; Апелляционное постановление Московского городского суда от 20.11.2013 по делу N 10-11858/13.
9. Определение Свердловского областного суда от 28.11.2007 по делу N 22-11935/2007. – СПС «КонсультантПлюс».
10. Апелляционное постановление Московского городского суда от 23.12.2013 N 10-13826/2013. – СПС «КонсультантПлюс».
11. Апелляционное постановление Московского городского суда от 18.12.2013 по делу N 10-13426. – СПС «КонсультантПлюс».
12. Определение Ленинградского областного суда от 05.08.2010 N 22-1346/2010. – СПС «КонсультантПлюс»; апелляционное постановление Московского городского суда от 25.11.2013 по делу N 10-12097/13. – СПС «КонсультантПлюс».
13. Кассационное определение Московского городского суда от 01.02.2012 по делу N 22-1064/2012; Апелляционное постановление Московского городского суда от 16.12.2013 по делу N 10-13027/13. – СПС «КонсультантПлюс».

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

*Андреева Е.С.
студент 4 курса
факультет гостинично-ресторанной,
туристической и спортивной индустрии
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Москва*

ИССЛЕДОВАНИЕ НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА

Аннотация: В статье исследуются существующие научные подходы к определению сущности понятия «эффективности деятельности» применительно к коммерческим предприятиям. Кроме того, выявляются особенности оценки эффективности предприятий индустрии гостеприимства. Автором статьи описаны наиболее распространенные стратегии, используемые в индустрии гостеприимства, а также обоснованы критерии успешности реализации стратегии в данной сфере деятельности.

Abstract: The article analyzes existing scientific approaches to the definition of the essence of the concept of “operation efficiency” in relation to commercial entities. Moreover, the features of evaluation of the efficiency of the hospitality industry enterprises are identified. The author of the article describes the most widespread strategies that are applied in hospitality industry and justifies the criteria of successful strategy realization in this area of activity.

Ключевые слова: эффективность деятельности, коммерческие предприятия, индустрия гостеприимства, стратегия.

Keywords: operation efficiency, commercial entities, hospitality industry, strategy.

В настоящее время индустрия гостеприимства является одной из наиболее мощных, развивающихся и высокодоходных отраслей мировой экономики. В современной экономике основной задачей для любого предприятия сферы гостеприимства является не только поддержание нормального функционирования предприятия, но и повышение эффективности его деятельности.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в условиях жесткой конкуренции гостиницам становится всё сложнее привлекать новых клиентов и удерживать постоянных, так как рынок насыщен гостиничными предприятиями, оказывающими похожий набор услуг. Уменьшение числа клиентов сказывается на финансовых показателях, таких как, например, выручка и прибыль гостиницы, что приводит к неизбежному снижению эффективности его деятельности.

Для того чтобы решить эту проблему, гостиницам следует уделять

больше внимания стратегическому планированию, разрабатывать и внедрять новые методы совершенствования своей деятельности. Также, необходимо постоянно следить за уровнем таких финансовых коэффициентов, как норма прибыли и рентабельность инвестиций, в целях обеспечения соответствия деятельности стратегическим целям предприятия.

Понятие "эффективность" в экономической литературе является неоднозначным. Его рассматривают в различных аспектах: как эффективность капитальных вложений, эффективность рационализации производства, эффективность совершенствования технологических процессов, и др.

Выделяют несколько основных подходов к определению эффективности деятельности коммерческих предприятий [1]:

1. Понимание эффективности как степени достижения целей коммерческих предприятий. В этом случае необходимо принятие динамичности целей и различия между стратегическими и оперативными целями предприятия. Данный подход является эффективным, если цели организации конкретны, их можно измерить, и они охватывают широкий спектр деятельности коммерческого предприятия.

2. Понимание эффективности как способности коммерческих предприятий приобретать редкие ресурсы из внешней среды. Одним из ключевых аспектов данного подхода является взаимозависимость между предприятием и внешней средой предприятия с целью обмена определенными продуктами. Данная методология предполагает "оптимизировать" использование внешней среды как источника необходимых ресурсов.

3. Понимание эффективности как умения коммерческих предприятий достигать максимальных результатов при неизменных (фиксированных) затратах или же способности коммерческих предприятий минимизировать затраты при достижении необходимых результатов.

4. Понимание эффективности как способности коммерческого предприятия достигать намеченных целей, основываясь на стабильных внутренних характеристиках. По мнению сторонников этого подхода, если коммерческое предприятие стабильно развивается, то при этом усиливается удовлетворенность сотрудников, которая помогает им достигать намеченных целей более оперативно. При этом основным недостатком данной концепции является большее внимание к средствам достижения намеченных целей в ущерб оценке результатов.

5. Понимание эффективности как степени удовлетворенности потребителей и клиентов. Данный подход применяется в случае, когда группы лиц вне коммерческого предприятия могут существенно повлиять на её функционирование.

Исходя из вышеизложенных подходов к пониманию сущности эффективности деятельности коммерческих предприятий, можно сформулировать следующее определение. Эффективность деятельности коммерческой организации – это её свойство, которое связано со

способностью коммерческого предприятия формулировать свои цели, учитывая, как внешние, так и внутренние условия функционирования и при этом достигать поставленных результатов путем использования социально одобренных средств при установленном соотношении затрат и результатов [4]. Данное определение отражает как «внутреннюю», так и «внешнюю» сторону эффективной деятельности коммерческих предприятий: рациональное использование имеющихся у организаций ресурсов и достижение результатов с учетом внешних факторов, оказывающих влияние на функционирование предприятий.

Для стабильного эффективного функционирования предприятия индустрии гостеприимства, необходимо разработать стратегию развития организации, целью которой будет являться достижение максимально эффективных результатов, оказывающих непосредственное влияние на деятельность гостиницы в целом [5].

Стратегии, используемые в сфере гостеприимства, связаны с такими понятиями как продукт, рынок, отрасль, положение фирмы внутри отрасли, технологии. Можно выделить следующие наиболее распространенные стратегии развития предприятий индустрии гостеприимства [2]: горизонтальное расширение (увеличение ассортимента услуг); географическое расширение (увеличение зоны охвата по географическому признаку); гибридизация продукта (изменение базового продукта, комбинация различного гостиничного предложения); франчайзинг (приобретение права на операционную деятельность под именем известной торговой марки); заключение контракта на управление (заключение контракта с фирмами, которые управляют гостиницами, находящимися в собственности предприятий другого профиля); стратегические альянсы (соглашения о кооперации для достижения коммерческих целей, не предполагающие слияния предприятий) и другие.

Любая из вышеперечисленных стратегий ориентируется на повышение эффективности деятельности предприятия гостиничной сферы. Для этого в процессе её реализации разрабатывается комплекс действий и мероприятий по росту эффективности деятельности предприятия гостиничной сферы или так называемые пути повышения эффективности деятельности предприятия гостиничной сферы [3].

На основании проведенного исследования можно сделать вывод о том, что успешной стратегией деятельности предприятия гостиничной сферы будет являться своевременный учет возможности как положительного, так и отрицательного развития предприятия на целевом рынке и оценки вероятных последствий. Следовательно, для того чтобы узнать, эффективна ли стратегия предприятия гостиничной сферы, нужно в первую очередь оценить уровень выполнения плановых показателей.

Использованные источники:

3. Забродин И.П. Обоснование показателей оценки эффективности бизнес-процессов коммерческих организаций. «Экономический анализ: теория и

практика» 38(245) - 2011 октябрь. С..50-59

4. Зайцева Н.А. Менеджмент в сервисе и туризме. М.: ФОРУМ ИНФРА-М, 2012. 368 с.

5. Зайцева Н.А., Ларионова А.А. Финансовый менеджмент в туризме и гостиничном бизнесе. М.: Издательский дом «Альфа-М». 2011. 320 с.

6. Рыжова, В. В. Экономическое управление организацией. М.: РИОР: ИНФРА-М, 2012. 246 с

7. *Zaitseva N. A. The Forecast of Development of the Hotel Business in Russia as a Promising Direction of Business Expansion of International Hotel Chains. Middle East Journal of Scientific Research. 2013, Volume 14 Number (3), pp. 328-334*

Андреева Е.С.

студент 4 курса

*факультет гостинично-ресторанной,
туристической и спортивной индустрии*

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Россия, г. Москва

ПРИМЕНЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА

Аннотация: В статье исследуются сущность показателей, характеризующих эффективность деятельности коммерческих предприятий. Кроме того, автором статьи определены особенности применения данных показателей в индустрии гостеприимства.

Abstract: The article examines the concept of indicators that characterize the operation efficiency of commercial entities. Moreover, the author defines the features of application of given indicators in hospitality industry.

Ключевые слова: показатели эффективности, индустрия гостеприимства, прибыль, рентабельность

Keywords: efficiency indicators, hospitality industry, profit, profitability.

Для того чтобы эффективно управлять коммерческими организациями, важно уметь правильно оценивать эффективность их деятельности, для чего могут быть использованы различные показатели.

Несмотря на наличие различных показателей, отражающих эффективность деятельности предприятий, основополагающим принципом формирования и выражения сущности этих показателей является соотношение между конечным результатом деятельности организации и эффектом (прибылью) с примененными и потребленными ресурсами [2].

Соотношение подобных показателей можно исчислять по-разному [5]:

- если эффективность определяется как отношение результата деятельности в виде объема реализации продукции или прибыли от реализации к имеющимся затратам, то необходимо ориентироваться на максимизацию данного показателя.

- при использовании обратных показателей в виде отношения затрат к объему реализации продукции или прибыли от реализации,

необходимо достичь их минимизации.

Многие коммерческие предприятия принимают в качестве основных показателей оценки эффективности деятельности применяют показатели прибыли и рентабельности [6].

Анализ существующей научной литературы позволил сделать вывод о том, что в общем смысле, прибыль – это доходы, полученные от предпринимательской деятельности коммерческого предприятия за вычетом расходов, связанных с получением данных доходов [4].

Под рентабельностью понимается относительный показатель уровня доходности коммерческого предприятия, который характеризует эффективность его работы в целом и доходность различных направлений его деятельности [1]. Этот показатель, также, как и прибыль, характеризует инвестиционную привлекательность коммерческого предприятия.

В индустрии гостеприимства рентабельность выполняет следующие функции [3]:

- фиксирует результаты деятельности коммерческого предприятия;
- является инструментом для сравнения фактических значений прибыли с издержками, ценой и доходами;
- способствует развитию коммерческого предприятия и положительной динамике производственного роста;
- вознаграждает собственников коммерческих предприятий бонусами, связанными с увеличением стоимости вложенного капитала.

Таким образом, по результатам проведенного исследования, можно сделать вывод о том, что практическое применение системы показателей экономической эффективности на предприятиях индустрии гостеприимства прежде всего предусматривает их ориентацию на выявление и наиболее эффективное использование имеющихся резервов улучшения финансовых результатов деятельности и конкурентоспособности.

Использованные источники:

1. Акмаева, Р.И. Экономика организаций (предприятий). Рн/Д: Феникс, 2009. 494 с.
2. Ванилов, С.В. Оценка предприятия. Мурманск, 2008. 301 с.
3. Зайцева Н.А., Ларионова А.А. Финансовый менеджмент в туризме и гостиничном бизнесе. М.: Издательский дом «Альфа-М». 2011. 320 с.
4. Тейтельман Н.Е. Прибыль как показатель эффективности хозяйствования в условиях рыночной экономики. Самара. 2007. 103 с.
5. Kropinova E.G., Zaitseva N.A., Moroz M. Approaches to the assessment of the contribution of tourism into the regional surplus product. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, Vol. 6, No 3 S5 (2015), pp. 275-282.
6. Zaitseva N.A., Chernikova, L.I. (2013). Features and Prospects in the Development of the Services Provided in the Field of Travel Insurance. *Middle-East Journal of Scientific Research*. No. 16 (7). P. 996-1002.

*Бармина Э.Э., к.м.н.
доцент
кафедра торговое дело
Рогозина Т.Л.
магистрант 2 курса
факультет коммерции
Пермский институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Пермь*

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И КОНТРОЛЯ ВНУТРЕННИХ СТАНДАРТОВ ТОРГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация: В статье представлены особенности, этапы, критерии процесса разработки и внедрения внутренних стандартов и регламентов торгового обслуживания покупателей розничной торговой сети. Приводятся типичные ошибки разработки внутренних стандартов предприятий торговли. Авторы приходят к выводу, что бизнес-процесс обслуживания покупателей является значимым для конкурентоспособности торговых предприятий в современной экономической ситуации.

Ключевые слова: розничная торговля, торговое обслуживание, внутренние стандарты и регламенты, этапы разработки, критерии разработки регламентов торгового обслуживания.

Annotation: The article presents the particular steps , the criteria of the process of development and implementation of internal standards and regulations shopping service retail chain customers . Is a typical error of development of internal standards of sale. The authors conclude that the business process of customer service is important for the competitiveness of retail businesses in the current economic situation.

Keywords: retail, commercial service, internal standards and regulations, stages of development , the development of criteria for trade service regulations.

Управление процессом обслуживания покупателей рассматривается как сложная совокупность решений, вырабатываемых менеджерами с учетом конкурентной позиции торгового предприятия на потребительском рынке, стадии его жизненного цикла, имеющегося потенциала трудовых, материальных и финансовых ресурсов [19]. Поэтому стандартизация внутри предприятия или разработка регламентирующих и контролирующих документов по организации и выполнению данных процессов крайне актуальна и должна учитывать мнение покупателей

Совершенствование бизнес-процессов в розничной торговле позволит улучшить объемные и качественные показатели деятельности организаций, осуществляющих розничную торговлю, будет способствовать повышению конкурентоспособности и эффективности функционирования системы

потребительской кооперации в целом. Вышеизложенные положения актуализируют вопрос разработки теоретических положений и методических рекомендаций по совершенствованию бизнес-процессов в розничной торговле организаций потребительской кооперации.

В доступных источниках литературы встретились самым актуальным и эффективным подходом к управлению предприятиями и в первую очередь сетевыми организациями розничной торговли, представляется процессный подход. Процессный подход дает возможность увязки теоретических подходов к управлению с практическими целями и задачами функционирования и развития предприятий [1].

Были проанализированы задачи, возможные результаты, этапы и содержание внутренних стандартов и регламентов обслуживания покупателей организации сетевой розничной торговли. Основными задачами разработки и внедрения стандартов обслуживания покупателей являются:

- унификация действий персонала в целях единообразия предоставления услуг и качества обслуживания покупателей и соответствия нормативной и законодательной базе торговли Российской Федерации;
- определение рабочих процедур максимально понятным образом, выделение однотипных действий и ситуаций;
- создание прозрачной и объективной оценки деятельности подразделений и сотрудников [2].

Ожидаемыми, планируемыми результатами при выполнении этих задач для организаций розничной торговли будут в первую очередь, следующие:

- достижение единого высокого качества обслуживания покупателей во всех подразделениях (предприятиях) торговой сети, выделение отличительных для покупателя особенностей организации обслуживания;
- оптимизация и совершенствование рабочих процессов и процедур, исключение ошибочных действий и нестыковок в работе персонала;
- повышение мотивации линейных и административных сотрудников магазинов торговой сети за счет понимания им критериев оценки их действий и действий коллег.

В научной литературе приводятся следующие основные критерии, которым должны отвечать регламентирующие организацию процесса торгового обслуживания документы. При их анализе автором была проведена попытка выделить основные ошибки, представленные в таблице 1, которые не позволяют достичь желаемого результата в обслуживании покупателей предприятиям торговли.

Таблица 1 – Характеристика критериев стандартов торгового обслуживания покупателей

Критерии	Характеристика	Типичные ошибки
1. Конкретность	Отсутствие расплывчатых и неоднозначных требований и формулировок, не допущение различной трактовки	Формулировки, позволяющие трактовать их в зависимости от воспитания, образования, социокультурного уровня,

		опыта персонала
2. Измеримость	Возможность измерения и контроля, в понятных единицах	Сочетание неконкретности и не измеримости формулировок, не ясные единицы измерения
3. Реальность выполнения	Отсутствие взаимоисключающих, противоречащих требований, понятность ресурсов и действий для персонала	Пересечение требований с другими сотрудниками, отсутствие алгоритма действий в неоднозначных ситуациях, например при общении с клиентами
4. Прозрачность и понятность для персонала целей соблюдения стандартов	Достижение понимания сотрудниками предназначения стандартов, а также последствий ошибок и не соблюдения регламентированных стандартами действий, процессов и операций	Отсутствие у персонала понимания предназначения и последствий невыполнения стандартов приводит к потере покупателей, и снижению эффективности и качества обслуживания, результатов предприятия.
5. Актуальность	Соответствие целям, задачам, стратегиям организации на каждом этапе её деятельности и развития, а также своевременное совершенствование при изменении условий деятельности	Отсутствие работы по совершенствованию существующих стандартов
6. Комплексность	Регламентация работы всех подразделений и должностей организации вне зависимости от прямого контакта с покупателями	Более четкая регламентация требований к работе сотрудников, непосредственно общающихся к покупателями
7. Экономическая целесообразность	Экономическая оправданность затрат на внедрение и выполнение стандартов	Не оправданные затраты на реализацию стандартов

Таким образом, соблюдение представленных в таблице критериев разработки внутренних стандартов обслуживания и их совершенствование позволяет избежать ошибок персонала при их выполнении, и

Укрупнено этапы разработки, и внедрения корпоративных стандартов обслуживания покупателей имеют свои следующие особенности, представленные на рисунке 1.

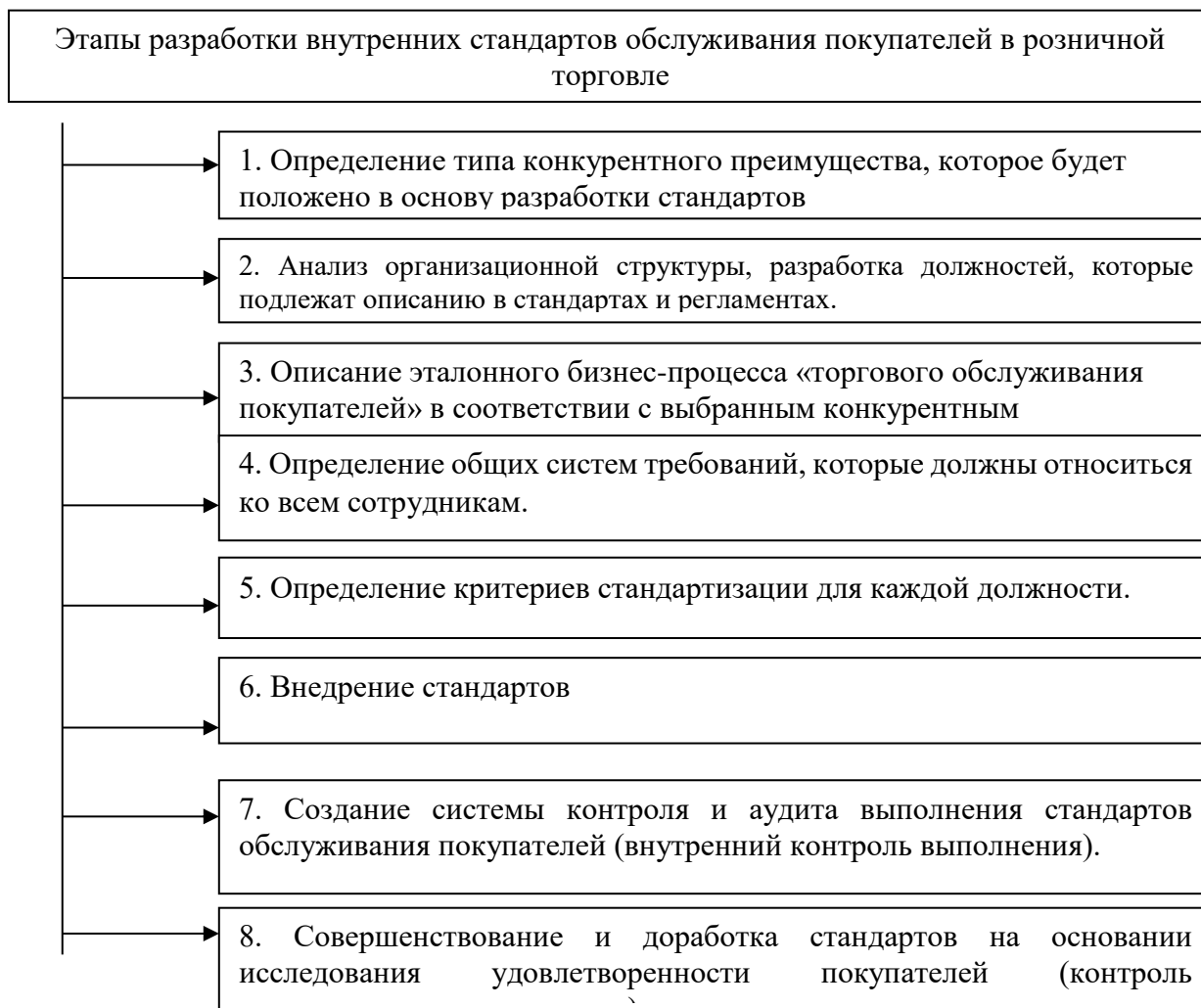


Рисунок 1- Особенности разработки корпоративных стандартов обслуживания покупателей

Обеспечение эффективного функционирования системы управления зависит во многом от регламентации. Регламентация - это процесс создания регламентирующих документов, описывающих ход выполнения бизнес-процессов, таких как регламент выполнения бизнес-процесса, должностная инструкция, матрица ответственности, технологическая карта и т.д. Документирование (регламентация) процесса означает создание документации, определяющей ход, результаты процесса и порядок управления процессом. Документирование процессов организации должно осуществляться на основе определенных внутренних стандартов. В торговых организациях существуют следующие виды документов, регулирующих действия персонала, представленные в таблице 2.

Таблица 2 – Виды и характеристика документов, используемых для регламентации бизнес-процесса торгового обслуживания

Виды документов	Характеристика
1. Декларативные	Характеризуют принципы и подходы, которые нельзя измерить или четко зафиксировать
2. Технические	Характеризуют четко измеряемые и фиксируемые процессы и

	действия
3. Комбинированные	Сочетают декларативные и технические характеристики

Таким образом, подводя итоги можно сделать вывод о том, что основная цель регламентации бизнес-процессов – обеспечить понимание модели бизнес-процессов сотрудниками предприятия. Модель бизнес-процессов, по сути, представляет собой набор схем, понятных только тем сотрудникам и консультантам, которые владеют методологиями моделирования бизнес-процессов. Регламентирующие документы призваны способствовать качественному выполнению сотрудниками компании поставленных перед ними задач. Тем не менее, обеспечение понимания сути процессного подхода и преодоление сопротивления сотрудников компании при внедрении новой системы управления, не единственные цели регламентации. Поэтому в нашем понимании цели регламентации соответствуют широкому кругу задач, которые позволяют решить регламентирующие документы. Важным преимуществом регламентации бизнес-процессов является то, что она позволяет эффективно достигнуть поставленных целей независимо от стадии развития регламентирующего документооборота.

Однако, зачастую в торговых организациях они носят формальный характер, не выполняются работниками предприятий в силу как объективных, так и субъективных причин. К объективным причинам можно отнести не исполнимость всех обязательных к выполнению действий, а также перегруженность оперативных и руководящих работников в магазине множеством обязанностей и функций, отсутствие необходимого количества персонала. Среди субъективных причин необходимо отметить не понимание работниками своего функционала, не понимание важности выполнения обязательных алгоритмов, представленных в стандартах, а также непонимание связи между выполнением регламента и результатом. Поэтому систематический контроль и оценка выполнения регламентирующих документов предприятий торговли, выявление проблем и совершенствование стандартов и регламентов, в частности обслуживания покупателей является важнейшей задачей развития деятельности и конкурентоспособности торговых организаций в современной экономической ситуации.

Использованные источники:

1. Доренская И.Н. Совершенствование бизнес-процессов в розничной торговле организаций потребительской кооперации // Автореф. На соискание ученой степени канд. экон. наук, Белгород – 2011, [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.bukep.ru/assets/files/avtoref/23/avtoref_Dorenskaya.pdf
2. Трейер, В. Услуги - современный подход / В. Трейер // Стандарты и качество. - 2006. - № 7. - С.84-86.

*Демьяненко В.И.
магистр*

*Национальный исследовательский Московский государственный
строительный университет (НИУ МГСУ)*

ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В статье рассматриваются проблемы окупаемости затрат в строительстве на основе современных методов управления. Выделены этапы формирования разработки бюджета прямых затрат. В статье отмечено, что отраслевая специфика, особенности конкретного строительного предприятия, его организационная структура и иерархия подчиненности персонала на различных уровнях принятия решений не позволяют разработать универсальную технологию контроля исполнения бюджета. Но имеется возможность разработки рекомендаций и правил соблюдения бюджетной дисциплины

Ключевые слова: бюджет производства, детализированный бюджет, этапы формирования разработки бюджета прямых затрат

OPTIMIZATION OF EXPENSES IS IN BUILD ORGANIZATIONS

In the article the problems of recoupment of expenses are examined in building on the basis of modern methods of management. The stages of forming of development of budget of direct expenses are selected. It is marked in the article, that an of a particular branch specific, features of a concrete build enterprise, his organizational structure and hierarchy of subordination of personnel, on the different levels of making decision does not allow to develop niversal technology of control of execution of budget. But there is possibility of development of recommendations and rules of observance of budgetary discipline

Keywords: budget of production, gone into detail budget, stages of forming of development of budget of direct expenses

Бюджет производства строительного предприятия устанавливает, какой объем строительной продукции следует произвести с целью исполнения бюджета продаж. Бюджет производства составляется в рамках бюджета прямых затрат материалов, бюджета прямых затрат труда, бюджета эксплуатации строительных машин и автотранспортных средств, бюджета накладных расходов в натуральных и денежных единицах измерения.

Выгода от качественного составления бюджетов и контроля их исполнения в полной мере окупает затраты на их внедрение и разработку. Однако у предприятий малого и среднего бизнеса в силу специфики организационной структуры и построения финансово-хозяйственного процесса нередко возникают проблемы в области бюджетирования, в связи, с чем возникает необходимость в разработке упрощенного варианта бюджета [1].

Необходимым условием разработка детализированного бюджета производства является наличие в организации собственных норм расхода

ресурсов по видам работ.

Применение действующих в строительстве государственных элементных норм на консультации и виды работ (ГЭСН) для составления бюджета представляется нецелесообразным, поскольку они содержат усредненный расход ресурсов не учитывающий специфику деятельности конкретной строительной организации. Формирование фирменной базы пользователя для разработки бюджета прямых затрат материалов, по нашему мнению, должно осуществляться в несколько этапов.

В целях экономии расхода строительных материалов, изделий, конструкций в дальнейшем ответственными сотрудниками производственно-технического, сметного и планово-экономического отделов должен производиться анализ согласованности фирменных норм и нормативов с международным уровнем развития науки и техники в области качества материалов и их применяемости, сравнение данных о фактическом расходе материалов с учетом норм потерь и отходов, возникающих в пределах строительной площадки при выполнении рабочих операций, предусмотренных технологией и организацией производства работ.

Стоимостные показатели при составлении бюджета прямых затрат материалов предоставляются планово-экономическим отделом и бухгалтерией на дату составления бюджета (или прогнозом уровне цен). Текущий контроль над соблюдением расходной части бюджета строительной организации является важной задачей, от решения которой во многом зависит эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

К сожалению, отраслевая специфика, особенности конкретного строительного предприятия, его организационная структура и иерархия подчиненности персонала на различных уровнях принятия решений, функции, полномочия и совокупность задач и целей отдельных структурных подразделений, должностные инструкции сотрудников не позволяют разработать универсальную технологию контроля исполнения бюджета. Тем не менее, деловая практика предоставляет возможность сформулировать общие рекомендации и правила соблюдения бюджетной дисциплины расхода строительных материалов, изделий, конструкций, отображены в таблице.

Таблица - Общие рекомендации и правила соблюдения бюджетной дисциплины

Наименование отдела	Выполняет следующие правила и рекомендации
Отдел материально-технического снабжения	Определяет приоритет материалов из сотен позиций, которые на 70-80% формируют основные затраты на производство и отслеживают по ним текущие цены
Производственно-технический отдел	Заверяет до приобретения материала у поставщика заявку-потребность в номенклатуре и количестве закупаемого материала в строгом соответствии с лимитно-заборными картами, с учетом имеющихся остатков
Бухгалтерия	Принимает к учету накладную и счет только с визами

	производственно-технического отдела и отдела материально-технического снабжения
Производственно-технический отдел	Осуществляет контроль за списанием материалов согласно объемам выполненных работ и сверх лимита
Бухгалтерия	Обеспечивает аналитический учет расходов средств лимита материалов на производство работ по подразделениям за месяц и нарастающим итогом; обеспечивает учет по журнально-ордерной системе согласно установленным разделам и показателям лимитируемых затрат по направлениям, подразделениям и объектам
Планово-экономический отдел	Проводит согласно полученным данным полный анализ хозяйственной деятельности ежемесячно с нарастающим итогом и предоставляет руководству для принятия мер

Элемент анализа включает в себя:

- сравнение показателей фактических результатов деятельности с заложенными в бюджет нормативными показателями, выявление положительных и отрицательных отклонений;

- определение причин и выявление виновников произошедших отклонений;

- выделение бюджетных отклонений за счет изменения в стоимости ресурсов;

- оценку степени эффективности использования ресурсов.

Установленный порядок управленческих процедур позволяет оперативно выявить все излишние расходы. Вовремя принимать меры по устранению негативных отклонений фактических затрат от бюджетных, более обоснованно подходить к вопросу разработки фирменных нормативов расхода ресурсов.

Таким образом, можно сказать, что бюджетирование это современный инструмент управления, ориентированный на создание общей системы среднесрочного планирования деятельности предприятия, контроля и анализа затрат, доходов и финансовых результатов.

Использованные источники:

1. Голдина А. А. Формирование упрощенного бюджета предприятия // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского.-2012. -№28.

*Любина Д. С.
студент 4 курса
Экономический факультет
Московский государственный областной университет
Россия, г. Москва*

КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ, ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Данная статья посвящена теоретическому разбору кадрового потенциала. Выделены основные характеристики. Раскрыто определение кадрового потенциала. В ходе написания статьи рассмотрены качественные и количественные характеристики кадрового потенциала.

Ключевые слова: кадровый потенциал, кадры, сотрудники, умения работников, навыки работников, квалификация работников.

*Lublina D. S.
student
4 course, faculty of Economics
Moscow State Regional University
Russia, Moscow*

HUMAN RESOURCES: DEFINITION, NATURE, BASIC CHARACTERISTICS

This article is devoted to theoretical analysis of human resource capacity. Main characteristics, revealed definition of human potential. In the course of writing the qualitative and quantitative characteristics of human potential.

Keywords: personnel potential, human resources, employees, skills of employees skills of employees, qualification of employees.

Потенциал подразумевает ресурсы, которые можно использовать для решения поставленных задач или достижения определенной цели. Кадровый потенциал можно рассмотреть в двух аспектах. Как один из аспектов, кадровый потенциал представляет собой умения и навыки работников, которые могут быть использованы или используются для повышения производительности в различных отраслях производства, в целях получения прибыли или удовлетворения личных потребностей. Также кадровый потенциал рассматривается в узком смысле. Это свободные или резервные трудовые места, которые потенциально могут быть заняты специалистами в результате их обучения и развития.

Также существует такое понятие, как «долгосрочный кадровый потенциал». Долгосрочный кадровый потенциал включает в себя сотрудников, решающих задачи развития организации. При этом можно выделить две составляющие долгосрочного кадрового потенциала: текущий и целевой накопительный. Текущий кадровый потенциал – это персонал, который рассматривается руководителями только для решения основных вопросов производства. Целевой накопительный кадровый потенциал предназначен для решения задач стратегического развития, расширения

производства, повышения его конкурентоспособности. Такой резерв не предназначен для решения обычных текущих задач. Он требует особой системы контроля и управления.

Итак, кадровый потенциал – возможности работников организации, которые могут быть задействованы в процессе труда в соответствии с должностными обязанностями и целями, поставленными перед собой и организацией в целом. А кадры, там самым, являются активными элементами организации.

Кадры – это высококвалифицированные, специально подготовленные для определенной деятельности работники. Надлежащее использование и расстановка кадров подразумевает полную отдачу сотрудника, то есть полное применение своих знаний, личных качеств и приобретенному опыту.

Кадровый потенциал работника – это комплекс духовных и физических качеств человека, определяющих его участие в трудовой деятельности, умение добиваться в рабочих условиях поставленных результатов, а также совершенствоваться в процессе труда.

Кадровый потенциал организации, правильное и эффективное его использование представляет собой сложный процесс, который включает в себя ряд процессов, хронологическое и успешное выполнение которых приводит к образованию взаимодействующего внутри себя, устойчивого и конкурентоспособного коллектива. От квалификации работников и правильной их расстановки и использования зависит результативность деятельности организации, что влияет на объем производимой и выпускаемой продукции, а соответственно и на доход организации.

Для характеристики кадрового потенциала необходимо оценивать количественные и качественные показатели.

С количественной стороны для характеристики кадрового потенциала организации используются показатели:

- численность промышленно-производственного персонала и персонала непромышленных подразделений;
- количество рабочего времени, затрачиваемого на изготовление продукции.

Качественная характеристика, тем временем, направлена на оценку:

- психологического и физического потенциала сотрудников организации (общее состояние здоровья, способность к труду);
- объема знаний, трудовых навыков, образования;
- ответственность, интерес и вовлеченность в деятельность организации.

Обобщающим показателем для количественной оценки кадрового потенциала через рабочее время выступает количество времени (человеко-лет), которое могут отработать сотрудники до выхода на пенсию. Движение этого показателя, отражающего, как и численность работников, так и половозрастную структуру, позволяет видеть процесс строения коллектива.

Кадровый потенциал – величина не постоянная. Его характеристики постоянно изменяются под воздействием различных факторов и принимаемых в организации решений.

Использованные источники:

1. *Ветошкина Т.Ю.: Формирование менеджмента качества персонала // Кадровик, 2010 г. – 47 с.*
2. Грядовой Д.И. Социальное управление. Теория, методология, практика – Юнити-Дана, 2013 г. – 312 с.
3. Деслер Г. Управление персоналом – М.:Бином, 2014 г. – 423 с.
4. Егоршин А.П. Организация труда персонала: учебник / Егоршин А.П., Зайцев А.К. – М.: ИНФРА-М, 2011 г. – 104 с.

*Ляхова Н.И., доктор экономических наук
профессор
кафедра «Экономика и менеджмент»
Старооскольский технологический институт им. А.А. Угарова
(филиал) НИТУ «МИСиС»
Россия, г. Старый Оскол
Угарова О.А.
аспирант
НИТУ «МИСиС»
Россия, г. Москва*

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПОРТА МЕТАЛЛОПРОДУКЦИИ
НА ОСНОВЕ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА**

Статья посвящена проблеме оценки эффективности экспортных сделок в металлургической промышленности. Недостаточный учет складывающейся ситуации в отрасли привел к искаженному подходу расчета эффективности экспортных сделок. Авторские предложения по совершенствованию метода оценки эффективности экспорта металлопродукции включают оценку риска проведения антидемпингового расследования, расчет маржинальной прибыли и анализ загрузки производственной мощности.

Ключевые слова: эффективность, экспортная сделка, маржинальная прибыль, антидемпинговые пошлины.

**EVALUATION OF THE EXPORT OF METAL BASED MARGIN
ANALYSIS**

The article is devoted to the evaluation of the effectiveness of export transactions in the steel industry. Insufficient consideration of the current situation in the industry has led to a distorted approach of calculating the efficiency of export transactions. Author's proposals for improving the method of assessing the effectiveness of metal exports include assessment of the risk of anti-dumping investigation, the calculation of the profit margin and capacity utilization analysis.

Keywords: efficiency, export transactions, contribution margin, anti-

dumping duties.

Необходимость определения закономерностей дальнейшего развития рынка металлопродукции, установления тенденций преобладания роста или ослабления конфликтного взаимодействия его участников обуславливают целесообразность привлечения методических инструментов, используемых для решения сложных многофакторных задач со значительным проявлением неопределенности. [1].

Современный подход большинства экономистов основывается на том, что на экспорт должна поставляться более прибыльная продукция по сравнению с продукцией, поставляемой на внутренний рынок. Это заключение следует из того, что методика оценки эффективности экспорта ориентирована на чистую прибыль предприятия и не учитывает маржинальную прибыль от экспортных сделок. В то время как необходимо учитывать, что чем больше маржинальная прибыль, тем больше значение получаемой прибыли, если предприятие находится в зоне прибыли. И, соответственно, чем больше маржинальная прибыль, тем меньше убыток предприятия, если предприятие убыточно. Таким образом, учет маржинальной прибыли при оценке эффективности экспорта позволит учесть, что максимум прибыли или минимум убытка имеют место при соответствующем максимуме маржинальной прибыли. В этом случае стремление предприятия к максимуму прибыли или минимуму убытка будет учтено опосредствованно на основе достижения максимума маржинальной прибыли.

Кроме того, принятая оценка эффективности экспортных сделок недостаточно учитывает загрузку производственной мощности предприятий. Эффективность поставок продукции на экспорт оценивается в условиях полной загрузки производственной мощности предприятия, когда возможности для производства продукции ограничены и предприятию приходится выбирать из двух альтернативных вариантов - продавать продукцию на внутреннем или на внешнем рынке. Однако при современном состоянии рынка металлопродукции производственные мощности металлургических предприятий используются не полностью – порядка 64% [2]. Наличие избыточной производственной мощности делает необязательным сопоставление показателей Экс и Эвн, т. к. в случае, когда показатель эффективности экспорта (Экс) ниже показателя эффективности производства и реализации на внутреннем рынке (Эвн), при наличии производственной мощности и положительной маржинальной прибыли экспорт для предприятия все равно выгоден. В соответствии с данным утверждением любой дополнительный заказ при недогруженной производственной мощности, обеспечивающий получение положительной маржи, выгоден предприятию.

Кроме того, при определении эффективности экспортных сделок целесообразно, по нашему мнению, оценить риски нарушения

антидемпингового законодательства стран-импортеров. Экспортная сделка не должна приводить к антидемпинговому расследованию и применению санкций к предприятию-экспортеру по результатам такого расследования.

Таким образом, предложения по совершенствованию метода оценки эффективности экспорта продукции включают следующие положения:

1. Оценка эффективности должна начинаться с оценки риска проведения антидемпингового расследования и назначения антидемпинговых пошлин по планируемой экспортной сделке. Если в ходе анализа выясняется, что сделка с большой вероятностью приведет к возникновению антидемпинговых санкций, сделка должна быть отклонена.

2. Оценку эффективности экспортных сделок следует основывать на величине маржинальной прибыли, получаемой от реализации экспортной сделки. При этом если маржинальная прибыль экспортной сделки имеет отрицательное значение, то сделка должна признаваться неэффективной.

3. При наличии положительной маржинальной прибыли производится анализ загрузки производственной мощности.

4. Если выяснится, что при положительной маржинальной прибыли производственная мощность предприятия обеспечивает производство продукции, необходимой для экспортной сделки, экспортная сделка должна признаваться эффективной.

5. При недостаточности производственной мощности для производства продукции, необходимой для экспортной сделки, должно быть проведено сравнение маржинальной прибыли экспортной сделки со значениями маржинальной прибыли для тех видов продукции, включаемых в производственную программу предприятия, вместо которых экспортная продукция может быть произведена.

В том случае, когда маржинальная прибыль по экспортной сделке будет превышать маржинальную прибыль от производства и реализации продукции, включенной в производственную программу, экспортная сделка должна быть признана эффективной. При этом экспортную сделку следует включить в производственную программу предприятия. Соответственно, продукция, характеризующаяся меньшим уровнем маржинальной прибыли, должна быть исключена из производственной программы, т.е. продукция с меньшим уровнем маржинальной прибыли должна быть замещена на продукцию с большим уровнем маржинальной прибыли. Замещение продукции должно быть осуществлено с учетом объемов производства, необходимых для экспортной сделки и замещаемой продукции, соблюдения баланса производственной мощности, а также сравнительной производительности альтернативных видов продукции.

Предложения по совершенствованию метода оценки эффективности экспорта продукции и принятия решения по таким сделкам представлены в виде блок-схемы (рис. 1).

По нашему мнению, рекомендуемый метод оценки эффективности экспортных сделок уменьшает риск принятия ошибочных решений. Политика

государства в области внешнеэкономической деятельности должна быть направлена на разработку и реализацию программы стимулирования экспорта стальной продукции, и, прежде всего, с высокой добавленной стоимостью, а также на создание более благоприятных условий для выхода российских производителей на внешние рынки.

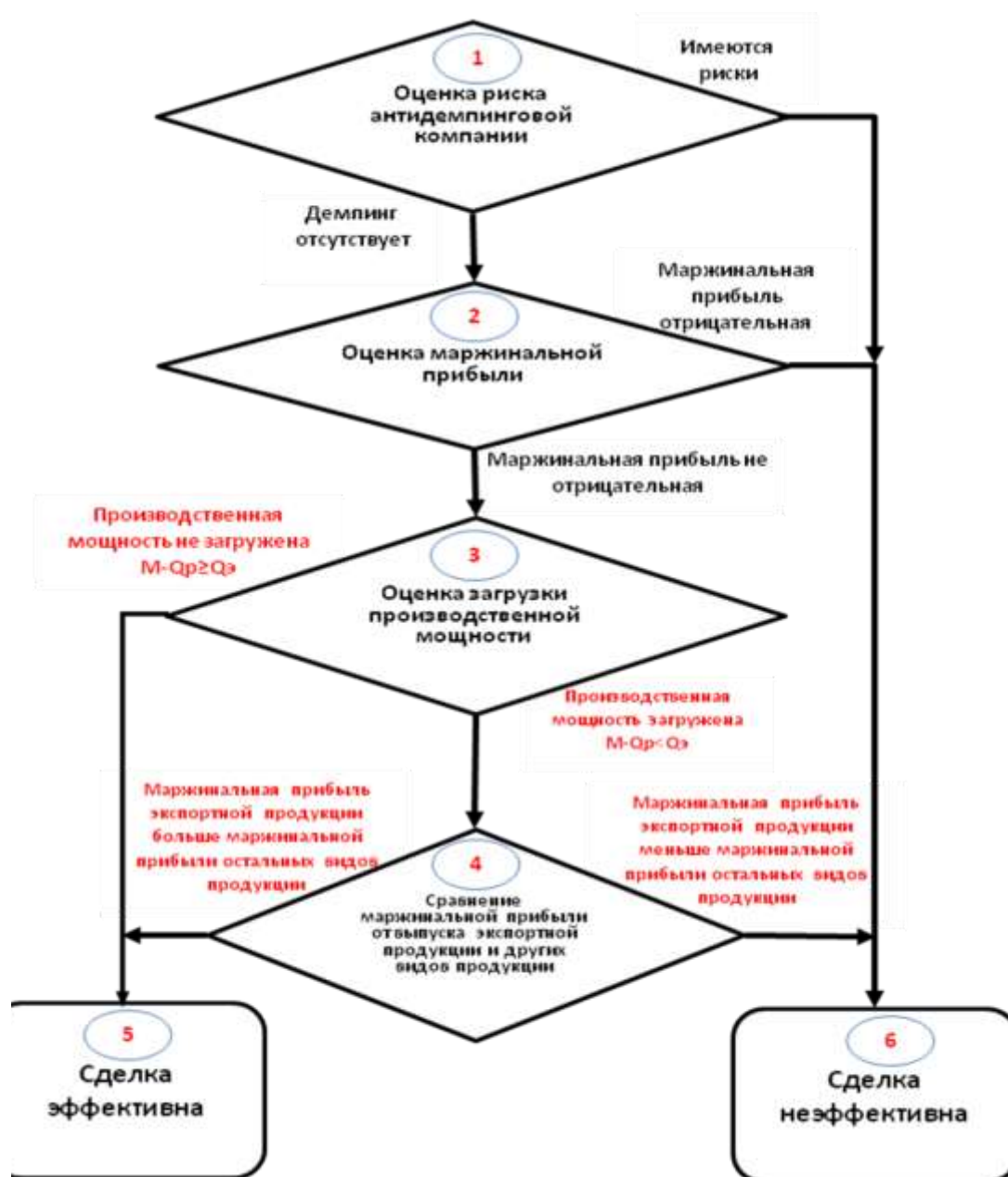


Рисунок 1 - Блок-схема оценки эффективности и принятия решения о целесообразности совершения экспортных сделок (где M - производственная мощность предприятия, т; $Q_Э$ - объем производства продукции, поставляемой на экспорт, т, Q_3 - суммарный объем выпуска продукции, включенной в производственную программу предприятия)

Основные проблемы российского экспорта, обусловленные как особенностями российской рыночной системы, так и политикой государства,

являются следствием высокой зависимости экспорта от поставок сырья и продукции низкого передела. Исходя из вышеизложенного, для решения данной проблемы, в первую очередь, следует обеспечить выполнение условий, необходимых для повышения уровня конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке.

Использованные источники:

1. Дюк В.А., Самойленко А.П. Data Mining. Учебный курс. - СПб.: Питер. - 2001. - 368 с.
2. Сайт компании REAL ЭКСПОРТ URL: <http://www.realexport.ru>

Морковкина Д.С.

курсант 3 курса

факультет подготовки сотрудников полиции

Скороходова Л.А., к.э.н.

доцент

кафедра экономики

ФГКОУ ВО «Уральский юридический институт МВД России»

Россия, г. Екатеринбург

**ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА КОРПОРАТИВНОГО
МЕНЕДЖМЕНТА ПЕРСОНАЛА**

Аннотация. В статье описаны подходы формирования эффективной политики корпоративного менеджмента с точки зрения планирования деловой карьеры персонала современного предприятия.

Ключевые слова. Корпоративный менеджмент, кадровый менеджмент, деловая карьера персонала.

**APPROACHES TO ASSESSING THE QUALITY OF CORPORATE
MANAGEMENT PERSONNEL**

Abstract. This article describes the formation of an effective policy approaches of corporate management from the point of view of a business career planning staff of the modern enterprise.

Keywords. Corporate management, personnel management, business career staff.

Главной целью корпоративного менеджмента является обеспечение эффективной деятельности корпораций, в основе которой лежит система правил корпоративного поведения определяемых, законодательными нормами и кодексом корпоративного управления, а также корпоративными стандартами управления [2, 5].

Термином «корпоративный менеджмент» обозначается профессионально осуществляемое руководство деятельностью корпорации, направленное на достижение целей путем рационального использования ресурсов. Управление ресурсами - это деятельность по аккумулярованию, сосредоточению, обработке и направлению различных ресурсов корпорации

на конкретный проект или на нужды отдельного предприятия по мере необходимости [1, 2, 5].

Управление человеческими ресурсами, в современной деятельности любой компании относится к первоочередным задачам, поскольку эффективная кадровая политика позволяет фирме добиться искомого результата.

Кадровый менеджмент, как составляющая корпоративного менеджмента компании, в условиях ограниченности ресурсов и массовой информатизации обращается к практике советского периода нашего государства, а именно к системе формирования программы кадрового резерва. В основе обозначенной программы по совершенствованию системы корпоративного менеджмента предложено введение системы деловой карьеры на предприятии.

Карьерное стимулирование позволяет задействовать внутренний потенциал сотрудников, объединяя в себе целый комплекс мер стимулирования эффективного труда и развития профессионального потенциала сотрудников. Карьера (от фр. *cariera*) – «успешное продвижение вперед в той или иной области (общественной, служебной, научной, профессиональной) деятельности» [3, 4, 6, 7]. Карьера является результатом осознанной позиции и поведения человека в области трудовой деятельности, связанным с должностным или профессиональным ростом. Карьеру - траекторию своего движения - человек строит сам, сообразуясь с особенностями внутри - и внеорганизационной реальности и главное - со своими собственными целями, желаниями и установками. Можно выделить несколько принципиальных траекторий движения человека в рамках профессии или организации, которые приведут к разным типам карьеры [4, 6]:

- профессиональная карьера - рост знаний, умений, навыков. Профессиональная карьера может идти по линии специализации (углубление в одной, выбранной в начале профессионального пути, линии движения) или транспрофессионализации (овладение другими областями человеческого опыта, связанное, скорее, с расширением инструментария и областей деятельности);

- внутриорганизационная карьера - связана с траекторией движения человека в организации. Она может идти по линии: вертикальной карьеры (должностной рост); горизонтальной карьеры (продвижение внутри организации, например работы в разных подразделениях одного уровня иерархии); центростремительной карьеры (продвижение к ядру организации, центру управления, все более глубокое включение в процессы принятия решений).

Для поддержания внутренних стимулов сотрудника необходимо организовывать определенные виды перемещений и карьерных передвижений. Важным условием целенаправленного развития внутреннего потенциала сотрудника и эффективного использования его потенциала является планирование карьеры. Планирование карьеры - одно из

направлений кадровой работы в организации, ориентированное на определение стратегии и этапов развития и продвижения специалистов [2, 4].

Это процесс сопоставления потенциальных возможностей, способностей и целей человека, с требованиями организации, стратегией и планами ее развития, выражающийся в составлении программы профессионального и должностного роста.

Перечень профессиональных и должностных позиций в организации (и вне ее), фиксирующий оптимальное развитие профессионала для занятия им определенной позиции в организации, представляет собой карьерограмму, формализованное представление о том, какой путь должен пройти специалист для того, чтобы получить необходимые знания и овладеть нужными навыками для эффективной работы на конкретном месте.

Продвижение по службе определяется не только личными качествами работника (образование, квалификация, отношение к работе, система внутренних мотиваций), но и объективными, в частности такими объективными условиями, как [6, 7]:

- высшая точка карьеры - высший пост, существующий в конкретной рассматриваемой организации;

- длина карьеры - количество позиций на пути от первой позиции, занимаемой индивидуумом в организации, до высшей точки;

- показатель уровня позиции - отношение числа лиц, занятых на следующем иерархическом уровне, к числу лиц, занятых на том иерархическом уровне, где находится индивидуум в данный момент своей карьеры;

- показатель потенциальной мобильности - отношение (в некоторый определенный период времени) числа вакансий на следующем иерархическом уровне к числу лиц, занятых на том иерархическом уровне, где находится индивидуум.

Практика планирования карьеры в организациях включает совмещение личных ожиданий в области своей карьеры с возможностями, доступными в данной организации. Планирование карьеры предполагает определение средств для достижения желаемых результатов, включая формирование образцов карьеры в качестве средства достижения целей [1, 4].

Между тем, возможности управления карьерой сотрудников, ее развития и использования как средства стимулирования ограничены сформированностью на предприятии общей системы управления карьерным процессом. Комплексная система управления карьерным процессом должна включать взаимосвязанные между собой цели, функции, технологии, принципы, структуру и кадры управления карьерой. Цели системы управления карьерным процессом должны вытекать из общих целей системы управления персоналом, но вместе с этим иметь специфику данной сферы деятельности организации в области управления человеческими ресурсами. Цели системы управления карьерным процессом могут включать [3, 4, 6, 7]:

- формирование, развитие и рациональное использование

профессионального потенциала каждого менеджера и организации в целом;
- обеспечение преемственности профессионального опыта и культуры организации;

- достижение взаимопонимания между организацией и менеджером по вопросам его развития и продвижения;

- создание благоприятных условий для развития и продвижения персонала в рамках организационного пространства и др.

Основными функциями системы управления карьерным процессом соответственно целям будут [3, 4]:

- исследование проблем, связанных с выявлением потребностей в управленческих кадрах, с их развитием и продвижением; прогнозирование перемещений на ключевых руководящих должностях;

- планирование профессионального развития (учебы, стажировок и др.), процедур оценки и должностного перемещения (повышения, ротации) менеджеров, а также карьерного процесса по предприятию в целом, в том числе разработка организационного пространства в соответствии с целями и возможностями предприятия, потребностями и способностями персонала (при этом разработка не должна ограничиваться только организационным проектированием, а активно включать формализацию других карьерных векторов – построение квалификационной сетки, статусной лестницы);

- организация процессов обучения (в том числе основам самоуправления карьерой), оценки, адаптации и профессиональной ориентации, конкурсов на замещение вакансий менеджеров;

- активизация карьерных устремлений руководителей, создание благоприятных условий для самоуправления карьерой: самомаркетинга (самопрезентации, саморекламы), самоменеджмента;

- регулирование протекания карьерных процессов, предупреждение и профилактика кризисных явлений, отклонений от нормы, в том числе появления карьеризма;

- координация и согласование действий различных звеньев системы управления карьерой;

- контроль за выполнением функций, оценка эффективности управления карьерным процессом на основе определенной системы показателей.

Эффективность реализации функций системы управления карьерным процессом может быть достигнута посредством их интеграции, комбинирования в различные технологии, среди которых наряду с такими универсальными персонал-технологиями, как управление по целям, обучение, управление адаптацией и профессиональной ориентацией, должны применяться и специфические карьерные: работа с резервом на выдвижение, индивидуальное психологическое консультирование по вопросам карьеры, моделирование карьерограмм.

Таким образом, качество корпоративного управления определяет эффективность соответствующих отраслей, регионов, а во многом - и

экономики страны в целом. Улучшение корпоративного управления способствует повышению внутренней эффективности процессов в организациях и их переходу на качественно новый уровень.

Эффективное корпоративное управление предполагает прозрачность соответствующей информации, что в определенной степени может содействовать более полному раскрытию для общества информации о своей деятельности и принятию более предсказуемых решений.

Корпоративный менеджмент способствует профессиональному развитию многих управляющих, акционеров, рядовых работников в вопросах определения корпоративной политики и стратегических перспектив организации. Механизм управления карьерой на предприятии должен включать совокупность организационно-административных, социально-психологических, экономических и морально-нравственных средств и методов воздействия на развитие и продвижение сотрудника.

Использованные источники:

1. Адамчук В.В., Ромашов О.В. Сорокина М.В. Экономика и социология труда: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2013. – 407с.
2. Брэдик У. Менеджмент в организации. – М.: ИНФРА – М, 2014.-344с
3. Волгин Н., Валь Е. Мотивационная основа эффективности труда // Человек и труд – 2000 - №4 – с.75-79.
4. Климычев В.И., Смирнова А. П. Проблемы мотивации и удовлетворенности трудом// Социологические исследования. – 2010.-№12.-77с
5. Молл Е.Г. Менеджмент. Организационное поведение: учебн. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 160 с.
6. Сарно А.А. Типы трудовой мотивации и их динамика // Социологические исследования. – 2010. – N 5. – 44с.
7. Цветкова Г. Кризис трудовой мотивации и его последствия // Экономист – 2006 - №4 – с. 51-56.

Муравьева Я.И.

студент 4 курса

факультет «Бизнеса и менеджмента»

Национальный исследовательский университет

«Высшая школа экономики»

Россия, г. Москва

МЕЖДУНАРОДНАЯ БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА

В статье рассматриваются главные отличительные черты банкротства крупнейшего игрока инвестиционного банкинга Lehman Brothers. Наряду с этим проводится анализ действий регулятора, а также выявляются последствия банкротства для мировой банковской системы.

THE INTERNATIONAL BANKING SYSTEM

The article discusses the main features of the bankruptcy of investment banking krupneyshigo Player Lehman Brothers. Along with this controller action

analysis, and identifies the consequences of bankruptcy to the global banking system.

На сегодняшний день многие люди склонны считать, что мировая банковская система серьезно больна. Большинство ищет истоки недуга в мировом экономическом кризисе 2008 года, причиной которого стали лопнувший пузырь недвижимости на рынке США, увеличение инфляции и банкротство одного из крупнейших американских инвестиционных банков Lehman Brothers. На мой взгляд, кризис 2008 года лишь оголил симптомы болезни мировой банковской системы, одним из которых, к примеру, является неспособность банков к выживанию без поддержки со стороны государства. Так, только в США в банковский сектор было переведено 14 триллиона долларов, взятых из налогов законопослушных граждан. И именно налогоплательщиков по всему миру потихоньку приучают к мысли, что они обязаны спасать крупные банки, которые, как известно, «Too big to die». Что это, если не симптом смертельной болезни[2]? Однако в этом эссе я бы хотела проанализировать взаимодействие и поведение различных структурных единиц мировой банковской системы на примере как-раз таки влияния банкротства Lehman Brothers на изменение и дальнейшее проявление заболевания всей банковской системы.

Банкротство Lehman Brothers

Ровно пять лет назад, 15 сентября 2008 года, один из крупнейших американских инвестиционных банков Lehman Brothers, имеющих сеть дочерних организаций по всему миру, официально объявил о своем банкротстве и обратился в суд в поиске защиты от обозленных кредиторов.. Германия в бешенстве от того, что Центральный Банк ФРГ выдал займ в размере 11 миллиардов долларов дочернему банку братьев Леман в Германии, тем самым обременив себя невыполненными обязательствами со стороны последних на 8 миллиардов евро. Ко всему прочему, именно Lehman Brothers был одним из сильнейших игроков на мировом рынке кредитных дефолтных свопов, позволяющих кредиторам хеджировать риски неплатежа по займам. Поэтому, когда американские инвесторы потеряли все свои страховки на инвестиции и резко перешли на доллар, в спешке покидая развивающиеся рынки, развалились зоны влияния региональных валют (евро, к примеру), что ни в малейшей степени не радовало мировую общественность[3].

Ответная реакция регуляторов

Именно эти события послужили причиной долгих бессонных ночей для банковских регуляторов по всему миру, и с тех самых пор они пытаются сделать все возможное, чтобы предотвратить подобное. Так, к примеру, они заставляют банки держать больше капитала на случай банкротства (увеличить коэффициент финансового рычага). Бесспорно, это дальновидное требование, однако следует разобраться с тем, что подразумевается под обязанностью содержать капитал и минимизировать количество рискованных активов. Банк по своей сути есть ни что иное как организация, одной из целей которой является получение прибыли от совершаемых ею операций. Общеизвестно,

что чем выше риск у активов, тем более высокую прибыль они могут принести. Следовательно, банки с большим удовольствием (до определенного момента) вкладываются именно в рискованные активы. Однако не все так просто, ведь если такие активы не будут погашены и банк обанкротится, то вкладчики останутся с пустыми карманами. Логично предположить, что последние, имея свободный доступ к получению информации о количестве рискованных активов у банка, могли бы корректировать свое поведение в соответствии с данными: при слишком высоком проценте рискованных активов они бы просто забрали свои вложения. В этом случае банк вынужден был бы лимитировать наличие этих злополучных активов, чтобы избежать оттока клиентов. Но современному обывателю очень сложно добыть и обработать подобную информацию, чем банки беззастенчиво и пользуются. Вот тут и появляются регуляторы, которые устанавливают ограничения на владение рискованными активами и требования по содержанию определенного процента капитала, чтобы иметь возможность минимизировать моральный риск[1].

На мой взгляд, необходимо объяснить, почему банковские регуляторы акцентируют свое внимание на капитализации и структуре активов банков, а для этого придется разобрать основные причины, по которым Lehman Brothers не удалось отпраздновать свой сто шестидесятый день рождения. Во-первых, управляющие всячески старались приукрасить нерадужное состояние банка и сохранить его позиции в рейтинге, скрывая использование различных финансовых операций, позволяющих держать на забалансовых счетах около 50 миллиардов долларов. Однако даже хитрость и проворство, с которыми сотрудники банка виртуозно составляли ежеквартальную финансовую отчетность, не помогли Lehman Brothers исправить реальное положение дел. Во-вторых, именно этот банк ввязывался во все более и более рискованные операции, не обращая внимания на советы собственного отдела по оценке и управлению рисками. И вот тут-то мы и выходим на основные предпосылки возникновения требований банковских регуляторов увеличить капитал[4].

Последствия для мирового сообщества

Однако подобные методы, принятые банковскими регуляторами, разрушают единство и целостность международной банковской системы. Англичане вынуждают иностранные банки, проводящие различные финансовые операции на территории туманного Альбиона, держать высокий процент капитала. В Германии регуляторы запретили дочерним банкам Дании и Италии пересылать наличные средства за пределы ФРГ. Но самым ярким примером возведения стены вокруг национальной банковской системы с целью обезопасить оную служат Соединенные Штаты Америки, где в скором времени Федеральная Резервная Система опубликует правила, регулирующие деятельность крупных иностранных банков[1]. Такой напор в стремлении уменьшить риски из-за возможного распада крупных иностранных банков вполне понятен, ведь регуляторы несут ответственность перед местными налогоплательщиками. Однако на этот раз роли несколько поменялись. Если

пять лет назад крушение американского банка Lehman Brothers стало как бы отправной точкой, толчком к возникновению мирового кризиса, то теперь подлянки ждут со стороны европейцев с их неоднородной финансовой системой, ведь для них невозможно разработать единую эффективную стратегию. То, что будет работать для французской банковской системы, не принесет желаемого результата в Германии или Италии. Более того, европейские государства абсолютно по-разному вмешиваются в становление и развитие своих банковских систем. К тому, что я уже описывала выше, можно добавить следующее: в Испании произошла масштабная консолидация, которая привела к объединению 45 сберегательных банков в группу из полутора десятков, в то время как в ФРГ в этом плане никаких явных изменений не произошло (там все также около 1000 банков). На мой взгляд, именно поиск верного пути развития тормозит европейцев, так как приходится для каждого члена Евросоюза искать подходящую стратегию. А учитывая эту медлительность, с которой Европа пытается реабилитировать свою банковскую систему, когда Америка ее уже почистила, трудно винить США за их желание отгородиться от проблем европейцев. Особенно если учесть, что банки Европы располагают капиталом в значительно меньшей степени, нежели их американские аналоги. На мой взгляд, для того, чтобы показать американцам и всему остальному миру серьезность своих намерений в изменении и улучшении структуры банковской системы, европейским регулятором необходимо разработать стратегию в соответствии с оценкой качества активов, которая будет предложена в скором времени Европейским Центральным Банком[2]. Однако даже после приведения множества аргументов с целью объяснения рациональности поведения граждан США, мне все равно на ум приходит знаменитая доктрина Монро: «Америка для американцев», - работающая по большому счету только в одностороннем порядке и часто исключительно во время кризиса у соседей. Не стоит думать, что Европа не может отомстить за подобные действия США. Крупные французские банки уже обратились в Европейскую Комиссию с целью лоббировать обложение ответными ограничениями JPMorgan и Goldman Sacks, дабы тем самым выгнать последних с рынка облигаций во Франции. А это в свою очередь тоже влияет на распад единой финансовой и банковской систем. Стремление каждого государства оградить национальную банковскую систему приводит к увеличению процентной ставки по кредиту, что особенно видно в слаборазвитых, или быстро развивающихся экономиках, которым необходим импорт капитала. Упомянутое повышение издержек сократит доходность сбережений в странах, где этих сбережений с избытком. McKinsey пишет, что фрагментарная банковская система поспособствует уравниванию международного роста, который составит около 0,5 процентных пункта в год. Но даже будучи хорошо капитализированной, фрагментированная мировая банковская система не будет настолько безопасной, как нам бы того хотелось. Риск будет в большей степени сконцентрирован, если банки будут не в состоянии охватить весь мир, и

банкротство будет встречаться намного чаще, если будет невозможно перенаправлять капиталы из банков, уверенно стоящих на ногах, к тем, у которых в данный момент намечаются проблемы[4].

Как мы видим, на сегодняшний день было предпринято множество попыток изменить сложившуюся банковскую систему с целью избегания повторных крушений крупных банков или же массовых беспорядочных банкротств мелких, которые могут привести к мировому финансовому кризису или стагнации банковской системы. Однако необходимо провести несколько формализованных сделок между крупнейшими финансовыми центрами. Совет по Финансовой Стабильности считает, что ни Америка, ни Европа не сделали достаточно для того, чтобы в нужной степени продвинуться к успеху. Если европейцы всерьез займутся очищением их банковской системы, то американцы должны будут сделать, наконец, последнюю, решающую попытку заставить работать принципы, озвученные Советом по Финансовой Стабильности[4].

Использованные источники:

1. Григорьев Л., Салихов М. Финансовый кризис-2008: вхождение в мировую рецессию //Вопросы экономики. – 2008. – Т. 12. – С. 27-45.
2. Жданкин С. Н. Проблемы развития инвестиционных банков //Транспортное дело России. – 2009. – №. 8.
3. Мишкин Ф.С. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков, 7-е издание: Пер. с англ. - М.: ООО "И. Д. Вильямс", 2006. - 880 с
4. Sinkey J. F. Commercial bank financial management. – New York : Macmillan, 1983.

*Носкова А.Р.
студент*

*Пермский национальный исследовательский
политехнический университет
Россия, г. Пермь*

РОЛЬ НЕФОРМАЛЬНЫХ ГРУПП В ОРГАНИЗАЦИИ

Статья посвящена неформальным группам, образованным в организации, как группам, к которым нельзя относиться однозначно. Подчеркивается важность и значимость неформальных групп, являющихся одним из факторов успешной деятельности организации. Рассматриваются причины образования неформальных групп, их особенности, а также отрицательные и положительные аспекты их существования. Помимо этого, приводятся основные правила управления неформальными группами, которые позволят менеджеру не только снизить их отрицательное воздействие, но и извлечь из них потенциальную выгоду.

***Ключевые слова:** неформальные группы, особенности неформальных групп, влияние неформальных групп, управление неформальными группами.*

THE ROLE OF INFORMAL GROUPS IN ORGANIZATION

The article is devoted to informal groups formed in the organization, as a group, which can not be treated uniquely. Underlined the importance and significance of informal groups, which are a factor in the success of the organization. Were considered reasons for the formation of informal groups, their characteristics, as well as the positive and negative aspects of their existence. In addition, were presented the basic rules of management of informal groups that allow the manager not only to reduce their negative effects, but also draw from them the potential benefits.

Keywords: *informal groups, characteristics of informal groups, the influence of informal groups, management of informal groups.*

Кадровый менеджмент играет одну из ключевых ролей в развитии бизнеса. Эффективный кадровый менеджмент способствует существованию организации как единого целого, выражающегося в стремлении работников объединять собственные усилия с коллективными для достижения поставленных целей и задач.

Одним из вопросов управления кадрами является управление неформальными группами, возникающими вследствие перехода отношений между работниками через границы исключительно формального общения.

В отличие от формальных групп, образованных в организации по распоряжению руководства с помощью формальных постановлений, неформальные группы создаются членами организации преимущественно на основе межличностных отношений.

Формальные и неформальные группы тесно взаимосвязаны. Так, неформальная группа может являться одновременно формальной либо частью формальной группы. Также через формальную структуру может быть прекращено участие в неформальной группе, например, в результате перевода работника на другой уровень управления или в другую, пространственно удаленную от прежнего места работы, часть организации.

Чтобы управлять неформальными группами, влияя на процесс их создания и деятельность, необходимо иметь представления об основных мотивах работников, побуждающих создавать неформальные группы, а также необходимо учитывать ряд особенностей, которыми эти группы обладают.

Мотивами, ведущими к образованию неформальной группы, являются [1]:

- Защита;
- Взаимопомощь;
- Социальные контакты;
- Общение;
- Социальные проявления.

Мотив защиты – основной побудительный мотив для создания неформальной группы. Речь идет о различных видах защиты: социальной,

правовой, защите от внешней угрозы здоровью и т.д.

С мотивом защиты тесно связан мотив взаимопомощи, предполагающий взаимодействие членов группы друг с другом с целью решения проблем – как личного, бытового, так и производственного характера.

Мотив, связанный с установлением социальных контактов, заключается в чувстве причастия членов группы к единому целому, чувстве полезности и необходимости, принадлежности к важному делу.

Возможность испытать «роскошь» человеческого общения, удовлетворить присущую каждому человеку потребность поделиться мыслями и чувствами, обменяться информацией, встретить понимание является еще одним мотивом образования неформальной группы.

И наконец, именно в неформальной группе обстановка благоприятствует зарождению, становлению и реализации важных для каждой личности социальных проявлений – симпатии, дружбы, любви.

Неформальные группы обладают рядом следующих особенностей [1]:

- Осуществлением социального контроля;
- Наличием неформального лидера;
- Тенденцией к сопротивлению переменам.

Социальный контроль подразумевает установление и укрепление норм приемлемого и неприемлемого поведения внутри группы. Зачастую группой вводятся санкции, вплоть до отчуждения, направленные на тех, кто эти нормы не соблюдает. Соблюдение же норм позволяет человеку войти в неформальную группу и укрепиться в ней.

Также неформальной группе необходим лидер, главными функциями которого являются помощь группе в достижении целей, поддержка и укрепление существования группы. Выделяют следующие факторы, которые оказывают влияние на выдвижение кандидатов на роль неформального лидера: должностное положение, возраст, профессиональная компетентность, расположение рабочего места, свобода передвижения по рабочей зоне, отзывчивость [1].

В дополнение к приведенным выше особенностям следует упомянуть о том, что в любой неформальной группе происходит распределение ролей. Всего можно выделить три группы неформальных ролей сотрудников (таблица 1) [2].

Таблица 1 – Группы неформальных ролей

Группа ролей	Элементы группы
Творческие роли	<ul style="list-style-type: none">• генератор идей• капиллятор идей• эрудит• эксперт• энтузиаст• критик• организатор

Коммуникационные роли	<ul style="list-style-type: none"> • лидер • делопроизводитель • связной • сторож • координатор
Поведенческие роли	<ul style="list-style-type: none"> • оптимист • нигилист • конформист • догматик • комментатор • кляузник

Ученые пришли к выводу, что группа, имеющая исполнителей всех ролей, наиболее эффективно работает над выполнением заданий. Однако полный состав ролей и их полная реализация наблюдается далеко не во всех неформальных группах. В связи с этим членам группы следует осваивать навыки дополнительной роли.

Образование неформальных групп в организации – это явление естественное, к которому не стоит относиться однозначно. Неформальные группы могут оказывать как отрицательное, так и положительное влияние на деятельность организации. К отрицательным аспектам существования неформальных групп можно отнести, например, противоречивые относительно формальных групп цели, ограничение интенсивности и результата труда, конформизм, сопротивление изменениям, негативные социальные нормы, жесткий социальный контроль, оппозиция формальному руководителю или формальной группе. Преимуществами же функционирования неформальных групп можно назвать: повышение эффективности деятельности системы в целом, облегчение нагрузки на менеджмент, обеспечение безопасного выхода эмоций работников, улучшение коммуникаций, позитивные социальные нормы, разумный социальный контроль.

В недалеком прошлом теоретики ориентировали менеджмент на упразднение неформальных групп. В настоящее же время неформальные группы признаны весьма значимыми для успешной деятельности организации, поэтому даже предпринимаются попытки их искусственного создания.

Неформальные группы, которые в ходе взаимодействия развили высокий уровень близости и привязанности друг к другу, должны поддерживаться руководством организации. В противном случае неформальная структура либо не будет развиваться, либо будет развиваться в нежелательных для организации формах. С целью использования неформальных связей в интересах формального управления требуется выполнение следующих принципов, признанных негласными правилами управления неформальными группами [1]:

- 1) признание существования неформальной группы;
- 2) изучение факторов, влияющих на эффективность

функционирования неформальной группы, т.е. изучение размера группы, ее состав, степень сплоченности, конфликтности, групповые нормы, функциональная роль каждого из членов;

3) разработка и применение на практике методов управления неформальными группами.

Выполнение вышеперечисленных правил способствует не только уменьшению отрицательного воздействия неформальных групп, но и использованию их потенциальных выгод.

В любом случае, независимо от того, является ли неформальная организация вредной или полезной, она существует, и с ее мнением необходимо считаться. Даже если руководство ликвидирует неформальную группу, на ее месте обязательно возникнет другая, у которой, возможно, сложится заведомо отрицательное отношение к формальному управлению.

Использованные источники:

1. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Дело, 2011. – 672 с.
2. Чернышев М.А., Коротков Э.М., Солдатова И.Ю. Основы менеджмента. – Изд.: ИТК «Дашков и К», Наука-Пресс, 2012. – 256 с.

*Октаева Е.В.
студент 4 курса
кафедра Экономики производства
Казанский (Приволжский) федеральный университет
Россия, г. Казань*

МОДЕЛЬ ИДЕНТИФИКАЦИИ РИСКОВ НА ПРИМЕРЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена одной из актуальных на сегодняшний день области деятельности организации – риск-менеджменту. В связи с нестабильным экономическим положением страны данная область вновь собирает большую вовлеченность научной среды в деятельность предприятия. Выявление самих рисков – наиболее ответственный начальный этап в управлении рисками и предотвращении экономического ущерба в деятельности организации.

Ключевые слова: управление предприятием, риск, риск-менеджмент, идентификация рисков.

*Oktaeva E. V., student
4 course, department of Economy of production
Kazan (Volga region) Federal University
Russia, Kazan*

MODEL OF IDENTIFICATION OF RISKS ON THE EXAMPLE OF MANUFACTURING COMPANY

The article is devoted to one of actual sphere of activity of the organization today – to a risk management. Due to the unstable economic situation of the country this area collects a big involvement of the scientific environment into activity of the

company again. Identification of risks – the most responsible initial stage in risk management and prevention of an economic damage in activity of the organization.

Keywords: business management, risk, risk management, identification of risks.

Введение

Все области деятельности организации сопровождается некоторая доля неопределенности, где-то большая, где-то меньшая, и при определенном стечении неблагоприятных обстоятельств в совокупности образуется различного рода ущерб либо выигрыш. В деятельности организации практически всегда возникновение рисков ситуаций впоследствии сопровождается ущербом, как материальным, так и репутационным и т.д.

Соответственно, организации все чаще сталкиваются с необходимостью выявления первопричин наступления рисков и определения дальнейших действий, которые позволят либо минимизировать вероятность наступления события, либо принять на себя риск таким образом, чтобы уменьшить ущерб от его реализации.

Производственное предприятие является наиболее сложно организованной системой, которая подвержена любым видам рисков (производственным, финансовым и др.), поскольку совмещает в себе деятельность отдельных подразделений, направленных на реализацию определенных функций. Поэтому исследование причин и источников возникновения рисков ситуаций наиболее важно осуществлять именно в подобных организациях.

Анализ факторов возникновения рисков на предприятии

Процесс идентификации рисков представляет собой выявление причин и источников возникновения рисков ситуаций в результате осуществления какой-либо деятельности в организации. В процессе идентификации очень важен этап анализа факторов возникновения рисков. Наиболее емко факторы возникновения рисков промышленно-производственных предприятий исследовал известный российский экономист Г. Б. Клейнер. В своей статье «Риски промышленных предприятий (как их уменьшить и компенсировать?)» автор обращает внимание на то, что внешние факторы возникновения рисков присущи любым видам рисков, а внутренние возникают в каждом бизнес-процессе деятельности предприятия (Рис.1).



Рис. 1. Факторы возникновения рисков производственного предприятия [2]

Внешние факторы возникновения рисков поддаются только мониторингу, предприятие не может повлиять на изменение этих факторов. Все они не зависят от деятельности одного субъекта. Внутренние факторы следует не только анализировать, но у предприятия есть возможности для влияния на данную группу факторов. Рассмотрим анализ внешних и внутренних факторов на примере производственного предприятия, производящего мучную продукцию (Таблица 1).

Таблица 1

Анализ факторов возникновения рисков [3]

Внешние факторы/степень влияния		Внутренние факторы/степень влияния	
<i>Макроэкономические</i>		<i>Инфраструктурные</i>	
1. Доступ к капиталу	Ниже среднего / высокая	1. Доступ к капиталу	Средний уровень / высокая
2. Конкуренция	Высокая в отрасли / высокая	2. Наличие активов	Высокий уровень / высокая
<i>Природные</i>		<i>Кадровые</i>	
1. Доступ к энергоресурсам	Высокий уровень / высокая	1. Квалификация персонала	У ППП – выше среднего / высокая
2. Природные катаклизмы	Низкая вероятность по местонахождению предприятия / высокая	2. Система мотивации	В системном виде – отсутствует / высокая
...		...	

В результате анализа определяются источники рисков – кадры, технологии, активы и др.

Таким образом, анализ факторов возникновения рисков является необходимым этапом процесса идентификации. Этот этап позволяет оценить текущее положение предприятия и выявить «узкие места», которые

необходимо контролировать, чтобы избежать реализации неблагоприятных последствий, которые могут отразиться на эффективности всей деятельности.

Идентификация рисков на примере производственного предприятия

Идентификация рисков – это процесс выявления подверженности организации неизвестности, что предполагает наличие полной информации об организации, рынке, законодательстве, социальном, культурном и политическом окружении организации, а так же о стратегии ее развития и операционных процессах, включая информацию об угрозах и возможностях достижения поставленных целей [4]. Результатом идентификации рисков является Реестр рисков – перечень рисков с указанием причин их наступления и источников возникновения. Идентификация рисков чаще всего проводится экспертными способами – методы мозгового штурма, дельфийский метод, интервьюирование и др. Процесс идентификации рисков осуществляется следующим образом:

а) анализ факторов внутренней и внешней среды организации для выявления возможных источников риска. Источник риска – это элемент, который отдельно или в комбинации имеет собственный потенциал, чтобы вызвать риск [1];

б) анализ бизнес-процессов деятельности организации для определения участков, наиболее подверженных наступлению рисковых событий;

в) составление Реестра потенциальных рисков деятельности предприятия.

После вышеописанного анализа факторов риска необходимо проанализировать бизнес-процессы деятельности предприятия. У каждой организации бизнес-процессы выстраиваются индивидуально. Рассмотрим бизнес-процесс «Производство» хлебобулочного предприятия (Рис.2).

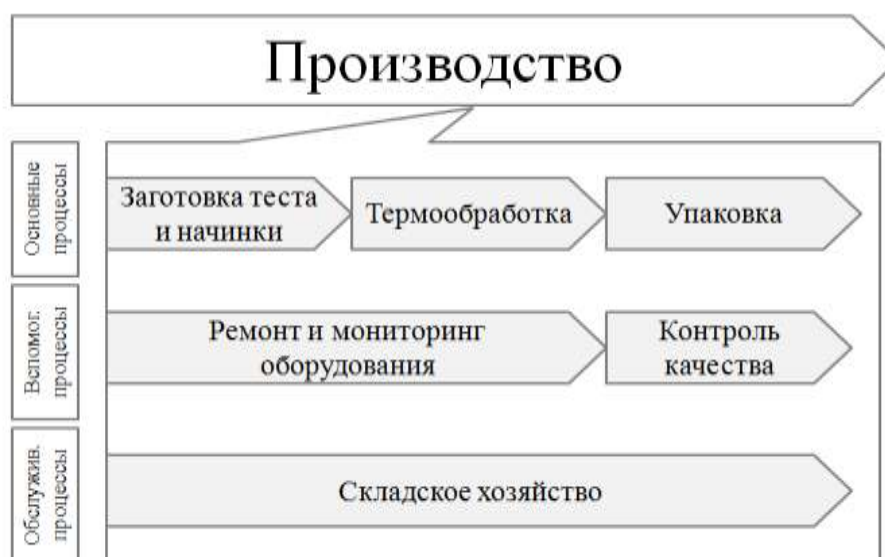


Рис 2. Детализация бизнес-процесса «Производство»

На основе подобной детализации бизнес-процессов выстраивается комплексная картина, где и по какой причине могут возникнуть риски.

Непосредственно при детализации бизнес-процесса «Производства» в Реестре будут описаны преимущественно производственные риски. При детализации бизнес-процесса «Финансы» будут выявлены финансовые риски (риски ликвидности) и др.

По результатам проведения первого и второго этапов идентификации рисков формируется Реестр рисков. Данный Реестр включает информацию о причинах возникновения потенциальных рисков, источник возникновения, а также может содержать информацию о дальнейших мероприятиях по нивелированию рисков и ответственных за данные мероприятия. Реестр рисков на основе вышеуказанных процессов можно представить следующим образом (Таблица 2).

Таблица 2

Реестр потенциальных рисков бизнес-процесса «Производство»

Бизнес-процесс	Риск	Причина риска	Типы источника риска		
			Технология	Кадр	Контрагент
Производство	Неуправляемые остановки основного и вспомогательного оборудования	Скрытые заводские дефекты	+	-	-
		Некачественная работа ремонтного цеха и/или подрядчиков при обслуживании	-	+	+
	Хищения со складов сырья, материалов, инструментов, готовой продукции и др.	Недостаточный контроль над складским хозяйством		+	
	Высокая доля брака готовой продукции	Нарушение технологий производства продукции		+	

Реестр рисков может включать неограниченное количество потенциальных рисков, имеющих значимость для организации. Многие риски определяются после анализа факторов среды предприятия на основе мозгового штурма. Процесс может осуществляться как менеджментом организации, так и персоналом, непосредственно задействованном в бизнес-процессе.

Данная модель идентификации позволяет комплексно выявить факторы возникновения рисков и определить, какие последствия могут реализоваться в результате наступления рисков. Не смотря на значительное превышение качественных методов анализа над количественными, данный этап в управлении рисками является наиболее значимым для дальнейших

исследований и проведении затратных расчетных методов.

Использованные источники:

1. ГОСТ Р ИСО 31000-2010: Менеджмент риска. Принципы и руководство. – М.: Стандартинформ, 2012. – 19 с.
2. Клейнер Г.Б. Риски промышленных предприятий (как их уменьшить и компенсировать?) // Рос. экон. журн. 1994. № 5/6.
3. Комитет спонсорских организаций комиссии Трэдуэй (COSO). Управление рисками организации. Интегрированная модель. Свод общих положений. – Пер.: «Делойт» совместно с российским Институтом внутренних аудиторов, 2004. – 108 с.
4. Стандарт управления рисками FERMA [Электронный ресурс]: FERMA, 2003. – Режим доступа: [http:// www.ferma.eu](http://www.ferma.eu)

*Патракова Д. И.
студент 3 курса*

*Ильшева М. А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «маркетинга»
ФГФУ ВО «УрФУ им. Б. Н. Ельцина»
Россия, г. Екатеринбург*

**ВНЕДРЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ «БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА» В
ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ РЕСТОРАНА**

Аннотация. Статья посвящена теоретическим основам концепции «бережливого производства», практическому применению данной концепции в ресторане.

Ключевые слова: управление, бережливое производство, поток создания ценности, потери.

Annotation. This article describes theoretical basis of lean production, practical use of lean production in restaurant.

Keywords: management, lean production, value stream, waste.

Впервые идея «бережливого производства» появилась в середине XX века в Японии, промышленность которой после Второй мировой войны находилась в упадке. Так же производительность японского рабочего в то время была в несколько раз ниже, чем американского из-за применения устаревшего оборудования и неэффективной организации труда. Такая ситуация вынуждала японских управленцев разрабатывать новые реформы и применять рациональную организацию производства. В середине 50-х годов Тайити Оно и Сигео Синго начали выстраивать и внедрять на заводе «Тойота» особую экономичную производственную систему. Данная концепция начала распространяться по всему миру, и в России она получила название «Бережливое производство».

Бережливое производство – это концепция менеджмента, ориентированная на создание привлекательной ценности для потребителя путем формирования непрерывного потока создания ценности и постоянного

совершенствования всех процессов организации через вовлечение персонала и устранения всех видов потерь [1].

Бережливое производство включает в себя пять основных принципов (инструментов), применяя которые на предприятии можно добиться значительных результатов:

1. Определение ценности (полезности) конкретного товара (услуги) с точки зрения потребителя.

2. Составление точной схемы потока создания этих ценностей на предприятии.

3. Устранение потерь для того, чтобы по потоку непрерывно создавалась ценность.

4. Создание потока, позволяющего «вытягивать» ценность клиенту.

5. Постоянное совершенствование за счет устранения ненужных действий.

Для внедрения «бережливого производства» необходимо понимать принципы этой концепции. Несмотря на их простоту, реализация данных принципов требует немалых усилий от предприятия.

Рассмотрим реализацию системы «бережливого производства» на примере ресторана.

Для оптимизации деятельности ресторана в работе выбраны два одновременно происходящих процесса: обслуживание гостей в вечернее время и приготовление блюд на кухне перед подачей их гостю. Выбор обусловлен тем, что ресторан – это заведение, предназначенное для вечернего отдыха, и наибольшие потери возникают в это время.

Для того, чтобы сформировать оптимизированный поток создания ценности и обозначить мероприятия по уменьшению или устранению потерь в ресторане, необходимо рассмотреть процесс обслуживания посетителей и приготовления блюд на кухне поэтапно. При этом, в данном процессе нужно отметить: действия, которые создают ценность; действия, которые не создают ценность, но являются необходимыми; действия, создающие потери.

Этап 1. Появление гостя в ресторане.

Так как ресторан является местом престижного отдыха, требования, предъявляемые к нему, выше, чем к кафе, закусочным и т.д. Эти требования особенно предъявляются к обстановке в ресторане, обслуживанию и разнообразию меню.

Действиями, создающие ценность: вежливый и приветливый персонал; привлекательный интерьер и удобная мебель (обеспечивают максимальный комфорт для посетителя, создавая необходимые условия отдыха), наличие хорошей музыки.

Действия, которые не создают ценность, но являются необходимыми: порядок и чистота в зале; кондиционированный воздух.

Этап 2. Ожидание обслуживающего персонала (хостес).

Действие, являющееся необходимым: ожидание хостес в течение одной минуты.

Действие, создающее потери: ожидание хостес более 1 минуты (гость может покинуть заведение и не посещать его в дальнейшем).

Этап 3. Размещение гостей и подача меню.

Действие, являющееся необходимым: вежливое общение при размещении гостей.

Действие, создающее потери: несбалансированное по площади зала размещение гостей, что может вызвать избыток заказов у одного официанта и отсутствие заказов у другого.

Этап 4. Выбор блюд и напитков.

Действия, создающие ценность: наличие широкого ассортимента блюд и напитков, наличие ясного и четкого меню, наличие меню на английском языке.

Этап 5. Ожидание официанта:

Действие, являющееся необходимым: ожидание официанта в течение пяти минут.

Действие, создающее потери: ожидание официанта более пяти минут.

Этап 6. Оформление заказа:

Действия, создающие ценность: внимательность к гостю, помощь в выборе и составлении заказа.

Этап 7.1. Ожидание заказа (первого блюда).

Действие, являющееся необходимым: ожидание первого блюда в течение двадцати минут.

Действие, создающее потери: ожидание первого блюда более двадцати минут.

Этап 7.2. Приготовление заказа (первого блюда) – процесс, происходящий на кухне.

Действие, являющееся необходимым: приготовление первого блюда в течение двадцати минут.

Действие, создающее потери: приготовление первого блюда более двадцати минут.

Этап 8. подача блюд и напитков.

Действие, являющееся необходимым: подача блюд согласно этикету.

Этап 9.1. Прием пищи и общение.

Действия, создающие ценность: вкусная и сытная еда; возможность беспрепятственного общения.

Этап 9.2. Обслуживание во время приема.

Действия, создающие ценность: необходимая помощь гостям; поддержание чистоты и порядка за столиками (своевременная уборка грязной посуды).

Этап 10. Ожидание расчета после выставления счета.

Действие, являющееся необходимым: ожидание расчета в течение трех минут.

Действие, создающее потери: ожидание расчета более трех минут.

Этап 11. Уход гостя.

Действия, создающие ценность: улыбка персонала и пожелание удачного дня.

После рассмотрения основных действий, происходящих во время нахождения посетителей в ресторане, необходимо рассмотреть потери более детально и обозначить возможные мероприятия по уменьшению либо устранению данных потерь.

Таблица 1 – Потери, виды потерь и мероприятия по уменьшению/устранению потерь во время обслуживания посетителей

№	Потери	Виды потерь	Мероприятия по устранению (снижению) потерь
1	Ожидание обслуживающего персонала (хостес) более 1 минуты	Время ожидания	Регулярная проверка работы персонала и контроль над деятельностью ресторана в целом за счет установленных в зале камер наблюдения.
			Взимание штрафа за отсутствие на рабочем месте без уважительной причины, как с менеджера, который при большом потоке гостей должен находиться и контролировать работу в зале, так и с хостес
			Улучшение рабочей зоны хостес.
			Наем еще одной хостес для работы в выходные и праздничные дни.
2	Ожидание официанта более 5 минут	Время ожидания	Взимание штрафа за отсутствие на рабочем месте без уважительной причины с персонала.
			Регулярное отслеживание менеджером рассадки гостей хостес и корректировка в случае необходимости.
3	Ожидание заказа (первого блюда) гостем более 20 минут	Время ожидания	Устранение потерь и корректировка работы на кухне.
			Дополнительный наем официантов для работы в выходные и праздничные дни.
4	Ожидание расчета после выставления счета более 3 минут	Время ожидания	Взимание штрафа с кассира за отсутствие на рабочем месте без уважительной причины.
			Приобретение дополнительных кассовых аппаратов и обучение официантов расчету по ним с клиентами.

Таблица 2 – Потери, виды потерь и мероприятия по уменьшению/устранению потерь во время приготовления заказа на кухне

№	Потери	Виды потерь	Мероприятия по устранению (снижению) потерь
1	Перемещение сотрудников кухни за необходимыми инструментами, к мойке, обход неудобных углов	Излишнее движение	Необходимые изменения планировки кухни. Например, стеллаж с посудой нужно установить на другом месте, чтобы одной стороной он был повернут к повару, другой – к мойщикам.
			Присоединение к столу каждого повара маленького шкафчика для часто используемых инструментов, чтобы они не бегали за ними в общий шкаф.
2	Перепроизводство заготовок продукции	Излишнее производство	Для планирования заготовок необходимо использовать «line-check», в котором указывается, сколько, чего и к какому времени должно быть сделано. Необходимо строго следить за выполнением этого плана со стороны шеф-повара и руководства.
3	Часть блюд и напитков, в том числе и новых, разрабатываются в очень эффектной и красивой подаче, которую бывает сложно донести до гостя, не испортив хрупкую конструкцию	Излишняя обработка	При создании нового блюда шеф-поваром нужно всегда задавать себе вопрос – «Насколько для моих гостей будет это ценно?» и «Если я не буду этого делать, насколько будет заметна разница?».
			Обучение официантов правильной переноске каждого сложно-оформленного блюда и верной подаче этого блюда.

4	Простой сотрудников кухни: к духовому шкафу, инструментам, чистой посуде, за свободным местом	Время ожидания	Изменения планировки кухни, чтобы для каждого повара нашлось свое место.
			Для устранения простоев сотрудников за инструментами в общем шкафу нужно укрепить к столу каждого повара шкафчик с необходимыми инструментами.
			Так как в вечернее время посудомоечная машина не всегда справляется с заданным объемом работы, необходимо заменить посудомойку на более производительную.
5	Недостаточная мотивация сотрудников, маленькая вероятность профессионального роста сотрудника в ресторане, конфликтные ситуации между сотрудниками кухни с менеджерами – все это ведет к неудовлетворению своей работой	Потери творческого потенциала	Разработка грамотной системы мотивации работников.
			Получение от сотрудников качественной обратной связи в виде замечаний и предложений по своей работе. При этом руководство должно прислушиваться к желаниям сотрудников.
			Необходимо регулярно отправлять сотрудников на обучение, курсы по нововведениям, а самых отличившихся работников устраивать на практику за рубежом.

Внедрение системы «бережливого производства» в ресторане уменьшит длительность процессов, которые не создают ценность при обслуживании посетителей за счет применения выше перечисленных возможных мероприятий по сокращению и устранению потерь.

В целом освоение «бережливого производства» поможет ресторану:

- увеличить производительность;
- увеличить качество блюд;
- повысить уровень обслуживания в ресторане;
- увеличить конкурентоспособность;
- уменьшить текучесть кадров (обслуживающего персонала);
- увеличить заинтересованность персонала в своей работе;
- обеспечить комфортность рабочих мест сотрудников;
- повысить лояльность посетителей к заведению;

– благоприятно воздействовать на прибыль ресторана.

Для того, чтобы применение «бережливого производства» давало не краткосрочный, а долгосрочный экономический эффект, важно доводить эту систему до всего персонала компании, а так же постоянно и разными способами бороться с потерями, совершенствовать все, происходящие в ресторане, процессы.

Использованные источники:

1. ГОСТ Р 56020-2015 Бережливое производство. Основные положения и словарь.
2. Вумек Джеймс П., Джонс Дэниэл Т. Бережливое производство: как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании/Пер. с англ. – М: Альпина Бизнес Букс, 2004. - 473 с.
3. Тайити О. Производственная система Тойоты. Уходя от массового производства – М.: ИКСИ, 2005. - 192 с.
4. Д. Манн Бережливое управление бережливым производством. – М: Стандарты и качество, 2009. – 208 с.

Патракова Д.И.

студент 3 курса

Яценко О. Ю., к.пед.н.

научный руководитель, доцент

кафедра «маркетинга»

ФГФФУ ВО «УрФУ им. Б. Н. Ельцина»

Россия, г. Екатеринбург

МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ ЦВЕТОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В Г. ЕКАТЕРИНБУРГ НА ПРИМЕРЕ ООО «STARLIGHT CASH&CARRY»

Аннотация. Статья посвящена теоретическим основам маркетингового анализа конкурентной среды компании и его практическому применению на примере компании «Starlight Cash&Carry».

Ключевые слова: конкуренция, конкурентное преимущество, многоугольник конкурентоспособности, маркетинговое решение.

Annotation. The article is devoted to the theoretical foundations of marketing analysis of the company's competitive environment and its practical application on the example of the company "Starlight Cash&Carry".

Keywords: competition, competitive advantage, the competitiveness polygon, marketing solution.

Под понятием «конкуренция» понимается форма обоюдного соперничества субъектов рыночной экономики, вызванная суверенным правом каждого из них на реализацию своего экономического потенциала [1].

По рыночному признаку конкуренция может выступать в виде чистой монополии, олигополии, монополистической конкуренции и чистой конкуренции.

При чистой монополии на рынке присутствует только одна.

Дифференциации товара здесь отсутствует, но она может появиться в виде дополнительных услуг или модернизации технологии.

При олигополии существуют несколько крупных компаний, продукция которых может быть высокодифференцированной или стандартной. Чистая олигополия производит стандартный продукт.

При монополистической конкуренции большое число фирм предоставляют разнообразные услуги и концентрируются в разных сегментах. Изменяются характеристики товара и соответственно цены.

При чистой конкуренции множество продавцов предлагают схожую продукцию, почти недифференцированную. Цены их равны и не изменяются.

На рынке Екатеринбурга оптовые компании цветочной продукции действуют в условиях дифференцированной олигополии. Это рыночная структура характеризуется наличием нескольких крупных компаний (появление новых продавцов затруднено), производящих одинаковые товары, но различающиеся в чем-либо (дизайн, характеристики, уровень услуг).

Обоснование выбора данного типа конкуренции:

1. Небольшое количество фирм на рынке: 8 поставщиков цветов и растений в Екатеринбурге. Объем рыночного предложения находится в руках нескольких крупных фирм, которые реализуют продукт многим мелким покупателям (розничным магазинам).

2. Дифференцированная продукция: продукция конкурирующих компаний одинаковая – цветы, растения, сопутствующие товары и услуги; но в то же время отличается дизайном, разнообразием зарубежных поставщиков, характеристиками товаров, уровнем обслуживания и т.д.

3. Высокие барьеры входа на рынок: по словам специалистов, сектор оптовых фирм растительной и цветочной продукции в России забит на 100%, и влиться в эту систему уже практически невозможно.

4. Контроль над ценами ограничен.

Компания «Starlight Cash&Carry» основана в 1997 году, и на сегодняшний день является крупнейшим поставщиком живых цветов на российском рынке. Главный офис компании находится в г. Москва. В Екатеринбурге подразделение данной фирмы открылось только в 2014 году.

Конкурентное преимущество оптовой компании «Starlight Cash&Carry» основано на стратегии «дифференциации». Она достигается за счет уникальных свойств товаров, сопутствующих товаров и предлагаемых услуг, которые важны для целевой аудитории.

Конкурентное преимущество компании:

- большой выбор экзотических цветов и зелени;
- широкий ассортимент сопутствующих товаров: кашпо, сухоцветы, вазы, оазис, различные предметы интерьера, мебель, в том числе и садовая;
- наличие дизайнерских эксклюзивных товаров (сувениры, куклы, игрушки, предметы интерьера);
- актуальные коллекции цветов и растений и другой продукции (горшков, ваз, сувениров, игрушек, различных аксессуаров): ассортимент

соответствует тенденциям моды и предшествующим праздникам.

Отличие и уникальность в свойствах защищает товар от прямого конкурентного соперничества, а также создает лояльность потребителей к компании и снижает чувствительность к цене.

При исследовании конкуренции на рынке необходимо выявить реальных конкурентов. С этой целью оцениваются потребности, удовлетворяемые на рынке основными конкурентами компании. Все компании группируются в соответствии с типом потребностей, которые удовлетворяются их продукцией (таблица 1).

Таблица 1 – Выбор основных конкурентов ООО «Starlight Cash&Carry»

Компании, предлагающие аналогичный тип продукции на тех же рынках		Компании, обслуживающие аналогичной продукцией другие рынки, но могущие выйти на ваш	Компании, производящие товары-субституты, способные потеснить ваш товар
Удовлетворяющие весь комплекс запросов, предъявляемых покупателем к данному товару	Специализирующиеся на удовлетворении специфических потребностей отдельных сегментов рынка		
«Green Sphere» «ЦветОпт» «ФлораПак» «Флоритория»	«РасЦвет»	«7 цветов» «Блэк Баккара» «Флор маркет»	«Зеленые радости» «Vermont» «Green house» (стабилизированные растения)

Определению конкурентоспособности компании помогает метод, который называется «Многоугольник конкурентоспособности». При наложении многоугольников конкурентоспособности различных предприятий друг на друга, мы можем выявить сильные и слабые стороны нашей компании по отношению к другим.

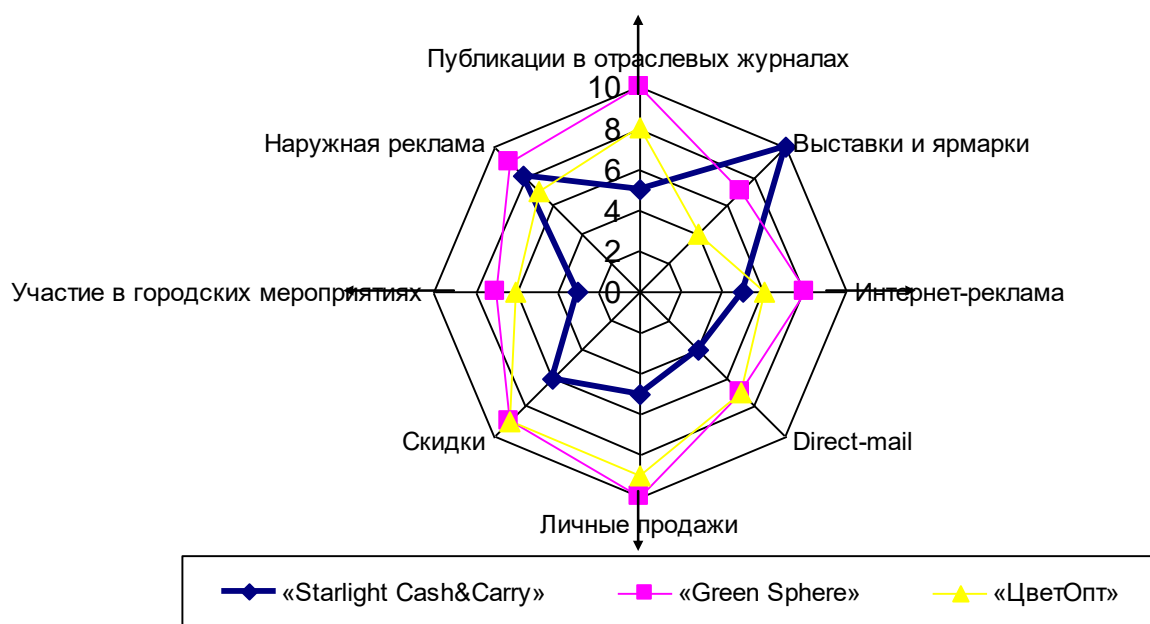


Рисунок 1. Многоугольник конкурентоспособности для ООО «Starlight Cash&Carry»

На рисунке 1 изображен многоугольник конкурентоспособности для оптового магазина «Starlight Cash&Carry» и 2-ух рассматриваемых конкурентов по комплексу продвижения. Из диаграммы видно, что ООО «Starlight Cash&Carry» отстает от конкурентов по следующим элементам продвижения: публикации и статьи в отраслевых журналах, Интернет-реклама, direct-mail, личные продажи, скидки и участие в городских мероприятиях. Наиболее сильными сторонами компании по сравнению с конкурентами являются: участие на выставках и ярмарках. Следовательно, для повышения конкурентоспособности компании «Starlight Cash&Carry», ее репутации и увеличения такого показателя, как доля рынка нужно разработать меры для ликвидации слабых мест продвижения компании и укрепления сильных сторон.

Данные меры могут быть представлены в виде стратегических, тактических и оперативных маркетинговых решений.

Стратегическое маркетинговое решение:

Повысить узнаваемость компании «Starlight Cash&Carry» и увеличить занимаемую долю на рынке Екатеринбурга и УрФО за 5 лет на 10% и 4% соответственно за счет наступательного продвижения. При этом деятельность компании должна постоянно ориентироваться на удовлетворения потребностей клиентов, совершенствование и расширение своего конкурентного преимущества.

Тактическое маркетинговое решение:

Для реализации стратегической установки оптовому магазину цветов и растений «Starlight Cash&Carry» необходимо уделить особое внимание продвижению своей продукции, постоянному исследованию рынка. А для этого необходимо создавать специализированный маркетинговый отдел, т.к. на сегодняшний день одних усилий отдела продаж, которые занимаются

продвижением, исследованием рынка и другими функциями маркетинга недостаточно для достижения необходимых результатов.

Оперативное маркетинговое решение:

Оперативное управление должно быть направлено на формирование бесперебойной работы маркетингового отдела. В свою очередь, перед созданным маркетинговым отделом возложены следующие задачи по продвижению продукции и увеличению эффективности деятельности на существующем рынке:

1. Стимулировать сбыта за счет предложения более выгодных условий сотрудничества клиентам, в т.ч. и посредникам, которые обеспечат продажи и продвижение продукции компании.

2. Разработать грамотный direct-mail.

3. Продвигать товары компании и повышать узнаваемость фирмы через PR, например, еженедельно выпускать и распространять пресс-релизы о деятельности компании по сети и по всем доступным каналам коммуникации.

4. Обеспечить радиорекламу на ведущих региональных каналах.

5. SEO оптимизация сайта компании.

6. Заниматься продвижением скоропортящихся цветов за счет эффективного PR (публикации и статьи в отраслевых журналах), Интернет-рекламы, предложения скидок своим клиентам на данную категорию товара.

7. Участвовать в международных выставках цветов и растений для представления своей продукции широкому кругу потенциальных клиентов и установления новых долгосрочных деловых контактов. Также на выставках можно познакомиться с новыми тенденциями, узнать о перспективных направлениях и открыть новые возможности для продвижения товаров и услуг.

8. Заниматься постоянным мониторингом внешней среды для быстрого реагирования, введения изменений и регулярно проводить маркетинговых исследований с целью отслеживание поведения конкурентов, их предложений.

Использованные источники:

1. Котляревская И.В. Маркетинг: учебное пособие: в 2 ч./ И.В. Котляревская, С.А. Романова. Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ-УПИ, 2007. Ч. 1. 169 с.

2. Томпсо А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов/ Пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. — М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. - 576 с.

3. Абрамова, В.И. Менеджмент и маркетинг: Учебное пособие - М.: ИЦ РИОР, 2009. - 161 с.

4. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: пер. с англ. — М.: Дело, 1998. — 702 с.

5. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг. Учебник для вузов, 3-е изд. — СПб.: Питер, 2010. — 576 с.

6. Официальный сайт ООО «Starlight Cash&Carry». URL: <http://starlight.ru/>

*Пластинина В.Г., к.э.н.
доцент
кафедра менеджмента
Шлыкова Н. С.
студент 5 курса
направление подготовки «Менеджмент»
Северный (Арктический) федеральный университет
имени М. В. Ломоносова
Россия, г. Северодвинск*

К ВОПРОСУ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОЛИГРАФИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА

В статье рассмотрены общие подходы к повышению эффективности производства. Исследованы основные тенденции развития издательско-полиграфического бизнеса и предложены пути повышения эффективности полиграфического производства.

Ключевые слова: эффективность, производственная эффективность, эффективность производства, эффективность полиграфического производства

*Plastinina V. G.
PhD (Economics), associate professor of the chair management,
Northern (Arctic) Federal University named after M.V. Lomonosov
Shlykova N. S.
student
5rd year training direction «Management»
Northern (Arctic) Federal University named after M.V. Lomonosov*

TO A QUESTION IMPROVE EFFICIENCY OF PRINTING PRODUCTION

The article describes general approaches to improve the production efficiency. The article examines the main trends in the publishing and printing business and suggests ways to improve the efficiency of the printing industry.

Keywords: efficiency, productive efficiency, efficiency of production, effectiveness of the printing industry

В последние годы в области полиграфии наблюдается снижение общего объема печатной продукции, что ведет к уменьшению масштабов бизнеса и повышению актуальности вопросов управления эффективностью. В настоящее время именно высокая эффективность производства становится гарантией выживания бизнеса.

В общем виде эффективность означает результативность хозяйственной деятельности, соотношение между достигнутыми результатами и затратами труда. Эффективность предполагает достижение определенных целей с минимальными издержками и максимальными результатами, она характеризует соотношение полученного эффекта с затратами на его осуществление [1]. Чаще всего повышения эффективности достигают двумя

путями:

- достижение максимального результата при фиксированной величине затрат;

- достижение минимумам затрат при фиксированной величине результата.

В зависимости от целей организации выделяются различные виды эффективности (таблица 1) [2, с. 228].

Таблица 1

Виды эффективности

Признаки классификации	Виды эффективности
По степени значимости для организации	стратегическая
	тактическая
По отношению к внешней среде	внешняя
	внутренняя
По содержанию	технологическая
	экономическая
	производственная
	научно-техническая
	экологическая
	социальная
По общественным характеристикам	общекорпоративная
	внутрикорпоративная
	групповая
	индивидуальная
По отношению к объекту и субъекту управления	эффективность производства
	эффективность управления

Как следует из таблицы, понятия «производственная эффективность» и «эффективность производства» не являются тождественными. «Производственная эффективность – это степень минимизации затрат при трансформации ресурсов на входе в готовую продукцию на выходе производственной системы (прибыль на единицу затрат на производство, выработка товарной продукции на одного рабочего, фондоотдача и др.)». Тогда как эффективность производства – «это реализация программы производства при минимальных производственных затратах и запланированном уровне качества» [2, с. 229]. Однако эти понятия хоть и не тождественные, но взаимосвязанные: производственная эффективность выступает в качестве показателя, устанавливает критерии оценки, а эффективность производства является желаемым или конечным результатом деятельности по повышению экономической эффективности в организации.

Можно обозначить основные общие способы повышения эффективности производства:

1. Мероприятия, связанные с улучшением использования трудовых ресурсов.

1.1. Сокращение потерь рабочего времени – разработка и внедрение мероприятий, направленных на сокращение целосменных и внутрисменных

простоев, устранение прогулов и неявок на работу, что позволяет использовать экстенсивные резервы роста выработки.

1.2. Повышение уровня квалификации производственных рабочих – позволяет сокращать трудоемкость производства продукции, способствует созданию резерва времени.

1.3. Сокращение длительности производственного цикла – обеспечивает экономию рабочего времени, сокращение трудоемкости операций, предусмотренных техпроцессом.

2. Мероприятия, связанные с улучшением использования парка основного технологического оборудования.

2.1. Сокращение простоев оборудования – способствует повышению коэффициента загрузки оборудования и увеличению выработки.

2.2. Повышение уровня использования технических возможностей оборудования – увеличение коэффициента оснащенности оборудования приводит к снижению трудоемкости и, как следствие, росту производительности труда.

3. Мероприятия, связанные с улучшением использования оборотных средств.

3.1. Сокращение длительности производственного цикла – приводит к ускорению оборачиваемости запасов, высвобождению средств, что повышает эффективность использования оборотных средств.

3.2. Сокращение размера производственных запасов и заделов – способствует сокращению стоимости оборотных средств и росту рентабельности производства.

3.3. Сокращение времени на поставку ресурсов – обеспечивается за счет, например, снижения среднесуточного расхода материальных ресурсов, улучшения работы поставщиков и транспортных средств. Данные действия позволяют сократить сверхплановые запасы и снизить себестоимости продукции.

Вышеуказанные пути повышения эффективности производства актуальны и для полиграфии. Однако следует учитывать специфику развития данного сектора рынка. Специалисты в области издательско-полиграфического бизнеса выделяют основные тенденции его развития, влияющие, в том числе, и на эффективность [3]:

1. Внедрение новой издательской системы «Print on demand» (POD) «Печать по требованию»: печать экземпляров печатной продукции в случае конкретного запроса заказчика.

2. Изменения в структурах полиграфических компаний, форматах готовой продукции, поставках основных средств, рынках сбыта.

3. Неравномерность распределения профессионального кадрового ресурса.

4. Постоянные обновления в сфере технологий производства и создания конкурентных преимуществ.

5. Снижение объемов выпуска печатной продукции.

6. Процессы интегрирования в складывающейся системе мультимедиа.

В связи с этим можно выделить ряд особенностей современного полиграфического производства:

1. Жесткая ориентация на требования заказчика.

2. Оптимизация ассортиментной политики, диверсификация производства.

3. Высокая скорость обновления технологий, опережающая скорость обновления знаний.

4. Проблемы на рынке труда.

5. Универсализация промышленного оборудования, поиски новых технологий для экономии ресурсов.

Ориентируясь на данные особенности, можно сформулировать пути повышения эффективности работы полиграфического производства, которые можно сгруппировать в два стратегических направления: производственно-технологическое и организационно-коммерческое:

1. Производственно-технические мероприятия.

1.1. Обновление парка основного технологического оборудования. Замена физически изношенного и морально устаревшего оборудования на более производительное, универсализация полиграфического оборудования, повышение уровня использования его технических возможностей, активное применение оснастки обеспечит повышение производительности труда, снижение трудоемкости и материалоемкости, расширение номенклатуры печатной продукции, повышение ее качества.

1.2. Автоматизация полиграфических процессов. На рынке полиграфического оборудования предлагается широкий ассортимент машин для автоматизации процессов в типографии – разложения на цвета, вывода на формную пластину, резки, ламинирования и пр. Такое оборудование помогает более оперативно выполнять заказ и сохранять высокий уровень качества печатной продукции. Использование оборудования для автоматизации производства позволяет совмещать профессии без потерь производительности, сокращать и ускорять производственный цикл, уменьшать потери времени, улучшать качество продукции и снижать степень брака.

1.3. Специализация производства (профилирование). Поскольку на одном предприятии невозможно изготавливать исчерпывающий ассортимент высококачественных изделий, типография может ограничиться изготовлением определенного вида однородной продукции (конструктивно или технологически). Поиск и освоение рыночной ниши сегодня становится основой развития бизнеса в любой отрасли. К тому же профильному предприятию легче проводить переоборудование и переоснащение, различные организационные мероприятия. При специализации производства повышается качество производимой продукции, снижается трудоемкость, материалоемкость (и, как следствие, себестоимость) изделий.

1.4. Расширение ассортимента и услуг. Еще лет 10–15 назад для отрасли

данный вопрос был не актуален. Так, по отчету вице-президента Межрегиональной ассоциации полиграфистов [4], «в течение 2003–2008 гг. развитие отечественного полиграфического потенциала имело устойчивую положительную динамику благодаря вводу в действие новых полиграфических комплексов, масштабной модернизации большого числа типографий». В результате экономического кризиса 2008 – 2009 гг. начался спад полиграфического производства. Однако и после кризиса объемы печатной продукции не возросли. Поэтому «в настоящее время печатный бизнес как таковой постепенно теряет уровень актуальности, и перед полиграфическими предприятиями неизбежно встает проблема собственного позиционирования в новой системе мультимедиа, которая активно формируется» [4]. В виду сложившейся ситуации полиграфическому предприятию необходимо производить мониторинг спроса, составлять аналитические прогнозы, расширять ассортимент (например, за счет изготовления упаковки, рекламной продукции, визиток, репродукций и т.п.). Развивая спектр своих услуг (интернет-продажа, дизайн, доставка и т.д.), предприятие также повышает свою конкурентоспособность и эффективность.

2. Организационно-коммерческие мероприятия.

2.1. Формирование эффективной системы управления производством.

Автоматизация должна проходить не только на производственном, но и на управленческом уровне. Интегрированные программные продукты позволяют объединять коммерческую, производственную и технологическую части, управлять различными аспектами деятельности полиграфического предприятия – от обращения клиента до отгрузки готовой продукции. Системы управления обеспечивают точный обмен информацией, исключают ведение двойного документооборота, повышают качество обслуживания, ускоряют производственные процессы, позволяя контролировать их на каждом этапе. Активное использование АСУП позволит повысить производительность и качество работы.

2.2. Оптимизация численности персонала.

Реализация данного направления должна быть направлена не только на сокращение расходов на заработную плату, но и на повышение эффективности производства, упрощение административной работы. Оптимальным будет такой состав персонала в количественном и качественном отношении, который в состоянии обеспечить реализацию стратегии предприятия и решение основных задач, максимизировать капитализацию и прибыльность. Также не следует забывать о достижении удовлетворенности работников трудом и пребыванием в коллективе предприятия (социальной эффективности). Оптимизация должна выполняться в комплексе с другими мероприятиями. Можно выделить следующие основные ее направления:

2.2.1. Минимизация численности.

Особенно это актуально для малых типографий. В отрасли широко используется совмещение профессий: так, менеджер по продажам может выполнять роли снабженца и администратора участка допечатной подготовки продукции, оператор печатной машины –

функции диспетчера производства, работник склада готовой продукции может также принимать и оформлять заказы в конверт и т. д. В результате сложность производства остается высокой, но оно обслуживается существенно меньшим количеством людей. Это достигается в первую очередь за счет внедрения систем автоматизации бизнес-процессов, в которых все основные функциональные операции разрабатываются с учетом того, что один пользователь должен иметь возможность выполнять функциональные обязанности нескольких сотрудников без потери производительности.

2.2.2. Улучшение качественного состава персонала. Мы уже говорили о том, что полиграфическое предприятие является высокотехнологичным, поэтому несомненно, что все изменения и в области оборудования, и продукции, и производственных процессов влекут за собой новые требования к квалификации рабочих. Рост уровня специальных знаний, навыков и опыта основных рабочих, участвующих в изготовлении продукции, оказывает непосредственное влияние на сокращение трудоемкости, повышение уровня качества выполнения и объема изготовления продукции. Квалифицированный персонал может совмещать профессии, активно осваивать новое оборудование.

2.3. Контроль качества (Quality Control) – «любая плановая и систематическая деятельность, проводимая на производственном предприятии (в производственной системе), которая реализуется для гарантированного подтверждения того, что производимые товары, услуги, выполняемые процессы соответствуют установленным требованиям клиентов (стандартам)» [5, с. 454]. Следует активно использовать контроль всех видов. Входной контроль – для проверки качества и соответствия материалов, поступающих на предприятие. Межоперационный – на всех этапах производственного цикла, для проверки соблюдения технологических режимов, правил хранения, упаковки и пр. Выходной – для контроля качества продукции: установление соответствия качества готовой продукции требованиям стандартов и технических условий.

Итак, перед полиграфическим производством, особенно теперь, в условиях жесткой конкуренции и спада спроса на печатную продукцию, стоит задача освоения новых сегментов рынка, технологий и коммуникаций, расширения ассортимента продукции и услуг. Во главу угла становится оптимизация всех бизнес-процессов и грамотный маркетинг.

Использованные источники:

1. Пластинина В. Г. Система показателей эффективности хозяйственной деятельности предприятия // Вопросы образования и науки: теоретический и методический аспекты: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 30 июня 2015г. Том 4. Тамбов: ООО «Консалтинговая компания Юком», 2015. С. 101 – 102.
2. Загородников С.В. Экономика отрасли (машиностроение). Учебник / С. В. Загородников, М. Г. Миронов. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2014. – 320 с.
3. Российская полиграфия: состояние, тенденции и перспективы развития //

Отраслевой доклад Управления периодической печати, книгоиздания и полиграфии Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям. – М., 2012 [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.maart.ru/imgs-docs/poligrafia-2012.pdf> [Дата обращения 20.07.2016].

4. Закиров Д.О. Издательско-полиграфический комплекс: итоги 2010 г. и перспективы развития / Д.О. Закиров // Полиграфия. – 2011. – № 6. – С. 6–9.

5. Мишин В.М. Управление качеством. Учебник / В.М. Мишин. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 212 с.

*Полищук Ю.А.
магистрант 1-го курса
Черникова Л.И., д.э.н.
научный руководитель, профессор
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

В современной экономике хозяйствующие субъекты вынуждены функционировать в условиях динамично совершенствующейся и постоянно меняющейся внешней среды. Для того чтобы осуществлять хозяйственную деятельность успешно, а иногда просто выжить в таких условиях, предприятиям необходимо быть гибкими и адаптивными, уметь качественно и комплексно контролировать показатели своей деятельности и анализировать их. Сбалансированная система показателей (ССП) является многообещающим инструментом, способным учесть факторы внешней среды и социальные аспекты в основе системы управления фирмой. В основе СПП лежат ключевые показатели эффективности (КПЭ), от правильного выбора и измерения которых и будет зависеть успешность внедрения СПП в целом.

Наиболее эффективным и широко применяемым инструментом стратегического управления служит, разработанная в начале 1990-х гг. американскими учеными Нортоном и Капланом, система сбалансированных показателей. СПП обеспечивает интеграцию стратегических и оперативных задач, финансовой составляющей и нефинансовой, такой как взаимоотношения, с клиентами, внутренние бизнес-процессы и способность компании развиваться и расти, в один, единый механизм управления. СПП является учетно-аналитическим инструментом, необходимым для реализации стратегии, включающей в себя финансовые и нефинансовые показатели эффективности деятельности предприятия, применение которых обеспечит целесообразную разработку стратегических планов и целей, их управление и контроль над достижением.

Для российских компаний система сбалансированных показателей имеет ряд преимуществ. Во-первых, система дает возможность преобразовать качественно разработанные цели компании на язык количественных данных.

Данный процесс важен в маркетинге, где чаще всего достаточно тяжело отделить показатели, связанные непосредственно с маркетингом, а не с денежными средствами, производством или реализацией.

Поэтому, появляются фиксированные условия эффективности финансово-хозяйственной деятельности, что стимулирует работников на достижение поставленных целей [1].

Зарубежные методики внедрения системы сбалансированных показателей вынуждают тщательно планировать и разрабатывать показатели деятельности для дальнейшего финансового анализа. Для формирования показателей зарубежные концепции предусматривают ряд методик, основывающихся на данных нефинансовых операций, таких как маркетинг, для перевода их в финансовые показатели. Экономические методики предполагают особенное влияние на практический характер выбора управленческих решений. Изменчивость внешних условий на рынке и управленческая база организации при выборе решений сдерживают необходимые изменения в компании. Каждая из методик, BSC и EVA, имеет свои достоинства, однако объединение дает возможность приобрести более существенную организацию с повышенными способностями по прогнозам. Получение интеграции методик заключается во включении EVA как главного показателя в экономическую перспективу BSC [3].

В зарубежных странах с развитой рыночной экономикой, таких как США, Германия, Англия ССП используется уже более 10 лет десятками самых успешных компаний. В их число входят такие лидеры в своих областях, как: Philips, Motorola, Hilton, Siemens, Avon и другие [1]. Понятие ССП не ново и для российских компаний, однако постижение этой методики, как и многих других западных управленческих теорий, происходит с запозданием в несколько лет. Это обусловлено тем, что это время было затрачено на адаптацию ССП к российским рыночным условиям и ее популяризацию среди предприятий.

Изначально методология ССП, в ее классическом виде, была разработана для зарубежных компаний, работающих на интенсивных рынках, с небольшим темпом роста, применяющих регулярный менеджмент. Компании-конкуренты обладают соизмеримыми преимуществами друг перед другом. Использование ССП в таком случае является дополнительным преимуществом, позволяющим повысить конкурентоспособность компании. В России же рынок характеризуется высокими темпами роста, с различными условиями конкуренции на нем. В данных условиях ключевым фактором конкурентоспособности предприятия не всегда является эффективное стратегическое управление.

Внедрение концепции ССП в деятельность российских компаний имеет свою характерную специфику, в значительной мере, влияющей на успешность реализации ССП. При реализации ССП российские компании сталкиваются со значительными проблемами и трудностями. Трудности, которые образуются у российских компаний, применяющих у себя данные методы

реализации целей, заключаются в способе автоматического формирования значений и данных системы сбалансированных показателей. Большое количество специалистов считает, что есть установленная группа данных и показателей ССП, которые дают возможность им получать желаемые результаты, однако для ССП необходимы творческие управленческие разработки и эффективное планирование, уникальные для каждой организации.

Прозрачная управленческая система с всеобъемлющей и эффективной информационной поддержкой операционных и управленческих процессов, а также высокий уровень подготовки персонала, - все это является характерными особенностями разработки и внедрения ССП западными компаниями, так называемая система "снизу-вверх". В России же наоборот большинство предприятий предпочитают альтернативный вариант внедрения ССП, а именно «сверху-вниз», что предполагает несогласованность, а иногда и полный хаос систем учета и организации бизнес-процессов [2].

Авторы ССП Нортон и Каплан предлагают четкую иерархию всех составляющих. Доминирующими, главными показателями признаются финансовые, с помощью которых можно управлять максимизацией стоимости для акционеров. Среди таких показателей для западных компаний можно выделить такие как: уровень доходности капитала, рентабельность инвестиций, рост стоимости акций по курсу, являющиеся в своем роде долгосрочными. В российских же предприятиях зачастую используются показатели, характерные более для деятельности в краткосрочном и среднесрочном периодах, такие как: выручка от реализации продукции, прибыль, рентабельность продукции.

Основные различия при внедрении ССП в деятельность российских и зарубежных компаний представлены в таблице 1 [2].

Таблица 1 - Различия в условиях внедрения ССП в деятельность российских и зарубежных предприятий

	Зарубежные предприятия	Российские предприятия
Финансовые показатели	Долгосрочные показатели: - уровень доходности капитала; - рентабельность инвестиций; - рост стоимости акций по курсу.	Краткосрочные и среднесрочные показатели: - выручка от реализации; - прибыль; - рентабельность продукции.
Данные для управленческой отчетности	Достоверные данные бухгалтерской отчетности для принятия управленческого решения по каждой составляющей	Отсутствие полной и достоверной информации управленческой отчетности, нецелесообразность ее применения
Эффективность работы	Эффективность работы компании повышается за счет роста производительности труда	Эффективность повышается за счет мотивации сотрудников, но только исключительно на основе размера заработной платы
Описание бизнес-	Четкое и полное описание бизнес- процессов, координация	Несовершенное описание ключевых бизнес-процессов, либо

процессов	деятельности подразделений	вовсе отсутствует
Тип внедрения	По типу «снизу-вверх», высокий уровень кадровой подготовки	По типу «сверху-вниз», что характеризуется несогласованностью в системах учета
1-ый этап внедрения	Оценка внешней среды компании, её сильных и слабых сторон	Проводятся различные семинары для топ-менеджеров, изучаются западные теории и кейсы, составляется дерево целей

Таким образом, применение ССП российскими и зарубежными компаниями существенно различаются. Западные предприятия используют классическую методологию ССП, предложенную Нортон и Капланом. Российские же компании, несмотря на всё большую популярность внедрения ССП, сталкиваются на практике с вполне конкретными трудностями. Основная проблема - адаптировать существующую концепцию ССП к российским рыночным условиям, для повышения эффективности ее реализации. Кроме того, существуют и другие значимые проблемы, такие как: отсутствие полной и достоверной информации управленческой отчетности, нецелесообразность ее применения; несовершенное описание ключевых бизнес-процессов; безынициативность сотрудников, которые так или иначе придется решать топ-менеджерам для получения реального положительного результата от внедрения ССП.

Использованные источники:

1. Казаков О.С., Минаева Н.В. Экономика: учебник. – М., 2013. – 298 с.
2. Кайль В.В. Проблемы внедрения сбалансированной системы показателей на российских предприятиях // *Российское предпринимательство*. - 2013. - № 1 (223).
3. Хервинг Р. Фридаг, Вальтер Шмидт. Сбалансированная система показателей: руководство по внедрению. - М.: Омега - Л, 2006. - 267 с.
4. Черникова Л.И., Хотинская Г.И. Системные трансформации в макро- и микрофинансах: монография. – М., 2013. – 163 с.

Пшеничникова Т.С.

студент-магистрант, 1 курс

факультет «Экономики и финансового менеджмента»

«РГРТУ»

Россия, г. Рязань

КОРПОРАТИВНАЯ ПЕНСИОННАЯ ПРОГРАММА, КАК СРЕДСТВО ЭФФЕКТИВНОЙ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Аннотация. В статье представлена одна из основных стимулирующих мотивационных программ - корпоративная пенсионная программа, ее характеристика и способы разработки.

С развитием общества и трудовой деятельности необходимо постоянно вводить мотивационные новшества на предприятия, не только чтобы повысить удовлетворенность персонала, но и улучшить производительность

предприятия.

Ключевые слова: КПП, мотивация, негосударственная пенсия, корпоративная пенсионная программа, персонал, оплата труда.

*Pshenichnikova T. S.
Student-undergraduate
"RSTU", 1st year, faculty
"Economics and financial management"
Russia, Ryazan*

THE CORPORATE PENSION PROGRAMME AS A MEANS OF EFFECTIVE STAFF MOTIVATION

Abstract. The article presents one of the major motivational incentive programs, corporate pension plan, its characteristics and ways of development. With the development of society and work need to constantly, introduce motivational innovations for enterprises not only to improve satisfaction of staff, but also to improve the productivity of the enterprise.

Keywords: PPC, motivation, occupational pension, corporate pension program, staff, salaries.

На сегодняшнее время большинство предприятий тратит крупные средства на повышение кадрового потенциала, на поиск сотрудников, на выплату материального поощрения - пособий, премий, компенсаций. Поэтому необходимо искать альтернативные пути мотивации, одновременно снижая затраты.

Решением данных проблем для предприятия могут стать корпоративные пенсионные программы (КПП), которые появились в России в начале 90-х гг.

КПП - это не только дополнительный доход к государственной пенсии для работников, закончивших трудовой период, это один из самых эффективных инструментов мотивации персонала.

Корпоративная пенсионная программа представляет собой комплекс мероприятий, разрабатываемый индивидуально для каждого предприятия с учетом его потребностей, возможностей и особенностей, позволяющий сочетать современную социальную политику, эффективный финансовый и кадровый менеджмент, а также оптимизацию налогообложения [2].

Определяющим значением в выборе программы мотивации имеют показатели цены и качества, именно поэтому большинство предприятий выбирают КПП с точки зрения экономической эффективности.

Во-первых, все средства, которые компания направляет на реализацию КПП, идут в саму же организацию - в работников, в их будущие пенсии, способствуя укреплению лояльности сотрудников к предприятию.

Во-вторых, для КПП предусмотрены налоговые преференции (Рис.1). Пенсионные взносы по КПП включаются в расходы компании в размере до 12% от общего фонда оплаты труда, т.е. уменьшается база для налогообложения дохода (-20%), с них не уплачиваются страховые взносы в

ПФР и другие внебюджетные фонды (-30%) и не облагаются НДФЛ (-13%).

Таким образом, реализация программ мотивации, основанных на КПП, позволяет предприятию снизить расходы до 50%.

Отличительной характеристикой КПП от остальных мотивационных программ является возмездная программа: сотрудник, желающий получить право на негосударственную пенсию, должен выполнить определенные условия, которые ставит перед ним работодатель, если поставленные условия участником программы не выполнены, взносы работодателя могут быть возвращены в компанию и/или направлены в пользу других участников КПП (Рис.1). Таким образом, предприятие решает сразу несколько управленческих задач в долгосрочной перспективе.

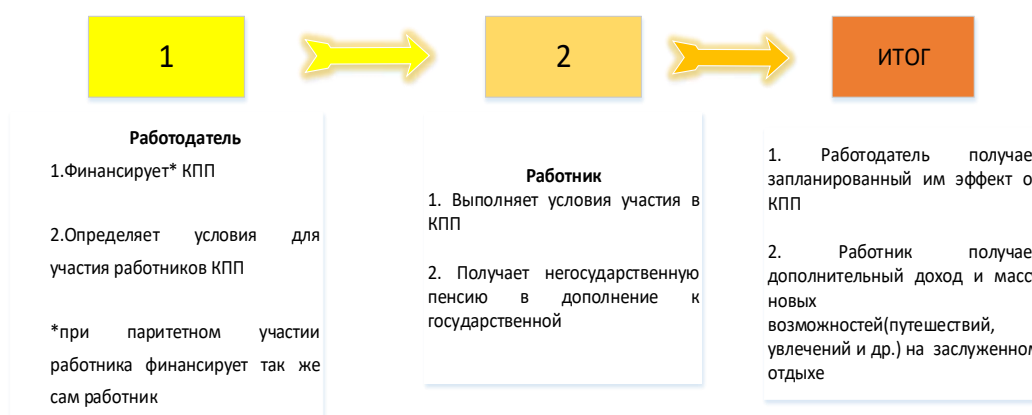


Рисунок 1. Схема обязанностей и возможностей участников КПП

Одним из главных внутренних нормативных документов при создании на предприятии КПП является Положение «О негосударственном пенсионном обеспечении сотрудников», в котором фиксируются все существенные параметры этой программы: условия и критерии участия работников в программе, параметры назначения негосударственной пенсии за счет средств предприятия, условия, при которых участник может быть исключен из программы, а также иные параметры. Это Положение доводится до всех участников программы [1].

Предприятие осуществляет взаимодействие с НПФ на всем сроке действия реализации КПП. Обслуживание осуществляется дистанционно, что не требует от предприятия создания отдельной штатной единицы.

Определение способа ведения пенсионных счетов

Особенности КПП в том, что каждая программа может быть настроена индивидуально с учетом специфики деятельности компании, проводимой кадровой политики, желаемого результата и финансовых возможностей. Каждое предприятие по своему усмотрению выбирает способ ведения пенсионных счетов.

Возможные варианты КПП:

1. Вариант КПП с солидарным пенсионным счетом.

Такой вариант подразумевает под собой учет пенсионных взносов, находящихся на солидарном счете компании.

Преимущества такого варианта в том, что предприятие может менять во времени параметры КПП для различных штатных единиц предприятия, а также включать новых участников программы и исключать тех, кто не выполнил требования КПП. Когда сотрудник выполнит все требования КПП, ему может быть открыт индивидуальный пенсионный счет.

2. Второй вариант КПП, когда пенсионные взносы работодателя сразу отражаются на именных пенсионных счетах сотрудников.

В этом случае работают все налоговые преференции. Такой вариант несколько сложнее по способу ведения, т.к. при включении нового сотрудника необходимо каждый раз открывать именной счет и закрывать счет в случае исключения работника из состава участников КПП при невыполнении им условий программы. Однако это больше временные и формальные процедуры.

3. Компиляция из первых двух видов КПП, которая может быть реализована на паритетной основе.

Такой вариант предполагает, что в финансировании будущей пенсии участвует как работодатель, так и работник. В КПП устанавливаются доли взносов компании и сотрудника, чаще всего пропорциональные. Будущая негосударственная пенсия будет рассчитываться исходя из собственных отчислений работника и взносов компании. В результате у сотрудников возрастает мотивация, т.к. увеличивается личная ответственность за формирование будущей корпоративной пенсии.

Подытожив все вышесказанное, можно сделать вывод, что КПП способствует предприятию достичь решения целого комплекса задач как управленческих, так и экономических. Включая работников на выгодных для него условиях в КПП, предприятие обеспечивает ему не только стабильную работу, но и более комфортное будущее за счет корпоративной пенсии.

Корпоративная пенсионная программа является не только эффективным инструментом мотивации персонала, но и серьезным конкурентным преимуществом социально-ответственной компании.

Использованные источники:

1. Мошляк О.В. Корпоративные пенсионные программы. - Журнал Компетенции.- /№5.- 2014 г.С-8.
2. Пенсионный фонд ВТБ [Электронный ресурс]/ Главная/ Корпоративным клиентам. Доступ: /<https://www.vtbnpf.ru>.
3. НПФ Сбербанк [Электронный ресурс] /Главная /Наши предложения/ Корпоративные пенсионные программы. Доступ: <http://www.npfsberbanka.ru>.

*Пшеничникова Т.С.
студент-магистрант, 1 курс
факультет «Экономики и финансового менеджмента»
«РГРТУ»
Россия, г. Рязань*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА

Аннотация. В данной статье рассматривается проблема управления трудовой мотивацией работников. Целью статьи является изучение содержания понятия «мотивация» с позиции Российских и зарубежных авторов, которое получает все более широкую заинтересованность и актуальность в современном мире.

Основное внимание автор концентрирует на роли мотивации в управлении персоналом, в том числе на основные типы и виды мотивации, играющие важную роль в трудовой деятельности работников.

Ключевые слова: мотивация, сотрудники, организация, управление персоналом, управление человеческими ресурсами, стимулирование труда.

*Pshenichnikova T. S.
Student-undergraduate
"RSTU", 1st year, faculty
"Economics and financial management"
Russia, Ryazan*

THEORETICAL ASPECTS OF LABOR MOTIVATION OF THE STAFF

Abstract. This article discusses the problem of management of labor motivation of employees. The aim of the article is the study of the notion of "motivation" from the perspective of Russian and foreign authors, which are increasingly of interest and relevance in the modern world.

The main attention concentrates on the role of motivation in personnel management, including basic types and the types of motivation that play an important role in the labor activities of employees.

Key words: motivation, employees, organization, personnel management, human resource management, stimulation of labor.

В настоящее время экономика труда и управление персоналом являются одной из основных составляющих частей управления в организации. Такое положение охарактеризовано признанием человека главной движущей силой экономики и с ее ориентацией на удовлетворение его потребностей.

Человек является основным производителем и потребителем всех произведенных экономикой благ, из чего можно сделать вывод, что человек сам может обслуживать свои потребности. Однако, это не совсем так, в данном контексте под человеком понимается «живое существо, обладающее даром мышления и речи, способное создавать орудия и пользоваться ими в

процессе общественного труда» [8].

Каждый человек отображает в своем сознании различные компоненты среды производства. Человек соотносит эти компоненты со своими умениями, навыками, способностями и потребностями, а после он выбирает свою собственную, удовлетворяющую именно его, линию трудового поведения на производстве.

Довольно сильное влияние на выбор человеком какой-либо линии поведения оказывает определенная побудительная сила, которую принято именовать мотивом. Процесс формирования мотива принято называть мотивацией.

На данный момент в научной и научно-популярной литературе имеется огромное количество понятий «мотив» и «мотивация». Довольно большое число авторов определяет мотивацию, как нечто, что реально побуждает человека совершать ту или иную активность или активную деятельность.

К. Обуховский под мотивом подразумевает вербализацию программы или цели, которая помогает какому-то индивидууму начать или приступить к определенному виду деятельности [7].

Х. Хекхаузен считает, что мотивацией является все то, чем можно объяснить совершение какого-либо действия, целенаправленности того или иного действия человеком. Он определяет мотив, как целевое состояние, которое существует в рамках отношений между средой и человеком [10].

В. Ковалев определяет мотив как побуждения к деятельности, которые являются полностью основанными. Он считает эти побуждения неотделимой частью любой личности [5].

С. Каверин, подчеркивает, что мотив является своеобразным образом успешно завершенной какой-либо человеческой деятельности [3].

На основе всех этих понятий и представлений происходит выработка человеком стратегии своего собственного поведения. Объективной причиной, внутренним источником и субъективной основой для возникновения мотивации являются потребности человека.

Следует отметить, что для обозначения поощрения часто используют родственный «мотиву» термин «стимул», которым понимают, как основной элемент управления персоналом, представляющий собой внешнее побуждение к деятельности.

В связи с этим, использование мотивации в процессе управления человеческим ресурсом состоит в создании различных стимулов.

Как отмечает М.А. Рябова, «стимулы переводят потребности в интересы и мотивы, то есть в личностную смысловую причину поступков, личную заинтересованность. Стимулированием в управлении называют воздействие на сотрудников с целью активизации их деятельности с учетом актуальных мотивов работника» [9].

Мотивация персонала является процессом стимулирования к различным видам деятельности, которые необходимы для достижения определенных целей организации.

Для сотрудников необходимо качественное мотивирование, с помощью которого можно значительно повысить производительность труда и существенно улучшить эффективность работы организации.

С целью осознания движущей силы работников организаций необходимо изучить понятийный аппарат. Так, согласно определению И.А. Большаковой, «мотивация - это совокупность мотивов, которые побуждают человека к деятельности, имеющей определенную целевую направленность» [1]. Кроме этого, понятие «мотив» охватывает все стороны поведения работника, включая его материальную необходимость, разнообразные интересы и побуждения, как утверждает Т.И. Каграманова [4].

Существует три основных типа мотивации:

- Внешняя мотивация
- Внутренняя мотивация
- Самомотивация

1. Основной в управленческом процессе является внешняя мотивация. Такой тип мотивации представляет собой некое воздействие субъекта управления на управленческий объект. То есть для того, чтобы трудовой процесс внутри организации был всегда эффективным и результативным, руководитель должен воздействовать на сотрудников.

2. Следующий тип мотивации - внутренний. Под внутренней мотивацией понимают идеи, цели и задачи, убежденность в необходимости исполнения которых существует у самого работника, то есть он сам работает над их достижением.

3. Самомотивация есть абсолютно у каждого человека. Даже у такого человека, который не имеет никаких задач и целей, существуют различного рода потребности, которые необходимо удовлетворять.

В составе типовых стимулов отражаются материальные и нематериальные стимулы.

Виды внешней мотивации:

1. Материальная мотивация.
2. Нематериальная мотивация.
3. Социальная мотивация.

Материальная мотивация - это различные поощрения в виде денежных средств. Многие ученые в настоящее время, как и ранее Ф. Герцберг, не относят заработную плату к мотивирующим факторам.

Однако, Г.В. Ветошко, напротив, считает заработную плату главным стимулирующим фактором работы персонала [2].

Факторами материальной мотивации выступают:

1. Система оплаты труда.
2. Финансовые премии и надбавки к зарплате.

Под материальными стимулами, как правило, понимают все виды системы оплаты труда при помощи денежных средств, или иначе говоря, получение дохода в денежной форме. Кроме нее, сюда же относят оплату за использованное имущество сотрудника (например, автомобиль), оплату

транспортных расходов или питания во время рабочего дня, медицинское обслуживание по полисам добровольного медицинского страхования, оплачиваемого работодателем, организация туристских поездок для сотрудников и т.д.

Нематериальная мотивация относится к весьма непростым процессам. Это связано в основном с тем, что в организации все сотрудники работают, в первую очередь, ради извлечения для себя максимально возможной денежной прибыли. Соответственно пользоваться материальной мотивацией (повышать заработную плату, награда определенными бонусами в денежной форме) значительно легче для руководителя.

Нематериальная мотивация представляет собой такие факторы, как:

1. Предоставление право выбора в трудовой деятельности.
2. Похвала за хорошо выполненную работу, реализацию поставленной цели или решенную задачу.
3. Различные награждения за участие в трудовой деятельности.

К нематериальным стимулам относят такие методы стимулирования, которые, не требуя от организации финансовых вложений, позволяют поддерживать эмоциональное состояние коллектива на высоком позитивном уровне.

Под социальной, или моральной мотивацией, понимают нравственные ценности работника, состоящие в осознании им «своего труда как определенного долга перед обществом, понимании ценности и полезности этого труда» [6].

К социальной мотивации относят побудительные мотивы, которые связаны с творческой насыщенностью и содержательностью труда, также большую роль здесь играют относительно благоприятными условиями труда и взаимоотношения в коллективе, возможность карьерного роста, самосовершенствования и самовыражения.

Мотивация работника умственного труда зависит от эффективности его работы, от способности достигать поставленных целей. Если его труд лишен эффективности, то желание трудиться и, соответственно, вклад в успех организации скоро уменьшатся [11].

Развитие сотрудников с помощью мотивации делает их более заинтересованными в своей сфере деятельности, а именно заинтересованность дает большую результативность и эффективность в реализации любых целей. Конкурентоспособность предприятия отчасти состоит из совокупности компетенций всех сотрудников.

Таким образом, с целью стимулирования персонала к повышению эффективности своей деятельности в организации должны применяться меры внешнего материального и нематериального стимулирования (включая такие их составляющие как организационная и социальная мотивация).

Совокупность применяемых мер стимулирования называется системой мотивации персонала организации и в зависимости от того, насколько качественно она будет выстроена, настолько применяемые в ней меры будут

способствовать повышению мотивации персонала, от чего во многом зависят и экономические результаты предприятия. Другими словами, грамотно разработанная и эффективно применяемая система стимулирования труда работников фирм позволит предприятиям добиться успеха в своем виде деятельности.

Использованные источники:

1. Большакова И.А. Мотивация как элемент эффективного управления персоналом // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. - 2014. - № 12. С. 12-13.
2. Ветошко Г.В. Пути совершенствования системы мотивации в деятельности современного предприятия // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. 2013. № 5. С. 17-18.
3. Каверин С.Б. Мотивация труда. М.: Изд-во «Институт психологии РАН». 1998. 224 с.
4. Каграманова Т. И. Проблемы стимулирования и мотивации в управлении персоналом // Мир науки, культуры, образования. 2014. № 3. С-46.
5. Ковалев В.И. Мотивы поведения и деятельности. М.: МГИЭМ. 1988. 192 с.
6. Минченкова О., Федорова Н. Управление персоналом: уч. М.: КноРус. 2012. 346 с.
7. Обуховский К. Психология влечений человека. Издательство: Прогресс, г. Москва. 1971. 371 с.
8. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений. - М.: РАН, ООО «ИТИ Технология». 2008. 469 с.
9. Рябова М. А. Оценка взаимосвязи мотивации и нематериального стимулирования труда в эффективном управлении персоналом промышленных предприятий // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. -2013. - № 2. С. 23-25.
10. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность / 2-е изд. СПб.: Питер; М.: Смысл, 2003. 860 с: ил. (Серия «Мастера психологии»).
11. Друкер П.Ф. Эффективный руководитель. пер. с англ. Ольги Чернявской. — М.: Манн, Иванов и Фербер. 2012. С. 9.

Сейфетдинова А.А.

студент 4 курса

*факультет гостинично-ресторанной, туристической и
спортивной индустрии*

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Россия, г. Москва

РЕАЛИЗАЦИЯ ФУНКЦИЙ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА

Аннотация: В статье исследованы специфические особенности реализации функций финансового менеджмента на предприятиях индустрии туризма в современных условиях. Автором обоснованы основные

направления совершенствования финансового менеджмента на предприятиях гостиничной индустрии.

Abstract: This article is dedicated to the specific features of the financial management functions implementation at the hotel industry enterprise under current conditions. The author provided rationalization for the key directions of the financial management enhancement at the hotel industry enterprises.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, индустрия гостеприимства, управление активами, управление капиталом, инвестиции

Keywords: financial management, hotel industry, assets management, management of capital, investments.

В современных условиях обеспечение финансовой устойчивости любого предприятия во многом определяет его перспективы развития. Различные формы и объемы финансовой деятельности сильно зависят от отраслевой направленности предприятия [6]. Поэтому для того, чтобы наиболее точно охарактеризовать главные черты финансового менеджмента предприятия гостиничной индустрии рассмотрим специфику функционирования данной отрасли.

В гостиничной индустрии наблюдается постоянная высокая потребность в инвестициях для строительства, модернизации, реконструкции, а также перепрофилирования [5]. Приобретение гостиничного предприятия подразумевает приобретение не только комплекса материальных ценностей, но и таких нематериальных активов, как деловая репутация, престиж торговой марки, показатели деловой активности, которые оказывают серьезное воздействие на формирование покупки. Таким образом, главная цель финансовой службы любого предприятия состоит не только в выполнении оперативных функций, но и в создании условий, влекущих за собой увеличение стоимости бизнеса [2]. Трудоемкость управления гостиничным предприятием заключается в необходимости поддержания имущества гостиницы в товарном виде. Как было упомянуто ранее, данные процессы требуют постоянных инвестиций, так как необходимо проводить различного вида модернизации или реконструкции. Кроме того, предложение услуг размещения за наличный и безналичный расчет без отсрочек платежа и уменьшение вследствие этого срока оборачиваемости финансовых ресурсов, продажи в реальном режиме времени требуют тщательного контроля. Таким образом, эффективное управление активами гостиничного предприятия может быть достигнуто только при условии высокой осведомленности финансового менеджера о тенденциях рыночного спроса и предложения, текущих производственных процессов по предоставлению услуг размещения, а также способности синтезировать имеющиеся знания и умения с получаемой информацией о динамике внешних и внутренних факторов [7].

На основании проведенного исследования можно выделить следующие основные направления совершенствования финансового менеджмента на предприятиях гостиничной индустрии:

- совершенствование управления активами: оборотными активами, дебиторской задолженностью, денежными активами, внеоборотными активами, управление денежными потоками;
- совершенствование управления капиталом – прибылью и кредиторской задолженностью;
- совершенствование управления финансовыми рисками.

Процесс управления оборотными активами гостиничного предприятия представляет собой реализацию целевой комплексной программы воздействия на активы и их элементы. Управление оборотными активами направлено на достижение соответствия между количественными и качественными параметрами состояния и эффективности их использования с целями и задачами предприятия в данном виде деятельности финансовой службы.

Управление оборотными активами гостиничных предприятий включает решение следующих задач: обоснование потребности предприятия в оборотных средствах и их структуру, разработку продуманной политики предоставления скидок по отношению к отдельным партнерам, обеспечение постоянной финансовой устойчивости и платежеспособности, реализацию мер по ускорению оборота денежных средств.

Учитывая, что гостиничные предприятия сильно подвержены такому фактору, как сезонность, то особую значимость в финансовой деятельности приобретает обеспечение синхронизации денежных потоков во времени.

В настоящее время в российской экономике остро ощущается нехватка оборотных средств. Именно поэтому, грамотное управление денежными потоками играет столь важную роль для предприятий различных сфер бизнеса. Поэтому для успешного функционирования гостиницы в таких условиях просто необходимо, чтобы ее оборотный капитал был максимально ликвиден, иными словами, в любой момент она должна иметь достаточно наличных денег для оплаты своих счетов, иначе ей грозит банкротство, даже если она имеет неплохие финансово – экономические показатели деятельности. Под управлением капиталом предприятия следует понимать целевую комплексную программу воздействия на капитал, направленную на удовлетворение потребностей предприятия в приобретении активов и оптимизации его структуры с позиций обеспечения условий эффективного его использования [3].

Как уже было сказано ранее, продукт, предлагаемый к продаже гостиничными предприятиями, не подлежит хранению и накоплению, поэтому перед предприятиями индустрии гостеприимства стоит задача оптимизации продаж несохраняемого продукта, так как любой непроданный номер в каждый конкретный день оборачивается убытками, которые уже никогда не могут быть возмещены [4]. С целью эффективного управления гостиницей менеджеры должны постоянно принимать решение об ассортименте услуг (какие услуги оказывать и, в каком объеме, от оказания каких услуг следует отказаться или временно приостановить и т.п.). Принятие

подобных решений носит комплексный характер. Это означает, что во внимание принимаются сразу множество факторов (финансовых, маркетинговых и других) [1].

Таким образом, можно сделать вывод, что специфика гостиничных услуг во многом влияет на процессы принятия и реализации финансовых решений. Кроме того, многогранность и сложность гостиничного продукта расширяют круг обязанностей финансового менеджера на предприятии индустрии гостеприимства.

Использованные источники:

1. Зайцева Н.А., Ларионова А.А. Финансовый менеджмент в туризме и гостиничном бизнесе. М.: Издательский дом «Альфа-М». 2011.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М. Финансы и статистика, 2012.
3. Моляков Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства. М. Финансы и статистика, 2002.
4. Bunakov, O. A., Zaitseva, N. A., Larionova, A. A., Chudnovskiy A. D., Zhukova, M. A. & Zhukov, V. A. (2015) Management Concepts of Sustainable Tourism and Hospitality Development In the Regions. Journal of Sustainable Development, 8(6), 39-44.
5. Dzhandzhugazova E.A., Zaitseva N.A., Larionova A.A., Petrovskaya M.V., Chaplyuk V.Z. Methodological Aspects of Strategic Management of Financial Risks during Construction of the Hotel Business. Asian Social Science; Vol. 11, No. 10; 2015, pp. 229-234
6. Kropinova E.G., Zaitseva N.A., Moroz M. Approaches to the assessment of the contribution of tourism into the regional surplus product. Mediterranean Journal of Social Sciences, Vol. 6, No 3 S5 (2015), pp. 275-282.
7. Zaitseva N.A., Chernikova, L.I. (2013). Features and Prospects in the Development of the Services Provided in the Field of Travel Insurance. Middle-East Journal of Scientific Research. No. 16 (7). P. 996-1002.

Скачкова В. А.

студент

РЭУ им. Г.В. Плеханова

Россия, г. Москва

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

В последние годы большое внимание уделяется проблемам управления персоналом. В статье рассматриваются вопросы управления персоналом как фактора эффективного менеджмента. Отражены основные цели и задачи управления персоналом предприятия, положительные и отрицательные тенденции в менеджменте, описаны условия эффективного управления персоналом.

Ключевые слова: управление персоналом, менеджмент.

Much attention has paid to human resource management issues recently. The

article presents the issues of personnel management as a factor of effective management. The article contains the main objectives and tasks of the personnel management of the enterprise, the positive and negative trends in management, describes the terms of effective human resource management.

Keywords: human resource management, management.

Менеджмент — это наука о рациональном управлении организацией, нацеленной на предпринимательский успех. Для достижения желаемого результата деятельности современные технологии и производство организации требуют не только высокой квалификации и исполнительности работников, но и их творческого участия в процессе. В связи с этим планирование, организация, мотивация и контроль становятся основными инструментами менеджмента, которые обеспечивают координацию работы различных подразделений организации для достижения ими общих целей [1].

В настоящее время менеджмент нельзя назвать только наукой и практикой управления, ведь сейчас это целое искусство управления людьми [1]. Без знания человеческой натуры, ни один менеджер не сможет рассчитывать на успешное управление своей организацией. В задачи менеджера входят не только создание условий для реализации каждым работником его потенциальных возможностей, но и мотивация людей к стремлению выполнять поставленные задачи наилучшим образом. Особенно важными качествами являются способность менеджера оптимально организовать работу коллектива, умение общаться и находить необходимый инструмент воздействия на человека.

В последнее время во многих отечественных и зарубежных фирмах наблюдаются положительные тенденции в менеджменте, которые выражаются в улучшении стиля и приемов управления.

С другой стороны возникает ряд серьезных проблем в данной области. У многих работников отсутствует мотивация для эффективного выполнения своей работы. Кроме того, они не принимают на себя всю полноту ответственности за принятие и реализацию управленческих решений, не умеют отождествлять личные интересы и интересы фирмы [1].

В организации работы также имеется много проблем - это отсутствие взаимодействия и связи между подразделениями. Работники не ощущают себя частью организации в целом, что отражается в их работе: преобладают узкие интересы подразделения, а не стратегические интересы компании [1]. Это является причиной того, что всю основную стратегическую работу руководство организации берет на себя, вместо того чтобы больше внимания уделять анализу, прогнозированию, планированию и стимулированию труда.

Однако благодаря возможностям современного менеджмента создаются предпосылки для решения вышеописанных проблем: улучшение профессиональной подготовки сотрудников, налаживание взаимодействия между подразделениями организации, расширение стратегических компонентов в работе менеджеров организации, использование личностного потенциала каждого работника и другие [1].

Использование потенциала каждого работника – важнейшая цель управления персоналом, которая определяет уровень развития кадрового потенциала всего предприятия. Критериями развития личностного потенциала работника являются качественные характеристики отдачи им физических, интеллектуальных сил и творческой инициативы [2].

Для эффективного управления персоналом на предприятии необходимо понимание работниками трудового процесса и понимание средств достижения поставленных перед ним задач [2]. Правильное функционирование описанного механизма возможно лишь при условии наличия эффективной системы коммуникации на предприятии, что обеспечивает верное понимание каждым работником своих функций. Кроме того, важную роль играет полное и своевременное обеспечение службы управления персоналом информацией о степени восприятия и выполнения трудовых заданий каждым участником производственного процесса. Другими словами, коммуникации в этом случае являются инструментом, с помощью которого руководство имеет возможность воздействовать на всех участников трудового процесса.

Таким образом, грамотное управление персоналом является одним из важнейших направлений в деятельности любой организации и считается основополагающим критерием успеха ее деятельности.

Использованные источники:

1. Травин В.В., Дятлов В.А. Менеджмент персонала предприятия - Учеб.-практ. пособие / Травин В.В.. — 5-е изд. — М.: Дело. 2003. - 272 с.
2. Федулова, Л.И. Менеджмент организации: учебник / Л.И. Федулова. - М.: Лыбидь, 2004 – 196 с.

*Татаров К.Ю., к.э.н.
главный бухгалтер
"Группа компаний "ДЕКАРТ"
РФ, г. Москва*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БИЛЕТНОГО СТОЛА РЕПЕРТУАРНОГО ТЕАТРА

В статье рассматриваются способы внедрения новых технологий в театре, а именно современные способы электронной продажи билетов, позволяющих отказаться от привычных бумажных носителей. Вместе с тем, этот процесс напрямую затрагивает и экономическую область театральной жизни. В статье подробно рассмотрены расходы, неизменно сопровождающие все нововведения, и даны рекомендации по их учету.

Ключевые слова: ИТ-Технологии, билетный стол, электронный билет, информационная система, расходы, учет, налогообложение.

Tatarov K.Y.
PhD,
Chief accountant "Group of companies" DESCART",
RUSSIA, Moscow,

**ECONOMIC ASPECTS OF THE INTRODUCTION OF
INFORMATION TECHNOLOGY IN TICKET TABLE
REPERTORY THEATRE**

The article discusses ways of introducing new technologies in the theatre, namely modern methods of electronic ticketing, enabling to abandon the usual paper. However, this process directly affects and economic area of theatrical life. The article described in detail the costs invariably accompanying all the innovations, and recommendations for their integration.

Keywords: IT-technology, ticket desk, e-ticket, information system, cost accounting, taxation.

Информационные технологии вплотную подошли к театру. Служители сцены оказались морально, материально и технологически готовы к подобной встрече и сейчас вправе ожидать от нее как практических, так и финансовых выгод. Наиболее востребованным на сегодняшний день вариантов внедрения IT-Технологий является электронная продажа входных билетов (e-ticket) на спектакли репертуарного театра. Для целей настоящей статьи, в качестве объекта исследования, выбран именно репертуарный театр, обладающий оседлостью и стационарностью.

На сегодняшний день, существует ряд программных продуктов, позволяющих осуществлять дистанционную продажу театральных билетов. Среди лидеров данного сегмента можно выделить системы "Театрал", "Супербилет-Театр" и ряд других. Многие из них имеют специфический функционал, о необходимости использования которого принимает решение администрация театра. Некоторые, например, предусматривают функцию формирования счетов, выставляемых юридическим лицам при корпоративных посещениях, или накопление информации о постоянных зрителях, для возможности внедрения "программы лояльности".

Очень удачный анализ информационных систем, обеспечивающих продажу билетов, провела О.А. Филимонова. В частности, она провела сравнение игроков на этом рынке. Однако, ее исследование имеет больший уклон на информационную и техническую составляющую, в меньшей мере затрагивая экономическую направленность.

Основополагающим моментом при рассмотрении информационных технологий является сайт театра. Наличие собственного сайта сегодня является показателем современности и прогрессивности заведения, пониманием руководством требований сегодняшнего момента. Помимо этого, сайт несет информационную нагрузку, позволяя зрителю получить достоверную информацию о событиях, мероприятиях и спектаклях, вызывая и поддерживая зрительскую заинтересованность, привлекая внимание

профессиональной и непрофессиональной театральной общественности. Также наличие сайта позволяет учреждению культуры выстраивать политику с подрастающим поколением, привыкшим получать информацию в большинстве случаев из электронных источников.

Обращаю особое внимание, что разговор ведется не о заявке на покупку билетов, и не об их предварительном бронировании, оформленных на сайте и подлежащих оплате и получению в установленный срок в кассе, а о полном процессе, осуществляемом зрителем самостоятельно: от выбора и оплаты билета, до посещения спектакля. При этом вход на мероприятия может осуществляться как по обычным печатным билетам, получаемыми зрителями в кассе перед началом спектакля, так и о возможности входа по электронным распечаткам, оформляемым через печатные терминалы. Разработчики системы первоначально рассчитывали обеспечивать идентификацию зрителей по паспортам, аналогично электронным авиа и железнодорожным билетам, но в последующем от этого способа отказались. Причиной оказалась невозможность объяснения зрителям необходимости наличия паспорта при посещении заведения культуры. Хотя подобный подход к электронным билетам несколько раз озвучивало руководство Большого театра с целью борьбы с перекупщиками.

Реализация входных билетов на сайте театра может осуществляться двумя способами – самостоятельно или с привлечением стороннего распространителя. При первом способе реализация билетов осуществляется заведением собственными силами. В этом случае необходимо оформление договора с платежной системой, организующей прием и провод платежей посредством банковских карт. Для функционирования платежной системы в некоторых случаях могут потребоваться технологический аудит сайта и корректировка его интерфейса. Информационная составляющая, маркетинговая политика и актуальность сайта при данном способе поддерживаются театром самостоятельно.

В качестве положительного момента данного способа можно отметить возможность круглосуточной продажи билетов, увеличение глубины продаж и оперативное формирование статистической информации о проданных билетах. Более того, организация on-line продажи позволяет расширить зрительскую аудиторию за счет туристов, планирующих поездку в город месторасположения театра и заранее обдумывающих проведение своего досуга. К подобной категории можно отнести также транзитных пассажиров, командировочных, отдыхающих и иных граждан, временно пребывающих в город. Электронная коммерция ускоряет процесс получения денежной выручки, обеспечивая театр оборотными средствами, способствует получению дополнительной прибыли.

Подобный подход открывает перед театром и противоположную возможность начала реализации билетов в местах гастрольных показов. Еще находясь в городе постоянной дислокации, театр может начинать продажи билетов на спектакли, планируемые к показу на выезде. Особенно это может

оказаться актуальным при планировании гастролей в курортных городах. При этом не возникает необходимости в привлечении к сотрудничеству местного билетного распространителя, что также является элементом экономии в сегодняшнее кризисное время. Информация о предстоящих спектаклях размещается на местных сайтах, с возможностью прохода по ссылке на сайт театра. Если же в планах театра зарубежные гастроли, то расчет за билеты можно производить с помощью системы "Western Union".

Учитывая, что информационная система способна работать круглосуточно, у театра появляется возможность реализации билетов 24 часа, а также в период закрытия сезона. Если у театра уже утверждена репертуарная политика, то продажи билетов можно начинать в любой момент. При внедрении электронной системы продажи билетов, финансовая служба театра имеет возможность отслеживать продажу билетов и заполняемость зала в режиме реального времени. Более того, появляется возможность оперативного изменения стоимости билетов в зависимости от интенсивности продаж, то есть использования маркетингового приема динамичности ценообразования.

Для продажи билетов через сайт выделяется определенное количество мест, расположенных, как правило, в разных частях зрительного зала. Это дает зрителю возможность самостоятельного выбора варианта рассадки, исходя из собственных предпочтений и стоимости предлагаемых билетов. Выбор места обеспечивается кликом компьютерной мышки, после чего система осуществляет их бронирование, и на схеме зрительного зала выбранные места окрашиваются другим цветом. Технологически данная операция необходима также для временного удаления выбранных мест из свободной продажи во избежание их повторной продажи в период осуществления покупки. Период блокировки устанавливается системой по согласованию с организатором мероприятия. По нашему мнению, наиболее оптимальным является период 15-25 минут. За это время даже неопытный пользователь сети сможет разобраться в тонкостях электронной коммерции, связанных с оплатой банковской картой. Меньший период может оказаться недостаточным, например, для зрителей преклонного возраста или слабовидящих. Большой период, наоборот, надолго удалит билеты из свободной продажи, в случае отказа зрителя от покупки выбранных им и заблокированных в системе билетов. Необходимо понимать, что на период блокировки билетов они становятся недоступными для других зрителей. Поэтому долгий срок невозврата билетов в продажу может способствовать потере потенциальных покупателей и, как следствие, снижению доходов театра. В течении периода блокировки платежная система формирует для зрителя окончательный заказ, рассчитанный из количества билетов и их цены, а также из возможных дополнительных платежей, например, за услуги паркинга на время спектакля. После этого зрителю предлагается произвести оплату сформированного заказа. При этом ему предстоит ввести данные о банковской карте, посредством которой планируется осуществить платеж

(номер, фамилию владельца, срок действия и CVV-код). На основании этих сведений происходит идентификация владельца карты, и банк-эмитент осуществляет списание денежных средств с карточного счета зрителя.

При принятии решения о запуске проекта по электронной продаже билетов на сайте необходимо предусмотреть меры безопасности и конфиденциальности расчетов. Это могут быть, например, регистрация потенциальных покупателей на сайте, выбор логина, установление пароля, приобретение ими билетов посредством входа в личный кабинет. Подобные мероприятия позволяют частично уберечься от лиц, оформляющих покупку билета с целью дальнейшей перепродажи. Это достигается установкой ограничений на количество оформляемых билетов из одного личного кабинета, максимальной суммы оборота по одной карте, невозможностью оформления билетов на одно и то же мероприятие (спектакль) в течении месяца и т.д.

Финансовой службе театра необходимо помнить, что сумма за реализованные входные билеты будет поступать на счет в уменьшенном виде. Это связано с комиссией банка за организацию расчетов. Размер вознаграждения свой у каждого банка, но, в среднем, он варьируется от 2 до 5 процентов. При этом, в основном все банки, устанавливают размер комиссии прямо пропорционально объему финансовых операций. Замечу, что указанный размер комиссионного вознаграждения сопоставим с ценами на услуги банковской инкассации, к которой приходится прибегать театру для доставки в обслуживающий банк выручки из кассы. Также необходимо помнить, что подобные комиссии признаются расходами театра для целей налогообложения. При планировании финансово-хозяйственной деятельности, подобны расходы имеет смысл первоначально закладывать в финансовый план. С точки зрения минимизации расходов театра, некоторые системы предлагают потенциальному зрителю оплатить банковскую комиссию за провод платежа. Размер этой комиссии, как правило, равен величине оплаты услуг эквайринга. Если имеется подобная возможность, по нашему мнению, ею не стоит пренебрегать.

В практике автора уже имеются о попытках разработки программного приложения для Android и/или iPhone. Подобный подход позволит еще более охватить современную аудиторию (особенно молодежную), и предложить рынку новые и современные способы приобретения театральных билетов, что называется "на ходу".

Однако, существует и негативная составляющая этого вопроса. В случае замены или отмены спектакля билеты подлежат возврату в кассу театра или по месту их приобретения. Применительно к информационным технологиям будет иметь место процесс аннулирования купленных билетов, и возврата уплаченных денег. В соответствии с нормативными документами Центрального банка РФ, если зритель рассчитался банковской картой, а театр не смог выполнить взятые на себя обязательства (замена или отмена спектакля), то возврат должен быть произведен исключительно на карточные

счета зрителей. Вариант с наличной выплатой из кассы театра должен быть исключен. Суммы, уплаченные банку за организацию расчетов в подобном случае, относятся на расходы театра.

Вторым способом организации электронной продажи билетов является помощь посреднической специализированной организации. Оформление отношений происходит путем подписания между театром и посреднической организацией агентского договора, нормы которого регламентируются Гражданским кодексом РФ. При этом агент обязуется организовать продажи билетов на спектакли театра как непосредственно на сайте учреждения, так и на других ресурсах интернета с предоставлением возможности прохода по специальной ссылке для осуществления расчетов. При данном варианте значительно увеличивается охват аудитории, что является залогом большей реализации билетов. В частности, каждому зрителю, когда-либо прошедшему регистрацию в данной системе, на электронный адрес начинает приходить полный список театров и иных учреждений культуры, расположенных в его регионе и оформивших договор с данным распространителем, с информационными материалами относительно проводимых мероприятий. Отдельно необходимо заметить, что зритель регистрируется у распространителя один раз, после чего под своим индивидуальным логином и паролем получает возможность заходить на сайты других заведений культуры для просмотра перечня мероприятий, наличия свободных мест, уточнения расценок. Все эти возможности являются предпосылками удачного оформления купли-продажи электронного билета.

Как и в предыдущем варианте, здесь выделяется в продажу определенное количество мест на мероприятия, однако, именно здесь и кроется одно из основных различий рассматриваемых нами вариантов. В первом варианте театр сам устанавливает количество мест, предлагаемых к реализации в системе электронной коммерции. Администрация театра оставляет за собой право, как увеличения предлагаемых к продаже мест в интернете, так и их уменьшения, в случае незначительности спроса со стороны пользователей всемирной паутины. Этот прием позволяет осуществлять более гибкую маркетинговую политику и оперативно реагировать на изменение спроса со стороны различных категорий зрителей. Во втором же варианте минимальное количество мест, предлагаемых к продаже через систему электронной реализации (квота), определяется договором с агентом и представляет собой строго оговоренную величину. Квота выделяется на все мероприятия, вне зависимости от их зрительского спроса и коммерческого успеха у публики. Конечно, за театром остается право увеличения предлагаемых к реализации мест, но об уменьшении этого числа речи быть не может. Математически квота может определяться неизменяемым числом, а может варьироваться применительно к мероприятию. Между тем, театру необходимо предусмотреть и отразить в договоре крайний срок реализации билетов агентом. По наступлению этого момента все нереализованные места должны быть возвращены в продажу в

кассу театра. На практике этот срок определяется в интервале 60-90 минут до начала мероприятия.

Следующим принципиальным отличием рассматриваемых вариантов распространения электронных билетов является порядок расчетов. В первом варианте, как уже было указано, размер вознаграждения системы составляет порядка 3-5 процентов, что составляет оплату банку за организацию расчетов. Во втором варианте имеет место не только организация расчетов, но и весь процесс распространения билетов: рекламирование, продажа, расчеты, рассылка смс-напоминаний зрителю о предстоящем мероприятии и т.д. Этим объясняется повышенный размер вознаграждения, которое должен будет уплатить театр за подобные услуги. На сегодняшний день размер агентского вознаграждения может варьироваться от 10 до 50 процентов, и устанавливается в договоре. При выборе заведением культуры подобного варианта необходимо быть готовым к дополнительным платежам в пользу распространителя и заранее планировать подобные расходы. Реализация рассматриваемого варианта может оказаться выгодной только при значительном объеме продаж специализированным посредником.

По завершению каждого мероприятия, на которое была осуществлена реализация электронных билетов, стороны согласуют протокол реализации. В нем указывается дата и наименование мероприятия, количество реализованных билетов, общая сумма продаж, а также величина вознаграждения за оказанные распространителем услуги. Данный протокол является первичным учетным документом для бухгалтерского учета обеих сторон. Для распространителя суммы вознаграждения, указанные в протоколе, являются доходом. С точки зрения театра суммы, уплаченные распространителю, признаются расходами и на основании Налогового кодекса РФ в полном объеме уменьшают налогооблагаемую прибыль.

Использованные источники:

1. Филимонова О.А. Информационная система заказа билетов в театр на основе интернет-технологий // Молодежный научно-технический вестник. 2015. №5. С.14
2. Сорочкин Б. Зрительский спрос и экономическая политика театра // Современная драматургия. - 2005. - N 1. - С. 218-223.
3. Зубарева Е.В. Информационные технологии в системе управления хозяйствующих субъектов // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2011. №4. с.66-69.

Татьянин С.В.
студент 4 курса
факультет «Международный финансовый»
Финансовый университет при РФ
Россия, г. Москва

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ И АНАЛИЗ ПОСЛЕДНИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Аннотация. В статье проанализированы современные концепции управления эффективностью деятельности с целью их адаптации к применению в условиях предприятий РЫ. В современных условиях развития все большее распространение и применение получают новые концепции управления, что обусловлено большим значением использования нововведений предприятием для оптимизации своей работы, чтобы обеспечить конкурентоспособность на современном динамичном рынке. Именно поэтому нами со всей совокупности концепций отобрано и исследовано наиболее перспективные, а именно концепция Business Performance Management (BPM) и Balanced Scorecard (BSC), позволяющих трансформировать поставлены стратегии и цели в ряд действий, обеспечили их достижения; интегрировать системный анализ эффективности деятельности в менеджмент и ускорить его, путем использования новейших программных продуктов.

Ключевые слова: концепции управления эффективностью деятельности, концепция Business Performance Management (BPM), концепция Balanced Scorecard (BSC).

Современная теория и практика управления предприятиями требует кардинальных изменений, что обусловлено глобализацией мировой экономики, повышением динамичности рыночной среды и усилением конкуренции. Причины необходимости появления новых подходов к управлению связанные с изменениями в самом бизнесе:

- Все большее значение для эффективности деятельности предприятий приобретает использование инноваций, знаний, воплощенных в интеллектуальном продукте;

- Ужесточение конкуренции приводит к активизации поиска новых методов управления эффективностью деятельности предприятия.

Особое внимание уделяется формированию современной системы управления эффективностью деятельности предприятия, которая способна адекватно оценить результаты деятельности и разработать механизм управления процессом их повышения. Этой тематике посвящены работы ученых таких, как А. Гершун, Е. Мадера, И. Егерев, Д. Исаев, Р. Калашян, Т. Колер, Т. Калянов, и др.

Однако методических и практических разработок, посвященных

управлению эффективностью деятельности отечественного предприятия, в частности через использование современных технологий в управлении эффективностью деятельности, в современных условиях недостаточно.

Цель исследования

Целью исследования является изучение новейших концепций управления эффективностью деятельности предприятий с целью их адаптации к применению в условиях предприятий Российской Федерации на данном историческом этапе.

Изложение основного материала исследования

Основной задачей технологии управления считается качественное и своевременное предоставление необходимой информации сотрудникам компании, которые отвечают за принятие тех или иных решений. Более того, данная технология является необходимой на многих этапах управления.

Известно, что технология управления направлена на область информационной структуры управления и применяется при плохой последовательности исполняемых задач, если учитывать те задания, которые выполняются благодаря информационной технологии, ориентированной на работу с данными [1].

Согласно тому, с каким успехом развиваются предприятия, все чаще появляются новейшие системы и методы работы. В статье целесообразно рассмотреть новые технологии управления, такие как Business Performance Management или сокращенно: BPM, а также технологию управления Balanced Scorecard, сокращенно: BSC (рис.1).

Главной задачей систем такого типа является сбор, а также распределение данных, нужных для выведения подходящих решений в управлении.



Рис.1. Новые концепции управления эффективностью деятельности предприятий

Business Performance Management (BPM) - является новой технологией, которая направлена на единый, процессно-ориентированный метод по принятию управленческих решений, которые, в свою очередь, ориентированы

на увеличение возможности той или иной фирмы высчитывать свое финансовое положение и контролировать эффективность деятельности предприятия при помощи объединения всех уровней, таких как: владельцы и менеджеры, персонал и внешние контрагенты. Данное объединение происходит в соответствии с общей средой управления.

Задача BPM - это получение результата, который происходит путем реализаций поставленных целей через конкретных исполнителей. В условиях смены реалий, задачи не меняются, так как данный подход контролирует настоящее состояние предприятия и тем самым свободно генерирует свои дальнейшие планы. Стоит отметить, что именно так появляется точная интеграция управления. Кроме того, BPM работает с операционными системами управления, среди которых отмечены: ERP, CRM, а также системы управления персоналом и другие.

Таковыми являются главные "сферы улучшений", приобретаемые с помощью использования метода BPM. Следовательно, все области неразрывно дополняют друг друга, и прибыль в одной из них, как полагается, качественно отражается и на остальных.

Названные "сферы улучшений" свойственны и иным технологиям. А именно: концепция, занимающаяся управлением ресурсами предприятия, под названием ERP (Enterprise Resource Planning).

Благодаря данной концепции реализуется достигается быстрота и качество управленческих решений. Нет секрета в том, что различные методы управления имеют схожие "сферы улучшения". Кроме того, это очередной раз говорит о полноценности сегодняшнего менеджмента.

Однако, существует конкретное отличие. Оно состоит в сфере стратегической составляющей процесса управления, а именно: направленность на глобальные задачи фирмы.

Так, например BPM опирается на глобальные и стратегические цели, что в свою очередь, положительно влияет на их реализацию и дает возможность создавать постоянный мониторинг данных шагов и анализ приобретенных результатов [2].

Сегодня менеджеры применяют более прогрессивные инструменты, не ограничиваясь использованием только традиционных моделей. В процессе принятия решений руководители и собственники все большую потребность в информации не только финансового характера. В условиях рынков, которые быстро развиваются, и острейшей конкуренции нефинансовая информация, базирующаяся на оценке нематериальных активов предприятия, приобретает все большее значение. Наряду с получением прибыли и повышением капитализации сегодня первостепенное значение получают цели завоевания рынка и приобретения конкурентных преимуществ. Лояльность клиентов, способность предприятия обеспечить их содержание, прогрессивность технологии и отлаженность бизнес-процессов, высококвалифицированный кадровый состав - факторы, которые имеют огромное значение и влияют на стоимость предприятия в будущем. Balanced Scorecard дает возможность

оценить эти факторы и открывает новые возможности для управления стратегией [3].

Подавляющее большинство промышленных групп производит изменение собственных управленческих систем с установившейся производственной, а также рыночной на технологически направленную.

Прогрессивные технологии в современном мире являются залогом достижений во всех рыночных нишах, где велико ожидание раннее неизвестного товара, обладающего неординарными свойствами. Главным показателем результативности любого предприятия выступает технологический менеджмент, а выражаясь простым языком, стратегическое координирование усовершенствования технологий.

Задания технологического менеджмента [4]:

- контроль над периодом существования и разнообразием продукции
- заведование процессами исключения несовременной оснастки
- воспитание передовой культуры сотрудников, контроль за качеством изготавливаемого товара
- тактика руководства интеллектуальной собственности и прочее.

Как таковой, результативный менеджмент технологий сочетает планы изготовления новой технологии и планы спроса на нее.

Технология здесь выступает как весомый способ создания и поддержки первенства в борьбе за потребителя, что выводит ее на ступень стратегического капитала, которым важно правильно распоряжаться на всех уровнях предприятия.

Всякая активность фирмы, включая стратегическое планирование, управление, изготовление, сбыт, кадры, финансовые ресурсы имеет право рассматриваться, как задействование технологий, увеличивающих возможности фирмы в конкурентной борьбе. Стратегический менеджмент технологий не стеснен рамками отраслей со стремительным развитием технологий. И стоит заметить, что в более широком восприятии технологий и производства не существует «низких» технологий.

Все знают о том, что такие важные элементы стратегического технологического менеджмента, как прогнозирование технологического развития, его включение в бизнес-план фирмы имеют место в каждой управленческой стратегии предприятием любого масштаба.

Приведенные методы ценны для небольшого технологического предприятия, крупной научно-производственной фирмы, научного учреждения, учреждения капиталовложений, которое ориентировано на прямые капиталовложения в экономику. Определенно, что стратегическое управление технологической сферой, причем, активно трансформирующейся, имеет все шансы стать гарантией успешного функционирования производственных фирм, связанных с науконаполненными продуктами и экономикой системой в общем, в долгосрочной перспективе.

Система Business Performance Management или Система Управления

Эффективностью Бизнеса предназначена для организации эффективного управления предприятием посредством учета ряда стратегических показателей, определяющих основные (производственные, финансовые, маркетинговые и прочие) аспекты деятельности организации.

Концепция была разработана в 1992 г. Д. Нортаном и Р.Капланом, после проведения ими всесторонних исследований существующих на тот момент методик оценки эффективности бизнеса. Исследования показали, что при оценке функционирования предприятия нельзя опираться только на финансовые показатели его деятельности. Авторы разработали систему, которая дает возможность определить состав ключевых показателей и оценить эффективность деятельности организации с учетом имеющихся стратегических целей.

Возможность визуального представления информации в виде диаграмм, определяющих связи между исполнителями, показателями, стратегическими целями и мероприятиями, помогает пользователю планировать мероприятия, рассчитывать объем ресурсов необходимых для достижения поставленных целей, оценивать влияние на них ключевых показателей, а так же оценивать эффективность проведенных мероприятий.

Одна из причин, по которой концепции Business Performance Management и Balanced Scorecard актуальны на сегодняшний день — это растущая изменчивость экономической составляющей процесса мировой глобализации, ведущая к усилению конкурентной борьбы и динамики бизнеса. Пересматриваются действующие в течение многих лет правила, растет разборчивость и осведомленность клиентов, конкурентные предложения становятся более инновационными. Эти характерные для мировой экономики процессы, так или иначе, отражаются на экономике РФ и работе ее предприятий.

Ключевыми факторами конкурентной борьбы на международной бизнес арене становятся повышенная гибкость и высокая скорость принятия решений. И в этом случае не обойтись без "коллаборативности управления", при которой наделение соответствующими полномочиями и определение уровня ответственности становится необходимым для достижения поставленных перед организацией стратегических целей.

Еще одна причина — это переполненность современного рынка бизнес услуг новыми «инновационными» предложениями, обещающими существенные экономические выгоды всем желающим применить на практике новейшие модели, концепции и методы управления предприятием. На практике большая часть таких предложений оказывается обычным исследованием спроса на данный вид услуг, организованная маркетинговыми компаниями.

На самом деле, к бесспорно ценным разработкам, отлично зарекомендовавшим себя на практике можно отнести достаточно небольшой ряд бизнес концепций, а именно: управление с использованием ключевых показателей, управление на основе выявления узких мест (теория

ограничений), управление затратами (функционально-стоимостное управление) и еще несколько концепций.

Но в отличие от всего вышеперечисленного Business Performance Management или Система Управления Эффективностью Бизнеса не сводится к анализу отдельного аспекта управления, а целостно рассматривает все процессы корпоративного механизма управляющего предприятием.

Третья, самая существенная причина — это рост возможностей корпоративных информационных систем, который существенно раздвинул границы управления предприятием выйдя за рамки физических границ и охватив внешние процессы создания добавленной стоимости (value-chains).

Если до недавнего времени корпоративные информационные системы не были в достаточной степени открытыми, что препятствовало их интеграции, а принятие решений было затруднено невозможностью представления полной информации, то на сегодняшний день разработаны технологии управления, сочетающие в себе инновационные методы как революционного, так и эволюционного развития научных технологий, отвечающие самым высоким потребностям современной цивилизации.

Развитие управленческой науки делает технологии поддерживающие самые высокие стандарты управления все более открытыми и доступными во всем мире и в РФ в том числе.

В свое время концепция Business Performance Management и Balanced Scorecard возникла благодаря развитию теории управления и росту информационных технологий, вобрав в себя самые актуальные принципы обеих дисциплин и взяв на себя роль информационно-управленческой базы современного менеджмента. Однако в процессе перестройки технологических методов управления предприятием не стоит забывать так же о социальной, организационной и кадровой составляющей управляющей деятельности.

Использованные источники:

1. А.Н. Калашян, Г.Н. Калянов. Структурные модели бизнеса: DFD-технологии. – М.: Прикладные информационные технологии, 2009. – 256 с.
2. Мадера А.Г. Моделирование и принятие решений в менеджменте. Руководство для будущих топ-менеджеров. – М.: ЛКИ, 2012. – 688 с.
3. Р.А. Фатхутдинов. Производственный менеджмент. – М.: Книга по Требованию, 2011. – 496 с.
4. Д.В. Исаев. Корпоративное управление и стратегический менеджмент. Информационный аспект. – М.: Высшая Школа Экономики (Государственный Университет), 2010. – 220 с.

Ткаченко А.В.
студент магистратуры, 1 курс
экономический факультет
Южный Институт Менеджмента
Россия, г. Краснодар

БАНКРОТСТВО, КАК ИНСТРУМЕНТ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: В статье рассматривается понятие «банкротство» и история развития института банкротства. Рассматриваются негативные последствия банкротства. Анализируется Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)».

Ключевые слова: банкротство, история института банкротства, негативные последствия банкротства, практическое значение банкротства, Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)».

Банкротство является результатом кризиса на предприятии и относится к старейшим экономическим терминам, которые были известны еще в Древнем Риме.

В научной литературе нет четкого понимания о происхождении слова «банкротство». По утверждению составителей словарей слово «банкротство» произошло от немецкого «bancarotta» и означает долговую несостоятельность, отказ предпринимателя платить по своим долговым обязательствам из-за отсутствия средств. Большинство ученых склоняются к тому, что в основе лежат два итальянских слова «banco» и «rotto», что означает «скамья» и «сломанный». Согласно историческим данным, купцы-кредиторы, ломали столы несостоятельных денежных менял, которые занимались операциями на рынках городов-республик средневековой Италии [4].

В своей статье я попытаюсь представить банкротство не просто явлением, т.е. «...проявлением чего-либо, событием, случаем», а институтом, «определенной организацией общественной деятельности и социальных отношений, воплощающей в себе нормы экономической, политической, правовой, нравственной и т.п. жизни общества, а также социальными правилами жизнедеятельности и поведения людей».

В основу института банкротства заложены взаимоотношения должника и кредитора. Можно сказать, что банкротство является специфической формой проявления экономических проблем, но, в то же время, банкротство является ключевым регулятором экономических процессов и обеспечивает стабильное и устойчивое экономическое развитие.

История развития института банкротства берет свое начало от времен первобытного общества и рабовладельческих государств. В те времена к должникам, которые были не в состоянии выполнить свои долговые обязательства, применялись такие виды наказаний, как физическое насилие, изгнание из общины, обращение в рабство, посадка в долговую яму и прочее.

В последствии, с развитием экономики и образованием государств (7-5 тысячелетие до н.э.) широкое развитие получает регулирование имущественных отношений. В обществе появляется такой термин как «долговая кабала» - зависимость должника от кредитора, которая включала в себя возможность применения физической расправы или обращения в рабство. В Древнем Египте, к примеру, существовала такая форма рабства как «самопродажа египтян за долги». По законам Хаммураппи (18 в. до н.э.) у должника было два способа погашения долга: за счет своего имущества, или отработка долга самостоятельно, находясь в рабстве в доме кредитора в течение срока до 3 лет. Отрабатывать долг должника также могли его жена и дети.

В Древней Индии кредитор был наделен правом принуждать своего должника, захватывать его животных, сыновей или его самого, силой удерживать в своем доме, морить голодом и наносить телесные увечья до тех пор, пока должник не вернет долг. В Древнем Китае к не выплатившим долг людям, применялось уголовное преследование, кроме того, их могли бить палками, обращать в рабство, отрубать конечности, и приговаривать к смертной казни.

Говоря об истории института банкротства, особое внимание следует уделить Древнему Риму, где система взаимоотношений между кредитором и должником достигла таких позиций, которые в значительной степени используются и по сей день. До 326 г. до н.э. наказание за неуплату долга также носило личностный характер: в случае неуплаты должник переходил в распоряжение кредитора, который был вправе удерживать его в течение 60 дней в своем доме. За это время кредитор мог трижды выводить должника на Форум, где объявлялась сумма долга, затем должник продавался в рабство за границу. С 326 до 17 г. до н.э. кредиторам было запрещено превращать должников в рабов или убивать их. Могла применяться только одна форма личной расправы – это увод должника домой и наложение на него оков. Однако уже в то время, основным способ принудительного возврата долга становится обращение взыскание на имущество должника. Суд выносил приговор, согласно которому кредитор овладевал имуществом должника и в течение 30 дней объявлял о распродаже.

После гибели Римской империи в Европе веками преобладали регрессивные направления в праве и практике взаимоотношений должника и кредитора. Нарушение договоренности снова грозило должнику обращением в рабство, а согласно Баварской правде (8 в. н.э.) рабами также могли стать его жена и дети.

В Германии в 16 веке должники приравнивали к ворам и их могли немедленно казнить. До середины 19 века в ряде европейских государств к должникам могли применять различные телесные наказания, вплоть до смертной казни.

Со временем развития торговли институт банкротства становится самостоятельным элементом, который достаточно часто используется в

отношении купцов и торговцев. Одним из первых начинает регулировать эти отношения английские статусы «о купцах» 1283 и 1285 г., а в 16 веке был принят специальный закон, согласно которому вводилась норма пропорционального разделения имущества должника между его кредиторами, которая впоследствии, стала применяться не только к купцам, но и ко всем должникам. Однако, не смотря на все нововведения, крайне жестокие физические наказания по-прежнему продолжали применять на практике.

Одним из наиболее действенных, впитавшем в себя лучшие стороны законодательства ряда европейских стран, был российский Устав о банкротях 1800 года, который отделял несостоятельность от несчастья и действовал до 1917 года [3].

Понятие «банкротство», как один из вариантов установления контроля над предприятием, получило широкое распространение в 90-х годах и, как правило, ассоциируется с недружественным поглощением. В последнее время институт банкротства вызывает особый интерес в обществе, т.к. «поточное» банкротство предприятий стало доходным бизнесом.

Как уже отмечалось выше, в основу банкротства заложены противоречия должника с кредитором, что, как следствие, означает, что для данного явления характерна высокая степень конфликтности. Именно поэтому, в любой стране с развитой экономической системой существует механизм законодательного регулирования несостоятельности (банкротства).

Несмотря на то, что банкротство – это естественный и необходимый механизм экономики, целью которого, в конечном счете, является оздоровление экономической ситуации, мировая практика показывает, что этот процесс протекает очень болезненно, как и любое разрушение.

Банкротство имеет следующие негативные последствия:

- сокращение рабочих мест, рост безработицы;
- сокращение производства товаров;
- подрыв экономического потенциала страны;
- потеря квалификации и навыков специалистов;
- отвлечение из бюджетов непогашенных обязательств в качестве налогов и сборов и др.

В современной практике, экономисты не делают различий между такими понятиями, как «несостоятельность», «убыточность», «неплатежеспособность» и «банкротство». Все четыре определения являются синонимами друг друга. В законодательстве Российской Федерации также нет различия между понятиями «несостоятельность» и «банкротство».

Первый Закон РФ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» был принят в 1992 году и содержал в своей редакции 189 статей. Позже, 27 сентября 2002 года, Государственной Думой РФ был принят Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)», который по своему объему в три раза превосходит своего предшественника и содержит 232 статьи [1].

Согласно Закону «несостоятельность (банкротство) – признанная Арбитражным судом или объявленная самостоятельно неспособность

должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей».

Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» устанавливает основания для признания должника несостоятельным, регулирует порядок и условия проведения процедур банкротства, уточняет порядок начала процедуры банкротства, вводит финансовое обеспечение последствий деятельности арбитражного управляющего и прочее.

Федеральный закон содержит в своей редакции ряд принципиально новых положений, регулирующих вопросы банкротства, и предполагает решение двух основных задач:

1. Предоставить должнику возможность восстановить свою платежеспособность при соблюдении установленных законом компромиссных условий в случаях, когда должник временно не способен исполнить свои денежные обязательства или выполнить обязанности по уплате обязательных платежей;

2. Осуществить процесс ликвидации, если будет установлено, что восстановление платежеспособности должника невозможно.

Закон не преследует цели обязательной ликвидации предприятия при наличии признаков банкротства. Если есть возможность санировать (оздоровить), то предусматриваются специальные реорганизационные процедуры.

Нужно отметить, что на сегодняшний день тема банкротства очень актуальна, что обусловлено рядом причин:

- политическая и экономическая нестабильность;
- кризис неплатежей, являющий собой главную проблему экономики России. По-хорошему, половину российских предприятий следовало уже давно объявить банкротами, а полученные средства перераспределить в пользу эффективных производств;
- низкое качество потенциала управленческих кадров и прочее.

Но, в тоже время, необходимо понимать, что устранение с рынка обанкротившиеся предприятия – это непереносимое условие эффективного рыночного механизма, однако, предотвращение банкротства компаний – это более важная задача.

Использование института банкротства позволяет решать ряд важных задач:

- перестраивать деятельность самой компании;
- улучшать финансово-экономический климат для других игроков рынка;
- уменьшать неплатежеспособность должников и прочее [2].

Кроме того, банкротство нашло применение в качестве инструмента санации (финансового оздоровления) предприятия и является единственным способом взыскания средств с должника.

Банкротство представляет собой результат цикличности развития

экономики, т.е. то, что имеет спрос сегодня, завтра может не найти сбыт.

Главной задачей института банкротства является защита социально-экономических процессов и функционирование в качестве инструмента организационно-экономического механизма, что способствует созданию благоприятной конкурентной среды. Таким образом, можно сказать, что институт банкротства призван помочь участникам рынка с минимальными потерями в законном порядке избавляться от неэффективных субъектов хозяйственной деятельности, т.е. это, по сути, определенный инструмент постоянного финансово-экономического "естественного" отбора.

До недавнего времени объявление о банкротстве воспринималось как финансовый крах и ликвидация предприятия, но в процессе перехода российской экономики к рыночным отношениям многое поменялось, в том числе и общественное мнение. Сегодня все большее число людей вынуждены признать, что без цивилизованного, а главное эффективного механизма воздействия на неплательщиков долгов невозможно существование рыночной экономики. Именно по этой причине, банкротство принято называть «спутником рыночной экономики».

Несостоятельность как система является важнейшим фактором экономического развития, так как благодаря ей повышается доступность кредитования и стимулируется выполнение договорных обязательств.

В повседневной жизни юридические и физические лица постоянно взаимодействуют друг с другом и с государством. В процессе этого взаимодействия возникают денежные обязательства, которые регулируются законами или договорными отношениями. И когда наступает момент невозможности выполнения должником своих обязательств, такие лица могут быть объявлены банкротами.

Поскольку рыночная экономика представляет собой получение прибыли от коммерческой деятельности и поддержание потребительского спроса, можно с уверенностью утверждать, что институт несостоятельности известен всем развитым странам. Ликвидация неплатежеспособных игроков рынка, безусловно, является положительной мерой, поскольку исключает неэффективные предприятия. Но у этого процесса есть и обратная сторона медали: признание предприятия банкротом затрагивает интересы определенного круга лиц: его работников, партнеров, кредиторов, потребителей и др. Таким образом, угроза банкротства побуждает не только предпринимателя, но и государство принимать меры и влиять на происходящее.

В то же время процедура банкротства представляет собой «спасательный круг» для должника. Ведь объявление банкротом предполагает погашение всех долговых обязательств за счет имеющего имущества и возможность начать все «с чистого листа». Другое дело, что в современных условиях, банкротство приобретает невиданный размах. По данным статистики, среди дел о банкротстве, находящихся в настоящее время в производстве – 90% - это дела, связанные с ликвидацией компании.

В результате выполнения данной работы можно сделать следующие выводы. В России первый полноценный закон о банкротстве был принят в 1740 году, и процедуры банкротства применялись в течение 180 лет. После паузы, которая длилась 75 лет, специальный законодательный акт о банкротстве был принят только в 1992 году. Основным принципом этого закона был так называемый принцип неоплатности – то есть для того, чтобы обанкротить предприятие, надо было доказать, что пассивов у него больше, чем активов. Однако практика его применения очень быстро показала, насколько этот документ отстал от логики экономических реформ. С 1 марта 1998 года вступил в силу Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)», в основу которого был положен принцип неплатежеспособности, означающей способность должника покрывать свои краткосрочные обязательства оборотными активами и при этом не потерять возможность продолжать свой бизнес.

Таким образом, можно сделать вывод, что любое болезненное событие в жизни общества не проходит бесследно и бесполезно. Так и банкротство предприятий несет в себе созидательную силу. Главной его целью является структурная перестройка всего народного хозяйства страны в соответствии с рыночным спросом населения.

Практическое значение банкротства можно отразить в следующих утверждениях.

- для общества – формируется экономика, приспособленная к рынку;
- для населения – производятся нужные ему товары;
- кредиторы получают шанс вернуть свои деньги [5].

Банкротство – неизбежный спутник рыночной экономики, который выступает санитаром, контролирующим состояние ее здоровья и обеспечивающим ее дальнейшее развитие.

Использованные источники:

1. Федеральный Закон «О несостоятельности (банкротстве)» (новая редакция. – М.: ООО «ТК Велби», 2003.- 160 с.
2. Гаврилова Н.В. Антикризисное управление: институциональные особенности – М.: МАОиК, 2007.
3. Захаров В.Я. Антикризисное управление. Теория и практика. Ученое пособие. – М.: Юнити, 2006.
4. Попов Р.А. Антикризисное управление. – М.: Высшая школа, 2008.
5. Уткин Э.А. Антикризисное управление. – М.: ЭКМОС, 2007.

Халанская О.М.
специалист
учебно-методический отдел
институт инженерных технологий и естественных наук
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород

СОЦИОНИКА ПРИ ПОДБОРЕ ПЕРСОНАЛА: ЗА И ПРОТИВ

Современные реалии рынка труда и услуг диктуют жесткие требования не только к соискателям на должности, но и к организациям, осуществляющим поиск кандидата на вакантную должность. Организациям необходимо не только заинтересовать потенциального сотрудника на стадии объявления вакансии, но и серьезно подойти к вопросу отбора персонала и выявления личностных и профессиональных качеств соискателя, максимально полно проанализировать модели его поведения в различных ситуациях.

Качество персонала – это главный фактор, определяющий успех организаций, ее экономическое положение, а также возможность стабильного развития на современном рынке. В условиях, когда отбор персонала предопределяет успех организаций, компаний, кадровые службы уделяют этому вопросу повышенное внимание, и как следствие, создание специальных систем отбора персонала с применением различных методов, методик.

Процесс отбора персонала представляет собой совокупность процедур и действий, проходящих поэтапно с целью отбора наиболее подходящего кандидата. Так стоит отметить, что необходимо принимать во внимание не только уровень профессиональной компетентности кандидатов, но и то, как они будут вписываться в культурную и социальную среду организации.

Всё больше работодателей прибегают к нетрадиционным и новым для рынка труда методикам отбора персонала, к которым относят, например, стрессовое интервью, Brainteaser-интервью, метод физиогномики, графология, метод соционического типирования.

Одним из относительно современных и не часто применяемым в российских компаниях методах оценки персонала при отборе является метод соционических исследований. Согласно соционической концепции, психика людей может быть представлена в виде 16 возможных вариантов восприятия и обработки информации, что соответствует определенному типу информационного метаболизма (сокращенно ТИМ) или социотипу

Не существует плохих или хороших социотипов. Каждый из шестнадцати индивидуален и ценен по-своему. Они различны между собой по темпераменту, ценностям и стремлениям, поведением и даже внешностью. Стоит также отметить, что на личность каждого человека влияют его окружение и воспитание, и как следствие говорить о полном совпадении описания социотипа с соискателем вакансии нельзя.

Исходя из этого, люди, относящиеся к одному и тому же ТИМу, демонстрируют достаточно типичное поведение в тех или иных условиях, при

принятии тех или иных решений, а также руководствуются одинаковыми мотивами при решении определенных задач. Методы соционики, возникшей на стыке психологии и информатики, позволяют получить прогнозы поведения того или иного человека и взаимодействия его с определенными представителями других типов. В соответствии с этим для каждого типа можно составить свои рекомендации, как в области профессионального взаимодействия, так и в сфере личных интересов

Процесс отбора персонала на основе соционики представляет собой соционическое типирование и обсуждение резюме кандидата, и вывод о ТИМе соискателя делается на основе совокупных данных по результатам тестирования по различным тестам, интервьюирования, наблюдения за поведением и физиогномики. Сделанные правильно выводы дают организации четкое представление о поведении и личности соискателя в разнообразных ситуациях, типах его взаимодействия с представителями других и своего ТИМов (что позволяет понять, волеется ли новый сотрудник в коллектив), наиболее подходящих для соискателя профессиях и сферах деятельности, наборе его ценностей и способов мотивации.

Все вышесказанное, несомненно, является плюсом применения данной методики при подборе персонала. Однако есть и немаловажные минусы.

Во-первых, применяя соционику при подборе персонала, необходимо учитывать, что соискатели показывают на собеседовании социальную маску, которая, по мнению потенциального работника, будет наиболее благоприятно воспринята работодателем. Исходя из этого, определенный в ходе собеседования ТИМ соискателя может оказаться ложным, и как следствие для организации – неподходящим.

Вторым несомненным минусом является громоздкость и неоднозначность тестовых заданий по определению ТИМа. Так, например, данные дихотомического теста С. Нарохиной и дихотомического опросника Гуленко могут оказаться некорректными с большой долей вероятности. Дело в том, что в тестах признаки в том виде, в котором они преподносятся, есть описание некоторых характерных особенностей поведения человека. В результате совершается простая логическая ошибка: одно понятие (ТИМ) подменяется другим (поведением).

Для преодоления минусов методики можно предложить следующие действия:

- 1) объединение профессионального и соционического интервью в единое целое. Это предполагает, во-первых, отход от закрытой формы тестирования, ответы на которое могут быть некорректными или фальсифицированными соискателем, а во-вторых, способ заглянуть под социальную маску. В данном случае во время собеседования используются стандартные для таких случаев вопросы, но внимание рекрутера при выслушивании ответов соискателя должно быть направлено не только на то, что человек говорит, но и как именно он это говорит – наличие/отсутствие описаний, тембр и скорость речи, т.д.;

2) введение в ход беседы неожиданных вопросов. Это так же позволяет убрать барьер социальной маски, возникшей по сознательному желанию соискателя, либо в ответ на несовпадение его ТИМа и ТИМа интервьюера;

3) при определении ТИМа соискателя выбирать несколько гипотетических моделей предполагаемого ТИМа вместо одной и в беседе искать неоднократные и яркие подтверждения той или иной гипотезы, каждое из них подвергая критике;

4) не проводить собеседование в одиночку, если есть такая возможность;

5) не допускать однородности ТИМов в коллективе. В каждой группе людей должно быть несколько человек, имеющих противоположные показатели по одному или нескольким признакам;

6) подбор сотрудника под коллектив;

7) учет системы управления организации, и ее специфику.

В заключении хотелось бы отметить, что соционика понятие практическое. Понять ее легче, наблюдая за людьми, за их реакциями, поведением непосредственно в процессе трудовой деятельности, но на это нужно время. Таким образом, можно сказать, что соционика, как инструмент отбора персонала имеет право на свое существование, но оно должно использоваться в совокупности и с традиционными методами отбора персонала.

Шаламова Е.Ю.

курсант 2 курса

факультет подготовки сотрудников полиции

Скороходова Л.А., к.э.н.

доцент

кафедра экономики

ФГКОУ ВО «Уральский юридический институт МВД России»

Россия, г. Екатеринбург

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Аннотация. В статье рассмотрена производственно-хозяйственная деятельность ряда предприятий Свердловской области, в современных конкурентных условиях. Представлен SWOT-анализ их развития в условиях импортозамещения.

Ключевые слова. Конкурентоспособность предприятий, условия импортозамещения на региональном уровне, SWOT-анализ промышленного предприятия.

ANALYSIS OF THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES UNDER SVERDLOVSK REGION IN IMPORT SUBSTITUTION

Annotation. The article considers the production and business activities of

some enterprises of the Sverdlovsk region, in today's competitive environment. Submitted SWOT-analysis of their development in terms of import substitution.

Keywords. *The competitiveness of enterprises, conditions of import substitution at the regional level, SWOT-analysis of the industrial enterprise.*

Зависимость от импортной продукции тормозит экономический рост и снижает экономическую безопасность. При введении экономических санкций в Российской Федерации возникла потребность в развитии собственных производств и снижение зависимости от импорта.

Наиболее перспективными отраслями с точки зрения импортозамещения названы: тяжелое машиностроение, станкостроение, медицинская и фармацевтическая промышленности, электронная и легкая промышленности. Запуск процесса импортозамещения в указанных отраслях возможен при наличии возможности расширения производственных мощностей и конкурентоспособных предприятий, которые смогли бы производить продукцию высокой категории качества по рыночным ценам.

На сегодняшний день одним из основных методов оценки конкурентоспособности организации является SWOT-анализ. Проведение SWOT – анализа возможно в целом по предприятию, по выбранным бизнес - направлениям, по отдельным сегментам рынка, на которых функционирует предприятие.

В реестре импортозамещающих укрупненных продуктовых компетенций предприятий Свердловской области [1] одним из направлений импортозамещения рассматривается продукция «Твердосплавный монолитный и сборный инструмент с износостойкими покрытиями». Доля импорта данной продукции составляет 90%, при отсутствии собственного производства, выпускающего твердосплавный инструмент, под угрозой срыва находится развитие машиностроительной, авиационной, аэрокосмической и прочих отраслей; критично с точки зрения национальной безопасности. Одним из предприятий, производящих или способных освоить производство конкурентоспособной продукции является ПАО «Кировградский завод твердых сплавов» (г. Кировград). По данным годового отчета ПАО «Кировградский завод твердых сплавов» [5], а также анализа внешней и внутренней среды составим матрицу (табл. 1).

Сильные стороны предприятия используются как основа конкурентного преимущества. Одновременно у предприятия должна быть выработана стратегия по устранению слабых сторон, делающих предприятие уязвимым, мешающих его деятельности и не дающих ему применять внешние возможности. Из матрицы видно, что сильные стороны предприятия перекрывают все внешние угрозы, а слабые стороны перекрыты возможностями. Кировградский завод твёрдых сплавов – конкурентоспособное предприятие, являющееся одним из лидеров Российской твердосплавной промышленности. Наличие квалифицированного персонала, высокоэффективного производства, современного оборудования, применение инновационных технологий является залогом стабильности и

перспективного развития.

Удовлетворение спроса на медицинские изделия и оборудование в России осуществляется за счёт импортной продукции. Доля зарубежных производителей на протяжении нескольких лет составляет 80% объёма российского рынка. На территории Свердловской области в бизнес-портфель заказов Уральского оптико-механического завода входит направление производство медицинской техники.

В настоящее время объединение представлено на основных сегментах рынка медицинской техники:

- неонатальное оборудование;
- реанимационное оборудование;
- диагностическое лабораторное оборудование.

Проведем SWOT – анализ данного предприятия [3] (табл. 2).

Уральский оптико-механический завод, выпуская медицинскую технику, имеет торговые отношения с 85-ю государствами. Его продукция продается практически на всех континентах, в том числе во многих европейских высокоразвитых странах с высокой конкуренцией — в Германии, Франции, Италии [2].

Проведенный SWOT - анализ говорит о достаточном техническом, экспериментально-исследовательском и инновационном потенциале данного предприятия, а, кроме того, о существующих и неуклонно развивающихся системах управления качеством, организации производства, менеджмента, управления интеллектуальной собственностью, которые позволяют ставить и решать сложные задачи, развивать новые направления и выпускать конкурентоспособную продукцию.

Учитывая тенденции рынка медицинской техники, а также сложившуюся благоприятную ситуацию в связи с активной политикой импортозамещения, ОАО «ПО «УОМЗ» должно рассмотреть увеличение доли в бизнес-портфеле направления по выпуску медицинской техники как одного из наиболее перспективных в портфеле гражданской продукции.

После введенного продовольственного эмбарго произошли значительные изменения продовольственного рынка Свердловской области. Поставка сыров стала одной из сфер, которая пострадала больше всего.

Около 25% рынка обеспечивалось ввозом европейских сыров. Единственным производителем твердых сортов сыров в области является ОАО «Ирбитский молочный завод». В настоящее время завод производит два сорта сыра «Муромский» и «Российский». На основе годового отчета данного предприятия [4], анализа потенциальных внутренних сильных сторон и слабостей, а также потенциальных внешних благоприятных возможностей и угроз проведем SWOT – анализ (табл. 3).

Проведенный SWOT – анализ показал, что данное предприятие, имея сильные потенциальные внутренние стороны, потенциальные внешние благоприятные возможности и не смотря на потенциальные внутренние слабости, потенциальные внешние угрозы остается конкурентоспособным в

своей отрасли.

Таким образом, предприятия Свердловской области, участвующие в программе импортозамещения, имеют широкий спектр возможностей по выполнению задач, стоящих перед ними, а также созданию продукции такого качества и количества, которая сможет соперничать с ведущими зарубежными производителями.

Использованные источники:

1. Реестр импортозамещающих укрупненных продуктовых компетенций предприятий Свердловской области [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://www.economy.udmurt.ru> (Дата обращения: 27.01.2016)
2. Щелоков В. «Оборонка»: на новом рубеже [Текст] // Энергетика и ЖКХ Урала. - 2014. - № 119. - С.12-14.
3. Годовой отчет о деятельности Открытого акционерного общества «Производственное объединение «Уральский оптико-механический завод» имени Э.С.Яламова» за 2014 год [Электронный ресурс]: утвержден решением годового общего собрания акционеров ОАО «ПО«УОМЗ» Протокол № 2 от 27.04.2015г– Режим доступа: <http://www.uomz.ru/eng/> (дата обращения: 01.02.2016)
4. Годовой отчет Открытого акционерного общества «Ирбитский молочный завод» за 2014 год [Электронный ресурс]: Утвержден Советом директоров ОАО «Ирбитский молочный завод» Протокол № 20 от 20 мая 2015г. – Режим доступа: <http://www.irbit-mz.ru> (Дата обращения: 05.02.2016)
5. Годовой отчет Открытого акционерного общества «Кировградский завод твердых сплавов» за 2014 год [Электронный ресурс]: утвержден годовым общим собранием акционеров ОАО «КЗТС» Протокол № 29 от 07.05.2015г– Режим доступа: <http://www.kzts.ru>. (дата обращения: 27.01.2016)

Таблица 1 - Матрица SWOT ПАО «Кировградский завод твердых сплавов» (г. Кировград)

<p>Возможности и угрозы</p> <p>Сильные и слабые стороны</p>	<p>О</p> <p>1. Расширение производства 2. Освоение новых рынков или их сегментов 3. Получение мер поддержки на реализацию проектов по развитию импортозамещения</p>	<p>Т</p> <p>1. В связи с программой импортозамещения вхождение новых игровых игроков на рынок 2. Незапланированное повышение цен на ресурсы для производства 3. Введение санкций</p>
<p>S</p> <p>1. Монополист в Уральско-Сибирском регионе 2. Большой опыт работы на рынке 3. Современное высокотехнологичное производство 4. Наличие технологии переработки отходов собственного производства 5. Закупка сырья, материалов преимущественно у российских поставщиков 6. Высококвалифицированный персонал 7. Широкая дилерская сеть</p>	<p>S2,6,8 - O1 Современное высокотехнологичное производство, а также наличие большого опыта на рынке, высококвалифицированный персонал открывают возможности предприятию расширить производство</p> <p>S2,6,7 – O2 К основным сильным сторонам, позволяющим успешно освоить новые рынки или их сегменты относятся: большой опыт работы на рынке, высококвалифицированный персонал, современное высокотехнологичное производство, а также монополия в Уральско-Сибирском регионе</p> <p>S1,3,5 – O3 при монополии в Уральско-Сибирском регионе, высокотехнологичном производстве, закупе сырья преимущественно у российских поставщиков предприятие может претендовать на получение мер господдержки на реализацию проектов по развитию импортозамещения</p>	<p>S2,7 – T1 Большой опыт работы на рынке, широкая дилерская сеть – преимущества ОА «КЗТС» перед вновь выходящими на рынок конкурентами</p> <p>S4,5 – T2 Наличие у предприятия собственной технологии переработки отходов собственного производства, а также закупка преимущественно сырья отечественных производителей уменьшает риск снижения производства от незапланированного повышения цен на ресурсы для производства</p> <p>S4,5,7 – T3 Широкая дилерская сеть, закупка преимущественно сырья отечественных производителей, наличие у предприятия собственной технологии переработки отходов собственного производства обеспечивает предприятие ресурсами при введении санкций на часть ввозимого сырья</p>
<p>W</p> <p>1. Неполное использование имеющихся мощностей 2. Наличие части устаревшего оборудования 3. Технологические и административные барьеры при выходе на новые рынки</p>	<p>W1 – O1,2 Неполное использование имеющихся мощностей преодолевается за счет расширения производства и освоения новых рынков</p> <p>W2 – O1,3 Замена устаревшего оборудования возможна за счет расширения производства и участия в программе по импортозамещения</p> <p>W3 – O3 Преодоление технологических и административных барьеров при выходе на новые рынки</p>	<p>T1 Расширение производства, а так же технологическое преимущество позволяет предприятию остаться одним из лидеров на рынке при выходе новых конкурентов</p> <p>T2 Дальнейшее развитие технологии переработки отходов собственного производства, снижение материалоемкости продукции уменьшает зависимость от закупаемых ресурсов для производства</p> <p>T3 Увеличение объема продаж на</p>

	возможно при участии в программе по импортозамещению	внутреннем рынке РФ не вызовет снижение производства при введении санкций на продукцию предприятия
--	--	--

Таблица 2 - Матрица SWOT ОАО «ПО «Уральский оптико-механический завод»

Возможности и угрозы	О	Т
Сильные и слабые стороны	1. Расширение рынков сбыта и выход на новые рынки, приближение продаж к потребителям 2. Техническое перевооружение и модернизация производства 3. Расширение продуктовой линейки 4. Получение мер поддержки на реализацию проектов по развитию импортозамещения	1. Экономические санкции в отношении России 2. Снижение покупательской активности на рынках ГОЗ и ВТС 3. Неблагоприятный сдвиг в курсах валют 4. Снижение цен на продукцию
1	2	3
S 1. Полный технологический цикл: от разработки до производства, продаж и сервиса 2. Устойчивые позиции на российском рынке в области разработки и производства оптико-электронных систем специального назначения 3. Лидирующее положение по неонатальному оборудованию 4. Наличие права на самостоятельную внешнеэкономическую деятельность в сфере военно-технического сотрудничества 5. Развитая сервисно-сбытовая сеть 6. Внедрение инноваций, прогрессивных технологий 7. Высокий научно-исследовательский потенциал, интеллектуальная собственность; 8. Полномасштабное внедрение	S2,3,5,6,11 - O1 Активная маркетинговая и инновационная политика, высокое качество продукции, подтвержденное международными и национальными сертификатами и премиями, оптимизированные производственные и сбытовые процессы позволят ОАО «УОМЗ» уверенно освоить новые сегменты и укрепить свое влияние на российском и мировом рынках. S1,6,7,9,10 – O2 Техническое перевооружение и модернизация производства могут быть достигнуты за счет наличия высококвалифицированных специалистов, развитой системы менеджмента качества, наличия полного технологического цикла, внедрения инноваций и прогрессивных технологий, проведения НИОКР S 6,7,8,9 – O3 Расширение продуктовой линейки возможно за счет освоения новых рентабельных и востребованных изделий. Это может быть достигнуто благодаря квалифицированным кадрам, непрерывному потоку творческих идей и инновационных решений, позволяющих создавать конкурентную продукцию по	S4,5,6,11 – T1 Наличие права на самостоятельную деятельность в сфере ВТС; развитая сервисно-сбытовая сеть; внедрение прогрессивных технологий; маркетинговая ориентация при введении санкций будут основой в программе действий: - диверсификация продукции и рынков сбыта; - диверсификация рынков технологий (уменьшение чистой прибыли от одних видов деятельности будет перекрываться за счет других видов деятельности) S3,5,6,7,10,11 – T2 При снижении объема производства и реализации продукции, работ и услуг, сокращении объема выручки – лидирующее положение по неонатальному оборудованию; отлаженная сбытовая сеть; инновации и прогрессивные технологии; высокий научно-исследовательский потенциал; высокая квалификация персонала; достоверный мониторинг рынка помогут провести корректировку производственной программы с целью выполнения, в первую очередь, более

<p>информационных технологий 9. Высококвалифицированный персонал 10. Система менеджмента качества 11. Активный маркетинг</p>	<p>цене, качеству и дизайну, полномасштабному внедрению информационных технологий S 2,3,6,7,10 – O4 Наличие лидирующего положения по неонатальному оборудованию, устойчивой позиции на российском рынке, внедрения инноваций, прогрессивных технологий, высокого научно-исследовательского потенциала, высокой системы менеджмента качества поможет предприятию претендовать на получение мер господдержки на реализацию проектов по развитию импортозамещения</p>	<p>Рентабельных договоров поставок и диверсификацию производства, в том числе по направлению гражданской продукции S2,4,5,9,11 – T3 Устойчивые позиции на российском рынке, наличие права на самостоятельную внешнеэкономическую деятельность, развитая сервисно-сбытовая сеть, высокая квалификация персонала, активный маркетинг – основа программы по хеджированию валютных рисков S1,6,10 – T4 Наличие целостной цепочки создания стоимости, полный технологический цикл от разработки до производства, продаж и сервиса; система менеджмента качества могут стать преимуществом предприятия при снижении цен на аналогичную продукцию иностранных конкурентов</p>
<p>W 1. Неполное использование имущественного комплекса 2. Низкая доля гражданской продукции в бизнес-портфеле</p>	<p>W1 – O2,3 Неполное использование имущественного комплекса преодолевается за счет технического перевооружения и модернизации производства и расширения продуктовой линейки W2 – O4 Политика импортозамещения, проводимая Правительством РФ в отношении медицинской техники, позволит предприятию нарастить объемы продаж и увеличить долю гражданской продукции в бизнес-портфеле</p>	<p>T1 Поиск новых зарубежных рынков сбыта продукции, переключение на другие рынки технологий, переход на отечественных поставщиков комплектующих и материалов, создание страхового запаса импортных материалов и комплектующих T2 Уменьшение чистой прибыли от одних видов деятельности можно перекрыть за счет других видов деятельности T3 Для снижения риска и нивелирования последствий риска неблагоприятного сдвига в курсах валют предприятие может проводить расчеты с целью выбора наиболее оптимальной валюты кредитных договоров, как вариант – привлечение мультивалютных кредитов; увеличение валютных поступлений от экспорта продукции; заключение контрактов с отечественными покупателями с</p>

		<p>фиксированными ценами в валюте, конвертируемой при расчётах в рубли</p> <p>T4 Создание гибкой системы скидок с учетом ранее совершённых покупок конкретного потребителя; предложение дополнительных сервисных услуг; доведение до потенциальных потребителей аргументов в пользу обоснованности уровня цен на продукцию; оптимизация и повышение эффективности использования производственных мощностей предприятия</p>
--	--	---

Таблица 3 - Матрица SWOT – анализа ОАО «Ирбитский молочный завод»

Возможности и угрозы	О	Т
Сильные и слабые стороны	<p>1. Способность обслужить дополнительные группы потребителей и выйти на новые сегменты рынка</p> <p>2. Расширение ассортимента выпускаемой продукции</p> <p>3. Техническая модернизация производства</p> <p>4. Получение мер поддержки на реализацию проектов по развитию импортозамещения</p>	<p>1. Зависимость от сырьевого рынка</p> <p>2. Рост конкуренции в отрасли</p> <p>3. Ухудшение экономической ситуации</p>
S	S3,4,6,10,11 - O1	S5 – T1
<p>1. Лидирующая позиция по реализации молочной продукции среди предприятий Свердловской области</p> <p>2. Единственный производитель на территории области твердых сыров</p> <p>3. Высокое искусство конкурентной борьбы</p> <p>4. Широкий ассортимент выпускаемой продукции</p> <p>5. Заключение долгосрочных договоров</p> <p>6. Высокий уровень квалификации персонала</p> <p>7. Опыт в разработке новых товаров</p> <p>8. Внедрение инноваций, прогрессивных технологий</p>	<p>Наличие высокого искусства конкурентной борьбы, большого ассортимента продукции, собственного автопарка, способного обеспечить доставку продукции на другие географические рынки, наличие опыта у персонала, а также хорошая репутация предприятия могут способствовать более быстрому и эффективному выходу на новые рынки</p> <p>S1,3,6,7 – O2 Лидирующая позиция по реализации продукции, высокое искусство ведения конкурентной борьбы, имеющийся опыт в разработке</p>	<p>Увеличение стоимости сырья, возможный дефицит и перебои в связи с сезонными колебаниями на сырье и продукцию могут отразиться на производстве и рентабельности предприятия. Для минимизации данных последствий предприятие заключает долгосрочные договоры на поставку сырья (молока)</p> <p>S3,4,9 – T2 Наличие у предприятия широкого ассортимента предлагаемой продукции, высокого искусства конкурентной борьбы, гибкой ценовой политики затрудняет выход на продовольственный рынок новых производителей</p>

<p>9. Гибкая ценовая политика</p> <p>10. Хорошая репутация, сложившаяся о предприятии у покупателей</p> <p>11. Наличие собственного автопарка</p>	<p>новых товаров, высококвалифицированный персонал позволит предприятию расширить ассортимент выпускаемой продукции</p> <p>S 6,7,8 – O3 Техническая модернизация производства может быть достигнута благодаря уже имеющемуся опыту в разработке новых товаров, наличию квалифицированных кадров, внедрению инноваций и прогрессивных технологий</p> <p>S 2,3,6,7,10 – O4 При лидирующей позиции среди предприятий Свердловской области, монополии на территории области в производстве твердых сортов сыра, имеющемуся опыту по внедрению инноваций и прогрессивных технологий, хорошей репутации о деятельности предприятия, опыта разработки новой продукции предприятие может претендовать на получение мер господдержки на реализацию проектов</p>	<p>аналогичной или сходной по потребительским свойствам продукции</p> <p>S 4,6 – T3 Ухудшение экономической ситуации может привести к снижению уровня продаж на товары, не являющиеся товарами первой необходимости (йогурты, мороженное). Но на предприятии налажен выпуск широкого ассортимента продукции, а также наличие опытного персонала позволит предприятию эффективно бороться с трудной экономической ситуацией в стране</p>
<p>W</p> <p>1. Высокая стоимость продукции в сравнении с ключевыми конкурентами</p> <p>2. Недозагруженность производственного оборудования нового цеха</p>	<p>W1 – O3 Снижение цены на единицу продукции возможно при технической модернизации производства, т.к. установка нового оборудования позволит увеличить производительность и снизить себестоимость</p> <p>W2 – O1,2,4 Использование производственного оборудования нового цеха по максимуму возможно при расширении ассортимента выпускаемой продукции, освоении новых рынков и участия предприятия в программе импортозамещения</p>	<p>T1 Постоянный мониторинг рынка с целью поиска новых поставщиков, налаживание долгосрочных партнерских отношений минимизирует риск зависимости от сырьевого рынка</p> <p>T2 Проведение активной политики по увеличению занимаемой доли товарного рынка (гибкая ценовая политика, точное соответствие товара предъявляемым требованиям потребителей, строгий контроль качества выпускаемой продукции), проведение эффективной маркетинговой и рекламной политики, организация логистики поможет</p>

		<p>предприятию снизить угрозу выхода на рынок новых конкурентов</p> <p>ТЗ Продолжающиеся потрясения экономической системы сохраняют высокую степень неопределенности, относительно того, как и какими темпами будет проходить восстановление.</p> <p>Неблагоприятные экономические условия влекут за собой снижение покупательной способности населения, уменьшения употребления молочных продуктов в целом, а также переход части населения к покупке продукции из низкого ценового сегмента. Для снижения риска и нивелирования последствий риска предприятию следует рассмотреть программы по диверсификации производства и расширению номенклатуры выпускаемой продукции, востребованной рынком</p>
--	--	--

Янкина И.А., д.соц.н.

доцент, зав.кафедрой управления

ЧОУ ВО «Таганрогский институт управления и экономики»

Россия, г. Таганрог

КРИЗИС-МЕНЕДЖМЕНТ: ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ БАНКРОТСТВОМ

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы развития кризис-менеджмента на российских предприятиях. Анализируется статистика процедур банкротства и основные методы вывода предприятия из кризиса. Поднимается вопрос необходимости формирования у менеджеров компетенции работы в кризисной ситуации как превентивной антирисковой меры, позволяющей организации быстрее преодолевать зону рискованной деятельности и минимизировать ущерб от кризисных процессов, возникающих в организации.

Ключевые слова: банкротство, процедуры арбитражного управления, выход из кризиса.

Summary. The article deals with the problems of crisis management at the

Russian enterprises. In article analyzes the statistics of bankruptcy procedures and the basic methods of the company exit out of crisis. It raises the question of the necessity of forming the competence of managers work in a crisis situation as a preventive anti-risk measures, organizations can quickly overcome the zone of risky activities and to minimize the damage from the crisis processes that occur in the organization.

Key words: bankruptcy, arbitration procedures for the management, recovery from the crisis.

Кризисные процессы в отечественной социально-экономической среде стали неотъемлемой частью управленческой практики. Очевидно, что умение правильно использовать методологию управления рисками и знание специфики основ риск-менеджмента становятся важными компетенциями для российских менеджеров.

Однако, практика показывает, что количество предприятий, вовлеченных в арбитражные процедуры банкротства с года не становится меньше. По-видимому, практический опыт, который накопили отечественные менеджеры не достаточен для выработки способности предвидеть логику развития кризисных событий. Особенно наглядно это видно на примере такого муниципального образования, как город Таганрог. В частности, рассматривая динамику процедур арбитражного управления, реализуемых в Таганроге, нужно отметить, что с 2012 года по 2015 год количество несостоятельных предприятий, чьи дела о банкротстве рассматриваются в арбитражном суде, выросло в полтора раза (в том числе: в 2012 году – 42 предприятия [1]; в 2013 году – 37 предприятий [2]; в 2014 году – 48 предприятий [3]; а в 2015 году - 68 предприятий [4]). При этом процесс с одинаковой интенсивностью затронул как юридические лица (в 2012 году – 28 предприятия; в 2013 году – 28; в 2014 году – 30, а в 2015 году - 54 предприятий); так и индивидуальных предпринимателей (в 2012 году – 9; в 2013 году – 9; в 2014 году – 12, а в 2015 году - 15). Это можно связать с двумя проблемами. Во-первых, усложнение социально-экономической ситуации на уровне муниципального управления, приводящее к повышению давления на организации города со стороны внешних экономических факторов. Во-вторых, недостаточный уровень компетенции менеджеров в сфере антикризисного управления, неумение преодолеть зону рискованной деятельности фирмы и неспособность минимизировать ущерб от воздействия на фирму угроз со стороны внешней среды [5].

Согласно данным статистики по г. Таганрогу самыми распространенными реализуемыми процедурами арбитражного управления являются наблюдение и конкурсное производство. Таким образом, в ходе арбитражного управления весь потенциал антикризисного управления практически сводится только к финансовому анализу ситуации и соразмерному удовлетворению требований кредиторов в ходе ликвидации организации. В 2014 и 2015 годах применялось внешнее управление, однако

это единичные случаи, не позволяющие рассматривать данную процедуру как устоявшуюся практику выхода из кризиса (в 2014- 3 раза; в 2015 году – только 1 процедура). Учитывая, что задача внешнего управления - это финансовое оздоровление предприятия - должника под руководством арбитражного управляющего, то есть специалиста в области риск-менеджмента, то значимость использования данной процедуры арбитражного управления возрастает с каждым годом.

В связи с этим следует заметить, что наряду с использованием внешнего управления в качестве действенной практики управления процессом выхода организации из кризиса, фиксируется дальнейшее увеличение числа банкротящихся предприятий. Не задействован такой механизм арбитражного управления, как процедура финансового оздоровления. Безусловно, некоторые сложности в ходе её реализации возникают из-за не достаточной антирисковой компетентности руководства несостоятельных организаций. С позиций стандартов высшего образования данная компетенция вырабатывается при подготовке менеджеров в рамках реализации информационно-аналитической деятельности. В связи с этим в стандарте для направления подготовки бакалавриата 38.03.02 «Менеджмент» выделяется компетенция ПК-9, где актуализируется необходимость развивать способность менеджера «выявлять и анализировать рыночные и специфические риски», что непосредственно предопределяет знание антирисковых моделей поведения субъектов хозяйствования [6]. В связи с вышесказанным актуализируется проблема развития у менеджеров не только навыков мониторинга уровня платежеспособности, умения проводить диагностику финансового состояния, но и владеть методами прогнозирования вероятности банкротства. Немаловажно умение разрабатывать антикризисный план мероприятий, позволяющей предприятию эффективно преодолевать все риски и финансовые затруднения. Так как методы выхода из кризиса обусловлены его причинами, то наиболее значимым для антикризисного менеджера не просто распознать риски, но и рационально организовать антирисковую стратегию: среди обширного арсенала путей выхода из кризиса и методов управления рисками необходимо подобрать те, которые соответствуют стратегическому потенциалу организации.

Однако, текущая ситуация на уровне муниципального образования указывает на недостаточную развитость у менеджеров подобных компетенций. Агрессивность внешней среды и отсутствие компетенций антикризисного управления блокирует возможность успешного развития бизнес - сообщества на уровне муниципального образования.

Использованные источники:

1. Справочный материал о социально-экономическом состоянии г. Таганрога за 2012 год. – Таганрог: Администрация г. Таганрога, 2013.
2. Справочный материал о социально-экономическом состоянии г. Таганрога за 2013 год. – Таганрог: Администрация г. Таганрога, 2014.

3. Справочный материал о социально-экономическом состоянии г. Таганрога за 2014 год. – Таганрог: Администрация г. Таганрога, 2015.
4. Справочный материал о социально-экономическом состоянии г. Таганрога за 2015 год. – Таганрог: Администрация г. Таганрога, 2016.
5. Янкина И.А., Суглобов И.А. Антикризисная компетентность организации // Экономика и социум. Выпуск №2 (15) (апрель- июнь, 2015). Часть 5. С.333-336. <http://www.iupr.ru>
6. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриат), утвержденный приказом Министерства образования и науки РФ от 12 января 2016 г. № 7., С.9.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

*Болотова Ю.В.
магистр 1 курса
Пермский национальный исследовательский
политехнический университет
Россия г. Пермь*

ДИСТАНЦИОННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ – РЕАЛЬНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация:

Ключевые слова:

С появлением новых информационно-компьютерных технологий, для системы образования конца двадцатого столетия и начала нового XXI века, появление новых форм получения образовательных услуг, образования и учреждений, стало характерной чертой. За последние пару десятков лет, все чаще стали появляться, в литературе новые термины, такие как дистанционное образование. Разберёмся же подробнее, что же такое дистанционное образование, и обозначим его реальности и перспективы.

Необходимость появления дистанционного обучения (ДО), вызвана потребностью в обеспечении населения массовым, доступным и качественным образованием. Ранее существующие формы обучения, то есть традиционные, не позволяли реализовать и качество и массовость одновременно, но ДО, которое основано на масштабном применении информационных технологий (ИТ-технологий), решает данные проблемы.

Еще не так давно, термины дистанционное обучение (ДО), заочное обучение, открытое обучение и тому подобные, особо не разделялись, и многие не понимали различия между ними. В настоящее время, на мой взгляд, ДО доказало свою востребованность, эффективность и необходимость его внедрения во все ВУЗы. Ученые деятели образовательного сообщества осознали, что у дистанционного обучения есть большие перспективы, связанные с реализацией обучения на протяжении всей жизни [1].

ДО — это такая форма обучения, при которой взаимодействие студентов и преподавателей между собой происходит на расстоянии и показывает все присущие учебному процессу компоненты (цели, содержание, методы, организационные формы, средства обучения), реализуемые специфичными средствами интернет-технологий или другими средствами, предусматривающими интерактивность» [2].

С наступлением XX века, века новых технологий, все большее распространение, практически повсеместное приобрели различного рода информационные технологии (ИТ), например такие как глобальная сеть-интернет, с появлением которой дистанционное образование получает ряд новых возможностей.

В наше время развитие сети Интернет создало условия, когда дистанционное образование становится не только доступной, но и весьма привлекательной формой обучения. Дистанционно образование необходимо в первую очередь людям с ограниченными физическими возможностями, тем, кто желает получать второе высшее образование, не отрываясь от своей основной работы, ДО нужно матерям, сидящим дома с детьми не имеющим возможность надолго отлучаться от ребенка. ДО незаменимо для человека желающего развиваться во время своих путешествий или командировок по миру, человеку, работающему в отдаленных от городов точках. Сейчас, для получения образования дистанционно, можно иметь лишь ноутбук или другое устройство позволяющего выйти в интернет и голову на плечах. Дистанционное образование позволяет людям получать необходимый им уровень общей и профессиональной подготовки в достаточно престижных образовательных учреждениях, не прекращая других видов своей деятельности.

Россия – огромная страна, километры расстояний разделяют города нашей страны. Не сложно подумать о необходимости образования именно у нас. Для такой страны как Россия дистанционное образование имеет особое значение.

Дистанционное образование в России продолжает усиленно развиваться и по сей день. Проведение экспериментов с внедрением различных форм образования ещё не прошло, новые технологии, методы, программы и инструменты продолжают развиваться, изобретаются и новые.

На примере сети интернет можно показать развитие ДО в России, если еще буквально пять - семь лет назад получение образование с доставкой на дом – через глобальную сеть Интернет казалось многим российским студентам прерогативой зарубежных студентов, на сегодняшний день почти каждый вуз нашей страны готов дать такую возможность.

Отмечу ряд преимуществ и недостатков дистанционного образования. Преимущества ДО: мобильность, свободный график, технологичность, учёба в удобной атмосфере. Недостатки ДО: отсутствие личного контакта с преподавателем, мотивация и самоконтроль, нехватка практики, техническая зависимость.

Согласно статистическому анализу, несмотря на то, что многие дипломы ДО признаются наравне с дипломами очников, «нынешние» работодатели предпочитают кандидатов с привычными дипломами очного отделения.

Также отмечу, что ДО не бывает бесплатным. По статье 41 закона “Об образовании”, денежные средства из федерального бюджета на использование учебными заведениями дистанционной формы обучения не выделяются. Однако, цена за ДО, по общему показателю, ниже на 40-50% чем традиционное обучение на коммерческой основе. Подмечу, что оплата производится не за год или семестр, как в вузе, а за каждый курс программ в отдельности. Но, ты можешь сам составлять себе расписание занятий и

проходить индивидуальный курс, который может занять год или же несколько лет. Но все эти года не получится просто так просидеть дома, все равно нужно посещать ВУЗ для сдачи сессии и контроля уровня знаний [3].

На дворе XXI век - время продвинутых технологий, которые пришли на смену “образованию по почте”. Обучение по программам профессиональной переподготовки ставит серьезные организационные и экономические проблемы, как перед слушателями, так и перед самими ВУЗами современное общество в целом, а также все академическое сообщество переступает на новый этап развития образования, преодолев существующее предубеждение против современных форм обучения, с использованием дистанционных и электронных методов. Сейчас, уже все вузы России практикуют подобные формы обучения, на достаточно хорошем уровне, кто-то в меньшем объеме кто-то в большем. Во всех регионах дистанционное образование приобретает все большую популярность. Как я считаю, особой популярностью пользуются ДО на получение второго высшего, а также на получении образования в удалении от местоположения университета.

Соглашаясь с работодателями, можно считать, что дистанционное образование гораздо менее качественное, чем привычное для всех нас традиционное очное.

Но я считаю, что ДО имеет место быть, в мире с высокими темпами развития. Считаю, что человек, который хочет учиться, будет учиться хоть очно, хоть заочно или дистанционно. А тот, кто не желает учиться, везде найдет обходные пути.

Развитие дистанционного обучения, тесно связано с прогрессом ИТ-технологий, которые являются причиной возникновения новых образовательных потребностей общества и требований к профессиональным компетенциям выпускников.

Получение знаний при помощи новых технологий, убыстряет процесс обучения, а также приучает студентов к самообучению в дальнейшей трудовой деятельности. Сегодня в развитых странах мира огромные средства затрачиваются на технологическое развитие образовательной среды в университетах. Отмечу, что система дистанционного обучения появилась не для того чтобы полностью заменить традиционную, а для того чтобы помочь людям не имеющим возможностей обучения обычным (очным, заочным) способом. Также все технологии дистанционного обучения могут быть применены при традиционном обучении студентов.

Использованные источники:

1. Шаров В.С., Журнал Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена, Выпуск № 94 / 2009.
2. Московский государственный университет экономики, статистики и информатики Открытое образование. Термины и определения [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.info.mesi.ru/program/glossaryOO.html>
3. Барановская Т.А., журнал «Поколение Z», выпуск №7, сентябрь 2014год. Издательство: Славянский центр молодёжи, действующий при Ассоциации

культурного и исторического наследия славян Балтии.

4. Пидкасистый П.И., Тыщенко О.Б. Компьютерные технологии в системе дистанционного обучения // Педагогика. -2000. -№5. -С. 7-12.

5. Гозман Л.Я., Шестопап Е.Б. Дистанционное обучение на пороге XXI века. Ростов-на-Дону: «Мысль», 1999. — 368 с.

6. Машбиц Е.И. Психолого-педагогические проблемы компьютеризации обучения: (Педагогическая наука - реформе школы). - М.: Педагогика, 1988. - 192 с.

Киселев И.М.

студент 4 курса

*факультет "Институт экономики управления и права"
Национальный исследовательский университет «МИЭТ»*

Россия, г. Зеленоград

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ BLOCKCHAIN В ЭКОНОМИКЕ

В статье рассматривается технология обработки транзакций блокчейн. Рассматривается применение технологии в криптовалютах. Описываются возможности применения технологии в других сферах. Рассматриваются уже существующие варианты использования и их потенциал.

Ключевые слова: блокчейн, транзакция, криптовалюта, база данных.

Ivan Kiselev

4th year student, Faculty of "Institute of economics, management and rights"

*National Research University of Electronic Technology
Russian Federation, Zelenograd*

BLOCKCHAIN TECHNOLOGY IN THE ECONOMICS

The transaction processing technology are reviewed in this article. Application this technology in cryptocurrency. Possibility of applying this technology in other sectors is described. Reviewed the existing options of applying this technology and its potential.

Keywords: blockchain, transaction, cryptocurrency, database.

Blockchain — это база данных, в которой можно хранить записи об объектах и событиях реальной жизни. При этом блокчейн существенно отличается от других подобных технологий за счет своей открытости и надежности. Записи в блокчейн практически нереально подделать, подменить или удалить. Вместе с тем, все, зафиксированное в блокчейн, легко проверить и убедиться в корректности записей⁴¹.

В настоящее время эту технологию применяют чаще всего в криптовалютах, таких как всем известный биткоин. Разработчики обычно пытаются создать свой аналог биткоин, в котором пытаются учесть ошибки

⁴¹ Независимое издание о технологиях и бизнесе. URL: <http://rusbase.com/opinion/blockchain/>

основоположника и привнести что-то свое. Именно поэтому, изучая технологию распределенной базы данных, можно увидеть множество технологий криптовалют похожих друг на друга.

Однако в России положение дел с криптовалютами претерпевает серьезные изменения. В последнее время в России активно обсуждается возможность запрета биткоин и вмешательство в технологию блокчейн. Эта тема обсуждалась и ранее, при попытках продвинуть законопроект о запрете денежных суррогатов, однако, сейчас вопрос встал ребром после появившихся известий о возможном намерении правительства создать собственную криптовалюту, а остальные запретить.⁴²

Но в целом блокчейн - это не только криптовалюта. Применение блокчейн гораздо шире, так как технология представляет собой распределенные базы данных.

Blockchain нужен везде, где возникает вопрос потенциального недоверия между участниками. Например, при купле-продаже всегда встает, как минимум, два вопроса: получит ли продавец деньги и получит ли покупатель услугу/товар. Аналогично при получении важных документов также необходимо убедиться, что документы не подделаны и актуальны. Кроме этого, во многих ситуациях бывает необходимо выяснить достоверную историю товара, услуги, компании или человека. Для этих задач blockchain будет весьма полезен и уместен.⁴³

Одна из сфер применения блокчейн технологии - "умные контракты", которые применяются в различных секторах экономики, в частности - страхование, кредитование и нотариальные услуги.

У компаний появится возможность проводить какие-либо финансовые, страховые и прочие сделки в среде, где все полностью автоматизировано, так как сделка будет считаться совершенной, если имеются подписи от обеих сторон, и все условия договора выполнены. Все это фиксируется внутри системы, и нет никакой возможности вмешательства в процесс выполнения или подписания договора, то есть невозможно в любое время изменить его условия, пока на это не дадут согласия все участники контракта. Это исключает какие-либо махинации, что в свою очередь будет очень интересно пользователям системы и также способствует исключению нежелательных посредников.

Помимо этого блокчейн можно применить в сфере нотариальных услуг. В частности существует технология BlockNotary, основанная предпринимателем Игорем Бариновым. BlockNotary - цифровой нотариус, который позволяет идентифицировать человеку себя перед банком или регулятором, загрузив в блокчейн свое фото или видео. Чтобы совершить транзакцию или войти в систему, клиент заполняет анкету, получает на почту письмо со ссылкой на видеочат и выполняет требования по подтверждению

⁴² Информационный портал о криптовалюте. URL: <http://bitcoininfo.ru/news/zapret-bitkoin-v-rossii-byt-ili-ne-byt>

⁴³ Независимое издание о технологиях и бизнесе. URL: <http://rusbase.com/opinion/blockchain>

своей личности (представляется, зачитывает смс, показывает документы). Видео (и время его загрузки) автоматически фиксируется в блокчейне, поэтому его нельзя будет изменить или перезаписать.⁴⁴

Это практически полностью исключает возможность пользоваться какими-либо услугами банков или иных организаций по поддельным документам, что в свою очередь повысит безопасность предоставления услуг как для конечного пользователя, так и для работников банка. Помимо этого, цифровой нотариус может заменить длительную процедуру подтверждения личности по телефону, ведь достаточно иметь в своем блоке видео, фотографии себя и необходимых документов.

Также стоит отметить полезность применения блокчейн в медиасфере. В два последних десятилетия цифровые технологии очень сильно повлияли на развлекательную индустрию и медиасферу. И всё же проблемы никуда не исчезли, особенно если дело касается свободного копирования контента и вопросов выплаты компенсации авторам за то, что их произведения используются или реализуются через легальные каналы дистрибуции.

С помощью блокчейна можно решить эту проблему как путем сведения напрямую музыкантов, писателей и видеографов с их клиентами, так и путём реструктуризации процессов внутри главных игроков медиарынка.⁴⁵

Технологию блокчейн также можно применить для создания технологий по автоматизации большинства бизнес-процессов.

В частности технология AIRA позволяет управлять децентрализованной автономной организацией, добавляя агентов, создавая контракты и ценности, иными словами — автоматизируя бизнес-процессы компании. Платформа использует криптотехнологии на базе сети Ethereum, что позволяет создавать в рамках ДАО (децентрализованных автономных организаций) любые ценности— от монет по аналогии с биткоином, до цифровых меток собственности с расширенным описанием каждого объекта вплоть до реализации интернета вещей. Автоматизация бизнес-процессов в организации будет способствовать улучшению деятельности предприятия, в частности сократятся затраты на обработку информации и возможно исключение ошибок по причине человеческого фактора.

Таким образом, рассматривая технологию блокчейн, можно увидеть огромные просторы для её применения. К сожалению, большинство разработчиков применяют эту технологию для создания того, что уже существует, а именно - криптовалюты. Однако для технологии блокчейн и сейчас находят лучшее применение. Если с течением времени эта технология получит должное развитие, то это будет способствовать изменению в работе различных секторов экономики.

Использованные источники:

1. Независимое издание о технологиях и бизнесе. URL:

⁴⁴ Независимое издание о технологиях и бизнесе. URL: <http://rusbase.com/list/russian-blockchain/>

⁴⁵ Независимое издание о технологиях и бизнесе. URL: <http://rusbase.com/howto/why-you-need-blockchain/>

<http://rusbase.com/opinion/blockchain/> (дата обращения: 19.05.2016)

2. Информационный портал о криптовалюте. URL: <http://bitcoininfo.ru/news/zapret-bitkoin-v-rossii-byt-ili-ne-byt> (19.05.2016)

3. Независимое издание о технологиях и бизнесе. URL: <http://rusbase.com/list/russian-blockchain/> (19.05.2016)

4. Независимое издание о технологиях и бизнесе. URL: <http://rusbase.com/howto/why-you-need-blockchain/> (19.05.2016)

Корнеев А.Н., к.э.н.

доцент

кафедра «Государственные и корпоративные закупки»

ФГБОУ ДПО «Институт развития дополнительного

профессионального образования»

Российская Федерация, г. Москва

ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛЬНОГО КОМПЬЮТЕРА НА СОВРЕМЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Аннотация: в статье рассматриваются особенности использования персонального компьютера на современном производстве в контексте технико-экономической целесообразности, нашли свое отражение особенности резервирования данных.

Ключевые слова: персональный компьютер, современное производство, технико-экономическая целесообразность.

THE FEASIBILITY OF USING A PERSONAL COMPUTER IN MODERN PRODUCTION

Abstract: This article discusses the features of PC usage in the modern production in the context of the technical and economic feasibility, reflected particularly backup.

Keywords: personal computer, advanced manufacturing, technical and economic feasibility.

Современная компьютерная техника – это последние достижения инновационных технологий в области вычислительной техники, высокая производительность и надежность которых никого не оставляет безразличным. Современные линейки персональных компьютеров создаются инженерами и дизайнерами международных компаний с использованием лучших инновационных комплектующих таких производителей, как Intel, Sony, Hewlett-Packard, Epson, LG, Electronics, ASUSTeK, NEC, Fujitsu и ряда других ведущих фирм мира. Современные предприятия должны быть уверены, что приобретаемое оборудование является современным, отказоустойчивым, ремонтпригодным, прослужит долгое время.

В некоторых случаях в комплектацию компьютера могут входить дополнительные элементы, но, чаще всего комплектация приобретаемого

оборудования включает в себя следующие компоненты:

- системный блок персонального компьютера;
- клавиатура;
- кабель для подключения электропитания;
- мышь или манипулятор;
- набор драйверов;
- техническая документация.

В случае если персональный компьютер приобретается вместе с монитором, то монитор упакован в отдельную упаковочную коробку. В этой коробке находятся:

- монитор;
- шнур электропитания для монитора;
- кабель для передачи видеосигнала;
- техническое описание.

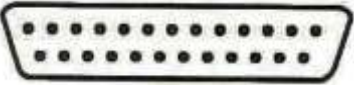
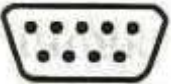
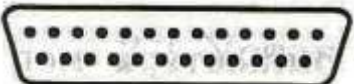
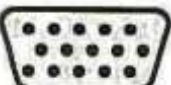



Установку и подключение персонального компьютера на современном производстве необходимо проводить в присутствии уполномоченного лица, имеющего необходимую квалификацию [7]. Установку оборудования следует выполнять в такой последовательности:

- установка системного блока;
- установка и подключение монитора;
- подключение принтера (при его наличии);
- подключение колонок или акустической системы;
- подключение модема или факс-модема (при необходимости).

На современном производстве необходимо внимательно выбрать место установки системного блока и монитора. Системный блок и монитор желательно поставить в таком месте, чтобы оборудование не подвергалось толчкам и вибрациям. Не рекомендуется ставить их вблизи отопительных приборов (например, обогревателей или батарей), а также в местах с повышенной влажностью. Возле того места, где будет установлен системный блок и монитор, должна быть в наличии электрическая розетка с напряжением 220 Вольт. При подключении персонального компьютера к электрической сети желательно использовать устройство защиты компьютера от скачков напряжения (например, сетевой фильтр или источник бесперебойного питания).

Необходимо аккуратно (так, чтобы не уронить) вынуть системный блок из упаковочной коробки, поставить на то место, где он будет находиться, или рядом с этим местом – так, чтобы хорошо была видна и доступна задняя стенка системного блока. Вид разъемов задней стенки одной из разновидностей системного блока персонального компьютера приведен в таблице 1.

Таблица 1.



Вид разъема	Описание	Подключаемый кабель
	25 гнезд в два ряда (порт LPT1)	Кабель принтера (при его наличии)
	9 штырьков в два ряда (порт COM1)	Кабель от мыши
	25 штырьков в два ряда (порт COM2)	Кабель от внешнего модема (при его наличии)
	15 гнезд в три ряда (VGA)	Кабель для подачи видеосигнала на монитор
	5 гнезд по кругу	Кабель от клавиатуры
	Разъем содержит три прямоугольных гнезда	Кабель для подачи электропитания на монитор
	Разъем содержит три прямоугольных штырька	Кабель для присоединения к электросети

Источник: составлено автором по [5].

Подсоединяются к разъемам соответствующие кабели. Причем, разъемы кабелей мыши, принтера и монитора обычно содержат рукоятки винтов, предотвращающие выпадение этих разъемов из соответствующих гнезд. Эти винты нужно завернуть, вращая их по часовой стрелке, однако, сильно затягивать их не следует. После этого данные кабели будут плотно прикреплены к системному блоку. При необходимости аккуратно нужно подвинуть системный блок компьютера на то место, где он будет постоянно находиться.

Установка монитора требует определенной подготовки. Здесь необходимо проявить аккуратность, установить монитор нужно на то место, где он будет находиться на производстве, или рядом с этим местом. Специалисту, имеющую необходимую квалификацию, необходимо подсоединить к монитору кабели (таблица 2), при этом стоит учесть, что кабель для передачи видеосигнала чаще всего наглухо вставлен в корпус монитора персонального компьютера.

Таблица 2.

Вид разъема	Описание	Подключаемый кабель
	15 гнезд в три ряда (VGA)	Кабель для подачи видеосигнала на монитор
	Разъем содержит три прямоугольных гнезда	Кабель для подсоединения к электрической сети

Источник: составлено автором по [5].

Разъем кабеля для подачи видеосигнала содержит рукоятки винтов, предотвращающие выпадение этого кабеля. Данные винты необходимо завернуть, вращая их по часовой стрелке (но не затягивать до упора). Некоторые современные (мультимедийные) мониторы содержат дополнительные кабели, которые также необходимо подключить (к их числу можно отнести кабели, отвечающие за передачу аудиосигнала на встроенные колонки монитора персонального компьютера, при их наличии). Здесь отдельно стоит отметить, что сетевой шнур бывает 2-х типов: обычный шнур питания (с вилкой на конце) и проходной (с разъемом, аналогичному изображенному в таблице 2). Разъем 2-го типа вставляется в разъем на системном блоке (если он есть), можно воспользоваться специальным переходником, или заменить кабель.

Если на производстве планируется использовать печатное устройство (принтер), необходимо подключить к нему кабель электропитания, свободный разъем интерфейсного кабеля принтера (другой разъем этого кабеля необходимо вставить в соответствующее гнездо на задней стенке персонального компьютера). В целях безопасности, не стоит забывать, что подсоединять и отсоединять интерфейсный кабель принтера можно, только если персональный компьютер и принтер выключены из электрической сети [4].

В случае, когда приобретаемый на производство персональный компьютер снабжен звуковой картой и акустической системой (колонками), то перед включением компьютера необходимо подключить еще колонки, при этом, колонки бывают двух типов:

- активные (со встроенным усилителем);
- пассивные (без усилителя).

Обычно активные колонки нужно подключать в гнездо, которое соответствует линейному выходу звуковой карты (обозначение: **OUT** или **LINE OUT**), пассивные колонки – в гнездо, соответствующее выходу усилителя звуковой карты (обозначение: **SPEAKER** или **SPEAKER OUT**). Необходимо найти нужный разъем (при необходимости – посмотреть в документации на звуковую карту) и подключить в него штыреобразный

разъем кабеля колонок, при этом активные колонки необходимо включить в электрическую сеть, не исключено, что на них есть специальная кнопка включения.

Отдельно следует отметить, некоторые звуковые карты имеют только один выход (обозначение: **OUT**), но он может использоваться и как линейный выход, и как выход встроенного усилителя. Бывают и звуковые карты, не имеющие встроенного усилителя – к ним можно подключить только активные колонки или использовать отдельный усилитель. В выход усилителя звуковой карты (обозначение: **SPEAKER OUT**) также можно вставлять наушники.

В случае если персональный компьютер оснащен модемом или факс-модемом, то его необходимо подключить к телефонной сети. При этом модемы или факс-модемы бывают внутренние и внешние:

– *внутренние модемы или факс-модемы* выполнены в виде платы, вставляемой в персональный компьютер;

– *внешние модемы или факс-модемы* в виде отдельного устройства, подключаемого к последовательному или (иногда) параллельному порту персонального компьютера.

Для подсоединения к телефонной сети в модемах или факс-модемах используется стандартный телефонный разъем, такой же, как на импортных телефонных аппаратах. Обычно модем или факс-модем содержит два таких разъема – один для подключения к телефонной сети, а в другой можно подсоединить обычный телефонный аппарат (это удобно, так как позволяет использовать одну телефонную розетку и для модема, и для телефона). Рядом с разъемом, подключаемым к телефонной сети, обычно имеется надпись **LINE** или **TEL CO**, а разъем для подключения телефона имеет пометку **PHONE**. Если на предприятии телефонные розетки советского образца, то необходимо приобрести переходник. А для внешнего модема или факс-модема надо выполнить еще два действия:

– *во-первых*, его надо подсоединить с помощью прилагаемого к нему кабеля к последовательному порту компьютера;

– *во-вторых*, внешний модем или факс-модем необходимо подсоединить к электрической сети, блок питания и кабели для этого должны поставляться вместе с модемом или факс-модемом [2].

При включении и выключении персонального компьютера желательно быть крайне внимательным и осторожным, неправильное выключение может привести к сбоям файловой системы персонального компьютера, что доставит определенные сложности, и потребуется время для возобновления работоспособности. Если компьютер подключен через источник бесперебойного питания (ИБП, в английской транскрипции – UPS), то его надо перевести в режим подачи напряжения на персональный компьютер. В случае если компьютер подключен через стабилизатор напряжения, необходимо отключить этот стабилизатор. При загрузке компьютера с жесткого диска, необходимо проверить, нет ли дискеты или диска в дисковом устройстве, если они там имеются, их необходимо достать. Если есть

необходимость загрузки компьютера с дискеты или диска, их необходимо вставить в дисковод. Включите принтер (если в данный момент он нужен для печати) и внешние устройства, с которыми есть необходимость работать (например, внешний модем или факс-модем, внешний дисковод и другие устройства). Запуск системного блока осуществляется клавишей на передней панели, включение монитора происходит аналогичным образом (однако, компьютеры с некоторыми типами видеокарт, не включаются при включенном мониторе). При запуске системы на экране монитора персонального компьютера начнут появляться сообщения программ проверки оборудования персонального компьютера, а затем – сообщения, выдаваемые операционной системой при ее загрузке. Конкретные сообщения, выводимые на экран, зависят от установленного в компьютере оборудования и операционной системы.

Перед выключением персонального компьютера необходимо завершить работу всех программ. Если используется операционная система, имеющая процедуру выхода, то, необходимо выполнить эту процедуру. Выключение системного блока осуществляется также клавишей на его передней панели или автоматически [1]. Выключение принтера и других внешних устройств, подсоединенных к персональному компьютеру (внешний модем или факс-модем, сканер, внешний дисковод), а также монитор персонального компьютера осуществляется аналогичным образом. Если персональный компьютер подключен через стабилизатор напряжения, необходимо выключить этот стабилизатор.

*По желанию покупателя современный персональный компьютер может поставляться с установленной на жесткий диск операционной системой того или иного производителя. В ряде случаев установка операционной системы осуществляется по лицензионному соглашению с той или иной фирмой, и поставляется вместе с документацией и регистрационной карточкой. Заполнив и отослав по указанному адресу регистрационную карточку, покупатель становится зарегистрированным пользователем соответствующей операционной системы, сможет воспользоваться телефонной линией технической поддержки и т.д. Также чаще всего предусмотрена установка на персональный компьютер и другого программного обеспечения. Процесс установки должен быть описан в руководстве по соответствующему комплексу программ. Как правило, для установки комплекса программ необходимо запустить программу с именем **SETUP** или **INSTALL**, которая обычно располагается на первой (или единственной) дискете или на компакт-диске, флеш-накопителе с комплексом программ.*

Все кабели, соединяющие системный блок персонального компьютера с другими устройствами, следует вставлять и вынимать только при выключенном компьютере. В помещении, где стоят компьютеры, не должно быть пыльно, – это может привести к преждевременному выходу из строя компонентов персонального компьютера. В случае транспортировки

персонального компьютера и подключаемых к нему устройств в холодное время года, не включайте их после перевозки в течение нескольких часов, чтобы они успели прогреться до комнатной температуры, а сконденсировавшаяся на них влага могла испариться. Не следует устанавливать персональный компьютер и подключаемые к нему устройства вблизи отопительных приборов (например, батарей или обогревателей), а также в местах с повышенной влажностью.

Правильное использование основных компонентов персонального компьютера на современном производстве крайне важно для сохранения здоровья работников и продления срока службы оборудования. *Монитор персонального компьютера* необходимо установить так, чтобы от его экрана не отсвечивали блики, и чтобы на него было удобно смотреть. Повернуть монитор нужно таким образом, чтобы смотреть на экран под прямым углом, а не сбоку. Части, находящиеся внутри монитора, используют высокое напряжение, поэтому ни в коем случае не следует открывать крышку монитора. Поставляемые вместе с современными персональными компьютерами мониторы, как правило, удовлетворяют современным международным требованиям стандартов безопасности, гарантируют безопасный для здоровья уровень излучения. Кроме того, многие из них снабжены антибликовым и антистатическим покрытием, поэтому использование каких-либо «защитных фильтров» с этими мониторами совершенно не требуется.

Во многих случаях на срок эксплуатации персонального компьютера может оказывать существенное влияние изменение напряжения в электрической сети. Даже для современного персонального компьютера такие изменения напряжения являются нежелательными – понижение напряжения может вызвать сбои в работе компьютера, спонтанные перегрузки и т.п., а повышение напряжения может даже привести к повреждению блока питания и электронных схем персонального компьютера.

Хотя блоки питания современных персональных компьютеров достаточно устойчивы и могут работать и при отклонениях напряжения электрической сети на 10-15%, все же при неустойчивом электропитании желательно использовать устройства для защиты от недостатков электропитания. В свою очередь эти устройства бывают трех видов [6]:

- сетевые фильтры;
- стабилизаторы;
- источники бесперебойного питания.

Сетевые фильтры – это самые простые устройства для защиты от недостатков электропитания, они обычно содержат от 3 до 6 розеток для подключения различных устройств. Сетевые фильтры позволяют защитить персональный компьютер только от импульсных помех – очень кратковременных (тысячные доли секунды) выбросов напряжения. Такие выбросы могут вызываться короткими замыканиями, молниями, коммутированием и работой мощных потребителей электроэнергии и т.д.

Мощные импульсные помехи очень опасны, так как они могут полностью сжечь блок питания и даже электронные схемы персонального компьютера, да и привести в негодность внешние устройства компьютера. Применение сетевых фильтров позволяет избежать этой опасности. Однако от других недостатков электропитания сетевые фильтры не защищают.

Стабилизаторы – предназначенные для компьютеров стабилизаторы сочетают в себе функции сетевого фильтра и стабилизатора напряжения, они не только отфильтровывают импульсные помехи, но и выдерживают стабильное напряжение на выходе (например, 230 Вольт) при колебаниях (понижениях и повышениях) входного напряжения на 30-40%. Применяются компьютерные стабилизаторы довольно редко, так как стоят лишь немного дешевле блока бесперебойного питания.

Источники бесперебойного питания (ИБП) – обеспечивают наиболее полную защиту персонального компьютера от недостатков электропитания, они содержат батареи, которые позволяют им обеспечивать в течение некоторого времени работу персонального компьютера и других, подключенных к нему устройств, даже при длительных сбоях в электропитании, в том числе при полном отключении электроэнергии. Питаясь от батарей ИБП, персональный компьютер и другие устройства могут проработать от нескольких минут до нескольких часов (в зависимости от мощности ИБП и суммарного энергопотребления подключенных к нему устройств). За это время можно полностью завершить ведущиеся работы, чтобы при выключении персонального компьютера не произошло потери информации.

На сегодняшний день линейно-интерактивные ИБП содержат встроенный стабилизатор, позволяющий им не переключаться на батареи даже при значительных (до 30%) отклонениях напряжения в электрической сети от нормального. Для обычного персонального компьютера бывает достаточно ИБП мощностью 250-400 ВА. Стоит отметить, что к наиболее распространенным ИБП не рекомендуется подключать лазерные принтеры.

Обеспечение сохранности данных. Зачастую хранящиеся на персональном компьютере на производстве данные и установленное на компьютере программное обеспечение стоят в десятки и даже сотни раз дороже самого компьютера. Поэтому необходимо дать некоторые советы по поводу обеспечения безопасности хранящихся на персональном компьютере данных. Разумеется, здесь буду даны лишь самые краткие рекомендации, более полные сведения можно почерпнуть в компьютерной литературе.

Резервирование данных. В процессе эксплуатации персонального компьютера по самым разным причинам возможны порча и потеря информации, находящейся на жестких дисках компьютера [3]. Это может быть вызвано ошибочными действиями пользователей, некорректной работой программ, сбоями в электропитании, авариями жестких дисков, компьютерными вирусами, пожарами и т.д. Единственный надежный способ предотвращения потери информации (и соответственно времени и денег) –

это создание резервных копий данных, то есть копий, позволяющих восстановить данные при их повреждении или утрате. Желательно ежедневно или хотя бы раз в несколько дней создавать резервные копии тех данных, которые создаются и обрабатываются, – документов, электронных таблиц, текстов программ и т.д. Программы для создания резервных копий могут резервировать не все, а только обновленные данные. Это позволяет значительно экономить время – ежегодно выполнять резервирование лишь новых и измененных данных (это, как правило, делается достаточно быстро), а полные копии всех подлежащих резервированию данных создавать лишь раз в одну-две недели.

Стоит отметить, что если в какой-то момент окажется, что возможностей персонального компьютера будет недостаточно, это не значит, что необходимо покупать новый компьютер – имеющийся можно просто модернизировать. На сегодняшний день распространены три вида модернизации: добавление оперативной памяти, смена процессора и добавление нового внутреннего устройства (например, звуковой платы, дисководов и т.д.).

Использованные источники:

1. Базовые средства программирования на Visual Basic в среде VisualStudio Net. Практикум: Учебное пособие / Шакин В.Н. – М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 288 с.
2. Васильков А.В. Безопасность и управление доступом в информационных системах: учебное пособие / Васильков А.В., Васильков И.А. – М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 368 с.
3. Дадян Э.Г. Методы, модели, средства хранения и обработки данных: учебник / Э.Г. Дадян, Ю.А. Зеленков. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2017. – 168 с.
4. Кравченко Л.В. Практикум по Microsoft Office 2007 (Word, Excel, Access), PhotoShop: Учебно-методическое пособие / Л.В. Кравченко. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 168 с.
5. Партыка Т.Л. Вычислительная техника : учеб. пособие / Т.Л. Партыка, И.И. Попов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2017. – 445 с.
6. Шишов О.В. Технические средства автоматизации и управления: Учебное пособие / Шишов О.В. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 396 с.
7. Шишов О.В. Современные технологии и технические средства информатизации: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 462 с.

*Ледяев В.П.
студент 5 курса
факультет "Компьютерные системы и сети"
Чернявский Э.А.
студент 5 курса
факультет "Компьютерные системы и сети"
Белорусский государственный университет информатики и
радиоэлектроники
Беларусь, г. Минск*

СТАНДАРТНЫЕ КРИПТОГРАФИЧЕСКИЕ АЛГОРИТМЫ ЦИФРОВОЙ ПОДПИСИ

В статье рассматриваются 5 стандартов цифровой подписи. Они основаны на асимметрических алгоритмах с использованием и без использования эллиптических кривых. 2 алгоритма – RSA и ECDSA – реализуются программно и тестируются. Также проводится анализ улучшений используемых алгоритмов.

Ключевые слова: криптография, открытый ключ, секретный ключ, цифровая подпись, RSA, ECDSA

*Vladimir Ledyayev,
5th year student, Faculty of Computer Systems and Networks,
Belarussian State University of Informatics and Radioelectronics,
Belarus, Minsk,
Edward Chernyavsky,
5th year student, Faculty of Computer Systems and Networks,
Belarussian State University of Informatics and Radioelectronics,
Belarus, Minsk*

BASE DIGITAL SIGNATURE ALGORITHMS

5 standards of digital signature are reviewed in the article. All of them are based on asymmetric algorithms with/without elliptic curves. RSA and ECDSA are implemented and tested in the project. There is analytical part of modifying used algorithms.

Keywords: cryptography, public key, private key, digital signature, RSA, ECDSA

В настоящее время очень развиты всевозможные коммуникационные сети. В связи с этим выросли объёмы передаваемых данные через незащищённые сети, устройства и т.д. Одним из способов обеспечения подлинности передаваемых данных, наряду с шифрованием и хешированием, является электронная цифровая подпись.

Цифровая подпись по сути является аналогом подписи от руки, т.е. позволяет однозначно идентифицировать отправителя сообщения. Использование электронной подписи позволяет осуществить контроль целостности передаваемого документа, защиту от изменений (подделки)

документа, невозможность отказа от авторства и доказательное подтверждение авторства документа

Существует несколько схем построения цифровой подписи:

1. На основе алгоритмов симметричного шифрования. Данная схема предусматривает наличие в системе третьего лица — арбитра, пользующегося доверием обеих сторон. Авторизацией документа является сам факт зашифрования его секретным ключом и передача его арбитру.
2. На основе алгоритмов асимметричного шифрования. На данный момент такие схемы ЭП наиболее распространены и находят широкое применение.

Поскольку подписываемые документы — переменного (и как правило достаточно большого) объёма, в схемах ЭП зачастую подпись ставится не на сам документ, а на его хеш. Для вычисления хэша используются криптографические хеш-функции, что гарантирует выявление изменений документа при проверке подписи. Хеш-функции не являются частью алгоритма ЭП, поэтому в схеме может быть использована любая надёжная хеш-функция.

Стандарты, рассматриваемые в рамках данного курсового проекта, реализуют асимметричные алгоритмы создания цифровой подписи. В отличие от асимметричных алгоритмов шифрования, в которых шифрование производится с помощью открытого ключа, а расшифровка — с помощью закрытого, в схемах цифровой подписи подписание производится с применением закрытого ключа, а проверка подписи — с применением открытого.

Общепризнанная схема цифровой подписи охватывает три процесса:

1. Генерация ключевой пары. При помощи алгоритма генерации ключа равновероятным образом из набора возможных закрытых ключей выбирается закрытый ключ, вычисляется соответствующий ему открытый ключ.
2. Формирование подписи. Для заданного электронного документа с помощью закрытого ключа вычисляется подпись.
3. Проверка (верификация) подписи. Для данных документа и подписи с помощью открытого ключа определяется действительность подписи.

Рассмотрим каждый алгоритм поподробнее

RSA

RSA (аббревиатура от фамилий Rivest, Shamir и Adleman) — криптографический алгоритм с открытым ключом, основывающийся на вычислительной сложности задачи факторизации больших целых чисел.

Т.к. является асимметричным алгоритмом, он основывается на генерации открытого и закрытого ключей, которые непосредственно

участвуют в шифровании данных.

В основу криптографической системы с открытым ключом RSA положена сложность задачи факторизации произведения двух больших простых чисел. Для шифрования используется операция возведения в степень по модулю большого числа. Для дешифрования за разумное время (обратной операции) необходимо уметь вычислять функцию Эйлера от данного большого числа, для чего необходимо знать разложения числа на простые множители.

В криптографической системе с открытым ключом каждый участник располагает как открытым ключом (англ. public key), так и закрытым ключом (англ. private key). В криптографической системе RSA каждый ключ состоит из пары целых чисел. Каждый участник создаёт свой открытый и закрытый ключ самостоятельно. Закрытый ключ каждый из них держит в секрете, а открытые ключи можно сообщать кому угодно или даже публиковать их. Открытый и закрытый ключи каждого участника обмена сообщениями в криптосистеме RSA образуют «согласованную пару» в том смысле, что они являются взаимно обратными, то есть:

\forall допустимых пар открытого и закрытого ключей (p, s)
 \exists соответствующие функции шифрования $E_p(x)$ и расшифрования $D_s(x)$ такие, что

\forall сообщений $m \in M$, где M — множество допустимых сообщений,

$$m = D_s(E_p(m)) = E_p(D_s(m))$$

Алгоритм создания открытого и секретного ключей

RSA-ключи генерируются следующим образом:

1. Выбираются два различных случайных простых числа p и q заданного размера (например, 1024 бита каждое).
2. Вычисляется их произведение $n = p \cdot q$, которое называется модулем.
3. Вычисляется значение функции Эйлера от числа n : $\varphi(n) = (p - 1)(q - 1)$
4. Выбирается целое число e ($1 < e < \varphi(n)$), взаимно простое со значением функции $\varphi(n)$, Обычно в качестве e берут простые числа, содержащие небольшое количество единичных бит в двоичной записи, например, простые числа Ферма 17, 257 или 65537.
 - a. Число e называется открытой экспонентой (англ. public exponent)
 - b. Время, необходимое для шифрования с использованием быстрого возведения в степень, пропорционально числу единичных бит в e .
 - c. Слишком малые значения e , например 3, потенциально могут ослабить безопасность схемы RSA.
5. Вычисляется число d , мультипликативно обратное к числу e по модулю $\varphi(n)$, то есть число, удовлетворяющее условию:

$$d \cdot e \equiv 1 \pmod{\varphi(n)}$$

а. Число d называется секретной экспонентой. Обычно, оно вычисляется при помощи расширенного алгоритма Евклида.

6. Пара $\{e, n\}$ публикуется в качестве открытого ключа RSA (англ. RSA public key).

7. Пара $\{d, n\}$ играет роль закрытого ключа RSA (англ. RSA private key) и держится в секрете.

После получения пары ключей, можно переходить непосредственно к созданию цифровой подписи

Алгоритм создания подписи

1. Взять открытый текст m – для него будет создаваться цифровая подпись

2. Создать цифровую подпись s с помощью своего секретного ключа $\{d, s\}$ по формуле: $s = S_A(m) = m^d \pmod{n}$

3. Отправить получателю сообщения пару $\{m, s\}$ состоящую из сообщения и подписи

Алгоритм проверки подлинности подписи

1. Принять пару $\{m, s\}$

2. Получить открытый ключ $\{e, n\}$ отправителя сообщения

3. Вычислить прообраз сообщения из подписи

$$m' = P_A(s) = s^e \pmod{n}$$

4. Проверить подлинность подписи и неизменность сообщения сравнив m и m'

ECDSA

ECDSA (Elliptic Curve Digital Signature Algorithm) — алгоритм с открытым ключом для создания цифровой подписи, относится к эллиптической криптографии.

Эллиптическая криптография — раздел криптографии, который изучает асимметричные криптосистемы, основанные на эллиптических кривых над конечными полями. Основное преимущество эллиптической криптографии заключается в том, что на сегодняшний день неизвестно существование субэкспоненциальных алгоритмов решения задачи дискретного логарифмирования.

Асимметричная криптография основана на сложности решения некоторых математических задач. Ранние криптосистемы с открытым ключом, такие как алгоритм RSA, безопасны благодаря тому, что сложно разложить составное число на простые множители. При использовании

алгоритмов на эллиптических кривых полагается, что не существует субэкспоненциальных алгоритмов для решения задачи дискретного логарифмирования в группах их точек. При этом порядок группы точек эллиптической кривой определяет сложность задачи. Считается, что для достижения такого же уровня безопасности как и в RSA требуются группы меньших порядков, что уменьшает затраты на хранение и передачу информации.

Эллиптические кривые над конечными полями

Эллиптической кривой называется множество точек (x, y) удовлетворяющих условию :

$$y^2 + a_1xy + a_3y = x^3 + a_2x^2 + a_4x + a_6$$

Это уравнение может рассматриваться над произвольными полями и, в частности, над конечными полями, представляющими для криптографии особый интерес.

В криптографии эллиптические кривые рассматриваются над двумя типами конечных полей: простыми полями нечётной характеристики $(Z_p, \text{ где } p > 3 \text{ — простое число})$ и полями характеристики 2 $(GF(2^m))$.

Над полем Z_p характеристики $p > 3$ уравнение эллиптической кривой E можно привести к виду:

$$E: y^2 = x^3 + Ax + B \pmod{p}$$

где $A, B \in Z_p$ — константы, удовлетворяющие условию $4A^3 + 27B^2 \not\equiv 0 \pmod{p}$

Группой точек эллиптической кривой E над полем Z_p называется множество пар (x, y) лежащих на E , объединённое с нулевым элементом O :

$$E(Z_p) = O \cup \{(x, y) \in Z_p \times Z_p | y^2 = x^3 + Ax + B \pmod{p}\}$$

Точка эллиптической кривой обозначается $Q(x, y)$ или просто Q . Две точки эллиптической кривой равны, если равны их соответствующие x и y координаты.

На множестве всех точек эллиптической кривой E операцию сложения обозначают знаком «+». Для двух произвольных точек $Q_1(x_1, y_1)$ и $Q_2(x_2, y_2)$ эллиптической кривой E рассматривают несколько случаев.

Для точек Q_1 и Q_2 , координаты которых удовлетворяют условию $x_1 \neq x_2$, их суммой называется точка $Q_3(x_3, y_3)$, координаты которой определяются сравнениями

$$\begin{cases} x_3 \equiv \lambda^2 - x_1 - x_2 \pmod{p} \\ y_3 \equiv \lambda(x_1 - x_3) - y_1 \pmod{p} \end{cases}$$

$$\text{где } \lambda \equiv \frac{y_2 - y_1}{x_2 - x_1} \pmod{p}$$

Если выполнены равенства $x_1 = x_2$ и $y_1 = y_2 \neq 0$, то координаты точки Q_3 определяются следующим образом:

$$\begin{cases} x_3 \equiv \lambda^2 - 2x_1 \pmod{p} \\ y_3 \equiv \lambda(x_1 - x_3) - y_1 \pmod{p} \end{cases}$$

где $\lambda = \frac{3x_1^2 + a}{2y_1} \pmod{p}$

Если выполнены условия $x_1 = x_2$ и $y_1 \equiv -y_2 \pmod{p}$, то сумма точек Q1 и Q2 называется нулевой точкой O без определения ее x – и y – координат. В этом случае точка Q2 называется отрицанием точки Q1. Для нулевой точки O выполнены равенства

$$Q + O = O + Q = Q$$

где Q – произвольная точка на эллиптической кривой E.

Генерирование ключей

Для подписывания сообщений необходима пара ключей — открытый и закрытый. При этом закрытый ключ должен быть известен только тому, кто подписывает сообщения, а открытый — любому желающему проверить подлинность сообщения. Также общедоступными являются параметры самого алгоритма.

Параметры алгоритма

1. Выбор хэш-функции $H(x)$. Для использования алгоритма необходимо, чтобы подписываемое сообщение являлось числом. Хэш-функция должна преобразовать любое сообщение в последовательность битов, которые можно потом преобразовать в число.

2. Выбор большого простого числа q — порядок одной из циклических подгрупп группы точек эллиптической кривой.

Замечание: Если размерность этого числа в битах меньше размерности в битах значений хэш-функции $H(x)$ то используются только левые биты значения хэш-функции.

3. Простым числом p обозначается характеристика поля координат F_p .

Для простоты будем рассматривать эллиптические кривые над полем F_p , где F_p — конечное простое поле. Причем, если необходимо, конструкцию можно легко адаптировать для эллиптических кривых над другим полем.

Пусть E — эллиптическая кривая, определенная над F_p , и P — точка простого порядка q кривой $E(F_p)$. Кривая E и точка P являются системными параметрами. Число p — простое. Каждый пользователь конструирует свой ключ посредством следующих действий:

1. Выбирает случайное или псевдослучайное целое число x из интервала $[1, q-1]$.

2. Вычисляет произведение (кратное) $Q = x \cdot P$.

Открытым ключом пользователя является точка Q, а закрытым — x .

Вычисление цифровой подписи

Для того, чтобы подписать какое-либо сообщение, для которого подсчитано значение h хэш-функции H , пользователь A должен сделать следующее:

1. Выбрать случайное целое число $k \in [1, q - 1]$.
2. Вычислить $k \cdot P = (x_1, y_1)$ и положить $r = x_1 \bmod q$, где r получается из целого числа x_1 между 0 и $(p - 1)$ приведением по модулю q . Если $r = 0$, то вернуться на шаг 1
3. Вычислить $k^{-1} \pmod{q}$ и положить $s = k^{-1}(h + x \cdot r) \bmod q$, где h — значение хэш-функции подписываемого сообщения. В случае $s = 0$ необходимо вернуться к шагу 1.

Подписью для сообщения является пара целых чисел (r, s) .

Проверка цифровой подписи

Для того, чтобы проверить подпись пользователя (r, s) на отправленное сообщение, получатель должен сделать следующее:

1. Получить подтвержденную копию открытого ключа Q пользователя A ;
2. Проверить, что числа r и s являются целыми числами из интервала $[1, q - 1]$, и вычислить значение хэш-функции h от сообщения;
3. Вычислить $u_1 = s^{-1}h \bmod q$ и $u_2 = s^{-1}r \bmod q$;
4. Вычислить $u_1 \cdot P + u_2 \cdot Q = (x_0, y_0)$, и относительно x_0 , как целого числа между 0 и $(p - 1)$, положить $v = x_0 \bmod q$
5. Принять подпись, если и только если $v = r$.

Для подтверждения публичного ключа Q нужно проделать следующее (O здесь обозначает бесконечно удалённую точку):

1. Проверить, что Q не равно O и координаты верны;
2. Проверить, что Q лежит на кривой;
3. Проверить, что $qQ = O$;

СТБ 34.101.45, ДСТУ 4145-2002, ГОСТ Р34.10-2012

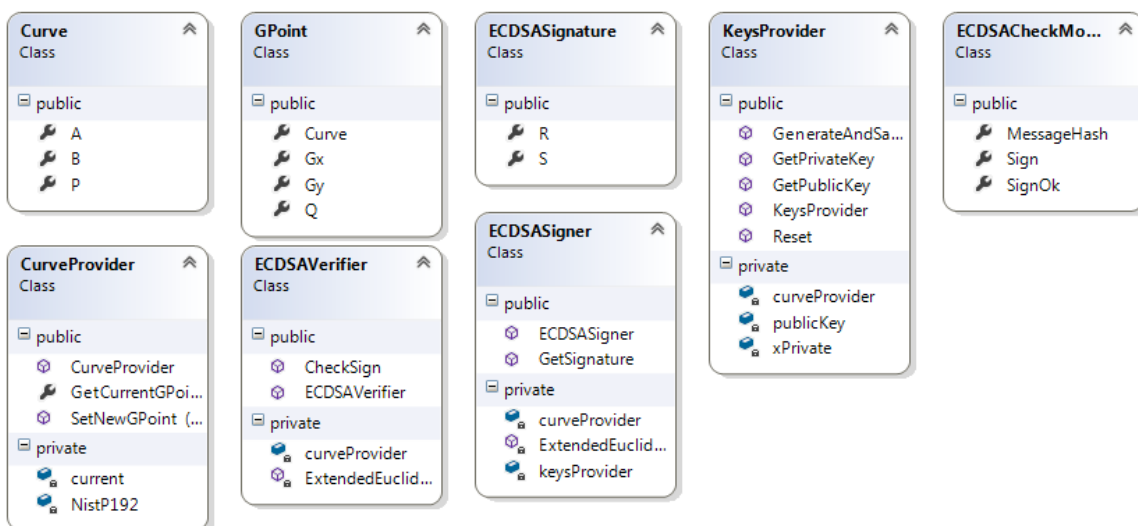
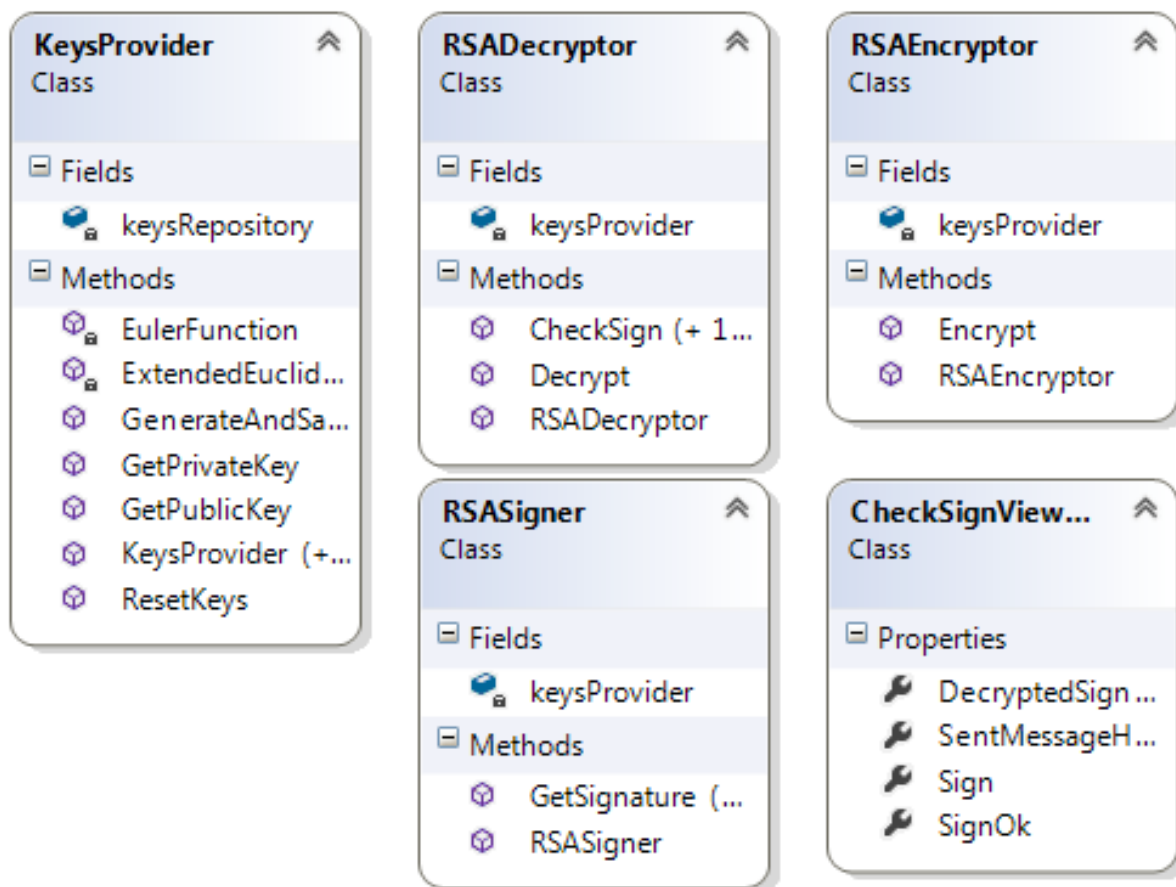
Данные три стандарта не зря объединены под одной главой. Стандарт ГОСТ Р34.10-2012, является практически полной копией стандарта ECDSA принятого в стандартах ANSI и ISO. ГОСТ основан на эллиптических кривых. Стойкость алгоритмов основывается на сложности вычисления дискретного логарифма в группе точек эллиптической кривой, а также на стойкости хэш-функции. Для ГОСТ Р 34.10-2012 используется хэш-функция по ГОСТ Р 34.11-2012. Одно отличие от стандарта ECDSA заключается в том, что значение хэш-функции берется по модулю q , т.е. байты не сдвигают вправо в случае если количество бит хэша больше, а преобразуют число сразу. В остальном генерация ключей, вычисление подписи, проверка идентичны.

Белорусский СТБ и украинский ДСТУ аналогично являются копиями

стандарта ГОСТ

Реализация алгоритмов

Диаграмма классов



Классы для алгоритма RSA

1. KeysProvider – генерирует и хранит в себе открытый и закрытый ключи, в случае необходимости их можно сбросить и автоматически создадутся новые

2. `RSASigner` – класс который подписывает подающуюся на вход строку, на выходе – цифровая подпись
3. `RSADecryptor` – класс для проверки цифровой подписи, на вход подпись, сообщение и открытый ключ, на выходе класс `CheckSignViewModel`, который хранит статус проверки
4. `RSAEncryptor` – класс для шифрования информации по алгоритму RSA

Классы для алгоритма ECDSA

1. `Curve` – класс для представления эллиптической кривой, содержит основные достаточные параметры для ее определения
2. `GPoint` – класс для представления точки на кривой, основной нужный нам параметр – Q – порядок точки на кривой
3. `ECDSASignature` – класс для представления цифровой подписи
4. `KeysProvider` – генерирует и хранит в себе открытый и закрытый ключи, в случае необходимости их можно сбросить и автоматически создадутся новые
5. `CurveProvider` – класс, хранит в себе текущую эллиптическую кривую, кривые выбираются из списка рекомендованных Национальным Институтом Стандартов и Технологий (США)
6. `ECDSACheckModel` – класс который хранит в себе статус проверки присланной цифровой подписи, так же ключи и хэш сообщения
7. `ECDSASigner` – класс который подписывает подписью подаваемую на вход строку
8. `ECDSAVerifier` – класс который проверяет цифровую подпись. На вход подпись, сообщение и открытый ключ отправителя.

Пример реализации

```
public class KeysProvider
{
    private ECDSAPublicKey publicKey;
    private BigInteger xPrivate;
    private CurveProvider curveProvider;
    public KeysProvider(CurveProvider curveProvider)
    {
        this.curveProvider = curveProvider;
        GenerateAndSaveKeys();
    }
    public void GenerateAndSaveKeys()
    {
        var q = curveProvider.GetCurrentGPoint.Q;
        var rand = RNGCryptoServiceProvider.Create();
        var xBytes = new byte[q.ToArray().Length];
```

```

    rand.GetNonZeroBytes(xBytes);
    var x = BigInteger.Remainder(new BigInteger(xBytes), q - 2) + 1;
    if (x.Sign == -1) x *= -1;
    var Q = new ECDSAPublicKey
    {
        X = x*curveProvider.GetCurrentGPoint.Gx,
        Y = x*curveProvider.GetCurrentGPoint.Gy
    };
    this.publicKey = Q;
    this.xPrivate = x;
}
public ECDSAPublicKey GetPublicKey()
{
    return publicKey;
}
public BigInteger GetPrivateKey()
{
    return xPrivate;
}
public void Reset()
{
    GenerateAndSaveKeys();
}
}

```

Метод класса ECDSASigner для получения подписи

```

public ECDSASignature GetSignature(string message)
{
    var q = curveProvider.GetCurrentGPoint.Q;
    var shaService = SHA1.Create();
    var hash = shaService.ComputeHash(Encoding.Unicode.GetBytes(message));
    var hashNumber = new BigInteger(hash);
    var z = BigInteger(hash.Take(q.ToByteArray().Length).ToArray());
    var rand = RNGCryptoServiceProvider.Create();
    while (true)
    {
        var kBytes = new byte[q.ToByteArray().Length];
        rand.GetNonZeroBytes(kBytes);
        var k = BigInteger.Remainder(new BigInteger(kBytes), q - 2) + 1;
        if (k.Sign == -1) k *= -1;
        var Q = new ECDSAPublicKey
        {

```

```

        X = k * curveProvider.GetCurrentGPoint.Gx,
        Y = k * curveProvider.GetCurrentGPoint.Gy
    };
    var r = BigInteger.Remainder(Q.X, q);
    if (r == 0)
    {
        continue;
    }
    var s = (ExtendedEuclidFindInverseModularNumber(k%q, q) *
        BigInteger.Remainder((z + r*keysProvider.GetPrivateKey()),
q)) % q;
    return new ECDSASignature {R = r, S = s};
}

```

Метод класса ECDSAVerifier для проверки цифровой подписи

```

public ECDSACheckModel CheckSign(string message, ECDSASignature
signature, ECDSAPublicKey qPublicKey)
{
    var q = curveProvider.GetCurrentGPoint.Q;
    var shaService = SHA1.Create();
    var hash = shaService.ComputeHash(Encoding.Unicode.GetBytes(message));
    var hashNumber = new BigInteger(hash);
    var z = new BigInteger(hash.Take(q.ToByteArray().Length).ToArray());
    if (signature.R < 1 || signature.R > curveProvider.GetCurrentGPoint.Q
- 1)
    {
        return new ECDSACheckModel
        {
            MessageHash = hashNumber,
            Sign = signature,
            SignOk = false
        };
    }
    if (signature.S < 1 || signature.S > curveProvider.GetCurrentGPoint.Q
- 1)
    {
        return new ECDSACheckModel
        {
            MessageHash = hashNumber,
            Sign = signature,
            SignOk = false
        };
    }
}

```



```

    }
    var w = ExtendedEuclidFindInverseModularNumber(signature.S%q,
q);
    var u1 = (z*w)%q;
    var u2 = (signature.R*w)%q;

    var curvePoint = new ECDSAPublicKey
    {
        X = u1*curveProvider.GetCurrentGPoint.Gx + u2*qPublicKey.X,
        Y = u1*curveProvider.GetCurrentGPoint.Gy + u2*qPublicKey.Y
    };
    return new ECDSACheckModel
    {
        MessageHash = hashNumber,
        Sign = signature,
        SignOk = signature.R == curvePoint.X%q
    };
}

```

Заключение

Было рассмотрено 5 стандартов цифровой подписи основанных на асимметрических алгоритмах с использованием и без эллиптических кривых. 2 алгоритма – RSA и ECDSA – были реализованы программно, опробованы и протестированы. В ходе тестирования выяснилось, что алгоритм RSA и ECDSA достигают одинакового криптостойкости при абсолютно разных затратах памяти и времени. Так RSA нужно примерно в 4 раза больше памяти для ключей и куда больше времени для их генерации и процесса создания подписи. Ускорить работу алгоритма можно за счет использования параллельных вычислений на многоядерных машинах, однако неоспоримым остается факт, что криптосистемы основанные на эллиптических прямых имеют гораздо больше преимуществ и за ними будущее (и уже настоящее) криптографии

Использованные источники:

1. FIPS PUB 186-3, Digital Signature Standart, National Institute of Standarts and Technology
2. RECOMMENDED ELLIPTIC CURVES FOR FEDERAL GOVERNMENT USE, National Institute of Standarts and Technology, 1999
3. ГОСТ 34.10-2012, «КРИПТОГРАФИЧЕСКАЯ ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ. Процессы формирования и проверки электронной цифровой подписи»
4. <http://ru.wikipedia.org/wiki/RSA>
5. <http://habrahabr.ru/post/188958/>
6. http://en.wikipedia.org/wiki/Elliptic_curve_cryptography
7. <http://ru.wikipedia.org/wiki/ECDSA>
8. СТБ 34.101.45-2013, Информационные технологии и безопасность. Алгоритмы электронной цифровой подписи и транспорта ключа на основе

эллиптических кривых

9. ДСТУ 4145-2002, «Информационные технологии. Криптографическая защита информации. Цифровая подпись, основанная на эллиптических кривых. Формирование и проверка»

Никитина А. В.
магистрант 1 курса
факультет Экономики и Управления
направление «Бизнес-информатика (Электронный бизнес)»
ФГБОУ ВО «Орловский государственный
университет им. И.С. Тургенева»
Россия, г. Орел

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ CRM- СИСТЕМ В ТУРИЗМЕ

Ключевые слова: информатизация, информационные технологии, технологический прогресс, CRM-система, туризм, туристическая деятельность.

Аннотация: в статье рассматривается проблема использования CRM-систем в туристической деятельности, актуальность информатизации туристических компаний, а так же анализируются самые популярные CRM-системы для работы в туризме.

Достижения технического прогресса в области информационных технологий конца XX в. прочно завоевали свои позиции в различных отраслях экономики, в корне изменив процесс производства, продвижения и реализации различных материальных и нематериальных благ.

Эти достижения оказали существенное влияние и на туристский бизнес, значение которого в мировой экономике и мировых экономических отношениях неуклонно растет в течение последних 60 лет. Основная задача информационных технологий в туризме и гостиничном бизнесе – это распространение, продвижение и продажа турпродукта, а также, сокращение времени на обслуживание одного клиента, повышение качества этого обслуживания и снижение общих затрат времени и денежных средств.

Туристический бизнес — это насыщенный предложениями рынок с жесточайшей конкуренцией. В последнее время в этой сфере наблюдается кризис, вызвавший массовые банкротства тур агентств по всей России. Самая главная и сложная задача – заполучить клиента, а затем вести на протяжении долгого времени, максимально продлевая его LifeTimeVolume. От того, насколько удачно туристическое агентство справляется с этой задачей — зависит успешность всего бизнеса. CRM для тур фирм помогает решить данную задачу.

CRM (Customer Relationship Management) - управление взаимоотношениями с клиентами. Основная цель работы CRM-системы - получение наиболее полной информации о покупателе с целью наилучшего обслуживания [1]. CRM-система начнет собирать информацию о рынке, необходимую туристической компании, прямо с момента ее внедрения, и чем

раньше компания начинает ее использовать, тем раньше начинает ежедневно получать детальную информацию о рынке, его потребностях и тенденциях. При этом в отличие от любого заказанного или проведенного сотрудниками компании исследования, это будет реальная информация о том, какие клиенты в каких ее продуктах заинтересованы, и она позволит не только точно планировать объемы продаж, но и вовремя уловить рыночные изменения, которые приведут завтра к формированию новых потребностей клиентов [2].

Такая система сможет вобрать в себя управление большинством рабочих инструментов. Главная проблема заключается в выборе: CRM «из коробки» или индивидуальное решение. В пользу первого варианта можно отнести следующие преимущества: более низкая цена, наличие обучающей информации и специалистов по работе с ней.

Основные задачи, которые должна выполнять CRM –система:

- 1) исследование рынка;
- 2) внедрение результативных способов продвижения услуг;
- 3) мониторинг показателей работы персонала;
- 4) обучение и повышение уровня профессионализма работников компании, взаимодействующих с партнерами и клиентами;
- 5) повышение заинтересованности работников организации в применении новых инструментов работы для достижения поставленных целей;
- 6) сбор информации о конкурентах, клиентах, партнерах, а также систематизация уже имеющихся данных в единой базе [3].

Сейчас существует множество вариантов CRM систем для туристической деятельности. Многие компании предоставляют услуги по усовершенствованию CRM системы для конкретной компании, добавляя новые нужные функции индивидуально. Поэтому можно приобрести как готовую CRM систему для своего бизнеса, так и добавить в выбранную систему новый функционал.

В процессе исследования данного вопроса были выделены наиболее популярные CRM-системы для туристической деятельности (таблица 1)

Таблица 1. Краткая характеристика наиболее популярных CRM систем в туризме

Название CRM	Техническая характеристика программного продукта	Стоимость программного продукта
Columbis– SaaS (Профи) http://columbis.ru [4]	Ведение базы Заявок и Клиентов; Работа с Потенциальными Клиентами; Напоминания Менеджерам по Срокам и Оплатам; Разграничение доступа Руководителя, Бухгалтера и Менеджеров; Автоматическое заполнение документов;	24 000 руб / год

	Зашифрованная База клиентов; Встроенная СМС и Емэйл рассылка	
MoiTuristy http://www.moituristy.ru [5]	Учёт звонков и туристов, напоминания, передача туристов между менеджерами или офисами, гибкое начисление премий пропорционально вкладу, е-мэйл и смс-маркетинг, анализ источников продаж и учёт рабочего времени	14300 руб/ год
CRM Intrum http://www.intrumnet.com [6]	База клиентов и история взаимодействий Каталог продукции в CRM Учет входящих заявок IP телефония и SMS Социальная сеть для сотрудников Внутренний корпоративный портал Почтовые сервисы Документооборот Мобильные приложения	41 800 руб/ год

Анализируя данные таблицы в соотношении цена–функциональные возможности, можем сделать вывод о том, что:

1. Внедрение CRMIntrum не будет выгодным для компании и будет долго окупаться, хотя является самым лучшим из предложенных вариантов.
2. Вариант MoiTuristy системы не отвечает всем требованиям компании, хотя по стоимости – продукт является самым выгодным.
3. Columbis – SaaS (Профи) является оптимальным для внедрения, отвечает всем требованиям туристической компании и по своей стоимости так же оптимальна.

Исходя из этого можем сделать вывод о том, что внедрение CRM–системы в компанию будет иметь положительный эффект, так как ускорит процесс обработки заявок клиентов, систематизирует документооборот компании, даст возможность руководителю отслеживать результаты работы каждого сотрудника, а так же сформирует позитивный образ компании у клиентов. В случае качественной разработки системы сотрудники компании могут получить универсальный инструмент поиска туров по нескольким операторам с возможностью привязки к ним данных пользователей. В такую CRM можно интегрировать несколько каналов общения (телефония, e-mail, мессенджеры и даже переписку из социальных сетей), благодаря чему вся работа менеджера туристического агентства будет вестись в одном рабочем инструменте. Тем не менее, хотелось бы отметить, что внедрение CRM–системы потребует значительных затрат не только на приобретение, но и на обучение сотрудников работы с данной системой. Поэтому стоит тщательно подбирать систему, а так же вносить соответствующие коррективы в функциональные возможности системы в индивидуальном порядке, чтобы сделать работу компании наиболее результативной.

Использованные источники:

1. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. // Экономика туризма: учебное пособие.– М., 2013.–С.29-33
2. Бызова А. И. Инновации в туризме // Науковедение. – 2011. – №. 2 (7). – С. 68-98 ; То же [Электронный ресурс]// Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsii-v-turizme-1> (27.06.2016).
3. Гаврилов А. Ю. Информационные технологии – эффективный инструмент развития туризма // Туризм: право и экономика. – 2014.– № 1. – С. 57–64.
4. Программа для турагентств COLUMBIS//[Электронный ресурс]// Режим доступа: <http://columbis.ru>
5. Программа для турагентств MoiTuristy // [Электронный ресурс]// Режим доступа: <http://www.moituristy.ru>
6. Программа для турагентств CRM Intrum // [Электронный ресурс]// Режим доступа: <http://www.intrumnet.com>

Поршкевич Н.Ю.
доцент
кафедра Менеджмента и логистики
Огнева А.Ю., к.т.н.
доцент
кафедра Менеджмента и логистики
Чинчукова Е.П.
программист ИЭУТ
МГУ им. адм. Г. И. Невельского
Россия, г. Владивосток

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Двадцать первый век ознаменовался активным развитием информационных технологий, которые эволюционировали от реализации алгоритмов математических, технических и финансовых задач до корпоративных информационных систем, ERP-систем, обеспечивающих информационную и технологическую автоматизацию бизнес-процессов предприятия. Проектируемая архитектура автоматизированной информационной системы должна учитывать быстрое развитие аппаратных и программных средств, а также сетевых технологий и технологий средств связи.

Согласно отечественному стандарту ГОСТ Р ИСО/МЭК 12207-12210 «Информационная технология. Системная и программная инженерия. Процессы жизненного цикла программных средств», который дает основные определения информационных технологий, этапы жизненного цикла, определение всех участников создания программного продукта и т. д. выделяют информационные системы, которые автоматизируют информационную деятельность отдельных бизнес-процессов – исследование рынка, планирование и разработка портфеля продуктов, автоматизация

технологического процесса и т. д. Интегрированные же информационные системы, охватывают все этапы жизненного цикла производственного процесса. Применение информационных систем различных классов необходимо для решения задач реинжиниринга бизнес-процессов. Современные информационные системы взаимодействуют с внешней средой во времени и пространстве – это обновление справочников, классификаторов, нормативно-правовых актов и т. д., а также обеспечивают комплексность решения задач, интерактивный режим работы, возможность имитационного моделирования, принятие обоснованного решения на каждом этапе жизненного цикла продукции, применение современных средств коммуникации, создание единой базы данных, повышение эффективности бизнес-процессов. В проектируемых информационных системах регламентируются общесистемные принципы, в том числе, эффективность функционирования.

Экономическая эффективность от внедрения информационных систем очевидна. К прямым выгодам относятся: информированность управленческого персонала, снижение трудозатрат при обработке информации, уменьшение потерь продукции от ошибок учета, повышение точности и оперативности планирования и анализа результата бизнес-процессов. К косвенным выгодам применения информационных систем относится эффективность управления, сохранение доли рынка, повышение конкурентоспособности; снижение издержек от ошибок управления; укрепление взаимодействия с партнерами. Трудность состоит в экономическом измерении этих выгод. Эффективность функционирования информационных систем можно рассматривать как их влияние на основные финансовые показатели – объем продаж, выручка, объем оборотных средств, себестоимость продукции, доля рынка. Изменение этих показателей представляется как результат работы информационных систем. Поскольку в статье рассматриваются методы оценки эффективности информационных систем, то экономическая эффективность – это экономия материальных и трудовых ресурсов, денежных средств, полученных в результате сокращения численности персонала, фонда заработной платы, расхода основных и вспомогательных материалов. На первоначальном этапе внедрение информационных систем не приведет к уменьшению численности персонала. В этом случае учитывают косвенный эффект, проявляющийся в конечных результатах деятельности предприятия. Это можно выразить в сокращении сроков составления планов, отчетов, повышение качества плановых, учетных и аналитических работ, сокращение числа документов, времени обращения документооборота, повышение информационной культуры и т. д.

Доминирующим показателем является повышение качества управления, которое, ведет к экономии труда в живом и денежном выражении. Оба вида рассмотренной экономической эффективности взаимосвязаны. Рассмотрим некоторые методы определения экономической эффективности.

1. Изучение вторичной информации. Источниками вторичной информации являются отчеты предприятий соответствующей отрасли, представленные в органы государственной статистики, которые внедрили интересующие нас информационные системы. Предприятия должны быть сопоставимы с рассматриваемым предприятием по портфелю продукции и объемам продаж. Кроме этого, источником вторичной информации о результатах внедрения информационных систем являются сопровождающая документация фирм-разработчиков информационных систем, которые, по всей вероятности, являются завышенными.

2. Метод сопоставления данных базисного и отчетного периодов. В качестве базисного периода при переводе отдельных работ на автоматизацию принимают затраты на обработку информации до внедрения информационных систем (при ручной обработке), а при совершенствовании действующей системы автоматизации экономических работ – затраты на обработку информации при достигнутом уровне автоматизации. Замеры показателей производятся опытным путем. При этом пользуются абсолютными и относительными показателями.

Например, на ручную обработку документов следует затратить 10 чел./ч., а при использовании информационных систем – 5 чел./ч. Абсолютный показатель экономической эффективности Тэк составляет

$$T_{эк} = T_0 - T_1 = 10 - 5 = 5 \text{ чел./ч.} \quad (1)$$

Относительный индекс производительности труда $J_{пт} = 0,5$

Это значит, что для обработки документов при автоматизации требуется по сравнению с ручной обработкой только 50% времени. Используя $J_{пт}$, можно определить относительный показатель экономии трудовых затрат. При обработке документов в результате применения информационных систем экономия составит 50%. Наряду с трудовыми показателями необходимо рассчитывать и показатели стоимостные. Следовательно, затраты на обработку информации в базисном и отчетном вариантах определяют в денежном выражении.

$$\text{Абсолютный показатель стоимости: } C_{эк} = C_0 - C_1, \quad (2)$$

$$\text{Индекс стоимости затрат: } J_{ст \text{ зат}} = C_1 / C_0 \quad (3)$$

$$\text{Срок окупаемости затрат: } T_{ок} = (30 + П_0) \times K_{эф} / (C_0 - C_1) \quad (4)$$

где 30- затраты на техническое обеспечение; $П_0$ - затраты на программное обеспечение; $K_{эф}$ - коэффициент эффективности. Коэффициент эффективности есть отношение дополнительного экономического эффекта к затратам. [1].

3. В большинстве случаев величина экономического эффекта при внедрении информационной системы есть величина прогнозируемая. В этом случае распространенным является метод экспертных оценок (метод Делфи). Одним из недостатков этого метода является выбор независимых экспертов, которые прогнозируют значение показателя производственной или финансовой деятельности предприятия, изменяющийся после внедрения информационной системы. Затем рассчитывается средноточечное значение

показателя, разброс мнений (дисперсия), коэффициент вариации, корреляции и рассчитывается прогнозируемое значение выбранного показателя. Как правило, компании среднего или малого уровня в качестве независимых экспертов выбирают руководителей подразделений предприятия, мнение которых не всегда является объективным, а выбор независимых сторонних экспертов связан с дополнительными затратами, которые могут себе позволить крупные компании.

Интересным является метод, предложенный Назаровым Д. М. [2], который предлагает использовать теорию нечетких множеств – аппарат формализации различных видов неопределенностей, возникающих также и при внедрении информационных систем. Теория нечетких множеств является стратегическим инструментом управления сложными системами при принятии решения в условиях неполной информации, а математический аппарат теории нечетких множеств позволяет формализовать нечетко определенные показатели результатов работы информационной системы и встроить их в алгоритм расчета экономической эффективности информационной системы. Интересным является пример, приведенный статье Назарова Д. М. в журнале «Экономика и социум», в которой показана методика расчета экономической эффективности при создании информационного сайта компании.

Использованные источники:

1. Е. Б. Осипова, И. В. Герасимова Бухгалтерский учет и анализ. Сборник задач – учебное пособие. М. – Кнорус. 2013. 248 с.
2. Назаров Д.М., Л.К.Коньшева. Основы теории нечетких множеств[Текст]: Учебное пособие для бакалавров и специалистов – Питер 2011.– 192с.

*Салмин А.А., к.техн.н.
доцент*

*кафедра «Информационных систем и технологий»
Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики*

*Чупахина Е.А.
студент 1 курса*

*Бозоров К.А.
студент 1 курса*

*факультет «Информационных систем и технологий»
Россия, г. Самара*

VBA КАК СРЕДСТВО ОФИСНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ

Аннотация

В данной статье говорится о разработке приложений, решающие многие задачи, встречающиеся в среде MS Windows. В качестве примера технологий офисного программирования мы рассмотрим VBA.

Ключевые слова: *офисное программирование, vba.*

VBA AS A MEANS OF OFFICE SOFTWARE

Abstract: *"Programming is the creation of programs" -so we said yesterday. "Office programming is the creation of documents," says we are today. The document becomes the primary, and the program, just part of it.*

Keywords: *office programming, vba.*

Офисное программирование — это процесс разработки приложений, предназначенных для автоматизации офисной деятельности с использованием специализированных пакетов. Офисное программирование как процесс разработки приложений имеет ряд особенностей по сравнению с программированием как таковым. В основном они проявляются в таких аспектах, как:

- Цель разработки;
- Область применения;
- Язык программирования;
- Среда разработки;
- Поддержка объектно-ориентированного программирования.

Рассмотрим эти особенности на примере MS Office. Microsoft Office — одна из самых популярных программных систем, используемых во всем мире. Среда приложений Office ориентирована в первую очередь на пользователей, а не на программистов, и в ней можно создавать документы без всякого программирования.

В офисной среде программный проект неразрывно связан с документом, хранится как часть документа и не может существовать независимо от него. Документ, а не программа, является целью разработки.

Стандартные возможности среды по работе с документами велики. Однако возможность изменить типовой документ, снабдив его дополнительными функциями — это одна из важнейших задач офисного программирования. Для ее решения офисная среда представляет совокупность библиотек классов, которые составляют каркас текстовых документов, электронных таблиц, презентаций, баз данных и приложений на основе этих документов. Всякий раз, когда создается новый документ, его каркас составляют объекты библиотек, заданные по умолчанию. Этот каркас можно существенно изменить, добавив в документ новые свойства. Расширение каркаса не требует от программиста значительных усилий — достаточно включить в него необходимые библиотеки классов.

Область применения офисного программирования весьма и весьма широка — от настройки отдельных документов до решения задач автоматизации офисной деятельности масштаба предприятия. Цель офисного программирования можно определить как создание средств автоматизации формирования документов и интеграции приложений Microsoft Office. Задача, которую часто решают средствами офисного программирования — организация контроля данных. В чем преимущества офисного программирования?

- Пользователь всегда работает в единой офисной среде независимо от того, с каким документом он работает в данный момент и какой программист разрабатывал этот документ.

- Большинство доступных при работе с документами функций являются общими для всех документов, поскольку их предоставляет сама офисная среда. Здесь же отметим единый стиль интерфейса разных документов.

- Пользователь сам, не будучи программистом, способен создавать простые виды документов, постепенно совершенствуясь в этой деятельности.

- Идеи визуального и событийно-управляемого программирования получают в офисном программировании свое естественное развитие, а значит, пользователь в полной мере берет в руки управление своим документом. Программист, предоставляя средства обработки документа, может даже и не подозревать, чего может добиться с их помощью пользователь, понимающий в своем деле.

При ручном вводе данных вероятность ошибки в среднем составляет 2%. Обнаружить такие ошибки в уже введенных данных очень непросто. Лучше не допустить их возникновения.

На предприятии с определенной периодичностью составляются однотипные документы, например, договоры с заказчиками. Переменная часть таких документов часто может быть взята из базы данных организации. Даже если часть данных приходится вводить вручную, автоматизация составления типовых документов позволит сократить количество ошибок и дает экономию времени.

VBA — это инструмент разработки приложений, который позволяет создавать программные продукты, решающие практически все задачи, встречающиеся в среде MS Windows. Microsoft создала VBA и обеспечила поддержку VBA во всех главных приложениях Office: Word, Excel, Access и PowerPoint. В случае офисных приложений, программы или макросы на VBA можно использовать, например, для оформления документов (подготовки текстов) или анализа данных таблиц (электронных таблиц).

К достоинствам Visual Basic for Application следует отнести и то, что он не требует специальных действий по установке и может использоваться на любом компьютере, на которой установлен MSO. Среда MS Office предлагает два способа создания программ, отличающихся подходом к процессу: *использование макрорекордера* и *написание исходного кода программ на языке VBA в интегрированной среде разработки*. Эти подходы ориентированы на разные категории: непосредственно пользователей и программистов соответственно. MacroRecorder — это программный инструмент, записывающий действия пользователя при работе с документами и приложениями, с сохранением записи в виде макроса — исходного кода на языке VBA. Макрорекордер записывает все действия пользователя, включая ошибки и неправильные запуски. Когда программа воспроизводит макрос, она выполняет каждую

записанную рекордером команду точно в такой последовательности, в которой она выполнялась во время записи. Для записи и воспроизведения макроса не требуется специальных знаний, поэтому пользователь может самостоятельно создавать макросы, в общем случае даже не представляя себе как они работают.

Именно совместная работа пользователя и программиста над офисными документами может дать наилучшие результаты. В этом состоит одна из главных особенностей офисного программирования.

Использованные источники:

1. Фризен, И.Г. Офисное программирование: Учебное пособие / И.Г. Фризен. - М.: Дашков и К, 2013. - 244 с.
2. Биллинг В.А., М.И. Дехтярь "VBA и Office 97. Офисное программирование" ,Русская редакция,1998.
3. Биллинг В.А. "VBA в Office 2000. Офисное программирование". М. Изд. "Русская Редакция" 1999 г., 480 стр.

*Топольник В.Г., доктор технических наук
профессор
кафедра гостиничного и ресторанный дела
Донецкий национальный университет экономики и торговли имени
Михаила Туган-Барановского
Украина, г. Донецк*

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ БЫТОВЫХ УСЛУГ В ГОСТИНИЧНОМ КОМПЛЕКСЕ В НОТАЦИИ IDEF0

Статья посвящена использованию методологии функционального моделирования в нотации IDEF0 как элемента процессного подхода к управлению гостиничным предприятием. Разработаны контекстная и декомпозированные диаграммы процесса оказания бытовых услуг верхнего и первого уровня. Описание каждой функции на диаграммах заключалось в идентификации входов (что преобразуется в процессе), выходов (результат преобразования входа), управления (чем руководствуются при выполнении функции, чтобы получить желаемый результат) и механизмов (с помощью каких ресурсов выполняется функция).

***Ключевые слова:** процессный подход; гостиница; бытовые услуги; методология IDEF0; функциональный блок; вход; выход; управление; механизм*

*Topolnik V. G., doctor of technical Sciences, Professor
Professor, Department of hotel and restaurant business
Donetsk national University of Economics and trade named after Mikhail
Tugan-Baranovsky
Ukraine, Donetsk*

MODELING OF THE PROCESS OF PROVIDING PERSONAL SERVICES IN THE HOTEL COMPLEX IN IDEF0 NOTATION

The article is devoted to the use of the methodology of functional modeling IDEF0 notation as element of process approach to management in the hospitality enterprise. Developed context and decompensirovanny chart of the process of provision of services and top of the first level. The description of each feature on the chart was to identify the inputs (which are converted in the process), outputs (the result of the conversion of the entrance), management (what guided the execution of the function to get the desired result) and mechanisms (what resources function is executed).

Key words: process approach; hotel; household services; IDEF0 methodology; functional unit; input; output; control; mechanism

Современными инновациями в управлении качеством и деятельностью в целом является процессно-ориентированный подход. Суть его заключается в следующем. Деятельность компании – это система процессов. Если процессы не налажены, персонал работает без четкого понимания конечного результата. При этом энергия сотрудников, вместо полезного дела, затрачивается на согласование действий, улаживание возникающих конфликтов, поиск информации, исправление ошибок.

Управлять процессами это значит: видеть и выделять процессы как последовательность взаимосвязанных действий; измерять и анализировать результаты процессов; принимать меры по улучшению процессов.

Такой подход выводит управление компанией на качественно новый уровень. Руководство компании получает ясную картину движения ресурсов, функций исполнителей, распределения ответственности в организационной структуре, имеет возможность выявлять места возникновения проблем и принимать меры по их устранению.

Прежде чем пытаться улучшить деятельность предприятия, необходимо проанализировать как работает предприятие в настоящее время в целом, как оно взаимодействует с внешними организациями, заказчиками и поставщиками, как организована деятельность на каждом рабочем месте.

Руководитель предприятия разбирается, как работает организация в целом, но не в состоянии знать особенности деятельности всех рядовых сотрудников. Рядовой сотрудник хорошо разбирается в своих обязанностях, но плохо представляет, как работают его коллеги. Следовательно, для анализа деятельности предприятия следует собрать многочисленные знания воедино - создать модель деятельности предприятия.

Гостиница – это огромная система процессов, которые связаны с

пребыванием гостя и работой персонала отдельных служб.

От каждого процесса зависит успех всей деятельности гостиницы. Именно поэтому внедряются стандарты обслуживания, с помощью которых контролируется соблюдение деталей процесса.

Высокий уровень конкуренции в гостиничном бизнесе вынуждает предприятия уделять внимание качеству обслуживания гостей. Вся работа по организации услуг должна быть хорошо продумана и организована. Оставаясь основной, услуга размещения воспринимается гостями как само собой разумеющееся, а повышенный интерес вызывают именно дополнительные услуги. Разнообразие предоставляемых дополнительных услуг определяется как уровнем комфорта отеля, так и его специализацией. Наличие разнообразных дополнительных услуг в гостинице позволяет увеличить количество клиентов, поддерживать конкурентоспособность предприятия и, в конечном итоге, увеличивать прибыль.

Бытовое обслуживание направлено на удовлетворение потребностей гостей, которые возникают во время их проживания в гостиницах. Перечень этих услуг зависит от категории отеля [1].

В состав бытовых услуг входят: срочная стирка и химчистка, ремонт и глажка личных вещей гостя; срочный ремонт и чистка обуви; хранение вещей и ценностей; разгрузка, погрузка и доставка багажа в номер; прокат предметов культурно-бытового назначения; мелкий ремонт часов, электробритв, радио-, кино- и фотоаппаратуры; услуги парикмахерских, маникюрных и массажных кабинетов (могут предоставляться и в номерах).

Эти услуги относят к дополнительным, за них взимается отдельная плата в соответствии с установленным прейскурантом цен. В большинстве отелей высшей категории (4*, 5*) сумма за предоставление бытовых услуг автоматически включается в стоимость проживания, кроме услуг проката.

Одной из самых востребованных бытовых услуг является стирка и глажка одежды. Каждый гость во время проживания в гостинице пользуется данными услугами практически раз в два-три дня. В гостинице 3* предусмотрены услуги по стирке и химической чистке одежды клиентов и срок их исполнения – сутки, в гостинице 4* и 5* этот вид услуг предусмотрен в варианте «экспресс обслуживания». Предусмотрен и мелкий ремонт одежды клиентов в гостиницах, начиная с 3* [2].

Цель отеля – создать отлаженный механизм гостиницы, где всё функционирует так, как должно, и где все детали учтены. Только через стандартизацию отдельных элементов можно максимально приблизиться к такому механизму.

Игнорируя важность процессного подхода, гостиничные предприятия теряют не только возможность улучшать качество обслуживания, но и способность вовремя реагировать на критические замечания гостей, которые, как правило, отмечают только отдельные детали обслуживания. Фокусируясь на деталях, трудно увидеть полную картину процесса, связанного с указанной

деталью, пока он не будет тщательно описан и смоделирован. Описание процессов включает в себя подробную схему того, как происходит процесс.

В начале 90-х годов в США был принят стандарт моделирования бизнес-процессов IDEF0 [3], который получил чрезвычайно широкое распространение, и был принят в качестве стандарта в нескольких международных организациях, в том числе в Российской Федерации (введен в действие 01.07.2002) [4].

Цель данной статьи – исходя из необходимости практического использования процессно-ориентированного подхода в управлении деятельностью, разработать функциональную модель процесса оказания бытовых услуг в гостинице, которая поможет достичь более эффективного управления работой предприятия.

Основные результаты. Основная идея методологии IDEF0 - построение древовидной функциональной модели предприятия. Сначала функциональность предприятия описывается в целом, без подробностей. Такое описание называется контекстной диаграммой. Взаимодействие с окружающим миром описывается в терминах входа (данные или объекты, потребляемые или изменяемые функцией), выхода (основной результат деятельности функции, конечный продукт), управления (стратегии и процедуры, которыми руководствуется функция) и механизмов (с помощью чего осуществляется функция). Кроме того, при создании контекстной диаграммы формулируются цель моделирования (что будет рассматриваться как компонент системы) и точка зрения (позиция, с которой будет строиться модель). Обычно в качестве точки зрения выбирается точка зрения лица, ответственного за работу моделируемой системы в целом. Затем общая функция разбивается на крупные подфункции – процесс функциональной декомпозиции. Каждая подфункция декомпозируется на более мелкие - и так далее до достижения необходимой детализации описания.

На рисунке 1 представлена контекстная диаграмма процесса «Предоставить гостям бытовые услуги».

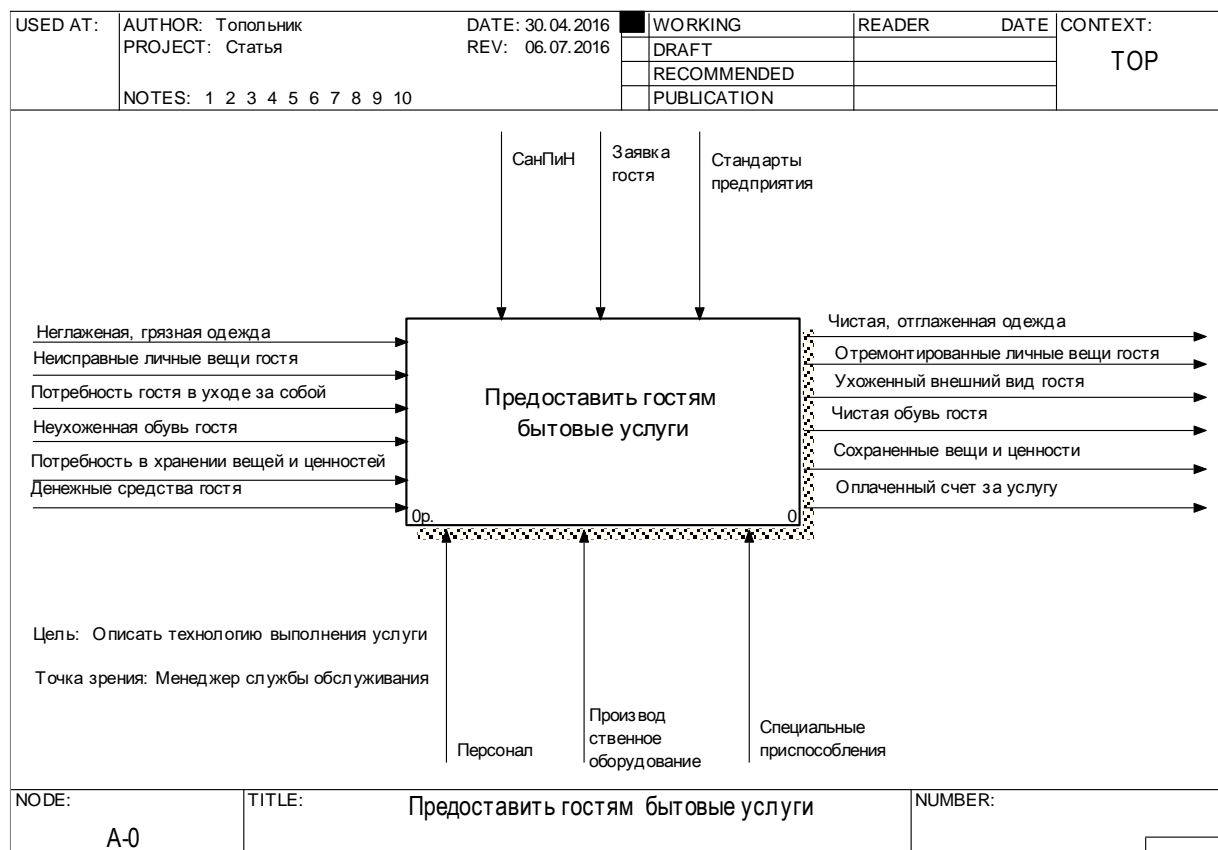


Рисунок 1 – Контекстная диаграмма процесса

Цель разработки функциональной модели – с позиции менеджера службы обслуживания описать технологию выполнения услуги.

Входами для этого процесса являются потребности гостей гостиницы в оказании услуг по стирке и ремонте личных вещей, чистке обуви, хранении личных ценных вещей, парикмахерской и денежные средства на оплату оказанных услуг. Выходами – оказанные услуги. Процесс оказания услуг осуществляется персоналом с использованием специального оборудования и приспособлений на основании заявки гостя требований действующей нормативно-правовой документации – санитарных правил и норм (СанПиН) и корпоративных стандартов.

На рисунке 2 раскрыт состав подфункций этого процесса. Следует отметить, что все пять указанных функций выполняются обособленно. Все услуги, за исключением услуги по чистке обуви, платные (применительно к гостиницам категории ***).

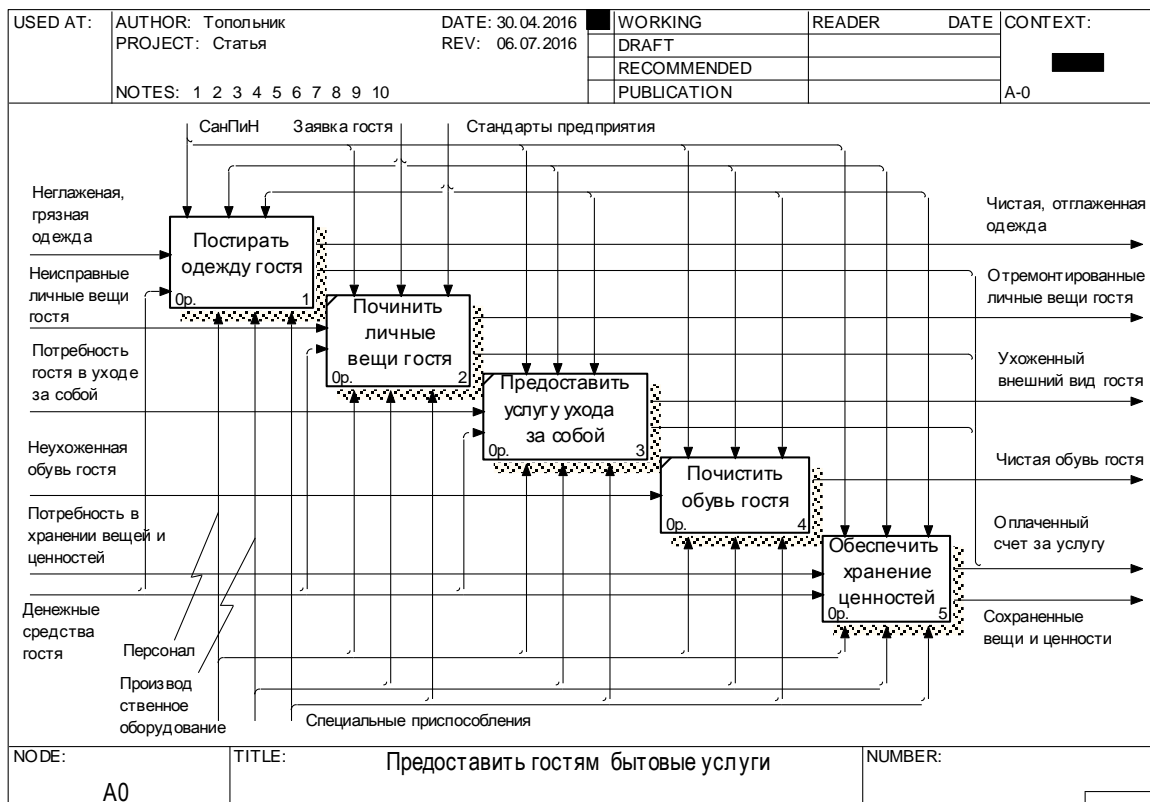


Рисунок 2 – Декомпозированная контекстная диаграмма процесса

Функциональный блок 1 «Постирать одежду гостя» декомпозирован и представлен на рисунке 3. Он состоит из шести последовательно выполняемых функций персоналом гостиницы: администратором, горничной и работником прачечной. Функции, где происходит контакт обслуживающего персонала с одеждой гостя, выполняются под управлением положений СанПиН. Оплата за услугу осуществляется после ее выполнения.

Функциональный блок 4 «Постирать одежду» декомпозирован и представлен на рисунке 4 в виде пяти последовательно выполняемых работ, которые выполняются разными работниками прачечной с использованием соответствующего оборудования.

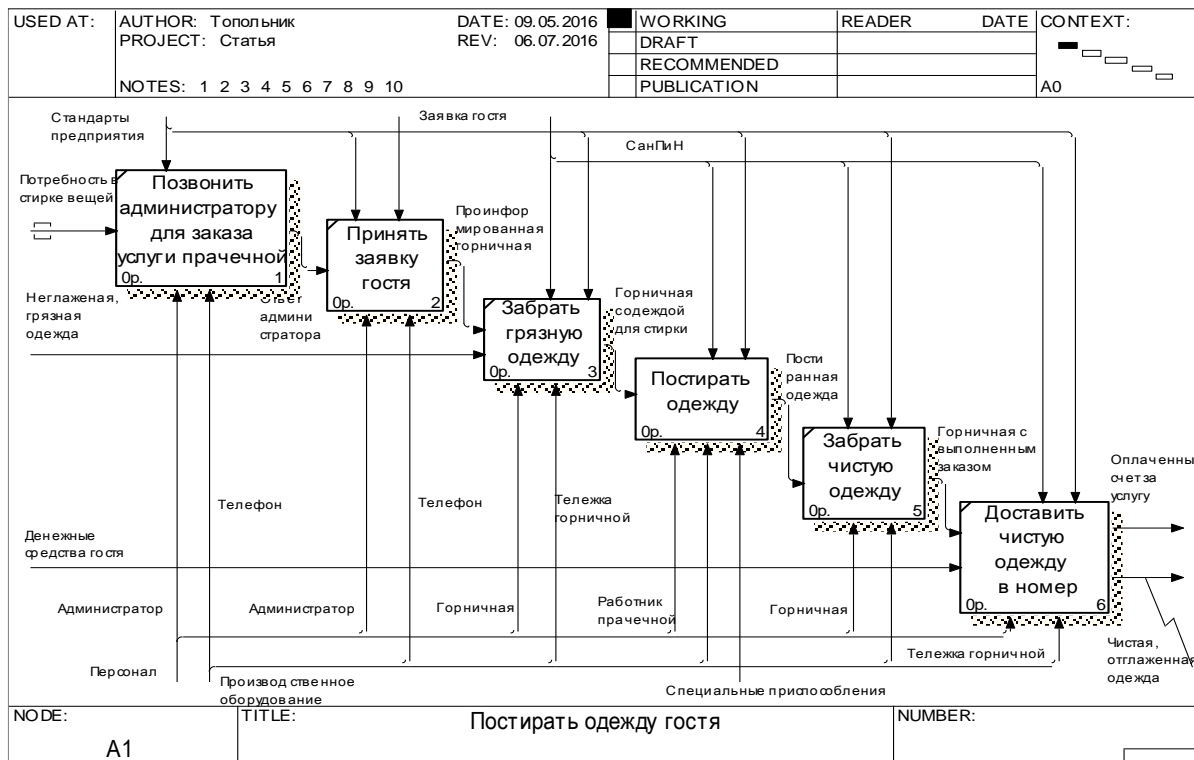


Рисунок 3 – Декомпозированный блок «Постирать одежду гостя»

Моделирование можно продолжить путем декомпозиции других функциональных блоков диаграммы А0 аналогично блоку 1.

Анализ функциональных моделей показал, что действующие СанПиН [5] устанавливают обязательные санитарно-эпидемиологические требования к размещению, устройству, оборудованию, содержанию и режиму работы прачечных и не учитывают условия, которые необходимо соблюдать при передаче постиранных вещей проживающих в гостинице. Соответствующие положения целесообразно ввести при разработке стандартов предприятия по предоставлению дополнительных услуг, в частности, по стирке личных вещей гостя.

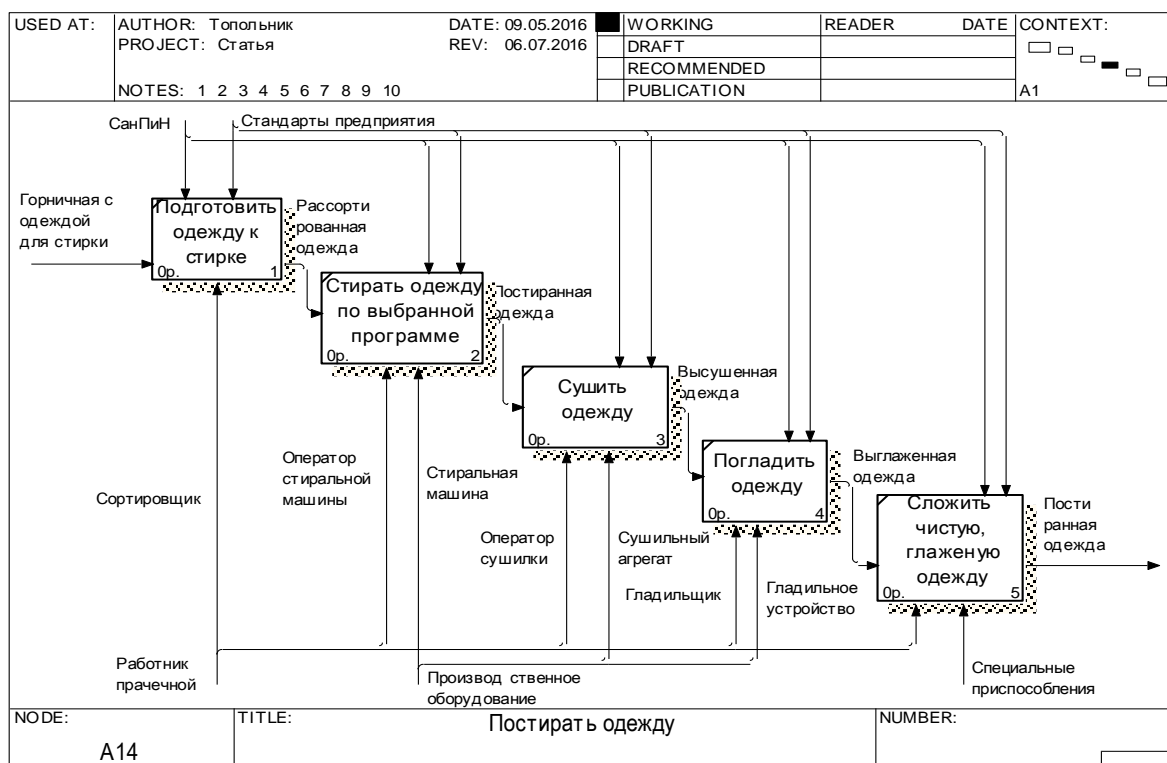


Рисунок 4 – Декомпозированная диаграмма функции «Постирать одежду»

Описание бизнес-процессов предприятия с помощью диаграмм IDEF0 позволяет выявить формальные недостатки бизнес-процессов, что существенно облегчает анализ деятельности предприятия. Детализация бизнес-процессов позволяет выявить недостатки их организации даже там, где функциональность на первый взгляд кажется очевидной.

Таким образом, созданная модель процесса оказания бытовых услуг в гостинице наглядно отображает процесс со всеми деталями и необходимыми параметрами. Такая модель позволяет руководству гостиницы проанализировать на каждом изображенном этапе преимущества и недостатки, определить потенциальные возможности и направления для дальнейшего развития, а также использовать для обучения персонала и привлечения к разработке корпоративных стандартов. Все это позволяет достичь более эффективной работы по управлению деятельностью предприятия.

Использованные источники:

1. Мунин А.Б., Тимошенко З.И., Палеха Ю.И., Стамболова М.Д. Организация обслуживания в малых гостиницах: учеб. пособ. ; Под общ. ред. академика А.В. Шербенка. - М.: Изд-во Европ. ун-та, 2007. - 181 с.
2. Приказ Министерства культуры Российской Федерации от 3 декабря 2012 года N 1488 «Об утверждении порядка классификации объектов туристской индустрии, включающих гостиницы и иные средства размещения,

- горнолыжные трассы и пляжи, осуществляемой аккредитованными организациями». URL: <http://service-school72.ru/poleznoe-o-gostepriimstve/prikaz-minkulturyi-rossii-ot-03.12.2012-1488.html> (дата обращения 14.06.2016)
3. Марка Д., МакГоуэн К. Методология структурного анализа и проектирования. Пер. с англ. – М.: Метатехнология, 1993. – 240 с.
4. Р50.1.028–2001. Рекомендации по стандартизации. Информационные технологии поддержки жизненного цикла продукции. Методология функционального моделирования. - М.: Госстандарт России, 2001. URL: <http://www.gosthelp.ru/text/R5010282001Informacionnye.html> (дата обращения 03.07.2016).
5. СанПиН 2.1.2.2646-10. Санитарно-эпидемиологические требования к устройству, оборудованию, содержанию и режиму работы прачечных. URL: http://snipov.net/c_4655_snip_58775.html (дата обращения 03.07.2016).

*Топольник В.Г., доктор технических наук
профессор
кафедра гостиничного и ресторанного дела
Донецкий национальный университет экономики и торговли имени
Михаила Туган-Барановского
Денисова А.Е.
студент магистратуры 5 курса
факультет «Ресторанно-гостиничного бизнеса»
Украина, г. Донецк*

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ РЕКРЕАЦИОННЫХ УСЛУГ В ГОСТИНИЧНОМ КОМПЛЕКСЕ В НОТАЦИИ IDEF0

Статья посвящена использованию методологии функционального моделирования в нотации IDEF0 процессов предоставления в гостинице рекреационных услуг. Разработаны контекстная и дочерние диаграммы разного иерархического уровня. Описание каждой функции на диаграммах заключалось в идентификации входов (что преобразуется в процессе), выходов (результат преобразования входа), управления (чем руководствуются при выполнении функции, чтобы получить желаемый результат) и механизмов (с помощью каких ресурсов выполняется функция).

***Ключевые слова:** процессный подход; гостиница; рекреационные услуги; методология IDEF0; функциональный блок; вход; выход; управление; механизм*

*Topolnik V. G., doctor of technical Sciences, Professor
Professor, Department of hotel and restaurant business
Donetsk national University of Economics and trade named after Mikhail
Tugan-Baranovsky
Ukraine, Donetsk
Denisova A. E., student
5 course, faculty of Restaurant-hotel business
Ukraine, Donetsk*

MODELING OF THE PROCESS OF PROVIDING RECREATIONAL SERVICES IN THE HOTEL COMPLEX IN IDEF0 NOTATION

The article is devoted to the use of the methodology of functional modeling IDEF0 notation processes provide the hotel recreational services. Developed by context and subsidiary charts of different hierarchical level. The description of each feature on the chart was to identify the inputs (which are converted in the process), outputs (the result of the conversion of the entrance), management (what guided the execution of the function to get the desired result) and mechanisms (what resources function is executed).

Key words: *process approach; hotel; recreational services; IDEF0 methodology; functional unit; input; output; control; mechanism*

Среди отраслей социальной сферы национальной экономики важное место принадлежит активному отдыху населения (рекреации).

Самая большая доля в мировом потреблении рекреационных услуг приходится на европейские страны. Так, доля рекреационных услуг в общем объеме потребления товаров и услуг населением Австрии составляет 8,9%, Норвегии - 6,7, Швейцарии - 5,6, Германии - 3,7, Италии - 2,0% [1].

Рекреация - комплекс оздоровительных мероприятий, осуществляемых с целью восстановления нормального самочувствия и работоспособности здорового, но утомлённого человека. Это понятие охватывает все виды отдыха - санаторно-курортное лечение, туризм, любительский спорт, рекреационное рыболовство; восстановление эмоциональных и психологических сил, здоровья и трудоспособности путем отдыха вне дома: на природе, в туристической поездке.

Рекреационные ресурсы представляют собой совокупность природных и антропогенных объектов и явлений, которые могут быть использованы для отдыха, лечения и туризма. Природными считаются побережья тёплых морей, берега рек, озёр и водохранилищ, лесные и луговые массивы, предгорья и горы; антропогенными - столичные и исторические центры, города-курорты или курортные местности, религиозно-культурные комплексы.

Как элемент социальной сферы, рекреация способствует не только сохранению здоровья и работоспособности, но и удовлетворению культурно - просветительных потребностей населения.

Потребность в рекреационных услугах является комплексной и включает в себя совокупность частных потребностей, представляющих

физическую, духовную, интеллектуальную, эмоциональную, социальную потребности.

К рекреационным потребностям человека следует отнести:

- потребность в восстановлении сил, поглощаемых сферой труда, которая удовлетворяется посредством питания, сна, движения;
- потребность в оздоровлении, которая удовлетворяется с помощью общения, прогулок, купания, солнечных и воздушных ванн, игр, пассивного отдыха и др.;
- потребность в физическом развитии и самоутверждении (разнообразные виды спорта – спортивные игры, парусный и моторный водный спорт, лыжный спорт, длительные пешие переходы, восхождение на горные вершины и др.);
- потребность в лечении и профилактике болезней, которая удовлетворяется через разнообразные виды санаторно-курортного лечения – климато-, бальнео-, грязелечения и т.д. [2].

Термин «СПА-услуги» всему миру стал известен благодаря популярному бельгийскому курорту Спа. Целебные воды Спа использовали еще древние римляне, которые вероятно и дали название местности «Spa» от валанского слова espa (фонтан). Большинство отелей предлагают всем желающим СПА-услуги в широком ассортименте.

Часто СПА-центры соседствуют с фитнес-залами, поэтому для гостей и жителей города предоставляются отличные условия для активных занятий, последующего отдыха, расслабления и восстановления сил с помощью эффективных и приятных СПА-процедур. В гостиницах имеются специальные аква-зоны с плавательными бассейнами, гидромассажными ваннами и душами, ледяными купелями и водными аттракционами. Обязательно есть банные комплексы с саунами и парными разных типов. Предлагаются разнообразные услуги СПА-салонов с использованием особых косметических средств для лица и тела на основе лечебных грязей, термальной воды и целебных растений. Гостям отеля предлагаются значительные скидки при посещении СПА-центров и обеспечиваются условия для полноценного отдыха [3].

Отели, расположенные в крупных городах, получили возможность перепрофилировать собственные площади, которые ранее были отведены под игровой бизнес. Стоит отметить, что в некоторых странах SPA-центры при гостиницах успешно конкурируют с ресторанами и казино в борьбе за внимание клиента, который планирует свой досуг.

Наиболее типичный гостиничный SPA-центр может содержать такой набор функциональных зон и процедурных кабинетов:

- Входная группа (рецепция, зона ожидания, бутик).
- Бьюти-зона на 3-4 рабочих места (парикмахерская, маникюр, педикюр).
- Косметология (кабинет комплексного ухода за лицом и телом).

- Бассейны (спортивный, гидромассажный, для аквааэробики, детский, под открытым небом и т.д.).
- Фитнес-зона.
- Технические помещения.

Приобретают популярность СПА-отели, где оздоровление, релаксация с применением разнообразных водных процедур и других средств выходят на первое место. Наличие СПА при гостинице повышает ее привлекательность в глазах потенциального гостя. Спрос на рекреационные услуги зависит от моды, рекламы, популярности услуг, культурного уровня населения [4].

Многосложный процесс по удовлетворению рекреационных потребностей осуществляется, в самом общем виде, в следующих формах: оздоровительного отдыха, туризма, курортно-санаторного лечения.

Под термином "моделирование" мы понимаем процесс создания точного описания системы. Модель является некоторым толкованием системы. Поэтому субъектом моделирования служит сама система с выделенными в ней структурой, элементами, взятыми отдельно от внешней среды или вышестоящей системы [5].

Актуальность моделирования тех или иных процессов с каждым годом растет. Моделирование процессов предоставления рекреационных услуг является хорошим помощником для владельцев гостиничных комплексов, пансионатов, санаториев и т.д., так как рекреационные услуги - это важная сфера в обслуживании, которая нуждается в постоянном совершенствовании.

В Российской Федерации в качестве стандарта принята методология функционального моделирования бизнес-процессов IDEF0 [6].

Цель данной работы заключается в описании процессов оказания рекреационных услуг средствами графического языка в нотации IDEF0.

На контекстной диаграмме А-0 (Рис. 1) представлена модель процесса «Оказать рекреационные услуги», осуществление которого управляется, при этом входы преобразовываются в выход – результат работы процесса. Данная диаграмма описывает процесс в самых общих чертах.

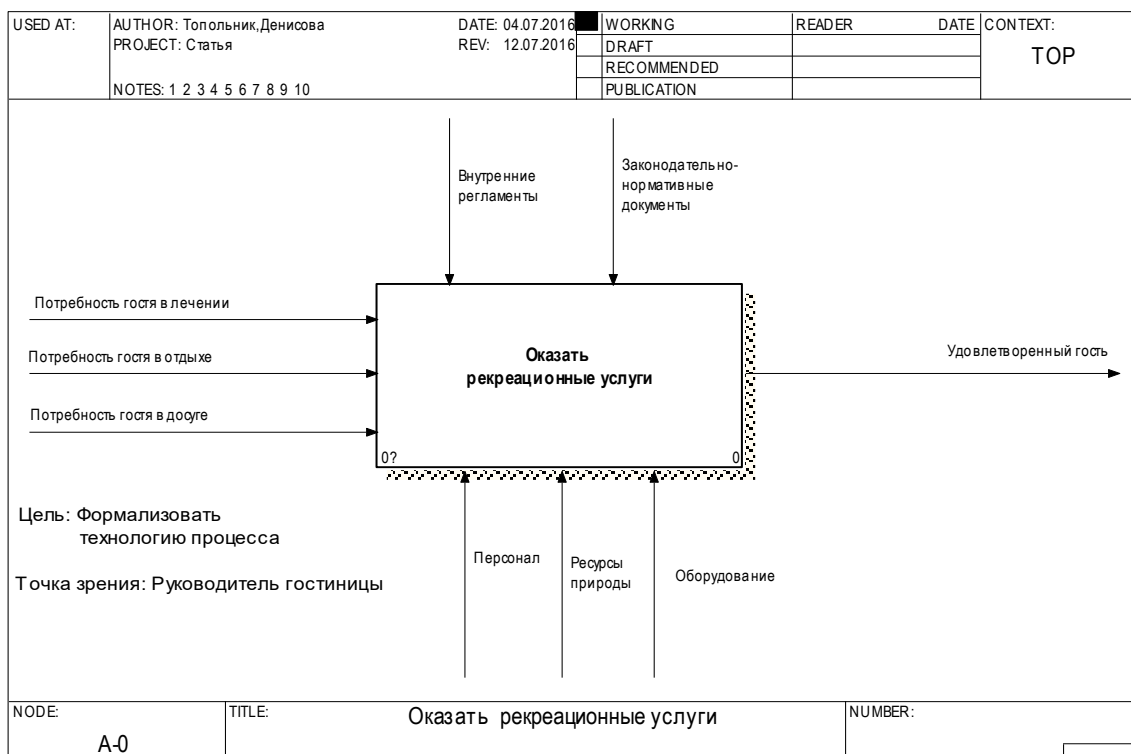


Рисунок 1 – Контекстная диаграмма процесса «Оказать рекреационные услуги»

Как видно, входами являются: потребность гостя в лечении, потребность гостя в отдыхе, потребность гостя в досуге. Выход – удовлетворенный гость. Процесс управляется законодательно-нормативной документацией и внутренними регламентами. Механизм осуществления процесса – персонал и использование природных и технических ресурсов.

Содержание данного процесса раскрыто на дочерней диаграмме (Рис. 2). Он включает три независимых друг от друга процесса: «Организовать санаторно-курортное лечение», «Организовать туристско-оздоровительный отдых» и «Организовать охоту и рыбалку».

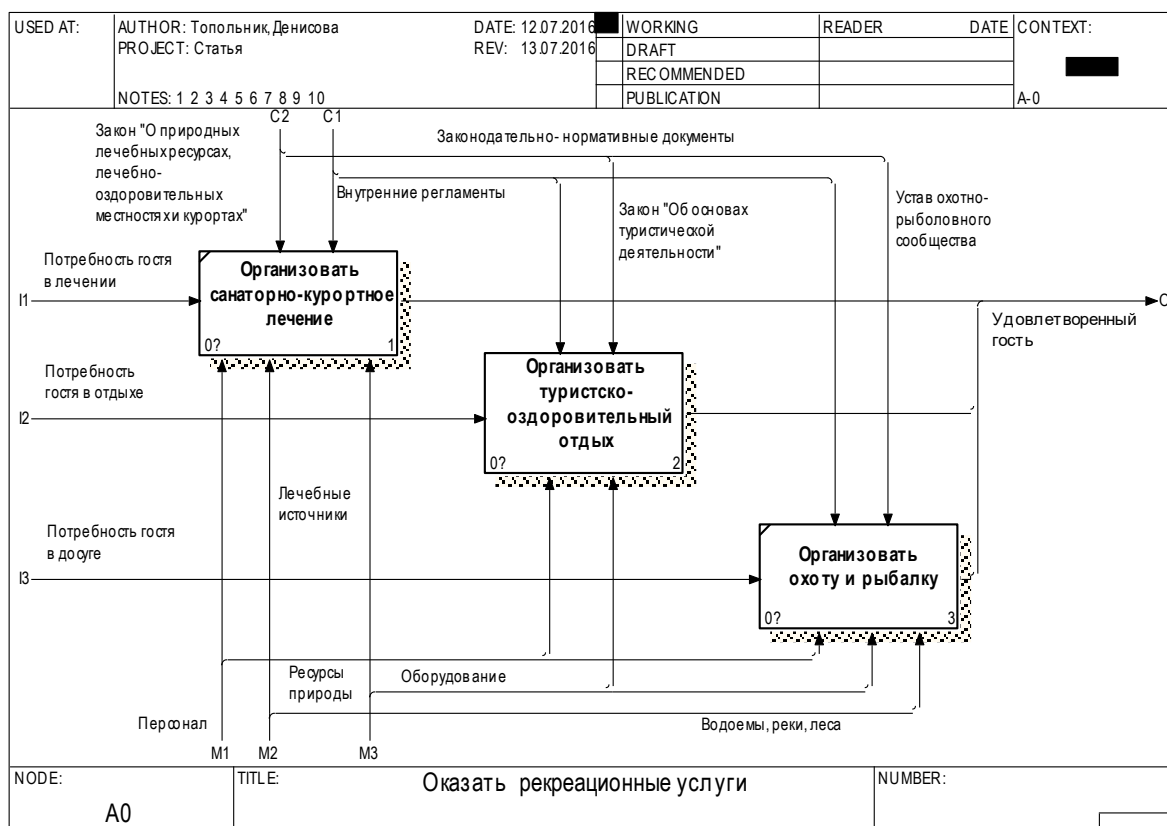


Рисунок 2 - Декомпозированная контекстная диаграмма процесса

Управление для каждого процесса конкретизировано: Закон «О природных лечебных ресурсах, лечебно-оздоровительных местностях и курортах» [7], Закон «Об основах туристической деятельности» [8] и Устав охотно-рыболовного сообщества. Конкретизированы для 1-го и 3-го процессов используемые ресурсы природы (лечебные источники, водоемы, реки, леса).

Более подробно функциональный блок 2 «Организовать туристско-оздоровительный отдых» представлен на рисунке 3.

Как видно, он содержит три блока, которые выполняют своеобразные, логически обособленные функции, однако все они регламентируются одним и тем же законом и имеют одинаковый выход (желаемый результат) – удовлетворенный услугой гость. Персонал и оборудование будет соответствовать выделенным функциям.

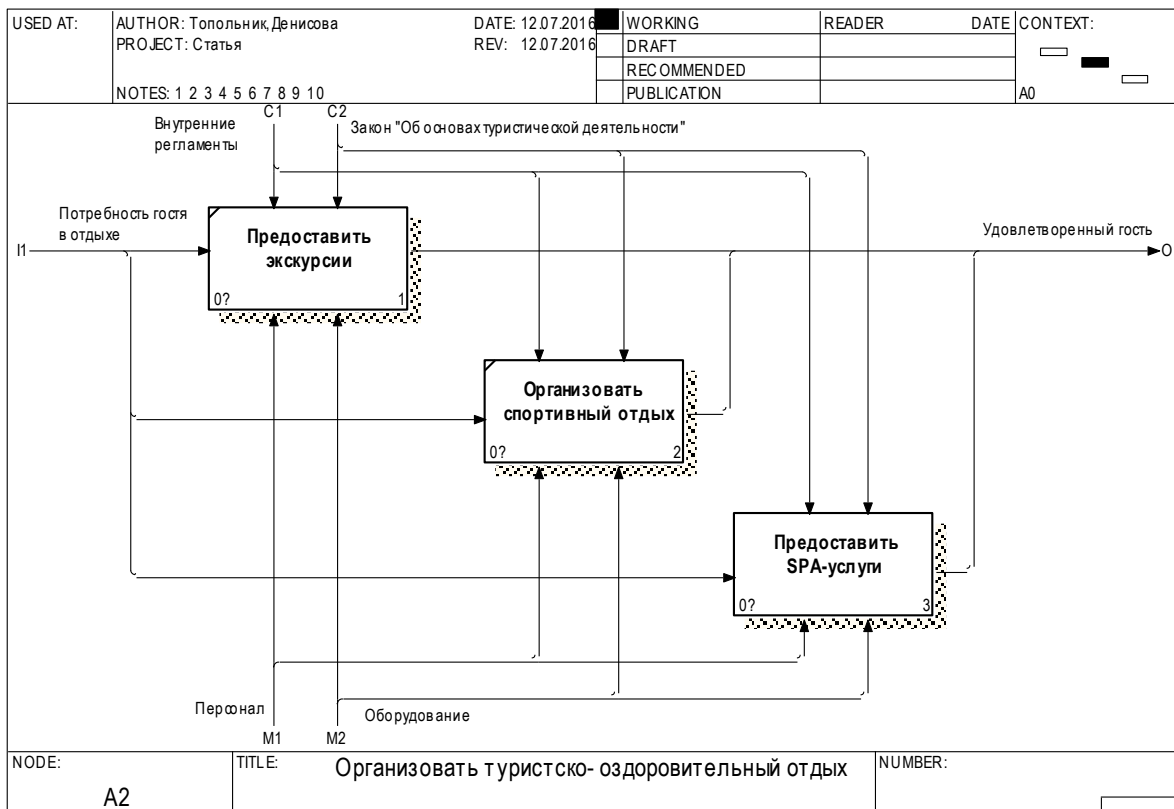


Рисунок 3 – Декомпозированная диаграмма процесса «Организовать туристско-оздоровительный отдых»

Рассмотрим третью функцию – «Предоставить SPA-услуги». Декомпозиция этой функции представлена на рисунке 4.

Функции процесса взаимосвязаны и осуществляются последовательно. Первая функция выполняется администратором службы приема и размещения (СПиР) с применением телефона. При этом разговор по телефону регламентируется должностной инструкцией администратора гостиницы, являющейся внутренним стандартом. В результате выполнения функции информация о желании гостя посетить SPA-зону передается администратору SPA-зоны, который заносит соответствующие данные в компьютер службы. Работа администратора SPA регламентируется его должностной инструкцией и соответствующими положениями закона [8], в котором описана работа всех рекреационных служб гостиниц.

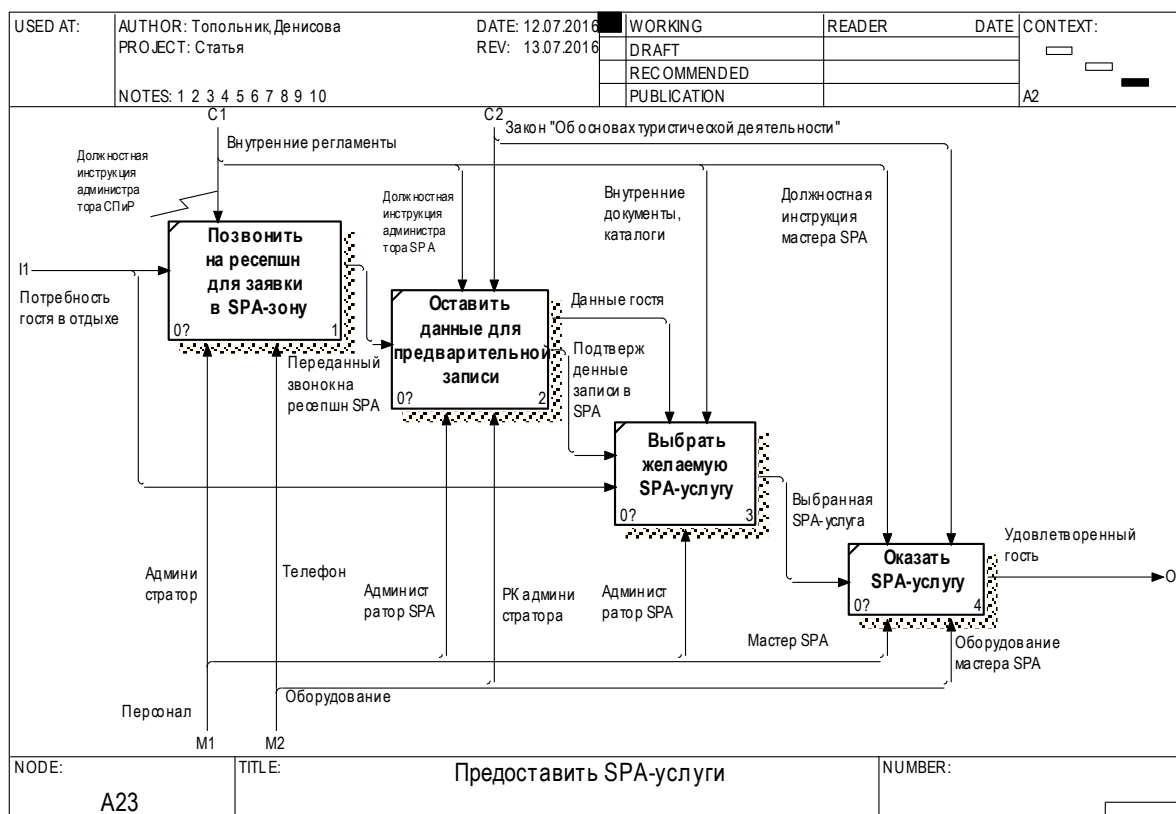


Рисунок 4 – Диаграмма процесса «Предоставить SPA-услуги»

После этого (функциональный блок 3) гость вместе с администратором SPA на основании каталога оказываемых услуг данной гостиницы и пожеланий гостя выбирают конкретный вид SPA-услуги.

Далее (функциональный блок 4) мастер SPA с использованием специального оборудования, руководствуясь положениями закона [8] и своей должностной инструкцией, оказывает гостю выбранный вид SPA-услуги. Цель процесса достигнута – потребность гостя удовлетворена.

Использованные источники:

1. Шульга В.А. Национальная экономика: Учеб. пособие / В.А. Шульга. -М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2002. - 592 с.
2. Ветитнев А.М., Воинова Я.А. Организация санаторно-курортной деятельности : учебное пособие / А.М. Ветитнев, Я.А. Воинова. - М. : Федеральное агентство по туризму, 2014. - 272 с.
3. СПА-услуги в гостиницах. Отели Новосибирска. URL: http://www.indiansworld.org/Articles/hotel_spa_novosibirsk.html (дата обращения 03.07.2016).
4. Сегмент SPA набирает обороты. URL: <http://www.frontdesk.ru/article/segment-spa-nabiraet-oboroty> (дата обращения 03.07.2016).
5. Топольник В.Г. Моделирование инновационных процессов : учеб. пособ. для магистров дневной формы обучения спец. 8.14010101 «Гостиничное и ресторанное дело» - Донецк: ДонНУЭТ, 2012.- 86 с.
6. Р50.1.028–2001. Рекомендации по стандартизации. Информационные

технологии поддержки жизненного цикла продукции. Методология функционального моделирования. - М.: Госстандарт России, 2001. URL: <http://www.gosthelp.ru/text/R5010282001Informacionnye.html> (дата обращения 03.07.2016).

7. Федеральный закон от 23 февраля 1995 г. N 26-ФЗ "О природных лечебных ресурсах, лечебно-оздоровительных местностях и курортах" (с изменениями и дополнениями). URL: <http://base.garant.ru/10108541/> (дата обращения 03.07.2016).

8. Федеральный закон от 24 ноября 1996 г. N 132-ФЗ "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями). URL: <http://base.garant.ru/136248/> (дата обращения 03.07.2016).

*Цебренько К.Н., к.т.н.
директор
ИИТиИ
Академия ИМСИТ
Россия, г. Краснодар*

МОДЕЛИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ КАДРОВОГО УЧЕТА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЯЗЫКА UML

Аннотация: Разработана модель процесса работы информационной системы отдела кадров с использованием языка UML.

Ключевые слова: кадровый учет, UML, моделирование, диаграммы.

Для описания процессов автоматизируемой предметной области и определения требований в информационной системе разработана диаграмма вариантов использования, изображена на рисунке 1. Она описывает функциональное назначение к будущей системе [1, с. 109]. Разработан глоссарий к модели.

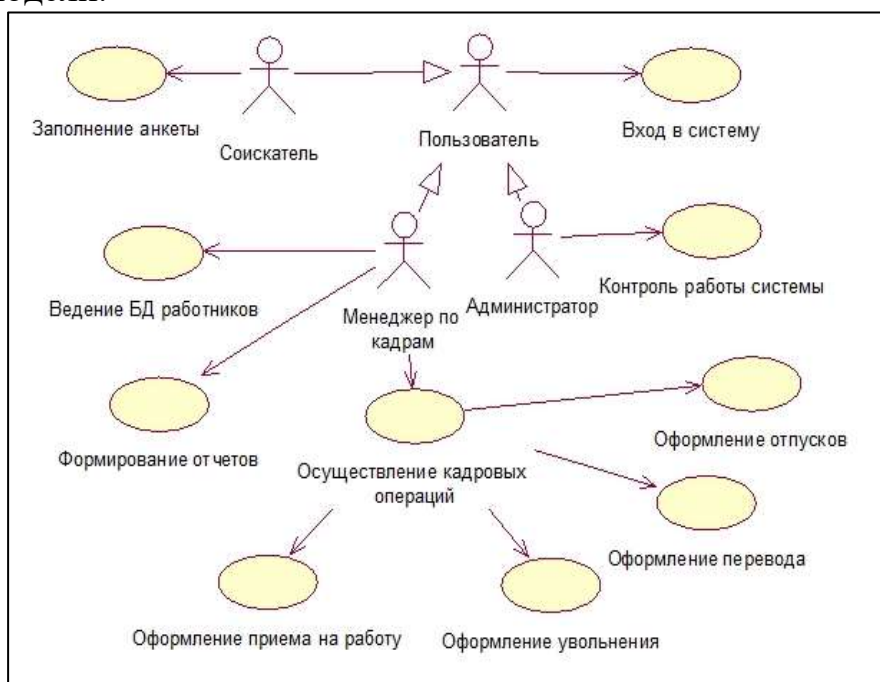


Рисунок 1 – Диаграмма вариантов использования

Чтобы учесть особенности функционального поведения системы, необходимо описать все варианты использования. Для этого составлены текстовые сценарии, которые уточняют последовательность действий, совершаемых системой при выполнении ее варианта использования [2, с. 83].

Для выполнения анализа системы в виде описаний функций, которые должна выполнять проектируемая система, построены диаграммы взаимодействия, соответствующие потокам событий всех вариантов использования. На рисунке 2 изображена диаграмма последовательности для основного потока событий варианта использования «Вход в систему».

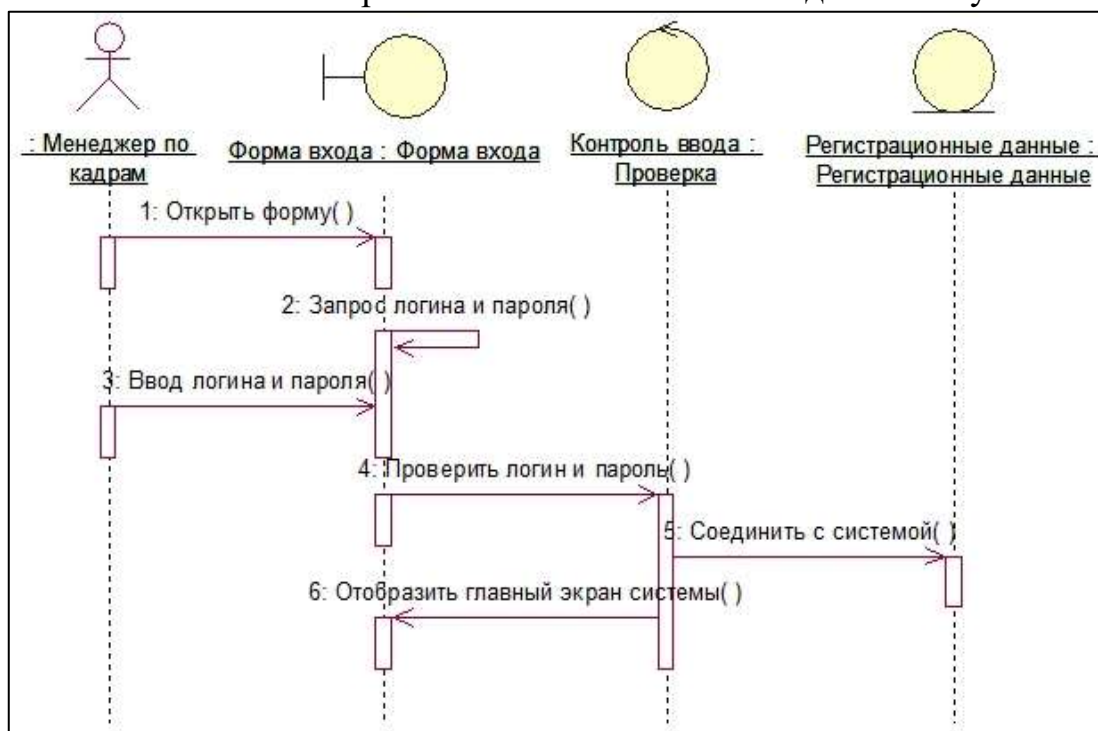


Рисунок 2 – Вход в систему

Пользователь является инициатором данного варианта использования. После получения информации от пользователя, система проверяет ее.

На рисунке 3 представлена диаграмма последовательности для основного потока событий варианта использования «Заполнений анкеты», в которой инициатором является Соискатель. После успешной авторизации в системе открывается форма анкеты. Пользователь вносит все данные, система проверяет их и сохраняет базе данных.

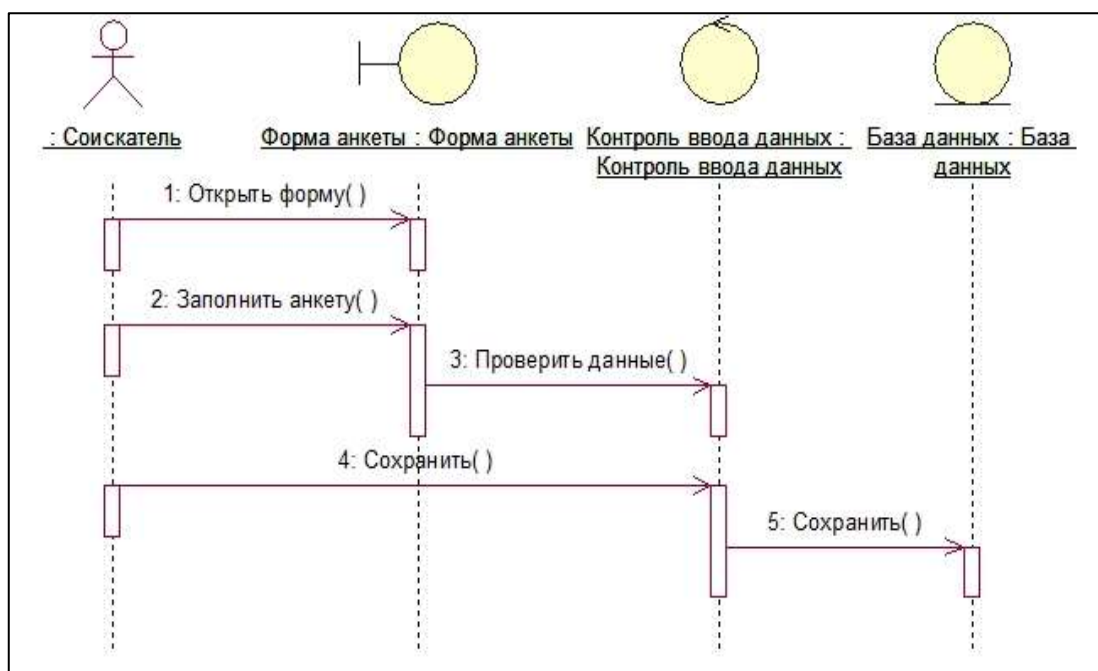


Рисунок 3 – Заполнение анкеты

На рисунке 4 показана диаграмма основного потока событий варианта использования «Прием на работу», инициатором является менеджер по кадрам. Менеджер по кадрам открывает форму информации о сотрудниках, вносит данные по новому сотруднику, система проверяет и сохраняет их в базе данных. Далее менеджер по кадрам открывает форму создания приказа, вносит данные, и сохраняет его.

На рисунке 20 изображена диаграмма последовательности для основного потока событий варианта использования «Перевод сотрудника». Инициатором также является Менеджер по кадрам, он открывает форму создания приказа, вносит необходимые данные, сохраняет, далее открывает форму Информация о сотрудниках, редактирует там данные, система проверяет введенные данные и сохраняет их в базе данных.

Диаграмма последовательности для основного потока событий варианта использования «Увольнение сотрудник» изображена на рисунке 6.

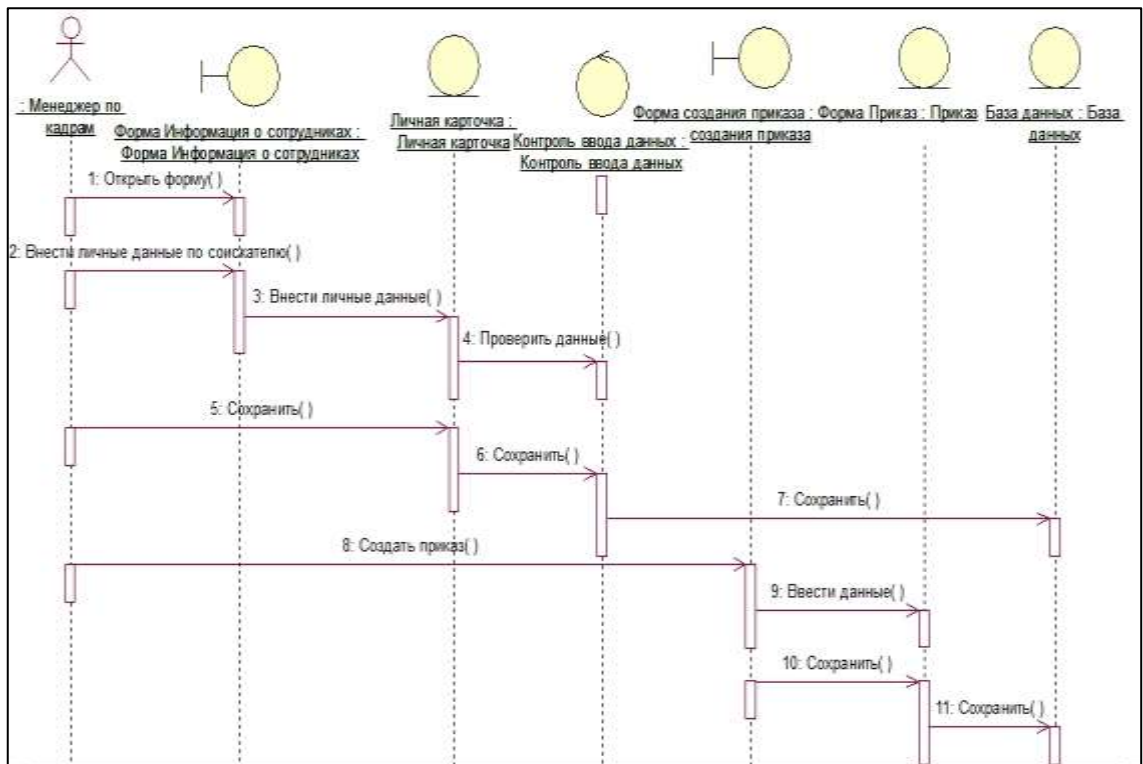


Рисунок 4 – Прием на работу

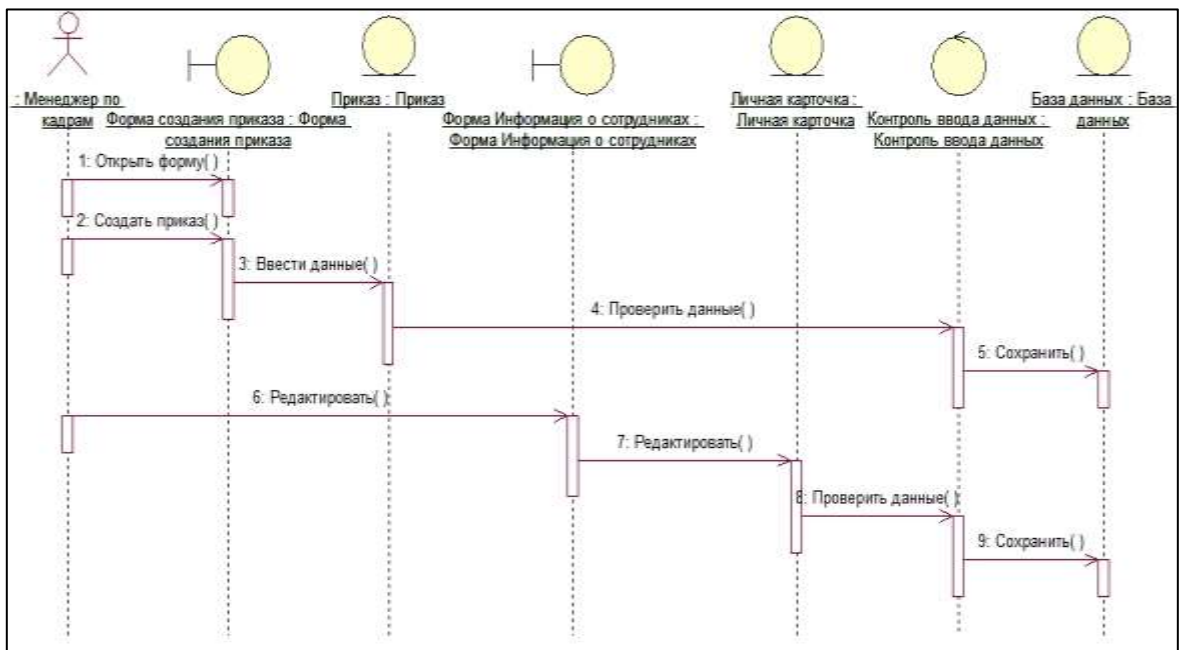


Рисунок 5 – Перевод сотрудника

Менеджер по кадрам открывает форму создания приказа, создает приказ, сохраняет, далее проставляет отметку в личной карточке сотрудника о том, что он уволен, данные уволенного сотрудника переносятся в категорию уволенных.

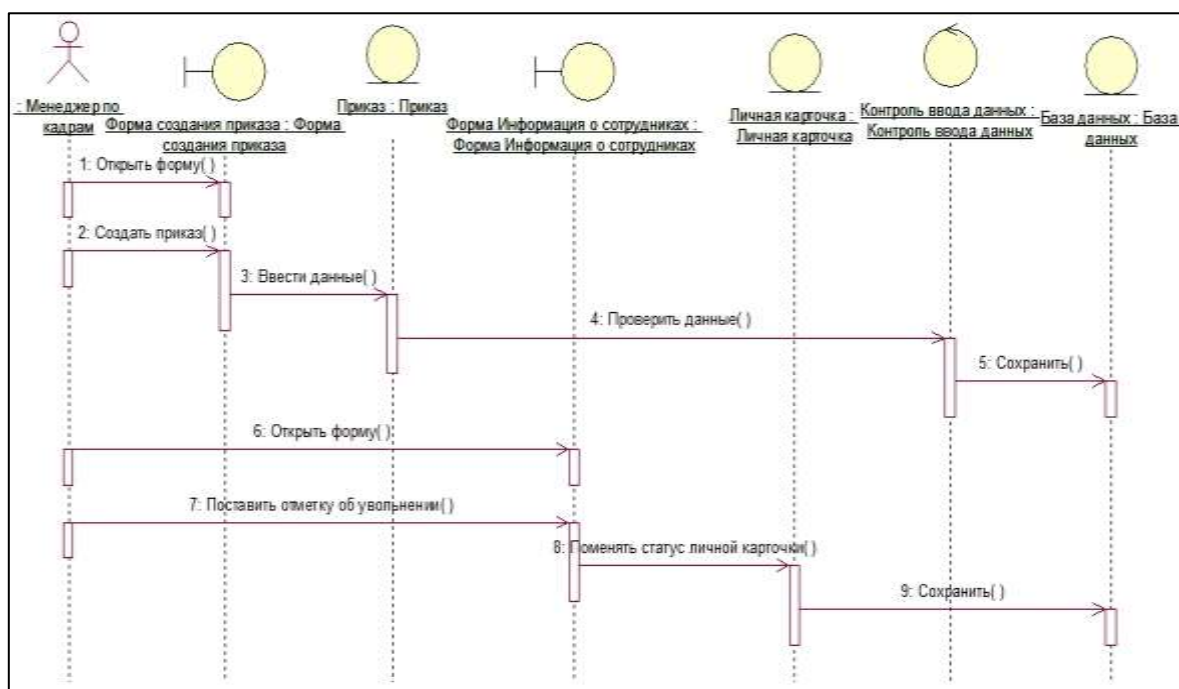


Рисунок 21 – Увольнение сотрудника

В ходе моделирования разработаны диаграммы последовательностей вариантов: формирование отчетов, ведение базы данных, контроль системы. Полученные результаты могут быть использованы для разработки диаграмм классов программного обеспечения системы отдела кадров.

Использованные источники:

1. Цебренько К.Н. Разработка электронной информационно-образовательной среды частной образовательной организации// Экономика и социум - Саратов: ООО "Институт управления и социально-экономического развития". 2015. - С. 108-111.
2. Цебренько К.Н. Системы поддержки принятия решений в современном менеджменте// Альманах мировой науки - Москва: ООО "АР-Консалт". 2016. -С. 83-84.

*Цебренько К.Н., к.т.н.
директор
ИИТиИ
Академия ИМСИТ
Россия, г. Краснодар*

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА СКЛАДСКОГО УЧЕТА В ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ АПТЕКИ НА ЯЗЫКЕ UML

Аннотация: Приведены результаты моделирования процесса складского учета аптеки с помощью UML диаграмм вариантов использования и последовательностей.

Ключевые слова: складской учет, UML, моделирование, диаграммы.

Объектная модель информационных процессов необходима для рассмотрения выделения основных действий между объектами

информационной системы аптеки и самой автоматизированной системой. Данную модель можно представить в виде диаграмм написанных на языке UML [1, с. 108]. Унифицированный язык UML используется для графического описания объектного моделирования в проектировании информационных систем и других областях.

Для построения модели с помощью диаграмм UML мощным инструментом является Rational Rose, так как позволяет заниматься моделированием информационной системы до написания кода, поэтому правильности ее архитектуры.

Информационная система предназначена для работы со складским учетом в аптечном хозяйстве. Система должна позволить пользователю работать с заказами товара, его приемом и отпуском со склада. Также система должна помочь в упрощении проведения инвентаризации и формировании необходимой документации склада [2, с. 83].

Сотрудниками склада являются менеджер склада и кладовщик. Кладовщик занимается разгрузкой и перемещением товара на складе. Так как к системе это различие не имеет отношение и все функции, выполняемые в системе, могут совершать оба сотрудника, то на диаграмме указан как сотрудник.

Диаграмма вариантов использования предназначена для описания взаимодействий между системой и действующими с ней лицами. На рисунке 1 представлена диаграмма вариантов использования складского учета, которая показывает всевозможные действия выполняемые актером данной системы.

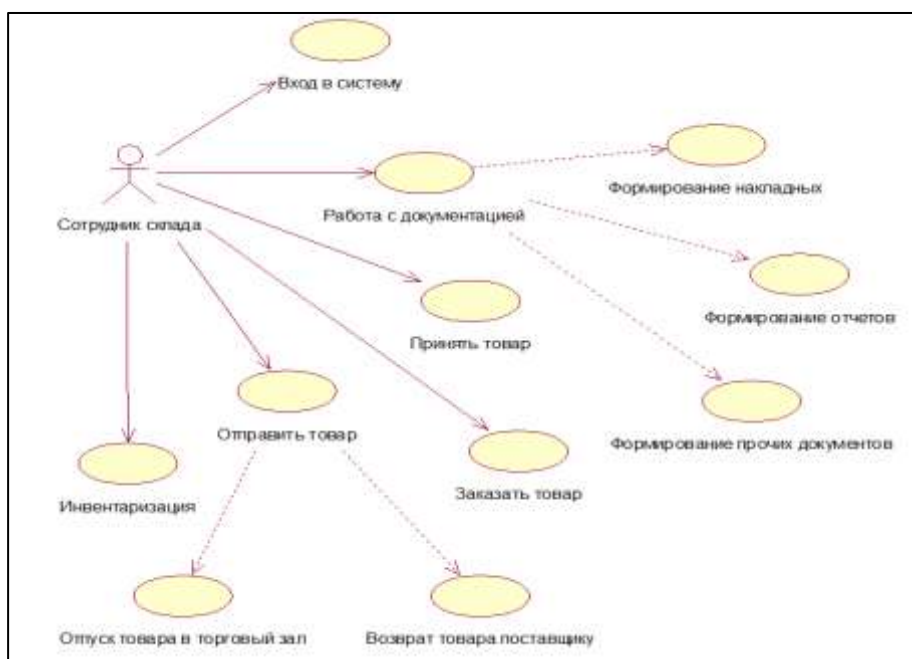


Рисунок 1 – Диаграмма вариантов использования

На диаграмме представлено действующее лицо – сотрудник склада, которым может быть как менеджер склада, так и кладовщик.

Основными действиями, выполняемыми сотрудником склада в системе являются: прием товара от поставщика, заказ товара у поставщика, отпуск товара со склада (который в свою очередь подразделяется на отпуск в торговый зал, либо возврат товара поставщику), инвентаризация или учет товара, работа с документацией (формирование накладных, отчетов и прочих документов, таких как акт о списании или заявка поставщику).

Для того чтобы выяснить, как система функционирует, следует построить диаграммы последовательности и сопроводить их комментариями. Диаграммы последовательности между объектами, соответствуют потокам событий вариантов использования.

Первой диаграммой последовательности является вход в систему, которая приведена ниже на рисунке 2. Сотрудник запускает систему, которая автоматически выводит форму входа. Данная форма запрашивает логин и пароля для продолжения дальнейшей работы.

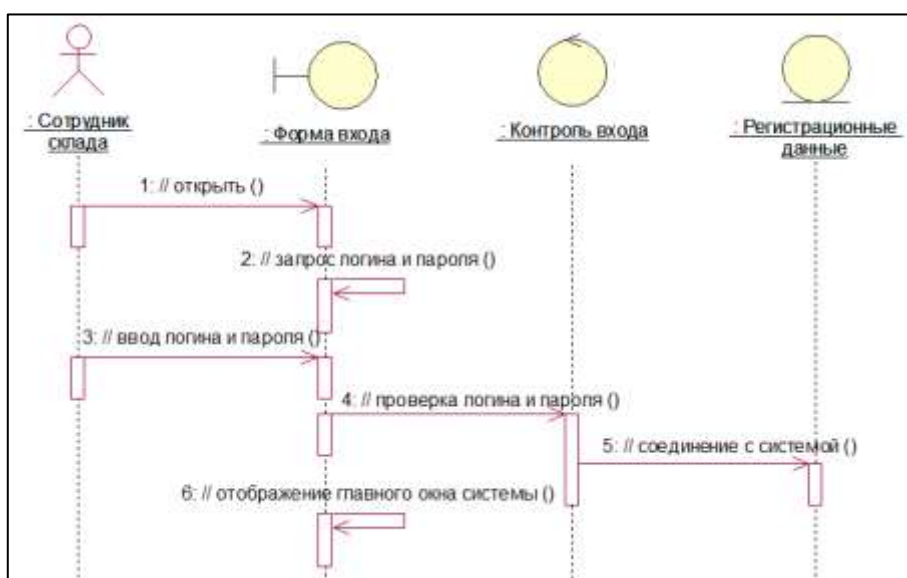


Рисунок 2 – Диаграмма последовательности варианта использования «Вход в систему»

Следующей диаграммой последовательности является заказ товара у поставщика, которая приведена на рисунке 3. Заказ товара у поставщика происходит следующим образом. Сотрудник склада входит в систему, открывает форму заказа товаров и начинает вносить туда необходимые данные, а именно код товара и его количество. По коду товара система автоматически выводит перечень товара, который формирует в заказную накладную или заявку. Затем сотрудник выбирает необходимого поставщика и отправляет ему данную заявку, после сохраняет все выполненные действия и закрывает форму, при необходимости выходит из системы.

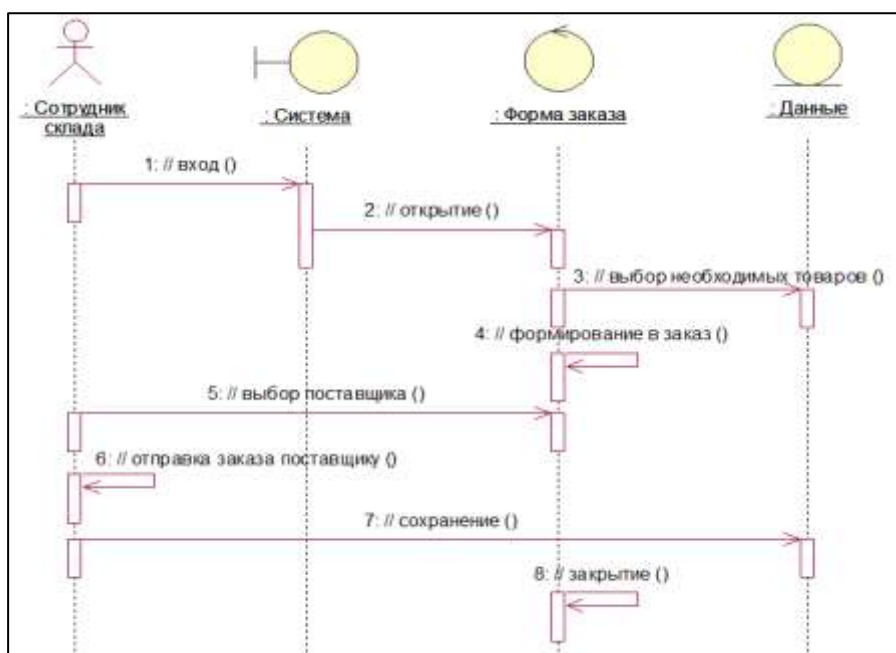


Рисунок 3 – Диаграмма последовательности варианта использования «Заказ товара»

Следующей диаграммой последовательности является прием товара от поставщика (рисунок 4). В процессе приема товара сотрудник склада создает приходную накладную в форме приема товара, по которой вносит в систему данные о поступившем товаре. Затем распределяет товар по складским помещениям в соответствии с условиями хранения и группе товара. После чего сохраняет все выполненные действия и закрывает форму, при необходимости выходит из системы.

Далее разработана диаграмма последовательности действий отправки товара со склада (рисунок 5). Сотрудник склада при работе с отправкой товара, входит в систему и создает расходную накладную. Возврат товара осуществляется по не принятому товару, а также списанному после принятия.



Рисунок 4 – Диаграмма последовательности варианта использования «Прием товара»

По расходной накладной товар отправляется либо в торговый зал, либо обратно поставщику.

В ходе исследования с помощью языка UML смоделированы все основные процессы работы в системе складского учета аптеки. Построено семь диаграмм. Составлен глоссарий модели. Полученные результаты необходимы для построения модели классов программного обеспечения информационной системы.

Использованные источники:

1. Цебренько К.Н. Разработка электронной информационно-образовательной среды частной образовательной организации// Экономика и социум - Саратов: ООО "Институт управления и социально-экономического развития". 2015. - С. 108-111.
2. Цебренько К.Н. Системы поддержки принятия решений в современном менеджменте// Альманах мировой науки - Москва: ООО "АР-Консалт". 2016. -С. 83-84.

*Чернявский Э. А.
студент 5 курса
факультет "Компьютерные системы и сети"*
*Ледяев В. П.
студент 5 курса
факультет "Компьютерные системы и сети"*
*Белорусский государственный университет
информатики и радиоэлектроники
Беларусь, г. Минск*

СТАНДАРТНЫЕ КРИПТОГРАФИЧЕСКИЕ АЛГОРИТМЫ ШИФРОВАНИЯ

В статье рассматриваются симметричные алгоритмы шифрования данных. Рассматриваются стандарты ГОСТ 28147-89, DES, AES128. Осуществляется сравнение производительности данных алгоритмов при различных входных данных в режиме последовательного и параллельного выполнения. Также рассматривается возможность параллелизма в используемых алгоритмах.

Ключевые слова: криптография, открытый ключ, секретный ключ, AES128, DES, ГОСТ 28147-89.

Vladimir Ledyayev,
5th year student, Faculty of Computer Systems and Networks,
Belarussian State University of Informatics and Radioelectronics,
Belarus, Minsk,
Edward Chernyavsky,
5th year student, Faculty of Computer Systems and Networks,
Belarussian State University of Informatics and Radioelectronics,
Belarus, Minsk,

BASE CRYPTOGRAPHY ALGORITHMS

The symmetric algorithms of data encryption are reviewed in this article. GOST 28147-89, DES and AES128 are described. Comparing of performance of these algorithms with different input data in consecutive and parallel processing is reviewed. Also the possibility of parallelism of these algorithms is described.

Keywords: cryptography, public key, private key, AES128, DES, GOST 28147-89.

Шифрование используется для защиты данных от посторонних. Процесс шифрования данных делится на две составляющие: зашифрование и расшифрование информации. Перед отправлением данных они зашифровываются, при получении – расшифровываются.

Шифрование обеспечивает три состояния безопасности информации:

1. Конфиденциальность – шифрование используется для скрывает информации от неавторизованных при передаче или хранении.
2. Целостность – шифрование не допускает изменения данных при передаче или хранении.
3. Идентифицируемость – ограничивает доступ к данным посторонним пользователям без специального ключа.

Шифром называется пара алгоритмов, реализующих зашифрование и расшифрование, т.е. пара шифрующей и расшифровывающей функций:

- Шифрующая функция: $E: M \rightarrow C$
- Расшифровывающая функция: $D: C \rightarrow M$

Преобразование зашифровывающей функции происходит с использованием некоторого ключа K_1 . Преобразование расшифровывающей функции – ключа K_2 .

- Симметричные алгоритмы – алгоритмы, в которых для расшифрования и зашифрования используется один и тот же ключ, т.е. $K = K_1 = K_2$.
- Ассиметричные алгоритмы (алгоритмы с открытым ключом) – алгоритмы, в которых для расшифрования и зашифрования используются различные ключи.

В данной статье рассматриваются симметричные алгоритмы шифрования данных. В настоящее время наиболее популярными являются AES (USA), DES (USA), ГОСТ 28147-89 (СССР, РФ).

Рассмотрим в подробностях каждый алгоритм с теоретической точки

зрения.

ГОСТ 28147-89

Описание

ГОСТ 28147-89 – советский и российский стандарт симметричного шифрования, ведённый в 1990 году. Также является стандартом СНГ. Представляет из себя блочный шифр с 256-битным ключом и 32 циклами преобразования. Данные на входе разбиваются на блоки по 64 бита. Основа алгоритма – сеть Фейстеля.

Режимы работы

Существует 4 основные режима работы данного алгоритма:

1. Простая замена
2. Гаммирование
3. Гаммирование с обратной связью
4. Режим выработки имитовставки

Остановимся на режиме простой замены подробнее.

Режим простой замены

Известен как «режим электронной кодовой книги» (ECB – Electronic Codebook).

На входе: 64-битный блок данных, 256-битный ключ.

Рассмотрим алгоритм зашифрования по шагам:

1. Разбиванием входной блок данных на две половины: пусть младшие 32 бита – это A , старшие 32 бита – это B .

2. Генерируем 8 32-битных ключей из исходного ключа. Для этого разбиваем 256-битный входной ключ на 8 блоков по 32 бита. 0-ой бит исходного ключа – это 0-ой бит ключа K_1 , 32-ой бит исходного ключа – это 0-ой бит ключа K_2 , ..., 224-ый бит исходного ключа – это 0-ой бит ключа K_8 .

3. Далее генерируются ключи $K_9 \dots K_{24}$ как циклическое повторение ключей $K_1 \dots K_8$. Ключи $K_{25} \dots K_{32}$ – как обратный цикл $K_8 \dots K_1$.

4. Далее производится зашифрование данных в 32 раунда, т.е. 32 раза применяется сеть Фейстеля. Выполняются операции $A_{i+1} = B_i \oplus f(A_i, K_i)$; $B_{i+1} = A_i$:

а. Содержимое A_i суммируется с ключом K_i по модулю 2^{32} и помещается в S .

б. Содержимое S разбивается на восемь 4-битных блоков, каждый из которых проходит через таблицу замен. Таблица замен представляет собой матрицу 8×16 , каждая строка которой соответствует номеру блока, а столбец – значению блока. Т.е. если $S_i = j$, то мы берём из таблицы замен значение i -ой строки, j -ого столбца и помещаем его в S_i . Далее все блоки собираем обратно в 32-битное слово.

с. Полученный результат S циклически сдвигаем на 11 бит влево (к старшим разрядам).

д. Результирующее значение сдвига суммируем с B по модулю 2, т.е. $R = S \oplus B$.

- e. Старое значение A заменяем на B .
- f. В A помещаем результат R .
- 5. После последнего (32-ого) цикла информация в A сохраняется, а в B помещается последнее значение R .
- 6. В конечном итоге значение A является старшим блоком, а B – младшим.

Алгоритм расшифрования выполняется также, за исключением того что ключи вычисляются следующим образом: с 1 по 8 в прямом порядке, с 9 по 32 – в обратном.

Схема работы сети Фейстеля в алгоритме зашифрования методом простой замены:

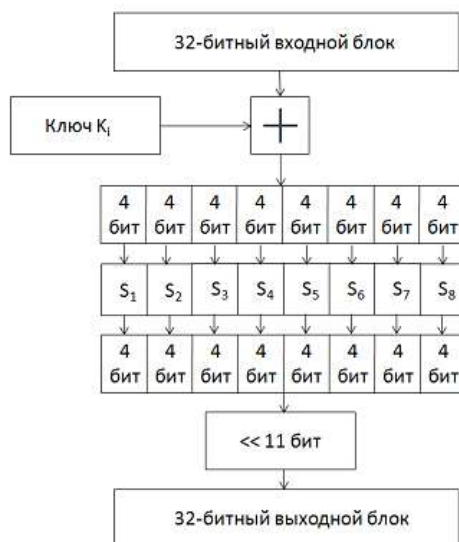


Рис. 1 Преобразование сетью Фейстеля в алгоритме ГОСТ 28147-89 DES (Data Encryption Standard)

Описание

DES – симметричный алгоритм шифрования, разработанный IBM и утверждённый правительством США в 1977 году, как официальный стандарт.

DES имеет блоки по 64 бита и 16-цикловую структуру сети Фейстеля. Использует ключ длиной 56 бит.

Схема шифрования алгоритма DES

В основе алгоритма лежит преобразование сетью Фейстеля. Для зашифрования используется прямое преобразование сетью Фейстеля, для расшифрования – обратное.

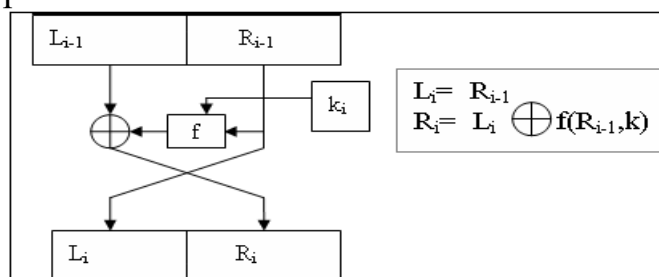


Рис. 2 Прямое преобразование сетью Фейстеля в алгоритме DES

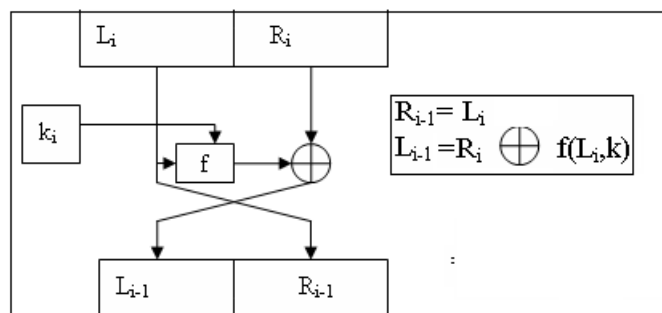


Рис. 3 Обратное преобразование сетью Фейстеля в алгоритме DES
Начальная перестановка

На входе получаем 64-битный блок данных T . Этот блок преобразуется с помощью начальной перестановки (Input Permutation) IP , которая определяется таблицей:

58	50	42	34	26	18	10	2	60	52	44	36	28	20	12	4
62	54	46	38	30	22	14	6	64	56	48	40	32	24	16	8
57	49	41	33	25	17	9	1	59	51	43	35	27	19	11	3
61	53	45	37	29	21	13	5	63	55	47	39	31	23	15	7

Табл. 1 Начальная перестановка

По таблице 0-ой бит заменяется на 58, 1-ый на 50, ..., 63-ий на 7.

На выходе преобразованный блок $IP(T)$.

Циклы шифрования

Разбивает блок $IP(T)$ на 2 половины по 32 бита: $IP(T) = L_0R_0$. Далее идут 16 циклов преобразования Фейстеля.

Результат i -ой итерации $T_i = L_iR_i$ определяется как:

$$L_i = R_{i-1}$$

$$R_i = L_{i-1} \oplus f(R_{i-1}, k_i)$$

k_i – результат преобразования 56-битного исходного ключа (подробнее про генерацию ключей ниже).

Рассмотрим подробнее функцию f .

Функция Фейстеля

На входе: 32-битный блок данных R_{i-1} и 48-битный ключ k_i .

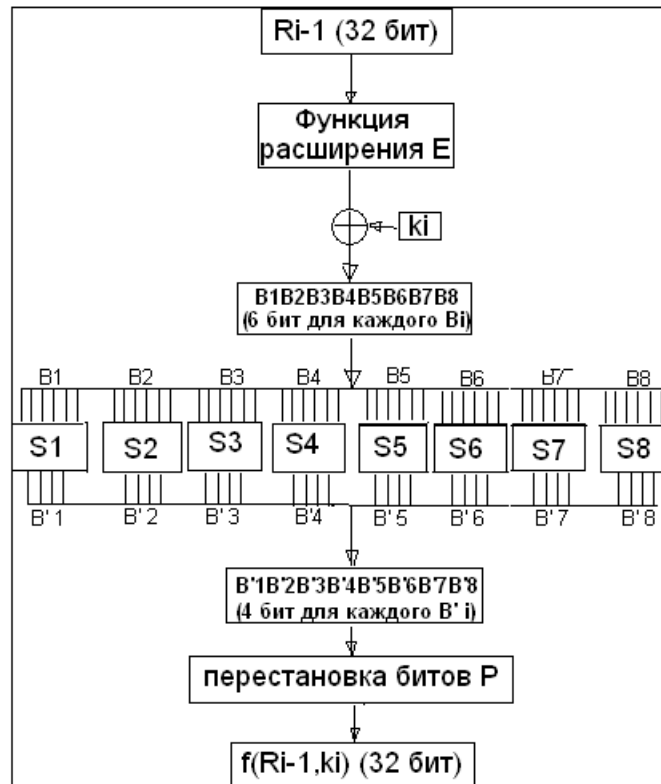


Рис. 4 Краткая схема работы функции f

Для начала необходимо расширить блок данных до размера ключа, т.е. до 48 бит. Для этого используется функция расширения E . Функция E расширяет 32-битный блок до 48-битного путём дублирования некоторых битов из исходного блока. Преобразование выполняется по следующей таблице:

32	1	2	3	4	5
4	5	6	7	8	9
8	9	10	11	12	13
12	13	14	15	16	17
16	17	18	19	20	21
20	21	22	23	24	25
24	25	26	27	28	29
28	29	30	31	32	1

Табл. 2 Функция расширения E

После расширения, полученный блок $E(R_{i-1})$ складывается с ключом по модулю 2, т.е. $B = E(R_{i-1}) \oplus k_i$.

Далее блок B разбивается на 8 одинаковых последовательных блоков длиной 6 бит. Выполняется замена 6-битных блоков на 4-битные с помощью таблицы преобразований S .

Преобразование S_i выполняется над блоком B_i следующим образом:

0-ой и 5-ый бит блока представляют число m от 0 до 3 в двоичном виде. Это число – номер строки в таблице подстановок S_i . Средняя часть блока – биты 1-4 – это двоичное представление числа n от 0 до 15 – номера столбца в таблице подстановок S_i . Таким образом получаем:

$$B'_i = S_i(m, n)$$

Конечное значение функции $f(R_{i-1}, k_i)$ получается перестановкой P , применяемой к 32-битному блоку B' .

6	1	7	2	2	2	1	2	1
	1	1	2	2	5	1	3	1
	2	8	2	1	3	2	3	9
9	1	1	3	6	2	1	4	2
	3	0			2	1		5

Табл. 3 Таблица перестановок P

Таким образом получаем $f(R_{i-1}, k_i) = P(B')$ – искомое значение функции Фейстеля.

Генерирование ключей k_i

16 ключей k_i получаются из начального ключа k следующим образом.

Из исходного ключа убираются 8 бит: 7, 15, 23, 31, 39, 47, 55, 63 (№ битов от 0 до 63). Далее выполняется следующая перестановка:

57	49	41	33	25	17	9	1	58	50	42	34	26	18
10	2	59	51	43	35	27	19	11	3	60	52	44	36
63	55	47	39	31	23	15	7	62	54	46	38	30	22
14	6	61	53	45	37	29	21	13	5	28	20	12	4

Табл. 4 Таблица перестановок расширенного ключа

Перестановка применяется к каждому из ключей k_i со смещением, в зависимости от i по следующей таблице:

i										0	1	2	3	4	5	6
дви																
Г																

Табл. 5 Таблица сдвигов i -ого ключа

Далее идёт сжатие ключа с 56-битного до 48-битного по следующей таблице:

14	17	11	24	1	5	3	28	15	6	21	10	23	19	12	4
26	8	16	7	27	20	13	2	41	52	31	37	47	55	30	40
51	45	33	48	44	49	39	56	34	53	46	42	50	36	29	32

Табл. 6 Таблица сжатия ключей

Таким образом на выходе получаем 16 48-битных ключей для каждой итерации цикла.

Конечная перестановка

На входе: зашифрованный блок T длиной 64 бита.

Над блоком выполняется конечная перестановка $IP^{-1}(T)$ обратная начальной по следующей таблице:

40	8	48	16	56	24	64	32	39	7	47	15	55	23	63	31
38	6	46	14	54	22	62	30	37	5	45	13	53	21	61	29

36	4	44	12	52	20	60	28	35	3	43	11	51	19	59	27
34	2	42	10	50	18	58	26	33	1	41	9	49	17	57	25

Табл. 7 Конечная перестановка IP^{-1}

AES128 (Advanced Encryption Standard)

Описание

Алгоритм AES, также известный как Rijndael – симметричный алгоритм блочного шифрования (блок 128 бит, ключ 128/192/256 бит). Принят в качестве стандарта шифрования правительством США по результатам конкурса AES. 26.05.2002 официально объявлен стандартом шифрования США.

AES является упрощенной версией алгоритма Rijndael. Rijndael поддерживает блоки длиной 128/192/256 бит.

Терминология

Байт – последовательность из 8 бит. В данном алгоритме байт – элемент поля Галуа $GF(2^8)$, т.е. байту соответствует многочлен $\sum_{i=0}^7 b_i x^i$ в поле $GF(2^8)$.

Слово – последовательность из 4 байтов.

Блок – последовательность из 16 байтов.

Ключ – последовательность из 16 байтов.

Форма (state) – двумерный массив байтов из 4 строк. В алгоритме AES байты располагаются в следующей форме:

Раунд – итерация цикла преобразований над формой. Для длины ключа 128 бит определено 10 раундов.

Таблица подстановок – таблица, задающая биективное отображение байта в байт.

		y															
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	a	b	c	d	e	f
x	0	63	7c	77	7b	f2	6b	6f	c5	30	01	67	2b	fe	d7	ab	76
	1	ca	82	c9	7d	fa	59	47	f0	ad	d4	a2	af	9c	a4	72	c0
	2	b7	fd	93	26	36	3f	f7	cc	34	a5	e5	f1	71	d8	31	15
	3	04	c7	23	c3	18	96	05	9a	07	12	80	e2	eb	27	b2	75
	4	09	83	2c	1a	1b	6e	5a	a0	52	3b	d6	b3	29	e3	2f	84
	5	53	d1	00	ed	20	fc	b1	5b	6a	cb	be	39	4a	4c	58	cf
	6	d0	ef	aa	fb	43	4d	33	85	45	f9	02	7f	50	3c	9f	a8
	7	51	a3	40	8f	92	9d	38	f5	bc	b6	da	21	10	ff	f3	d2
	8	cd	0c	13	ec	5f	97	44	17	c4	a7	7e	3d	64	5d	19	73
	9	60	81	4f	dc	22	2a	90	88	46	ee	b8	14	de	5e	0b	db
	a	e0	32	3a	0a	49	06	24	5c	c2	d3	ac	62	91	95	e4	79
	b	e7	c8	37	6d	8d	d5	4e	a9	6c	56	f4	ea	65	7a	ae	08
	c	ba	78	25	2e	1c	a6	b4	c6	e8	dd	74	1f	4b	bd	8b	8a
	d	70	3e	b5	66	48	03	f6	0e	61	35	57	b9	86	c1	1d	9e
	e	e1	f8	98	11	69	d9	8e	94	9b	1e	87	e9	ce	55	28	df
	f	8c	a1	89	0d	bf	e6	42	68	41	99	2d	0f	b0	54	bb	16

Табл. 8 Таблица подстановок (S-box)

N_b – количество слов в блоке.

N_k – количество слов в ключе. (В нашем случае всегда 4)

N_r – количество раундов. (В нашем случае всегда 10)

Шифрование

Общая схема шифрования приведена ниже:

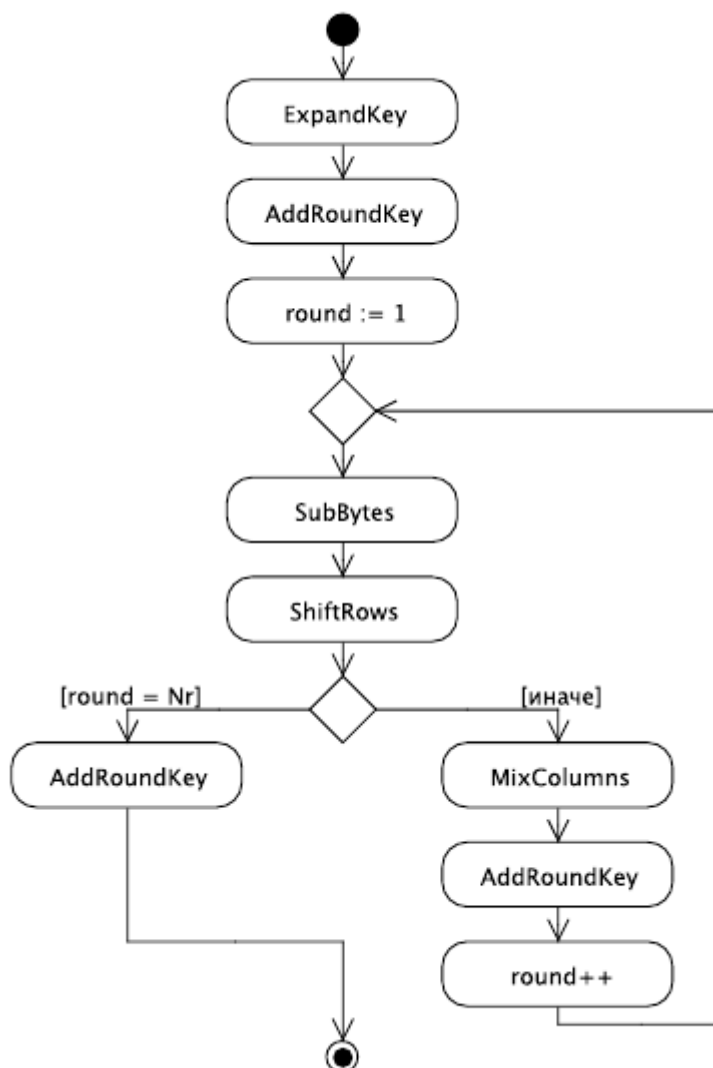


Рис. 5 Схема шифрования AES

В алгоритме используются следующие процедуры преобразования:

- ExpandKey – вычисление раундных ключей для всех раундов.
- SubBytes – подстановка байтов с помощью таблицы подстановок.
- ShiftRows – циклический сдвиг строк в форме на различные величины.
- MixColumns – смешивание данных внутри каждого столбца формы (state).

- AddRoundKey – сложение ключа раунда с формой.

Рассмотрим подробнее каждую составляющую алгоритма:

Преобразование SubBytes

Преобразование заключается в замене каждого байта 0xXY на соответствующий по таблице подстановок (табл. 8).

Преобразование ShiftRows

Преобразование заключается в циклическом сдвиге влево каждой

строки формы. Преобразование выполняется по следующей схеме:

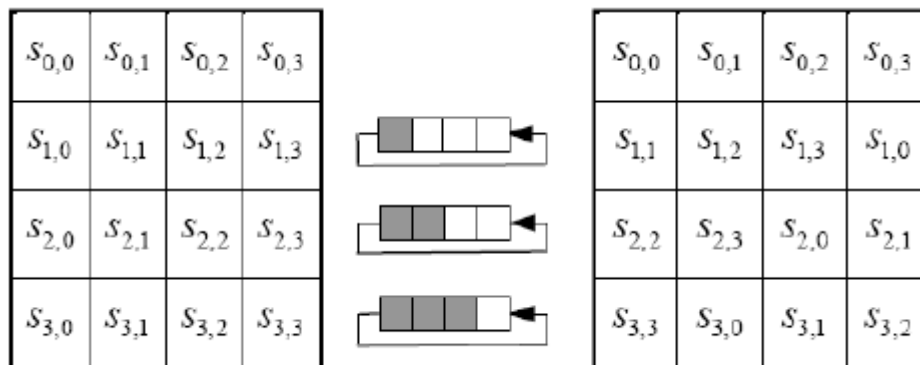


Рис. 6 Преобразование ShiftRows

Первая строка не сдвигается, вторая сдвигается на 1 байт, третья – на 2, четвертая – на три.

Преобразование MixColumns

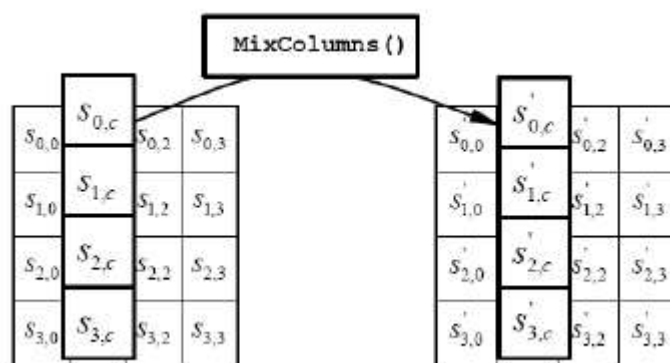


Рис. 7 Преобразование MixColumns

Преобразование заключается в следующем: каждый столбец представляется как полином четвертой степени, умножается на многочлен $c(x) = 3x^3 + x^2 + x + 2$ по модулю $x^4 + 1$ в поле $GF(2^8)$. Т.к. у нас количество строк фиксировано и равно 4, программно мы можем заменить данную операцию на умножение каждого столбца на квадратную матрицу 4-ого порядка:

$$\begin{bmatrix} s'_{0,c} \\ s'_{1,c} \\ s'_{2,c} \\ s'_{3,c} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 02 & 03 & 01 & 01 \\ 01 & 02 & 03 & 01 \\ 01 & 01 & 02 & 03 \\ 03 & 01 & 01 & 02 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} s_{0,c} \\ s_{1,c} \\ s_{2,c} \\ s_{3,c} \end{bmatrix}$$

Над каждым столбцом умножение производится отдельно

Преобразование AddRoundKey

В преобразовании 32-битные слова раундового ключа прибавляются к столбцам формы по модулю 2.

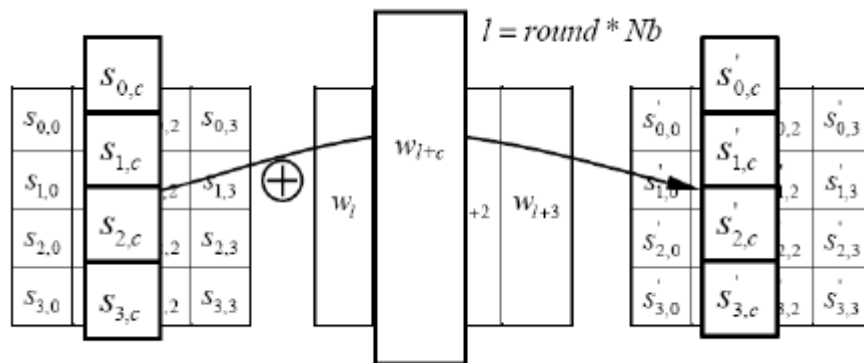


Рис. 8 Преобразование AddRoundKey

Над каждым столбцом операция производится отдельно.

Функция расширения ключа ExpandKey

В алгоритме AES генерируются раундовые ключи на основе ключа шифрования с помощью процедуры ExpandKey. Процедура создаёт $Nb * (Nr + 1)$ слов. Необходим начальный ключ размером Nb . Каждый раунд требует ключ из Nb слов. В нашем случае со 128-битным ключом получается 44 слова для 11 ключей.

Алгоритм заполнения таблицы ключей (4x11) состоит из 4 итераций цикла:

- На каждой итерации идёт работа с колонкой таблицы. Колонки 0...3 заполнены значениями из исходного ключа. Начинаем с колонки 4. (4 – для 128 битного ключа)
- Если номер текущей колонки i кратен Nk (4 в нашем случае), то берём колонку слева ($i - 1$), выполняем над ней циклический сдвиг влево на 1 элемент, затем над каждым байтом выполняем преобразование SubBytes из таблицы подстановок. Далее выполняется операция XOR между колонкой $i - Nk$, колонкой $i - 1$ и колонкой таблицы $RCon(\frac{i}{Nk-1})$ (см. табл. 9). Результат заносится в колонку i .
- Для остальных колонок выполняется команда сложения по модулю 2 (XOR) между колонками $i - 1$ и $i - Nk$.

01	02	04	08	10	20	40	80	1b	36
00	00	00	00	00	00	00	00	00	00
00	00	00	00	00	00	00	00	00	00
00	00	00	00	00	00	00	00	00	00

Табл. 9 Таблица RCon

На выходе имеется таблица, содержащая 11 раундовых ключей.

Расшифрование

Общая схема расшифрования AES:

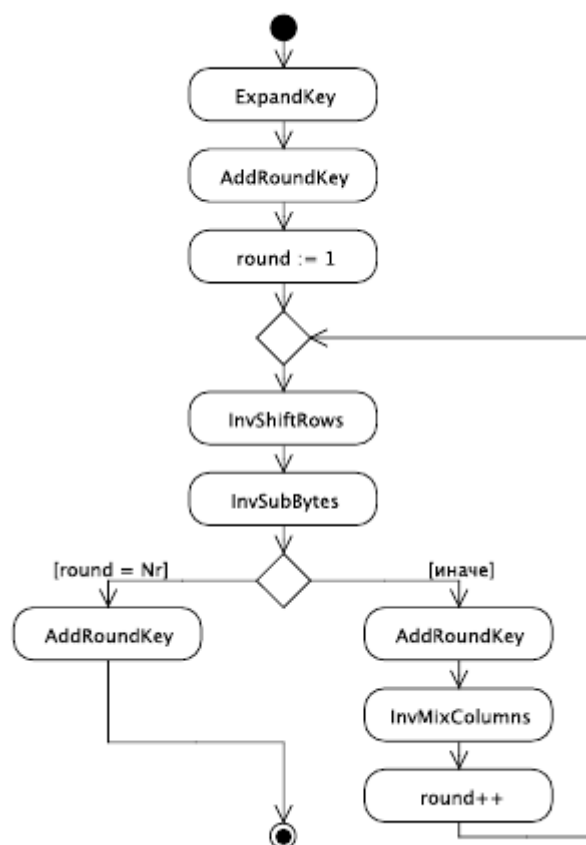


Рис. 9 Общая схема расшифрования алгоритма AES

При расшифровании все преобразования производятся в обратном порядке. Используются следующие обратные преобразования вместо соответствующих шифрующих:

InvSubBytes – подстановка байтов с помощью обратной таблицы подстановок.

InvShiftRow – циклический сдвиг вправо.

InvMixColumns – смешивание данных внутри каждого столбца формы.

Остальные процедуры остаются неизменными.

		y															
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	a	b	c	d	e	f
x	0	52	09	6a	d5	30	36	a5	38	bf	40	a3	9e	81	f3	d7	fb
	1	7c	e3	39	82	9b	2f	ff	87	34	8e	43	44	c4	de	e9	cb
	2	54	7b	94	32	a6	c2	23	3d	ee	4c	95	0b	42	fa	c3	4e
	3	08	2e	a1	66	28	d9	24	b2	76	5b	a2	49	6d	8b	d1	25
	4	72	f8	f6	64	86	68	98	16	d4	a4	5c	cc	5d	65	b6	92
	5	6c	70	48	50	fd	ed	b9	da	5e	15	46	57	a7	8d	9d	84
	6	90	d8	ab	00	8c	bc	d3	0a	f7	e4	58	05	b8	b3	45	06
	7	d0	2c	1e	8f	ca	3f	0f	02	c1	af	bd	03	01	13	8a	6b
	8	3a	91	11	41	4f	67	dc	ea	97	f2	cf	ce	f0	b4	e6	73
	9	96	ac	74	22	e7	ad	35	85	e2	f9	37	e8	1c	75	df	6e
	a	47	f1	1a	71	1d	29	c5	89	6f	b7	62	0e	aa	18	be	1b
	b	fc	56	3e	4b	c6	d2	79	20	9a	db	c0	fe	78	cd	5a	f4
	c	1f	dd	a8	33	88	07	c7	31	b1	12	10	59	27	80	ec	5f
	d	60	51	7f	a9	19	b5	4a	0d	2d	e5	7a	9f	93	c9	9c	ef
	e	a0	e0	3b	4d	ae	2a	f5	b0	c8	eb	bb	3c	83	53	99	61
	f	17	2b	04	7e	ba	77	d6	26	e1	69	14	63	55	21	0c	7d

Табл. 10 Обратная таблица подстановок

Режимы применения

1. Режим ECB (Electronic Codebook) – каждый блок шифруется независимо от других.

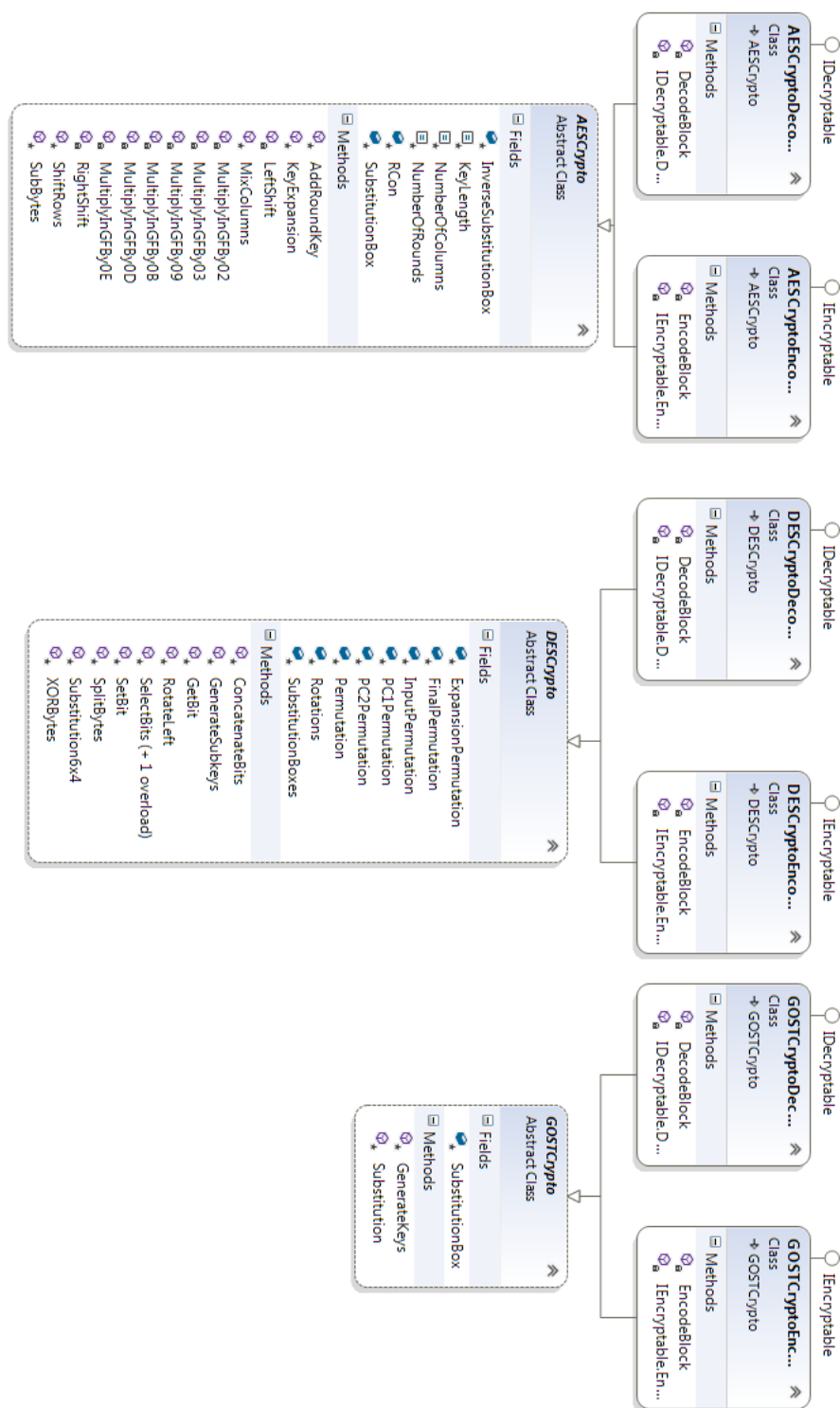
2. Режим CBC (Cipher Block Chaining) – к каждому следующему блоку добавляется результат шифрования предыдущего блок по модулю 2.

3. Режим CFB (Cipher Feed Back) – к каждому следующему блоку прибавляются s битов предыдущего блока по модулю 2.

4. Режим OFB (Output Feed Back) – входной блок – результат применения AES к предыдущему входному блоку.

Реализация алгоритмов

Диаграмма классов



Классы для алгоритма ГОСТ 28147-89

Базовым классом реализации данного алгоритма является класс *GOSTCrypto* со следующим набором методов и свойств:

- SubstitutionBox – 2-мерный массив байт таблицы постановки.
- GenerateKeys – метод генерации 8 ключей из исходного ключа.
- Substitution – метод подстановки из SubstitutionBox согласно алгоритму ГОСТ 29147-89.

Данный класс имеет 2 наследника: *GOSTCryptoEncoder* и *GOSTCryptoDecoder*. Оба класса содержат по три метода для

зашифрования/расшифрования блока, в зависимости от входных данных, и метод зашифрования/расшифрования одного блока.

Классы для алгоритма DES

Базовым классом реализации данного алгоритма является класс DESCrypto. Он содержит необходимые методы и поля для зашифрования/расшифрования:

- InputPermutation – таблица IP подстановки.
- FinalPermutation – таблица IP^{-1} подстановки.
- ExpansionPermutation – таблица для преобразования E (расширение ключа).
- SubstitutionBoxes – матрица подстановок S .
- Permutation – таблица перестановки P .
- PC1Permutation и PC2Permutation – таблицы подстановок для генерации ключей.
- Rotations – таблица сдвигов при генерации ключей.
- Substitution6x4 – функция Фейстеля.
- GenerateSubkeys – метод для генерации ключей из исходного ключа.
- Остальные методы данного класса являются вспомогательными для различных разбиений/объединений/логических операций.

Данный класс также имеет 2 наследника: DESCryptoEncoder и DESCryptoDecoder, которые содержат по 3 метода для зашифрования/расшифрования входных данных и один метод для зашифрования/расшифрования одного блока.

Классы алгоритма AES128

Базовым классом реализации данного алгоритма является класс AESCrypto. Он содержит следующие поля и методы:

- NumberOfColumns – количество колонок в форме. В теоретических данных – Nb .
- NumberOfRounds – количество раундов. В теоретических данных – Nr .
- KeyLength – длина ключа в байтах.
- SubstitutionBox – таблица подстановок для зашифрования.
- InverseSubstitutionBox – таблица подстановок для расшифрования.
- RCon – матрица RCon.
- SubBytes – метод для шага SubBytes алгоритма. Параметр invert указывает на направление операции шифрования.
- MixColumns – метод для шага MixColumns алгоритма. Параметр invert указывает на направление операции шифрования.
- ShiftRows – метод для шага ShiftRows алгоритма. Параметр invert указывает на направление операции шифрования.

- KeyExpansion – метод для шага ExpandKey алгоритма. Расширение исходного ключа.
- AddRoundKey – метод для шага AddRoundKey алгоритма. В качестве параметров принимает текущую форму, матрицу ключей, номер раунда.
- Остальные методы являются вспомогательными и реализуют сдвиги массивов байт влево/вправо, а также умножение в поле $GF(2^8)$.

Данный класс также имеет 2 наследника: AESCryptoEncoder и AESCryptoDecoder, которые содержат по 3 метода для зашифрования/расшифрования входных данных и один метод для зашифрования/расшифрования одного блока.

Параллелизм в алгоритмах

Распараллеливание в процессе шифрования одного блока в каждом из этих алгоритмов практически не имеет смысла, т.к. каждый следующий шаг в шифровании зависит от предыдущего. Теоретически возможно распараллелить отдельные операции при шифровании блока, однако время, затраченное на создание/синхронизацию потоков, будет значительно превышать время, если бы это выполнялось в одном потоке. Из этого следует, что единственное, что мы можем распараллелить с выгодой во времени, будет распараллеливание шифрования блоков в целом, т.к. блоки между собой не связаны, и изменения в процессе шифрования одного блока не влияют на процесс шифрования любого другого блока.

Заключение

Наиболее объективным выводом о проделанной работе будет сравнение производительности данных алгоритмов при различных входных данных в режиме последовательного и параллельного выполнения.

Объём	16 байт	32 байта	64 байта	512 байт	1 кбайт	2 кбайта	10 кбайт
AES Not Parallel	4	72	70	102	111	166	264
AES Parallel	30	35	25	15	68	71	210
DES Not Parallel	1	2	1	16	28	60	169
DES Parallel	1	2	1	12	26	50	120
ГОСТ Not Parallel	1	1	1	8	18	39	237
ГОСТ Parallel	1	1	1	10	16	30	170

Значения в ячейках таблицы – время в миллисекундах, затраченное на зашифрование данных.

Составим аналогичную таблицу для расшифрования.

Объём	16 байт	32 байта	64 байта	512 байт	1 кбайт	2 кбайта	10 кбайт
AES Not Parallel	2	2	2	12	24	48	263
AES Parallel	16	3	3	10	22	39	224
DES Not Parallel	1	1	3	17	37	63	319
DES Parallel	2	2	3	13	24	49	234
ГОСТ Not Parallel	1	1	1	11	16	37	187

ГОСТ Parallel	2	1	1	10	16	36	126
---------------	---	---	---	----	----	----	-----

Исходя из этих двух таблиц можно сделать следующие выводы:

1. Алгоритм AES наиболее трудоёмкий и ресурсозатратный. В общем-то это оправдано тем, что в настоящее время он является наиболее криптостойким алгоритмом.

2. Выгода параллельных вычислений заметно увеличивается при увеличении объёма данных.

3. Соотношение между параллельным и последовательным алгоритмом в производительности получается относительно небольшим значением в алгоритмах DES и ГОСТ, т.к. время, затраченное на разбиение данных на блоки, примерно равно времени шифрования одного блока.

4. Для алгоритма AES128 это же соотношение довольно заметно на больших объёмах данных. Объясняется тем, что у AES процесс шифрования одного блока значительно более трудоёмкий, чем у DES или ГОСТ, в связи с этим разница становится более заметной.

Использованные источники:

1. «AES Proposal: Rijndael» - Joan Daemen, Vincent Rijmen, 1998
2. «Криптография на Си и С++ в действии.» - М. Вельшенбах, ISBN 5-89392-083-X, 2004
3. ГОСТ 28147-89 «Системы обработки информации. Защита криптографическая. Алгоритм криптографического преобразования.»
4. «Основы криптографии» - А. П. Алферов, А. Ю. Зубов
5. <http://ru.wikipedia.org/>
6. <http://habrahabr.ru/>

ОСНОВНОЙ РАЗДЕЛ	4
<i>Shvera E.I., Obukhova L.Y., RUSSIAN EXCHANGE RATE POLICY AFTER SANCTIONS</i>	4
<i>Бабаджанова Л. В., РАЗВИТИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ – СТАВКА НА ЧЕЛОВЕКА</i>	6
<i>Бакаев Н.Г., К ВОПРОСУ О ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКЕ В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	9
<i>Барбышева Г.И., Зуева А.Н., ФОРМИРОВАНИЕ И ВЕДЕНИЕ ТАМОЖЕННОЙ СТАТИСТИКИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЕАЭС</i>	12
<i>Бармина Э.Э., Rogozina T.L., ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СЕТЕВОЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ</i>	18
<i>Басырова Э.И., МНЕНИЕ ЖИТЕЛЕЙ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ПОВОДУ УСТРОЙСТВА ДЕТЕЙ-СИРОТ В ЗАМЕЩАЮЩИЕ СЕМЬИ</i>	22
<i>Бирюкова Т.С., ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ</i>	27
<i>Бойкова А.В., ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПАРТНЕРСТВО ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ОБОРОННОЙ ПРОДУКЦИИ</i>	30
<i>Борисов Д.А., ПОНЯТИЕ ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА</i>	35
<i>Боровиков Д. Д., ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ АКЦИИ ГМК «НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ» ПРИ ПОМОЩИ МОДЕЛИ КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА С ЦЕЛЬЮ ИНВЕСТИРОВАНИЯ НАКОПИТЕЛЬНОЙ ЧАСТИ ТРУДОВОЙ ПЕНСИИ</i>	38
<i>Бразевич Д.С., Заварицкая О.В., УЧЕТ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА В ПРАКТИКЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОЦИОТЕХНИЧЕСКИХ СИСТЕМ</i>	42
<i>Бутова Э.Ю., СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФОНДОВЫХ БИРЖ</i>	47
<i>Ворошилова И.В., Коноплева В.Г., РАЗВИТИЕ ФАКТОРНОГО ПОДХОДА К ИССЛЕДОВАНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ</i>	50
<i>Гаврилов В.И., ВЛИЯНИЕ ИТ ТЕХНОЛОГИЙ НА МУЗЫКАЛЬНУЮ ИНДУСТРИЮ</i>	55
<i>Гадельшина Р.И., НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОГО</i>	

ХОЗЯЙСТВА.....	59
<i>Гадельшина Р.И., Плеханова Д.А., МЕТОДИКИ АНАЛИЗА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ НАЛОГОВЫХ ИНСПЕКЦИЙ.....</i>	62
<i>Галеев М.М., Измайлова Т.И., Нуриахметов А.М., РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ВЫВОДА НА РЫНОК НОВОГО ПРОДУКТА (НА ПРИМЕРЕ ОБОГАЩЕННЫХ ТОРТОВ С ПОВЫШЕННОЙ ПИЩЕВОЙ ЦЕННОСТЬЮ).....</i>	74
<i>Гашико Д.В., РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: МИРОВОЙ ОПЫТ РЕФОРМИРОВАНИЯ</i>	86
<i>Горючкина Е.И., «БРЕКЗИТ» КАК УДАР ПО ЕВРОПЕЙСКОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ</i>	96
<i>Гук С.В., Старостенко А.П., СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА</i>	99
<i>Гуменная Н.С., ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТА СРЕДНЕГО ЗАРАБОТКА ДЛЯ ОТПУСКНЫХ.....</i>	103
<i>Гуменная Н.С., КОМПЕНСАЦИЯ ЗА НЕИСПОЛЬЗОВАННЫЙ ОТПУСК.....</i>	110
<i>Давидов П. Г., ГЕНДЕРНЫЙ АСПЕКТ И МОТИВАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ НА ПРИМЕРЕ ГОССЕКТОРА ИЗРАИЛЯ.....</i>	112
<i>Диков И.Ю., АНАЛИЗ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ГОРОДА РЯЗАНЬ.....</i>	116
<i>Дуванова Е.А., Круглов И.М., ЭТАПЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....</i>	120
<i>Дудникова Е.А., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА В РОССИИ</i>	124
<i>Ергунова О.Т., Сагдеева А., ИНДУСТРИЯ МОДЫ КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ СОЗДАНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ИМИДЖА.....</i>	127
<i>Журунова Л.А., РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ РАСЧЕТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	130
<i>Инёшина Н.О., НАРОДНАЯ ПЕСНЯ «АРИРАН» КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ПОЗИТИВНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ КОРЕЙЦЕВ</i>	133
<i>Кайтмазов В.А., Тавказахова А.А., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ: СУЩНОСТЬ, КЛАССИФИКАЦИЯ, АНАЛИЗ И ПУТИ ИХ СНИЖЕНИЯ.....</i>	141
<i>Карданова Д.Э., Кушаев С.Х., ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ ОБСЛЕДОВАНИЕ УЧРЕЖДЕНИЙ</i>	150
<i>Карданова Д.Э., Кушаев С.Х., ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ</i>	

ЭЛЕВАТОРОВ	155
<i>Кизилов С.А.</i> , ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ, ЦЕЛИ, ПЕРСПЕКТИВЫ ДОСТИЖЕНИЯ	158
<i>Кобец Е.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	164
<i>Комарова Д.В.</i> , ВЛИЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ.....	167
<i>Коннова В.А.</i> , ОБЗОР ОБЪЕМА НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ЗА 2003-2014 ГОДА И НА ПРОГНОЗНЫЕ 2015-2017 ГОДА.....	169
<i>Корякина С.Н.</i> , <i>Скороходова Л.А.</i> , ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.....	171
<i>Котлабай А.А.</i> , ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА ОТ ПЕРЕРАБОТКИ СТАРОГО АСФАЛЬТОБЕТОНА	176
<i>Красовский А.В.</i> , МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ И ПОЛИТИЧЕСКИХ ПАРТИЙ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ	179
<i>Крылова А.О.</i> , ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ОТЧЁТНОСТИ КОМПАНИИ	185
<i>Курбанова А.Р.</i> , ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕВОЗКИ СПЕЦИАЛЬНЫХ ВИДОВ ГРУЗОВ	187
<i>Липатова С.В.</i> , <i>Чуносова Д.С.</i> , ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ ОЦЕНКИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ	189
<i>Лисничая М.А.</i> , <i>Налбантов А.А.</i> , УРЕГУЛИРОВАНИЕ КОНФЛИКТОВ ИНТЕРЕСОВ НА МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЕ	193
<i>Лисничая М.А.</i> , <i>Налбантов А.А.</i> , СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА АУДИТ ЭФФЕКТИВНОСТИ.....	196
<i>Малыгин Н.А.</i> , АНАЛИЗ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ	199
<i>Мельникова С.Б.</i> , ИНОСТРАННЫЙ КАПИТАЛ В ЭКОНОМИКЕ НОВЫХ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ СТРАН.....	204
<i>Модянова А.А.</i> , ЗНАЧИМОСТЬ И ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ ВАЛЮТНЫХ ОПЕРАЦИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	207
<i>Мокина М. И.</i> , ПОЛИТИКА ТУРИСТИЧЕСКОГО БРЕНДИНГА СТРАН ЦЕНТРАЛЬНО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ КАК МЕХАНИЗМ ПРОДВИЖЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ	210

<i>Мурашкина К.В.</i> , МОШЕННИЧЕСТВО В СТРАХОВАНИИ: ВИДЫ И СПОСОБЫ ВЫЯВЛЕНИЯ.....	215
<i>Муртазина З.Р.</i> , ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	223
<i>Муртазина З.Р.</i> . ВИДЫ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ	226
<i>Ноздрина А.К.</i> , ЦЕНА КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	229
<i>Нуриахметов А.М., Лукашина Е.В.</i> , СПОСОБЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ ...	234
<i>Огнева А.Ю., Поршкевич Н.Ю.</i> , ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРИМОРСКОГО КРАЯ.....	237
<i>Петрушко Е.Н.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ В ЕДИНОЙ СИСТЕМЕ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	241
<i>Пилипенко Р.В.</i> , ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ	244
<i>Плугару К. В.</i> , НАЛОГОВАЯ КУЛЬТУРА КАК ЭЛЕМЕНТ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ	247
<i>Полтавцев В.А.</i> , НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ И ЕГО РОЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ БЮДЖЕТОВ РФ	250
<i>Просандеев В.А.</i> , КОГНИТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ РЕГИОНА.....	253
<i>Разварина И.Н., Фахрадова Л.Н.</i> , ФАКТОРЫ РИСКА СНИЖЕНИЯ ЗДОРОВЬЯ ДЕТСКОГО НАСЕЛЕНИЯ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ	256
<i>Рушанова Э.И.</i> , РОЛЬ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ	266
<i>Рябченко Т.М., Таран А.В.</i> , СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА И СЕБЕСТОИМОСТИ ОЗИМЫХ ЗЕРНОВЫХ НА ПРИМЕРЕ УЧЕБНО-ОПЫТНОГО ХОЗЯЙСТВА «КУБАНЬ» КГАУ Г. КРАСНОДАРА.....	270
<i>Сафина А.А.</i> , ПЕРЕВОЗКА ОПАСНЫХ ГРУЗОВ АВТОМОБИЛЬНЫМ ТРАНСПОРТОМ.....	275
<i>Сейфетдинова А.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА.....	277
<i>Сибиряков К.А.</i> , ВЛИЯНИЕ ЦЕН НА НЕФТЬ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ	279

<i>Сизикова Е.А.</i> , ПЕРСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ И ОЦЕНКА МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПРОДАЖ	284
<i>Сподырева А.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	287
<i>Старикова Л.Н., Умрилова А.И.</i> , ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ТОРГОВЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ	291
<i>Старцева А.Я.</i> , РЕФОРМИРОВАНИЕ СУДЕБНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В 1990-1999 ГГ.: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ	301
<i>Султанова М.К.</i> , НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ	305
<i>Сухаренко А.П.</i> , РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СВЯЗЕЙ РОССИИ И ЯПОНИИ В РАМКАХ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО РЕГИОНА РОССИИ	310
<i>Тарасова К.В.</i> , ФИЛОСОФСКО-РЕЛИГИОЗНЫЙ ПОДХОД К ПРАВУ НА СВОБОДУ ВЕРОИСПОВЕДАНИЯ	317
<i>Темукуева Ж.Х.</i> , СНИЖЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ В СИСТЕМЕ МАКСИМАЛЬНОЙ ОПТИМИЗАЦИИ ОБЪЕМОВ ПРИБЫЛИ	323
<i>Тимченко А.И.</i> , О РАБОТЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ В РАМКАХ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА	325
<i>Тимченко А.И.</i> , ОПЫТ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С ДЕТЬМИ-ИНВАЛИДАМИ	328
<i>Тимченко А.И.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ	332
<i>Тычинина Н.А., Боронина Н.А.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ	335
<i>Тычинина Н.А., Сайфутдинов М.М.</i> , УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАПАСАМИ И РАСЧЕТАМИ С ПОСТАВЩИКАМИ	339
<i>Уваров А.А., Рыжкова Г.А.</i> , СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ В МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ ПРОДАЖ ЭЛЕКТРОННЫХ ПОДПИСЕЙ В ГОРОДЕ ЛИПЕЦК	342
<i>Фадеева М.С., Раздроков Е.Н.</i> , ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО И БЕСПЕРЕБОЙНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ	346
<i>Фаррахова Е.Г., Корчагина О.В., Деревенскова М.Г.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТА ЭФФЕКТИВНОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО	

«БРИНЭКС»	353
<i>Федоров А.В.</i> , ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	366
<i>Чернышов Д.Ю.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬЮ	370
<i>Чувелева Е.А.</i> , СПЕКУЛЯТИВНЫЕ КОРПОРАТИВНЫЕ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ КАК ЗНАЧИМАЯ ПРИЧИНА НЕГАТИВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ	375
<i>Шиукашвили Т.Т., Кравченко М.А.</i> , ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ	383
<i>Юлдашев Н.Н.</i> , ИЗМЕНЕНИЯ В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ЗАНЯТОГО НАСЕЛЕНИЯ ПО СЕКТОРАМ ЭКОНОМИКИ В КАШКАДАРЬИНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	386
<i>Якупова Г.А.</i> , ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ СЕМЬИ КАК ОБЪЕКТА СОЦИОЛОГИЧЕСКОЙ НАУКИ.....	389
СОВРЕМЕННЫЕ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЕ	394
<i>Верещагина Л.С.</i> , РАЗВИТИЕ МАТЕМАТИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ И ТВОРЧЕСКИХ СПОСОБНОСТЕЙ УЧАЩИХСЯ.....	394
<i>Воронина О.В., Воронина Т.В.</i> , ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ В ПЕРИОД АДАПТАЦИИ ПЕРВОКУРСНИКОВ	396
<i>Воронина Т.В., Воронина О.В.</i> , АДАПТАЦИЯ СТУДЕНТОВ ПЕРВОКУРСНИКОВ В ВУЗЕ	399
<i>Гильмутдинова Р. А., Дубинина Э.В.</i> , К ВОПРОСУ ОБ ЭКОЛОГИЧЕСКОМ ОБРАЗОВАНИИ	402
<i>Какоян Е.А., Князева Н.Ю.</i> , ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАТИЗАЦИИ НА ПОВЕДЕНИЕ И СОЗНАНИЕ ЧЕЛОВЕКА	405
<i>Князева Н.Ю., Галкина Н.М.</i> , РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СТУДЕНТОВ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ ВУЗА	410
<i>Ковтун О.И., Рябошлык В.Ф.</i> , СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: ВОЗМОЖНОСТИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	413
<i>Миславская Н.А.</i> , ЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ В БУХГАЛТЕРСКОЙ НАУКЕ	419
<i>Пилипенко Е.</i> , К ВОПРОСУ ОБ ИЗУЧЕНИИ ТЕМЫ «ЗАКОНЫ ПОСТОЯННОГО ТОКА» В ШКОЛЬНОМ КУРСЕ ФИЗИКИ	434

<i>Романова А.С.</i> , О ПРОБЛЕМАХ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДОШКОЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ	436
<i>Романова А.С.</i> , АНАЛИЗ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА УСЛУГ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	440
<i>Сунь Сяопэн</i> , НОВЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ В ОБРАЗОВАНИИ. ИЗМЕНЕНИЯ ОТНОШЕНИЙ В СИСТЕМЕ «ПЕДАГОГ – УЧЕНИК»	444
<i>Тювакова О.И.</i> , ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОГО БЕНЧМАРКИНГА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ КОМПАНИИ.....	451
<i>Тювакова О.И.</i> , ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОГО БЕНЧМАРКИНГА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ КОМПАНИИ.....	454
<i>Якубенко М.Н., Эйрих К.О.</i> , ЗНАЧЕНИЕ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ БЮДЖЕТОВ РФ	456
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ И ПРАВА	460
<i>Васильев В.С.</i> , УСТАНОВЛЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ ТРЕБОВАНИЙ ДЛЯ ЛИЦ, ОКАЗЫВАЮЩИХ ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ	460
<i>Волкова Н.С.</i> , ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	468
<i>Волкова Н.С.</i> , СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО И ШВЕДСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, РЕГУЛИРУЮЩЕГО ОТНОШЕНИЯ В ИНФОРМАЦИОННОЙ СФЕРЕ	471
<i>Завьялов И.С.</i> , ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОХОТНИЧЬИМ ХОЗЯЙСТВОМ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ	475
<i>Семенова К.А.</i> , ХАРАКТЕРИСТИКА И ПРЕДЕЛЫ ПРОКУРОРСКОГО НАДЗОРА В СФЕРЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ САНИТАРНО-ЭПИДЕМИЧЕСКОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ НАСЕЛЕНИЯ	479
<i>Тарасова К.В.</i> , НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ПОНЯТИЯ «ЯВНОЕ ЗАТЯГИВАНИЕ ВРЕМЕНИ ОЗНАКОМЛЕНИЯ С МАТЕРИАЛАМИ УГОЛОВНОГО ДЕЛА» В СТАТЬЕ 217 УГОЛОВНО-ПРОЦЕССУАЛЬНОГО КОДЕКСА РФ КАК ВОЗМОЖНОСТЬ ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЯ ПРАВОМ НА ЗАЩИТУ.....	483
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	488
<i>Андреева Е.С.</i> , ИССЛЕДОВАНИЕ НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА	488
<i>Андреева Е.С.</i> , ПРИМЕНЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ	

ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА.....	491
<i>Бармина Э.Э., Rogozina Т.Л., ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И КОНТРОЛЯ ВНУТРЕННИХ СТАНДАРТОВ ТОРГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ</i>	<i>493</i>
<i>Демьяненко В.И., ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ</i>	<i>498</i>
<i>Любшина Д. С., КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ, ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ</i>	<i>501</i>
<i>Ляхова Н.И., Угарова О.А., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПОРТА МЕТАЛЛОПРОДУКЦИИ НА ОСНОВЕ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА.....</i>	<i>503</i>
<i>Морковкина Д.С., Скороходова Л.А., ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА КОРПОРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПЕРСОНАЛА</i>	<i>507</i>
<i>Муравьева Я.И., МЕЖДУНАРОДНАЯ БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА</i>	<i>511</i>
<i>Носкова А.Р., РОЛЬ НЕФОРМАЛЬНЫХ ГРУПП В ОРГАНАЗАЦИИ</i>	<i>515</i>
<i>Октаева Е.В., МОДЕЛЬ ИДЕНТИФИКАЦИИ РИСКОВ НА ПРИМЕРЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>519</i>
<i>Патракова Д. И., ВНЕДРЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ «БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА» В ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ РЕСТОРАНА</i>	<i>524</i>
<i>Патракова Д.И., МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ ЦВЕТОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В Г. ЕКАТЕРИНБУРГ НА ПРИМЕРЕ ООО «STARLIGHT CASH&CARRY»....</i>	<i>530</i>
<i>Пластинина В.Г., Шлыкова Н. С., К ВОПРОСУ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОЛИГРАФИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА</i>	<i>535</i>
<i>Полицук Ю.А., СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ.....</i>	<i>541</i>
<i>Пшеничникова Т.С., КОРПОРАТИВНАЯ ПЕНСИОННАЯ ПРОГРАММА, КАК СРЕДСТВО ЭФФЕКТИВНОЙ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА</i>	<i>544</i>
<i>Пшеничникова Т.С., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА</i>	<i>548</i>
<i>Сейфетдинова А.А., РЕАЛИЗАЦИЯ ФУНКЦИЙ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА.....</i>	<i>552</i>
<i>Скачкова В. А., УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....</i>	<i>555</i>
<i>Татаров К.Ю., ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БИЛЕТНОГО</i>	

СТОЛА РЕПЕРТУАРНОГО ТЕАТРА.....	557
<i>Татьянин С.В.</i> , ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ И АНАЛИЗ ПОСЛЕДНИХ ИССЛЕДОВАНИЙ	564
<i>Ткаченко А.В.</i> , БАНКРОТСТВО, КАК ИНСТРУМЕНТ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	570
<i>Халанская О.М.</i> , СОЦИОНИКА ПРИ ПОДБОРЕ ПЕРСОНАЛА: ЗА И ПРОТИВ.....	576
<i>Шаламова Е.Ю., Скороходова Л.А.</i> , АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ	578
<i>Янкина И.А.</i> , КРИЗИС-МЕНЕДЖМЕНТ: ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ БАНКРОТСТВОМ	587
ИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	591
<i>Болотова Ю.В.</i> , ДИСТАНЦИОННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ – РЕАЛЬНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ	591
<i>Киселев И.М.</i> , ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ BLOKCHAIN В ЭКОНОМИКЕ	594
<i>Корнеев А.Н.</i> , ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛЬНОГО КОМПЬЮТЕРА НА СОВРЕМЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ	597
<i>Ледяев В.П., Чернявский Э.А.</i> , СТАНДАРТНЫЕ КРИПТОГРАФИЧЕСКИЕ АЛГОРИТМЫ ЦИФРОВОЙ ПОДПИСИ.....	606
<i>Никитина А. В.</i> , ИСПОЛЬЗОВАНИЕ CRM- СИСТЕМ В ТУРИЗМЕ.....	618
<i>Поршкевич Н.Ю., Огнева А.Ю., Чинчукова Е.П.</i> , ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ	621
<i>Салмин А.А., Чупахина Е.А., Бозоров К.А.</i> , VBA КАК СРЕДСТВО ОФИСНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ	624
<i>Топольник В.Г.</i> , МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ БЫТОВЫХ УСЛУГ В ГОСТИНИЧНОМ КОМПЛЕКСЕ В НОТАЦИИ IDEF0.....	627
<i>Топольник В.Г., Денисова А.Е.</i> , МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ РЕКРЕАЦИОННЫХ УСЛУГ В ГОСТИНИЧНОМ КОМПЛЕКСЕ В НОТАЦИИ IDEF0	635
<i>Цебренько К.Н.</i> , МОДЕЛИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ КАДРОВОГО УЧЕТА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЯЗЫКА UML	643
<i>Цебренько К.Н.</i> , МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА СКЛАДСКОГО УЧЕТА В	

ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ АПТЕКИ НА ЯЗЫКЕ UML	647
<i>Чернявский Э. А., Ледяев В. П.</i> , СТАНДАРТНЫЕ КРИПТОГРАФИЧЕСКИЕ АЛГОРИТМЫ ШИФРОВАНИЯ	651