

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 5-2012



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 No 5 (октябрь-декабрь, 2012). Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2012

ПОСТРОЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ В СООТВЕТСТВИИ С ПРИМЕНЯЕМЫМИ СТИЛЯМИ ЛИДЕРСТВА

Существует огромное количество классификаций лидерских стилей, применяемых в организациях. Основными работами в данном ключе являются работы: Курта Левина, который выделил авторитарный, либеральный и демократический стили; Роберта Блейка и Джейн Моутон, выделивших пять основных лидерских стилей: попустительский, компромиссный, авторитарный, социальный и командный (в разных источниках могут встречаться разные наименования); Дугласа Макгрегора, который создал теории «Х» и «У», соответствующие авторитарному и демократическому стилю лидерства; Пола Херси и Кеннета Бланшара, которые выделили стиль объяснения, стиль убеждения, стиль участия, стиль делегирования и т.д.

Проблема состоит в том, что в основе своей исследования лидерства производятся в соединенных штатах, где само слово лидерство (leadership) отождествляется с руководством. Наши же переводчики, переводят данное слово, именно как лидерство. Отсюда возникает постоянная путаница в различении стилей лидерства и стилей руководства.

В связи с этим, для более объективного исследования мы возьмем стили лидерства, которые исследовались, абстрагировано от организаций, т.е. стили лидерства, такие, какие они есть в повседневной жизни. Данные исследования, как правило, посвящены изучению гендерных стилей лидерства, т.е. мужскому и женскому лидерству.

В качестве основных стилей лидерства для рассмотрения в данной работе были выбраны две модели лидерства, рассмотренные Т.В. Бендас – это конкурентная и кооперативная модели, которым соответствуют различные личностные характеристики.[2]

Конкурентная модель отличается значимостью для лидера индивидуальных характеристик (пола, возраста, сексуальной привлекательности), высокими показателями: конкурентности, доминантности, агрессивности, половой идентификации, уверенности в себе, эгоцентризма, самодостаточности, мотивации власти и достижения, эмоциональной устойчивости, успешности по деловым критериям, стереотипности взглядов на женское и мужское лидерство, а также низкими показателями, характерными для кооперативной модели.

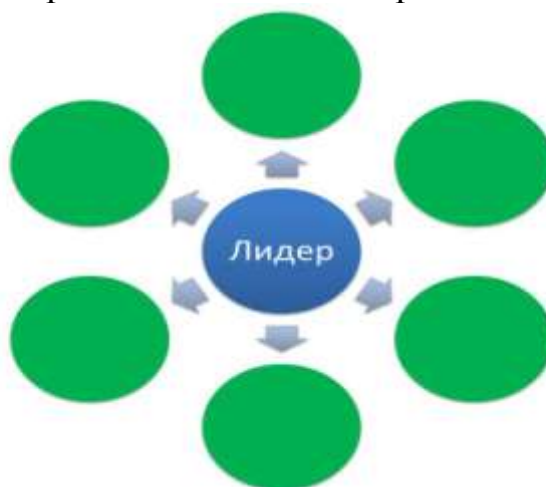
Рисунок 1. Конкурентная модель лидерства.



Конкурентная модель лидерства осуществляется по принципу иерархии – лидер всегда сверху, и отдает распоряжения сверху вниз. Конкурентный лидер организует группу так, чтобы достичь определенных целей.

Кооперативной модели свойственны: высокие показатели кооперативности, коммуникативных характеристик; (направленности на общение, альтруизма, экстраверсии, мотивации аффилиации), интеллекта, успешности по социо-эмоциональным критериям, кооперативности среды в детстве, направленность на благополучие в личной жизни, эгалитарности взглядов на женское и мужское лидерство; низкие показатели уверенности в себе, мотивации власти и достижения, деловой успешности, эмоциональной устойчивости, а также незначимость для лидера индивидуальных характеристик, конкурентности, доминантности, агрессивности.

Рисунок 2. Кооперативная модель лидерства.



Кооперативная модель лидерства, осуществляется по принципу комплиментарности. Кооперативный лидер – это такой же член группы,

как и остальные, он мотивирует других на достижение целей, налаживает отношения в группе и направляет эмоционально-психологический климат.

При этом маскулинная и фемининная модели являются разновидностями конкурентной модели. Первая подчиняется принципу долженствования (поэтому претендент на лидерскую роль непременно борется за нее) и описывается следующими показателями: мужской пол (хотя лидером может быть и женщина с маскулинными характеристиками), старший возраст, высокие конкурентность, маскулинность, сексуальность, доминантность, агрессивность.

Другая разновидность конкурентной модели – фемининная лидерская модель – подчинена принципу комплементарности, дополнительности, вакуума (лидерская роль принимается только при условии наличия вакуума лидерства, когда нет представителя, отвечающего характеристикам маскулинной модели). Она описывается показателями: женский пол (или мужчина с фемининными характеристиками), молодой возраст, высокие фемининность и подчиненность, а также низкие конкурентность, агрессивность и сексуальность.

Так как в данном исследовании гендерный аспект не столь важен, мы будем рассматривать только конкурентную и кооперативную модели лидерства, без разделения конкурентной модели на феминную и маскулинную виды. По сути, говоря, две модели конкурентную и кооперативную можно отождествить с маскулинной и феминной моделями, так как личностные качества, определяемые этими моделями практически одинаковы. Таким образом, под маскулинной и феминной моделью мы будем понимать конкурентную и кооперативную модели соответственно.

Данные стили были выбраны, по причине того что они пришли к нам из животного мира и обусловлены эволюцией, т.е. их можно встретить не только в организации, но и в социуме в целом. Также данные стили являются взаимоисключающими, что обуславливает само понятие стиль, ведь если рассматривать какой-либо интегральный стиль, как это делают исследователи во многих теориях, смысл выделения каких-либо других стилей в целом отпадает. Конечно, в любой личности может быть сочетание характеристик из той или иной модели, но так или иначе можно будет определить, какой из этих стилей преобладает. С другой стороны, данные стили могут быть использованы поочередно, в зависимости от ситуации, например при ведении группы может быть использована конкурентная модель, чтобы показать авторитетность лидера, но когда нужен индивидуальный подход один на один с сотрудником, может быть использована кооперативная модель, чтобы сотрудник чувствовал поддержку, а не доминирование над ним.

Как уже было отмечено конкурентная модель осуществляется по принципу иерархичности.

Предпосылки конкурентного стиля лидерства.

В данном разделе мы рассмотрим, почему был выделен конкурентный стиль лидерства, и каковы его эволюционные предпосылки.

Учеными было проведено множество исследований, в области зоопсихологии, эволюционной психологии, этологии, антропологии, касательных формирования, такого феномена, как лидерство.

Была создана теория рангов, которая объясняет структуру групп животных с позиции иерархического их построения. В основном данные исследования проводились на обезьянах, наших ближайших предках.

Существует большое количество подходов к определению групповых рангов. Наиболее оптимальным видится иерархия, состоящая из трех уровней.

Рисунок 3. Структура групп образуемых животными.



Высший уровень в стае животных занимает альфа-самец – конкурентный лидер. Он является самой сильной особью в стае, что дает ему множество преимуществ, перед другими особями: он всегда первый в очереди на спаривание и еду, ему достаются лучшие самки из стаи и лучшая территория.

Второй уровень – это бета-самцы, те, кто находятся в непрерывной борьбе за лидерство.

Третий уровень – это гамма-особи. В нем следует объединить те особи, которые другими исследователями относятся к омега (особи низшего ранга, которые не способны к конкурентной борьбе) и сами гамма-особи (аутсайдеры, которые не желают принимать участие в деятельности группы).

Данная классификация считается наиболее приемлемой, так как, по сути, трехуровневая структура альфа-бета-гамма, не является формальной структурой. На самом деле существует группа, состоящая из особей, каждая из которых стремится к лидерству в данной группе инстинктивно,

но получается так, что достигает лидерства, только самая сильная особь, остальные же продолжают за лидерство бороться, а кто-то просто отказывается от борьбы, так как не в состоянии состязаться с более сильными лидерами. В связи с этим сложно говорить, о еще каких-либо промежуточных уровнях иерархии. Однако далее мы еще рассмотрим данный вопрос, говоря о возможности существования нескольких лидеров. Важно отметить, что особь всегда стремится занять именно место лидера данной группы, и ей не столь важны промежуточные позиции.

Это то, что касается самцов. Говоря же о самках, существуют различные подходы к отнесению их на тот или иной уровень иерархии. Основными из них являются следующие подходы:

1. Самки всегда занимают нижний (гамма) уровень, поскольку они обладают наихудшими физическими показателями и не способны свергнуть альфа-самца.
2. Самки принимают уровень самца, с которым они находятся в паре, так если самка является парой для альфа-самца, то она становится альфа-самкой.

Бывают и такие классы животных, где самка берет на себя роль самца. Как правило, она более физически сильная, чем самец, тогда уже она занимает верхнюю позицию.

Если мы говорим о нынешней позиции женщин, то можно предположить, что они могут занимать любую из ступеней иерархии. Это объясняется тем, что в животном мире, доминантность той или иной особи объясняется ее физическими параметрами. В организациях же, основным критерием, может быть профессионализм работника, в котором женщина может и не уступать мужчине.

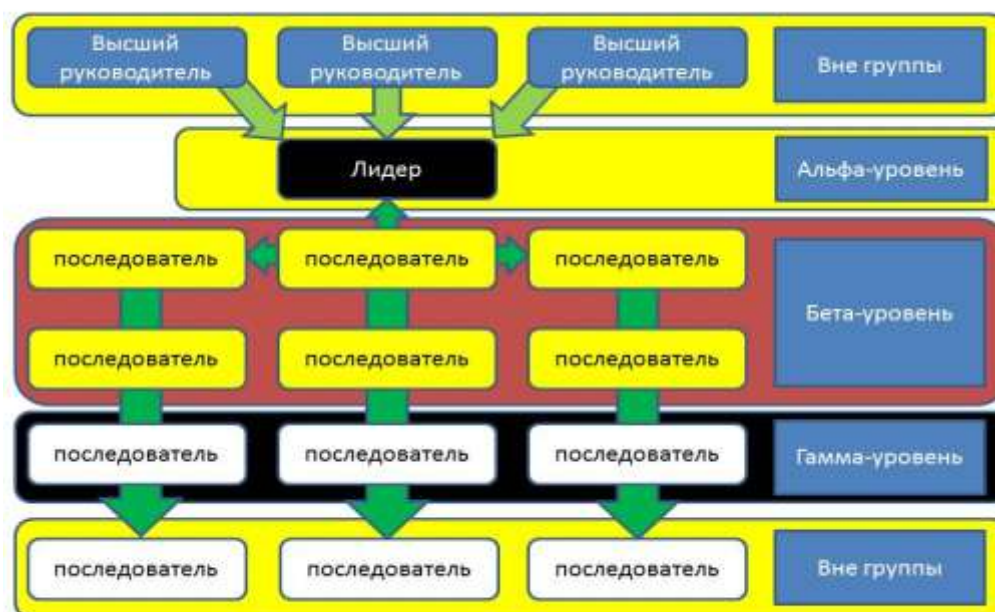
Правда, стоит отметить, что здесь возможно противоречие между сознательным принятием лидера и инстинктивным, так как, эволюция обусловила выбор в качестве лидера именно самого сильного и мужественного самца, что в принципе и происходит в повседневной жизни. В организации же власть лидера-женщины может быть подкреплена формальными условиями.

Необходимо понимать, что названная структура (альфа, бета, гамма) не является стабильной, в группе постоянно происходит борьба за лидерство, и периодически один лидер сменяет другого. Лидер же в данных структурах всегда один. Данную структуру, далее мы будем называть «естественной» или «природной» структурой.

Построение организационной структуры в соответствии с естественной структурой группы.

Сразу встает вопрос, о многоуровневых организационных структурах, которые не соответствуют количеству уровней естественной структуры группы. Однако несоответствие это мнимое. Что бы пояснить это следует опять же обратиться к нашим инстинктам.

Рисунок 4. Деление иерархической структуры в соответствии с естественной иерархической структурой.



Таким образом, иерархические уровни организации, могут быть поделены на данную трехуровневую структуру.

На рисунке 4 можно видеть, как происходит деление многоуровневой иерархической структуры организации, на уровни иерархии обусловленные эволюцией. Необходимо понимать, что это лишь частный пример.

В данной организации присутствуют шесть уровней иерархии, срединные из которых мы поделили на естественные или природные иерархические уровни альфа-бета-гамма. Высший и низший уровни иерархии не были включены в естественную структуру, так как мы рассматриваем иерархию в конкретной группе, а именно, если работники на низшем уровне, никак не взаимодействуют с высшим руководством, то соответственно, они не являются членами одной группы, не смотря на то, что являются работниками одной организации. Но при этом, если член высшего руководства появится среди работников низшего звена и начнет ими руководить, то он уже войти в данную группу и стать ее членом. Лидер - это, тот человек, который ведет группу, в данный момент времени путем определенного взаимодействия с ней (даже если взаимодействие опосредованное). Если взаимодействие руководителя с группой отсутствует, то его нельзя назвать лидером, по крайней мере, на данный момент времени.

Еще одним примером в доказательство наличия трехуровневой естественной структуры в группе может быть следующая ситуация.

Представим, что в группе происходит взаимодействие сразу на четырех уровнях. Предположим, что первые два из них имеют стандартное распределение (первый уровень состоит из работников естественного уровня гамма, а второй уровень из работников уровня бета). Таким образом, встает вопрос, является ли работник на третьем уровне иерархии обладателем альфа ранга, и если это так, то каким рангом обладает работник четвертого уровня. Но если мы посмотрим на ситуацию как бы изнутри группы, становится понятно, что работник с третьего уровня иерархии воспринимается, как человек находящийся в подчинении у работника четвертого уровня, соответственно в данный момент именно работник четвертого уровня воспринимается, как лидер. При этом если работники низших уровней могут вступать с дискуссией с работниками высших, то они приобретают ранг-бета, а работники самого низкого уровня приобретают ранг гамма, т.к. у них нет возможности оспаривать или обсуждать решения работника с четвертого уровня.

Данная структура была рассмотрена нами очень абстрактно, но ведь бывает, так, что и на одном иерархическом уровне организации могут быть люди принадлежащие тому или иному естественному иерархическому уровню.

Рисунок 5. Естественная иерархия в организационной структуре.



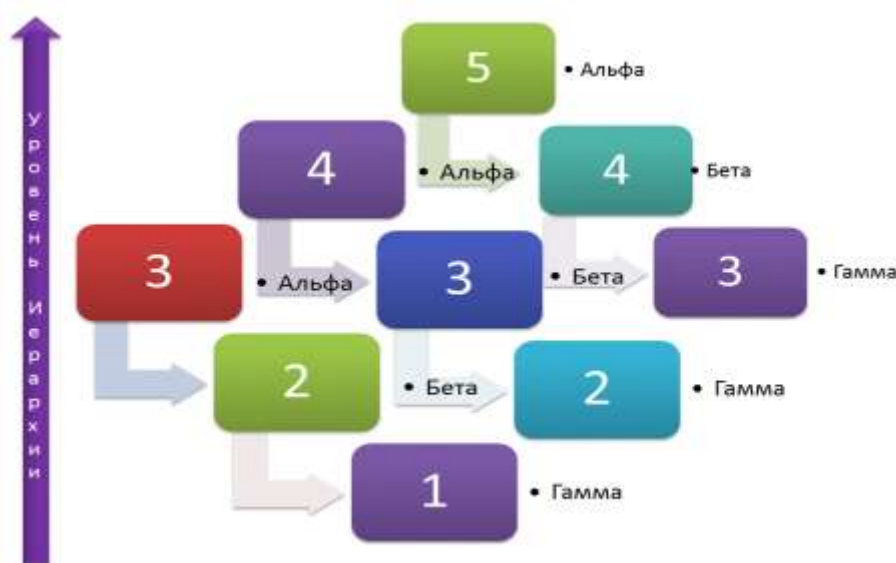
На рисунке 5, мы можем видеть, как происходит естественное ранговое распределение членов группы в организационной структуре предприятия. Как вы могли заметить, лидер находится не на высшем уровне организационной иерархии – это так называемая ситуация с неформальным лидером, т.е. неформальное ранговое распределение в группе преобладает над формальным.

Такая ситуация может возникать довольно часто, однако стандартный подход к построению организационных структур

предполагает все же соответствие варианту на рисунке 4, исходя из того, что формальные полномочия, уже отчасти наделяют работника лидерской властью. С другой стороны разрыв в несколько уровней заставляет работников на низших уровнях принимать себе низший ранг естественной иерархии, так как для них представляется невозможным, перескочить, через несколько иерархических уровней, чтобы занять лидерскую позицию.

Таким образом, правильное построение организационной структуры мы можем представить следующим образом (рисунок 6):

Рисунок 6. Оптимальное построение организационной структуры в соответствии с конкурентной моделью лидерства.



На данном рисунке изображено соответствие уровней иерархии организационной структуры уровням естественной иерархии. В данном случае мы рассматривает довольно утрированный пример, однако он поможет нам обрести общее представление о правильном построении организационной структуры в соответствии с используемым в организации конкурентным типом лидерства.

Считается, что каждые ближайшие три уровня (1, 2, 3; 2, 3,4; 3,4,5), составляют три группы соответственно, в каждой из которых происходит непосредственное взаимодействие работников друг с другом.

Оптимальный вариант построения организационной структуры в соответствии с естественной структурой будет предполагать наличие на высшем уровне наиболее высокоранговых работников, а на низшем, работников с наиболее низким рангом. У этого есть две причины:

1. Если работник с рангом альфа будет на низком уровне официальной иерархии, это будет означать появление неформального лидера, который будет подрывать власть официального руководителя.

2. Если работники с гамма уровнем будут на высшем официальном уровне иерархии, то они будут отдавать свою власть первому же неформальному лидеру, который появится в группе.

3. Если работники с гамма уровнем будут находиться на среднем уровне иерархии, то это будут, как правило, низко-мотивированные работники. Мы уже сказали, что гамма-особи это те особи, которые не осуществляют борьбу за лидерство. Применительно к организационной структуре, под лидером стоит понимать и официального руководителя. Если гамма-работники не соревнуются за лидерство, значит, они не хотят занять пост руководителя, соответственно не думают о продвижении.

Стоит отметить, что борьба за лидерство является одним из основных инстинктов человека, который отчасти и создает у него энергию мотивации. Так по Адлеру [1], стремление к превосходству является одним из базовых у человека и именно, из него и возникает мотивация к действию. В ситуации же отсутствия стремления к борьбе у гамма-работников, говорит об их низкой мотивации.

Далее мы можем видеть, что как только к группе добавляется более высокий уровень официальной иерархии, уровни естественной сдвигаются на порядок ниже. Работники с первого уровня официальной иерархии, в данном случае не взаимодействуют с работниками четвертого уровня официальной иерархии, однако с ними взаимодействуют работники второго уровня, а работник третьего уровня, который являлся непосредственным лидером группы «1, 2, 3», теперь находится в непосредственном подчинении у работника четвертого уровня. В результате, вследствие создания новой группы, меняется и ранговая структура работников. В итоге выстраивается наиболее мотивирующая работников, организационная структура, где каждый работник стремиться, тому чтобы попасть на следующий уровень иерархии.

Отсюда можно вывести общие принципы построения организационной структуры в соответствии с конкурентной моделью лидерства:

1. Человек с наиболее высоким рангом в группе, должен занимать наиболее высокую иерархическую позицию.

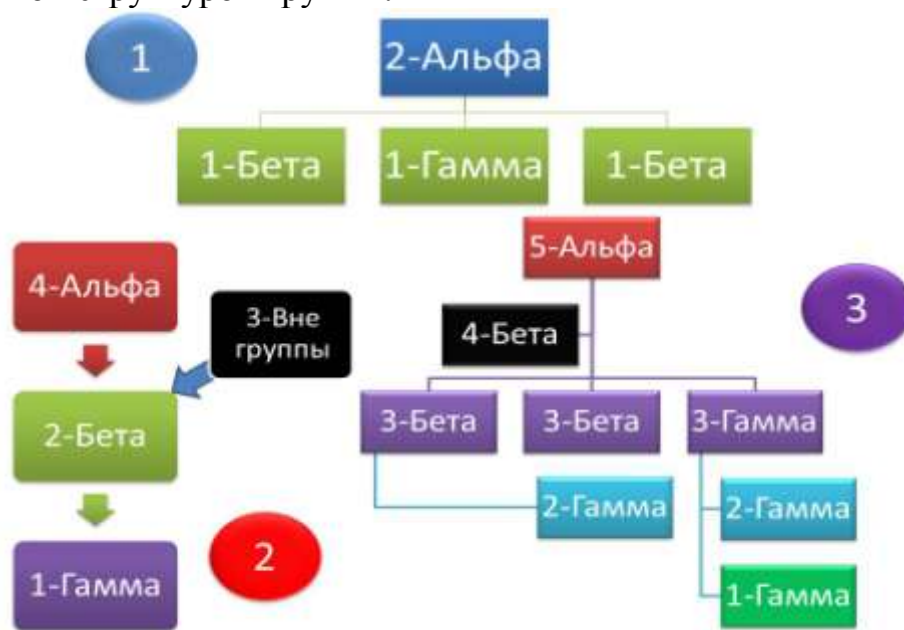
2. Человек с наиболее низким естественным рангом должен занимать, наиболее низкую формальную позицию. Стоит повторить, что человек с наиболее низким естественным рангом, наименее мотивирован и обладает наименьшими экспертными знаниями.

3. На более высоком официальном уровне иерархии работник должен иметь наиболее высокий естественный ранг.

4. Работники должны иметь возможность продвинуться на более высокий уровень официальной иерархии, чтобы в естественной структуре могла происходить борьба за лидерство.

Очевидно, бывают и другие вариации эффективного построения организационных структур. Мы не будем рассматривать конкретные виды организационных структур предприятия, в стандартном виде (линейные, функциональные, дивизионные, матричные и т.д.). Виды организационных структур будут выделены нами по критерию соответствия организационной структуры естественной структуре группы (рисунок 7). Так все стандартные структуры по данному критерию могут быть разделены на три вида:

Рисунок 7. Виды организационных структур в соответствии с естественной структурой группы.



1. Сплюснутые организационные структуры (вариант 1 на рисунке) – это организационные структуры, в которых количество официальных уровней иерархии меньше, чем количество естественных уровней иерархии. В данном случае на низшем уровне располагаются, как бета-работники, так и гамма. Для построения трехуровневой официальной иерархии, можно внести отдельные официальные показатели статуса (стаж работы, доски почета и т.д.), которые будут создавать официальные уровни иерархии, не меняя организационную структуру.

2. Структуры, исключаяющие уровни иерархии (исключающие структуры) (вариант 2) – это структуры, в которых отдельные уровни не входят в естественную структуру в группе. Например, мы имеем четыре уровня в организационной структуре, где третий уровень не взаимодействует с первым и вторым, таким образом, он в группу не входит. С другой стороны третий уровень может образовывать отдельную группу с четвертым, так как на четвертом находится руководство компании. Это вполне нормальная структура, где следует работать с каждой из групп отдельно (с группой «1,2,4» и с группой «3,4»).

3. Растянутые структуры (вариант 3) – это те структуры, где количество официальных уровней иерархии, больше чем количество естественных, т.е. непосредственное взаимодействие членов группы происходит более чем на трех уровнях. Как правило, это относится к ситуациям двойного подчинения, которое негативно сказывается на производительности. В таких структурах необходимо, четко разграничивать ответственность и субординацию.

Здесь может встать вопрос, о том является ли трехуровневая организационная структура, при условии, что групповая структура соответствует ей, показателем двойного подчинения (так как мы включаем уровни бета- и гама- работников в одну группу). На самом деле это не так, поскольку естественная структура, по сути, отражает организационную в неформальном аспекте, а именно, подчинение получается такое же, как и в стандартной линейной структуре предприятия: гамма-уровень подчиняется бета-уровню, бета-уровень подчиняется альфа-уровню. Другой момент состоит в том, что двойное подчинение, это, как правило, подчинение члена группы члену этой же группы, но более высокого ранга и подчинение члену другой группы, отсюда и противоречия. Если структура организована правильно, то и двойного подчинения касательно работника гамма-уровня быть не может, так тогда получится, что работник бета-уровня отдающий приказы работнику гамма-уровня идет в разрез с приказами работника альфа-уровня, и если работник гамма уровня следует приказам именно работника бета-уровня, отсюда следует, что работник альфа-уровня, таковым не является, а истинный лидер, на самом деле тот работник, чьи приказы были выполнены.

Также может возникнуть вопрос по поводу матричных организационных структур, и как распределяются ранги, в случае если организация построена в виде матрицы. Ответ довольно прост: в данном случае создается также ситуация двойного подчинения, или же множественного лидерства, которые мы рассмотрим далее.

Возможность наличия нескольких лидеров.

Следующий вопрос, стоящий перед нами – это возможность или невозможность наличия нескольких лидеров. Здесь опять же существует противоречие между организационной культурой, где возможно наличие нескольких, одновременно существующих, руководящих позиций и естественной иерархичной структурой, где лидер только один.

Существует множество подходов к этому вопросу, которые, по сути, разделяются на два – либо групповое лидерство возможно, либо нет.

Подход с эволюционной позиции представляется более правильным – возможен лишь один лидер. Но сразу стоит оговориться, что мы говорим сейчас именно, конкурентной модели лидерства, и что один лидер возможен лишь в одну единицу времени. Так ничто не мешает лидерам по очереди сменять друг друга.

Другой момент может состоять в том, что групповое лидерство возможно, когда у последователей есть ассоциированный образ нескольких лидеров, т.е. когда несколько лидеров воспринимаются, как одно целое. Для этого необходимо, чтобы совпадали их распоряжения, цели и взгляды.

Посмотрев на ситуацию с другой стороны, можно легко доказать, что наличие нескольких лидеров невозможно. Если они не образуют ассоциированный образ у работников, и при этом придерживаются различных взглядов и дают различные распоряжения, то за кем из них последует группа? Возможны варианты: либо группа последует за одним лидером (т.е. именно он лидером и являлся), либо группа разделится на две части, т.е. будут образованы две противоборствующие группы, каждая из которых будет иметь своего собственного лидера.

Отношение между лидерством и доминированием.

Могут возникнуть возражения по поводу рассмотренного выше взгляда на построение естественной иерархии, так как данная иерархия больше присуща отражению процессов доминирования, причинной которых является отождествления лидерства и доминирования. Сразу стоит ответить, что в данной статье не идет речь об отождествлении этих двух процессов. Мы не будем подробно рассматривать различия лидерства и доминирования в данной статье, так как она посвящена другой теме, однако отметим наиболее важный аспект отношений лидерства к доминированию: лидерство – это доминирование с постановкой цели и ведением к ней людей. Чтобы доказать данный факт можно представить ситуацию, противоположную нашему предположению, что лидерство включает в себя доминирование и сказать что в одной группе существует, как лидер, так и доминант. Сразу встает вопрос, будут ли люди следовать за лидером, если у него возникнут противоречия с мнением доминанта. Очевидно, что не будут, так как доминант имеет средства подавления, как самого лидера, так и членов группы. Отсюда и выходит тот результат, что доминант становится лидером. Однако существует множество аспектов в различии данных понятий, и намного более сложные зависимости ранговых отношений в группе.

Предпосылки кооперативного стиля лидерства и использование его в построение организационной структуры.

Как мы уже сказали, кооперативный стиль лидерства – это стиль лидерства феминный, т.е. он в большей мере присущ женщинам, или мужчинам с феминной моделью поведения.

Выделение этого стиля было обусловлено, ролью женских особей, в группах. Самки животных не могли самостоятельно занять позицию альфа-лидера, так как не имели возможность соперничать по своим показателям с самцами. Единственным выходом, для них было – это использовать более сильную особь для выживания (именно поэтому и

существует теория, о том, что женская особь принимает ранг самца, с которым она находится в паре). И если мужская модель лидерства, не сильно менялась с течением времени, то женская, все больше развивалась в сторону развития женских социальных навыков, отсюда и лучшее развитие интуиции у женщин, лучшее понимание невербальных сигналов, и более лояльное отношение к людям.

Кооперативный лидер выполняет функцию сплочения, объединения и мотивации членов группы. Более того, если конкурентный лидер в конкретной группе в данную единицу времени может быть только один, то кооперативных может быть несколько, так как они лишь дополняют друг друга. Если данный лидер и проявит тягу к конкуренции, то он либо, будет делать это скрытно (так называемый макиавеллизм), опять же добиваясь своих целей через других людей, либо он перестанет быть кооперативным лидером, и станет конкурентным. В большинстве случаев такой лидер, отказывается от борьбы, давая другому занять более высокую позицию, как правило, тем самым мотивируя его.

Нам же видится наиболее оптимальное соотношение в наличии обоих типов лидеров: конкурентный лидер на высшей позиции, и кооперативный лидер внутри группы. Таким образом, будет действовать сила, идущая сверху, организующая группу, обеспечивающая порядок, планирующая и решающая глобальные проблемы, и сила, идущая изнутри группы, решающая частные проблемы, обеспечивающая оптимальный психологический климат в коллективе, регулирующая конфликты.

Рисунок 8. Оптимальное построение организационной структуры, в соответствии со стилями лидерства.



В результате мы получаем, конкурентного лидера в верхнем уровне организационной иерархии, который осуществляет долгосрочное планирование, ставит цели и решает глобальные проблемы организации, и кооперативного лидера или нескольких кооперативных лидеров, которые решают частные проблемы организации, осуществляя свое воздействие изнутри группы.

В дополнение стоит настоять на том, что руководитель должен развивать в себе обе модели лидерства. В одних ситуациях стоит применять одну модель в другой другую. В частности, по отношению к низшим уровням иерархии, лидер может применять конкурентную модель лидерства, а к высшим и своему уровням кооперативную (рисунок 9).

Рисунок 9. Оптимальное использование стилей лидерства в организации.



Подводя итог, стоит сказать, что, выстраивая организационную структуру на своем предприятии необходимо учитывать естественные процессы, происходящие в группе.

Использованные источники:

1. Адлер. А. Практика и теория индивидуальной психологии — М.: Фонд "За экономическую грамотность". 1995.
2. Бендас Т.В. Психология лидерства (Учебное пособие). — СПб.: Питер 2009.
3. Шейн Э. Организационная культура и лидерство. — СПб: Питер, 2002.

Акулова С.С.

студент

Костенко О.В.

ассистент кафедры ЭиАСУ

Юргинский технологический институт

Томского политехнического университета

Россия, Кемеровская обл., г. Юрга

СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

Статья посвящена социальным отношениям, складывающимся между участниками трудового процесса в условиях формирования экономики знаний. Экономика знаний базируется на интеллектуальном производстве – создании и использовании знаний и информации. Это обуславливает появление специфических черт в системе социально-трудовых отношений и детерминирует их новое качество.

Ключевые слова: социально-трудовые отношения, экономика знаний, знания, интеллектуальный капитал, информация.

Современный этап развития социально-экономической системы характеризуется переходом к информационному обществу, или экономике, основанной на знаниях. Повышается интерес к исследованию трудовых отношений, складывающихся в новой экономике. В их гармонизации видится источник роста эффективности и прогресса всей системы.

Знания, а точнее их производство, распределение и потребление, имеют собственную экономику, отличную от экономики материального производства. Понятие «экономика знаний» подразумевает экономику, где основными факторами развития являются знания и человеческий капитал. Процесс развития такой экономики заключен в повышении качества человеческого капитала, качества жизни, в производстве знаний высоких технологий, инноваций и высококачественных услуг [1]. Экспансия экономики знаний сопровождается изменениями в трудовой сфере: усиливается интеллектуальная емкость, возрастает значимость креативных способностей. Снижается доля рабочего класса на фоне повышения доли высококвалифицированных работников. Меняется мотивация труда – на первый план выходит стремление к самореализации, творчеству, получению неповторимых результатов. В силу неограниченности знаний и информации, нежеле традиционных производственных факторов – земли и капитала, растут тенденции гуманизации и демократизации. Экономические критерии построения иерархии власти и подчинения все больше замещаются интеллектуальными, когнитивными [2].

Перечисленные тенденции позволяют очертить контур, в котором развиваются социально-трудовые отношения. Они сочетают в себе общие

черты, присущие социально-трудовым отношениям вообще, в любом обществе, и специфические, возникающие именно на этапе становления экономики знаний. Соотнесение «общего» и «специфического» позволяет выявить новое качество социально-трудовых отношений.

Общие черты системы социально-трудовых отношений – это «труд» как конституирующий признак и социальный характер. Социально-трудовые отношения прямо или косвенно связаны с трудом и осуществляются в связи с трудовой деятельностью и по поводу труда. Они социальные, поскольку формируются в обществе, между людьми.

Такие общие черты как целостность, упорядоченность, противоречивость характеризуют социально-трудовые отношения как систему. На современном этапе развития изменяется состав субъектов и объектов, трансформируется структура. В качестве традиционных субъектов фигурируют те, кто вступают в отношения. Классификация происходит в зависимости от принадлежности к группам, имеющим общие интересы в социально-трудовой сфере. Уже сегодня состав субъектов расширяется за счет участников интеллектуального производства, например.

Объекты социально-трудовых отношений дифференцируются по уровням. На макроуровне – это:

- межотраслевое нормирование, стандарты в области безопасности труда и занятости;
- рамочные условия функционирования рынка труда;
- планирование и учет труда в общественном секторе;
- элементы социального страхования.

На микроуровне объектами отношений выступают:

- условия и охрана труда;
- оплата и материальное стимулирование;
- нормы затрат труда и трудовой дисциплины;
- мотивация деятельности и ценности;
- оценка и учет трудовых результатов;
- социальная защита; развитие персонала [3].

Сегодня к ним добавляются информационная безопасность, права на интеллектуальный продукт; доступ к интеллектуальным ресурсам и т.п.

В зависимости от объекта социально-трудовые отношения можно классифицировать как технико-технологические, организационные, социально-экономические.

Технико-технологические отношения складываются в системе «человек-машина», возникая из взаимодействия человека с техникой. Отношения проявляются как трудовые взаимосвязи людей, которые «расставляются» в производственном процессе согласно технологии. Это

отношения кооперации; обучения работе с техникой; контроля соблюдения технологии; координации и корректировки в процессе производства и т.п.

Новая система заменяет конвейер – основу индустриальной экономики. Ее определяют как систему оборудования, в которой хотя бы один из компонентов является человеком, время от времени производящим взаимодействие или вмешательство по отношению к операциям машины.

Труд теперь не сводится к выполнению физических операций. Работник должен контролировать работу машин, следить за показаниями датчиков и немедленно реагировать на изменения ситуации.

Происходит расширение функций работника. Работник узкой специализации замещается работником универсальным, способным проводить оценку, творческий синтез информации, проникать в суть проблемной ситуации и оптимизировать производственные процессы. Специфику данных отношений обуславливает то, что в экономике знаний средствами и результатами труда становятся знания, информация, информационные технологии и даже интеллект создателя. Для создателей – работников интеллектуального производства – имеет значение не столько материальные условия и характеристики труда, сколько права на интеллектуальный продукт и условия ренты на интеллектуальный капитал.

В интеллектуальном производстве технико-технологические отношения «размываются». Кооперационные связи, которые в индустриальной экономике составляли значительный блок, виртуализируются – осуществляются через современные средства коммуникации. Распространяются формы виртуальной и дистанционной занятости. Благодаря ним, создатели интеллектуальных продуктов более свободны в выборе режима труда и отдыха, самостоятельно устанавливает регламент работы, что положительно влияет на результат.

На индустриальном этапе преобладал «тейлоризм» с его системой капиталистической эксплуатации. Социально-трудовые отношения формировались между работодателем и наемным работником на предмет условий труда и качества трудовой жизни (социальных гарантий и льгот, режима труда и отдыха, обязанностей, дисциплины труда). В экономике знаний, где распространяется интеллектуальное производство, данные отношения более либерализованы, не столь строго детерминированы. Они выходят за рамки жестко рационалистических функций организации труда.

Трансформируется роль и функции работодателя как участника социально-трудовых отношений. В экономике знаний его миссия - формирование «спирали знаний», когда неизвестные (неявные) знания выявляются, распространяются, становятся частью каждой индивидуальной базы знаний [4]. Его обязанность – создание условий для самореализации работника, благоприятной сферы на рабочем месте. Неотъемлемые ее составляющие – психологический комфорт, отношения

взаимосвязи и взаимовыручки в коллективе, отсутствие дестабилизирующих психологических факторов.

Социально-трудовые отношения в экономике знаний более демократичны. Их характеризуют как сотрудничество коллектива с администрацией и даже как интеграцию коллектива с предприятием. Это подразумевает гибкие формы управления трудом, расширение прав работников. К работнику предъявляются особые интеллектуальные требования. Он должен быть более креативным, способным реагировать на изменения, что ранее считалось прерогативой менеджеров или организаторов производства. По сути, размывается граница между менеджерами и работниками, социально-трудовые отношения перемещаются из вертикальной в горизонтальную плоскость [5].

Организация становится обществом единомышленников, а иерархическая пирамида – сетью равнозначных сообществ. Место менеджера занимает лидер, рабочую группу замещает команда, внутри которой партнерские отношения. Классические инструменты принуждения вытесняются механизмами достижения консенсуса.

Социально-экономические отношения обуславливаются экономическими интересами участников трудовой деятельности. Специфика данных отношений в экономике знаний в том, что в них включается интеллектуальная собственность, интеллектуальный капитал, нематериальные активы – знания и информация в той или иной степени их овеществления. Создатель интеллектуального продукта – новых знаний и информации, является носителем интеллектуального капитала. При этом знания и информация не могут отчуждаться от их носителя. В социально-экономические отношения по поводу использования, присвоения знаний и информации может вступать неограниченное число участников и общество в целом. В то же время, знания, инновации становятся источником постоянного высокого дохода – ренты на интеллектуальный капитал. Она проявляется не только в материальной форме – дохода от продажи лицензий, прав интеллектуальной собственности. Возможны такие формы, которые влияют на доход опосредованно (премии, доплаты, бонусы), внепроизводственные льготы от организации, стопроцентная оплата больничных листов, гарантированное пенсионное обеспечение, возможность обучения за счет фирмы, карьерное продвижение.

Новое качество социально-трудовых отношений в экономике знаний обуславливает изменение механизмов их государственного регулирования. Сегодня роль государства заключается в создании равных стартовых возможностей для всех, посредством выработки рамочных законов в социально-трудовой сфере. Такие законы обеспечат определенный уровень и качество трудовой деятельности, адекватные экономике знаний – обществу свободы творчества и самореализации.

Использованные источники:

1. Академик В.Л. Макаров. Экономика знаний: уроки для России. URL: <http://vivovoco.rsl.ru/VV/JOURNAL/VRAN/SESSION/VRAN5.HTM>;
2. Иноземцев В.Л. «Класс интеллектуалов» в постиндустриальном обществе / Иноземцев В.Л. // Социологические исследования. – 2000. – №6. – с.67-77;
3. Белкин В.Н. Экономическая теория труда / В.Н. Белкин, Н.А. Белкина; отв. ред. А. И. Татаркин; Институт экономики УрО РАН. – М.: Экономика, 2007. – 351 с. – ISBN 978-5-282-02728-0. – С. 121–130;
4. Мильнер Б. Управление знаниями – вызов XXI века / Мильнер Б. // Вопросы экономики. – 1999. – № 9. – С. 112;
4. Михнева С.Г. Интеллектуализация экономики: инновационное производство и человеческий капитал / Михнева С.Г. // Инновации. – 2003. – №1. – С. 56.

*Александров С.А.
аспирант*

*Воронежский экономико-правовой институт
Юрисконсульт ОАО «Воронежэнергоремонт»
Россия, г.Воронеж*

ПОКВАРТИРНОЕ ОТОПЛЕНИЕ В РОССИИ

Неудовлетворительное качество централизованного теплоснабжения и явная тенденция к повышению стоимости отпускаемого тепла привели к развитию в последние годы систем автономного (децентрализованного) теплоснабжения, в том числе с источниками тепла, работающими на одного или нескольких потребителей без тепловых сетей или их минимальной длины, а именно поквартирного отопления (ПО). ПО – децентрализованное (автономное), индивидуальное обеспечение отдельной квартиры в многоквартирном доме теплом и горячей водой. Его главными элементами являются отопительный котел, отопительные приборы (батареи или радиаторы), системы подачи воздуха и удаления продуктов горения. В настоящее время самым дешевым и экологически корректным вариантом такого отопления стали системы на природном газе. Сама идея пришла к нам из Европы, где оно широко распространено. Например, в Италии индивидуальным отоплением обеспечено около 20 млн. жилищ, в том числе около 14 млн. квартир. Применяется оно и в северных регионах континента, а именно — в Германии и Скандинавских странах. Впечатляющий опыт применения поквартирного отопления накоплен в Южной Корее и Японии.

Первый в нашей стране жилой 10-этажный дом с поквартирным отоплением был сдан в Смоленске в 1999 г. Сегодня эта технология применяется в 40 российских регионах. Поквартирное отопление

применено в Твери, Тамбове, Мичуринске, Моршанске, Ставрополе, Воронеже и Воронежской области, Самаре, Нурлате (Татарстан), Билибее (Башкортостан), Якутске и др. В настоящее время эксплуатируется несколько десятков многоэтажных домов с таким способом теплоснабжения, в основном высотой до пяти этажей (этажность ограничена действующими строительными нормами). По российскому СНиП, применение газовых отопительных котлов для поквартирного отопления разрешено в зданиях с высотой до 10 этажей, а в зданиях высотой более пяти этажей должны устанавливаться котлы с закрытой камерой сгорания и принудительной вытяжкой. В порядке эксперимента Госстрой РФ и ГУПО МВД РФ разрешили строительство 9-14-этажных домов с поквартирным отоплением в Смоленской, Московской, Тюменской, Саратовской и ряде других областей.

Прежде всего, в расширении использования поквартирного отопления заинтересованы пользователи, получающие от ПО комфортное теплоснабжение с возможностью управлять его режимами по своему усмотрению и оплачивать только реально потребленные ресурсы (газ и воду). Важно, что вместе с индивидуальным теплогенератором владелец квартиры получает доступ к пользованию другими продуктами и технологиями современного рынка отопительной техники: водяному «теплому полу», многим моделям современных радиаторов и конвекторов, установка которых невозможна в домах с централизованным теплоснабжением, и т.д. Зачастую поквартирное отопление рассматривается как атрибут домов повышенной комфортности.

По подсчетам экономистов — семья из четырех человек, проживающая в доме с центральным отоплением и горячим водоснабжением, платит в месяц за этот вид услуг (включая стоимость газа и холодной воды) приблизительно в 5 раз больше, чем это же количество человек при поквартирном отоплении и горячем водоснабжении (оплата производится только за холодную воду и газ).

Другой заинтересованной стороной являются строительные организации: ПО избавляет их от необходимости создания тепловых сетей и тепловых пунктов, позволяет вести строительство в районах, не обеспеченных инфраструктурой тепловых сетей, а также там, где инженерные коммуникации изношены и подключение к ним новых пользователей требует их обновления. В последнем случае известна практика привлечения строителей к инвестированию и осуществлению реконструкций в обмен на подключение их объектов.

В то же время внедрение систем поквартирного отопления невыгодно коммунальщикам, теряющим покупателей своих услуг. Поэтому большая часть таких организаций препятствует продвижению «поквартирки». При этом их представители часто ссылаются на опасность

эксплуатации в жилых помещениях газовых теплогенераторов и отсутствие соответствующей нормативной базы.

На практике утечки из газовой магистрали системы поквартирного отопления не приводят к серьезным последствиям. Дело в том, что в таких системах предусматривают датчик загазованности, настроенный на 10 % нижнего предела взрываемости природного газа и прекращающий подачу топлива при превышении этого значения. Но даже при наблюдаемом стремлении монтажных организаций и пользователей уклониться от их установки, на сегодняшний день не было зафиксировано ни одного случая взрыва бытового газа в доме с поквартирным отоплением.

Нормативные документы, регламентирующие создание систем поквартирного отопления - это СНиП 41-01-2003 («Отопление, вентиляция и кондиционирование») и СП 41-108-2004 («Поквартирное теплоснабжение жилых зданий с теплогенераторами на газовой основе»). В них сформулированы требования к применяемому оборудованию, его размещению в квартире, газоснабжению, подведению воздуха и отведению продуктов, электроснабжению, средствам автоматизации и т.д.

К сожалению, среди препятствий для распространения ПО не последнее место занимает низкая покупательная способность россиян. Часть населения просто не может позволить себе такие системы. Например, в Орловской области внедрение поквартирного отопления санкционировано областной администрацией, однако жители нескольких небольших населенных пунктов не смогли оплатить оборудование стоимостью до 30 тыс. руб.

Безусловно, российский опыт применения ПО выявил и ряд проблем. Одна из них, как и в случае с автономными котельными, кроется в низкой культуре потребителей. Хозяева жилья не всегда отдают себе отчет, что котел — это технически сложный агрегат, требующий регулярного, хотя и нечастого (в среднем, раз в год) обслуживания. При этом стоит учесть, что расценки на сервис невысоки и окупаются значительной экономией в расходах на коммунальные услуги. Правда, эта проблема сегодня постепенно сходит «на нет» в связи с повышением информированности населения.

Еще один неприятный момент — незаселенные квартиры. Если такое жилье не отапливается, стены, к нему примыкающие, также охлаждаются. Эта проблема решается использованием современных строительных теплоизоляционных технологий, а также системами управления отопительной техникой (например, программатор Clima Manager дает возможность установить своеобразный режим «отсутствия», когда котел поддерживает некий тепловой минимум в квартире). Подобная опция позволяет избежать вредного для самого помещения и мебели «вымораживания» квартиры и снимает возможные недоразумения между соседями.

Довольно много вопросов вызывала до недавнего времени и экологичность такого способа отопления. Очевидно, что применение газового оборудования требует эффективной системы отвода продуктов сгорания. Конечно, во вновь строящихся домах такие системы проектировались и устанавливались. Но их госприемка вызывала много вопросов просто потому, что не существовало проработанной нормативной базы по ПО. Более того, опыт использования котлов с закрытой камерой сгорания позволяет решить общую проблему вентиляции помещения, гарантируя при этом правильное количество воздуха для горения. В таких котлах воздух для горения принудительно засасывается встроенным вентилятором из внешней среды и туда же выбрасываются продукты сгорания. Прерывистый характер работы такого котла облегчает их рассеивание в воздухе. В нормальном режиме котлы с закрытой камерой сгорания и принудительной тягой выделяют выхлоп с уровнем содержания СО (оксид углерода) в пределах 80-110 р.р.т. (что удовлетворяет (соответствует) европейским стандартам).

На сегодняшний день становится очевидно, что автономные системы отопления не просто имеют право на распространение в нашей стране, но и становятся «лекарством» от многих бед отечественного ЖКХ. Это раз за разом доказывается специалистами с помощью точных расчетов, энергоаудита и результатов эксплуатации таких систем в реальных условиях. И конкретные цифры экономии, выраженные в рублях и тоннах топлива, постепенно становятся все более весомым аргументом в глазах тех, от кого зависит ход реформ российского теплоснабжения. Время беспечной расточительности прошло, сейчас прагматичность и трезвый расчет становятся настоящей необходимостью.

Поквартирное отопление при разумной тарифной политике может превратить ЖКХ из дотационной отрасли в доходную. Использование энергоэффективных технологий позволит успешно решить проблему реформирования ЖКХ.

*Александров С.А.
аспирант*

*Воронежский экономико-правовой институт
юрисконсульт*

*ОАО «Воронежэнергоремонт»
Россия, г.Воронеж*

АВТОНОМНЫЕ БЛОЧНО-МОДУЛЬНЫЕ КОТЕЛЬНЫЕ КАК ЭЛЕМЕНТ ПРОВОДИМОЙ В РОССИИ ЖИЛИЩНО- КОММУНАЛЬНОЙ РЕФОРМЫ

К началу 50-х годов прошлого века в Советском Союзе была создана система теплоснабжения, характеризующаяся высокой степенью централизации. Для своего времени это была достаточно передовая

система. В настоящее время многие страны Европы, такие, как Дания, также идут по пути централизации выработки тепловой энергии. Этот путь, с учётом современных достижений в применяемых материалах, технологиях и средствах автоматизации, имеет свои преимущества, к которым можно отнести: меньшие затраты на выработку единицы энергии при её массовом производстве; более высокие экологические параметры при её выработке, хотя, при нынешней ситуации в состоянии централизованной системы теплоснабжения в России (в отличие от стран западной Европы), эти положения являются весьма спорными.

Около 80% тепловой энергии в России сегодня производится за счет централизованных источников, общая протяженность магистральных участков тепловых сетей диаметром 600—1400 мм составляет 13 000 км, а протяженность распределительных и внутриквартальных участков трубопроводов диаметром 50—500 мм достигает 125 000 км (в пересчете на двухтрубную систему) [1]. И с этим нельзя не считаться. Развитая сеть централизованного теплоснабжения, а также теплопроводов предъявляют определённые требования к выбору источника тепла.

Общий кризис экономики, систематическое выделение финансовых средств по остаточному принципу вызвали резкое ухудшение состояния коммунальных объектов в России. По оценочным данным, физический износ основных фондов ЖКХ в целом по России составил: котельных - 54,5%; центральных тепловых пунктов - 50,1%; тепловых сетей - 62,8%; тепловых насосных станций - 52,3%. Степень износа объектов коммунального хозяйства по отдельным муниципальным образованиям достигает 70-80%. Причем темпы нарастания износа составляют 1-2% в год. Эксплуатация тепловых сетей сопровождается тепловыми потерями от внешнего охлаждения в размере 12—20% тепловой мощности (нормируемое значение 5 %) и с утечками теплоносителя от 5 до 20 % расхода в сети (при нормируемом значении потерь с утечками до 0,5 % от объема теплоносителя в системе теплоснабжения, с учетом объема местных систем). Поэтому именно тепловые сети являются самым ненадежным элементом системы централизованного теплоснабжения, на который приходится более 85 % отказов по системе в целом [2].

Разрушающиеся теплотрассы отапливают улицу, а не дома. Дефицит централизованных средств на содержание тепловых сетей, как правило, перекладывается на плечи конечного потребителя, что, в свою очередь, приводит к росту тарифов, а конечный потребитель тепловой энергии, исходя из реальных общих доходов населения России, в состоянии оплачивать сегодня не более 50% существующих тарифов на коммунальные услуги.

На этом фоне все увереннее позиции децентрализованного теплоснабжения, к которому следует отнести как поквартирные системы отопления и горячего водоснабжения, так и домовые, включая

многоэтажные здания с крышной или пристроенной автономной котельной. Использование децентрализации позволяет лучше адаптировать систему теплоснабжения к условиям потребления теплоты конкретного, обслуживаемого ею объекта, а отсутствие внешних распределительных сетей практически исключает непроизводственные потери теплоты при транспорте теплоносителя.

Повышенный интерес к автономным источникам теплоты (и системам) в последние годы в значительной степени обусловлен финансовым состоянием и инвестиционно-кредитной политикой в стране, т.к. строительство централизованной системы теплоснабжения требует от инвестора значительных единовременных капитальных вложений в источник, тепловые сети и внутренние системы здания, причем с неопределенными сроком окупаемости или практически на безвозвратной основе. При децентрализации возможно достичь не только снижения капитальных вложений за счет отсутствия тепловых сетей, но и переложить расходы на стоимость жилья (т.е. на потребителя). Именно этот фактор в последнее время и обусловил повышенный интерес к децентрализованным системам теплоснабжения для объектов нового строительства жилья. Создание автономных газовых котельных в полной мере укладывается в рамки проводимой в России жилищно-коммунальной реформы.

Организация автономного теплоснабжения позволяет осуществить реконструкцию объектов в городских районах старой и плотной застройки при отсутствии свободных мощностей в централизованных системах, создать теплоснабжение новых микрорайонов. Децентрализация на современном уровне, позволяет в сжатые сроки реализовать идею полностью автоматизированного источника тепла и энергоснабжения без постоянного присутствия обслуживающего персонала на основе применения отечественного и импортного оборудования.

В настоящее время в качестве автономных источников используются не только традиционные отдельно стоящие котельные, которые сегодня сооружаются в вариантах блочных и модульных, но и встроенные, пристроенные к зданиям, подвальные котельные, запрещённые к устройству до недавнего времени Госгортехнадзором РФ, но широко применяемые в западной Европе, а также крышные котельные, которые часто используются в условиях крупных городов, например в США и Канаде. Блочные и модульные варианты автономных котельных значительно сокращают сроки монтажа, т.к. они представляют собой сборки высокой заводской готовности, не требующие значительного времени для устройства и пуска котельной в работу. Такие котельные могут использовать несколько видов топлива: газ, дизельное топливо, уголь, нефть. Выпускаются комбинированные варианты для работы на газодизельном и газо-мазутном топливе. Учитывая средний уровень

газификация по стране, который составляет 53%, в отдельных регионах - около 30%, блочные и модульные варианты автономных котельных могут быть широко применены.

Расчеты показывают, что массовое внедрение автономных газовых котельных снижает себестоимость отпускаемой тепловой энергии на 40% с одновременным снижением капитальных затрат на строительство свыше 50%.

Блочно-модульные котельные обеспечивают высокий уровень техники безопасности, автоматизации, экономичности и эффективности и являются на сегодняшний день самыми распространенными теплогенерирующими установками. Котельные установки служат для теплоснабжения как объектов ЖКХ (жилые дома, жилые районы, социальные здания, административные корпуса и др.), так и промышленного назначения (цеха заводов, фабрики и др.).

В качестве примера можно привести инвестиционный проект, опубликованный на сайте www.voronezh-city.ru от 08.02.2012 на строительство автономной блочно-модульной котельной в Центральном районе городского округа город Воронеж, расположенной по адресу: ул. Мало-Терновская, 9к. Инициатором проекта выступает Администрация городского округа город Воронеж. Данный проект предусматривает оказание услуг по обеспечению горячей водой и отоплением социального объекта – МОУ СОШ №16. Мощность котельной – 0,5 МВт. Среднегодовой объем реализации тепловой энергии одной котельной составит 4052,08 Г кал. Планируемая средняя цена одной Гкал 1200 рублей. Сметная стоимость строительства котельной - 10727 тыс. руб. В среднем срок окупаемости проекта (при явно завышенной стоимости оборудования) от 2 до 2,5 лет [3]. Проект в настоящее время находится на стадии реализации.

Само собой разумеется, что, учитывая высокую степень централизации теплоснабжения в нашей стране, нельзя ориентироваться только на автономные источники. Следует разумно сочетать как централизованные, так и децентрализованные источники. Основным критерием выбора в условиях рыночной экономики является экономическая целесообразность использования того или иного варианта. В связи с этим, по нашему убеждению, проект любого типового здания, или здания, выполненного по индивидуальному проекту, должен иметь вариант как централизованного, так и децентрализованного теплоснабжения с учётом особенностей подключения этих источников.

Использованные источники:

1. Сравнительный анализ автономных и централизованных систем - Электронный ресурс: <http://www.teletherm.ru/articles/kotli/abc.htm>

2. Хаванов П. А. Автономная система теплоснабжения — альтернатива или шаг назад? — Электронный ресурс: http://www.abok.ru/avok_press/content.php?0+1+2004
3. Электронный ресурс: <http://www.voronezh-city.ru/economics/investment/detail/6179>

*Алиева Н.М.
старший преподаватель
Дагестанский государственный университет
Россия, г. Махачкала*

УГРОЗЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Продовольственная безопасность — многоаспектная проблема, затрагивающая каждого человека. Для нашей страны продовольственная безопасность одна из приоритетных проблем, так как ее обеспечение необходимо не только с экономической, но и с социальной и политической позиций.

Россия, страна самодостаточная, владеющая всеми видами ресурсами — земельными, водными, сырьевыми, трудовыми — не в состоянии обеспечить население продовольствием собственного производства на 100%. Государство, не обеспечивающее продовольственную безопасность, не может себя чувствовать спокойно в современном мире.

Обеспечение продовольственной безопасности страны сопряжено угрозами, которые существенно ее ослабевают. Под угрозой продовольственной безопасности следует понимать совокупность условий и факторов, приводящие к ухудшению ситуации обеспечения населения продуктами питания, к снижению доступности продуктов питания для большинства населения страны.

Угрозы продовольственной безопасности можно подразделить на:

1. внутренние;
2. внешние;
3. экологические.

Внутренние угрозы проявляются под воздействием внутренних факторов, возникающих в пределах экономики страны.

К основным внутренним угрозам продовольственной безопасности относят:

1. низкие реальные доходы основной части населения;
2. изменение структуры потребления и требований к качеству продовольственных товаров;
3. отсутствие свободной конкуренции производителей сельскохозяйственных товаров;
4. низкая конкурентоспособность сельского хозяйства, пищевой промышленности;

5. взвинчивание цен на продукты питания закупщиками-посредниками;
6. диспаритет цен между товарами сельского хозяйства и других отраслей экономики;
7. открытость рынка и преобладание импортной продукции;
8. рост безработицы, ухудшение социальной ситуации на селе;
9. инфляция;
10. низкие темпы технической и структурно-технологической модернизации АПК;
11. зависимость агропродовольственного рынка от рынка энергоресурсов;
12. дефицит квалифицированных кадров.

Внешние угрозы являются следствием состояния макроэкономики и открытости экономики, к ним можно отнести;

1. нестабильность сельскохозяйственного производства в мире;
2. состояние внешнеэкономических связей;
3. низкую конкурентоспособность отечественных сельскохозяйственных продуктов;
4. изменение курса национальной валюты;
5. динамика мировых цен на продукты питания;
6. увеличение численности населения планеты;
7. перераспределение площадей сельскохозяйственных земель с увеличением их доли под культурами, используемыми для производства биотоплива;
8. изменение аграрной политики государства;
9. сокращение уровня мировых запасов продовольствия;
10. повышение цен на энергоресурсы;
11. ограничения на ведение торговли продовольственными товарами на мировом агропродовольственном рынке.

Третья группа угроз включает:

1. природно-климатические факторы (ураганы, наводнения, засухи, град);
2. ухудшение состояния природной среды;
3. снижение плодородия земель;
4. нехватка пресной воды;
5. истощение ресурсов Мирового океана;
6. распространение болезней сельскохозяйственных культур;
7. рост численности и миграции насекомых-вредителей.

В экономической структуре общества каждый фактор действует не изолированно, а во взаимосвязи и взаимообусловленности с другими. Перечисленные факторы создают угрозу продовольственной безопасности страны. Влияние данных угроз привело к тому, что на сегодняшний день Россия имеет высокую степень продовольственной зависимости от импорта. К сожалению, за последние десять лет темпы роста отечественного

производства сельскохозяйственной продукции (329%), существенно ниже темпов увеличения импорта продовольственных товаров (491,8%).[4] Несмотря на предпринимаемые меры (национальный проект «Развитие АПК», Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы, Доктрина продовольственной безопасности РФ) зависимость от импорта не сокращается [2, с. 6].

Модель экономики (экспорт сырья и топлива, импорт продовольствия и сельскохозяйственного сырья) опасна в условиях мирового продовольственного кризиса, когда продовольствие становится предметом политического и экономического давления. По прогнозам международных организаций мировая продовольственная ситуация в ближайшие десять лет будет обостряться, что соответственно приведет к резкому обострению геополитических, социально-экономических и демографических проблем [1, с. 18]. Кризис способствовал тому, что многими странами, в том числе и Россией, были пересмотрены направления агропродовольственной политики. Подтверждением стал факт утверждения Медведевым Д.А. Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации.

В современных экономических условиях проблема обеспечения продовольственной безопасности для России является не только решением аграрного вопроса. Это комплексная, целостная политика, направленная на устойчивое экономическое развитие государства, с социально ориентированной политикой.

Агропромышленный комплекс – жизненно важный сектор российской экономики. Безусловно, эффективный, конкурентоспособный, мощный агропромышленный комплекс может быть в стабильной, экономически развитой, с высоким жизненным уровнем стране.

Использованные источники:

1. Алтухов А. Мировой продовольственный кризис: причины возникновения и проблемы преодоления//АПК: экономика, управление. - №2. – 2010. – с.13-25
2. Скрынник Е. Продовольственная безопасность – важная составляющая системы национальной безопасности России // АПК: экономика, управление. - №01. – 2010. – с.3-14.
3. Дунаева Е. Мировые цены и ценообразование на продовольственном рынке России // АПК: экономика, управление. - №10. – 2011. – с.54-58.
4. <http://www.gks.ru>. – дата обращения:20. 19.2012.

*Аньтергот В.Е.
студент 4 курса
Чупахина Н.И., д.э.н.
доцент, профессор, научный руководитель
Старооскольский технологический институт им. А.А. Угарова
(филиал) федерального государственного автономного
образовательного учреждения высшего профессионального образования
«Национальный исследовательский
технологический университет «МИСиС»
Россия, г.. Старый Оскол Белгородской области*

ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА НА ПРИМЕРЕ ЗАО «ТЕПЛОХИММОНТАЖ»

В современных условиях рыночной экономики диагностика вероятности банкротства является очень важным элементом анализа деятельности всех предприятий, функционирующих на рынке любого государства, в любой отрасли народного хозяйства.

Актуальность данной проблемы обусловлена тем, что любое предприятие может столкнуться с проблемой неустойчивого финансового состояния, неплатежеспособностью, банкротством. И такую ситуацию необходимо предвидеть и прогнозировать. Банкротство редко бывает неожиданным для опытных финансистов и менеджеров, которые по возможности стараются регулярно отслеживать складывающиеся тенденции в развитии собственных компаний и наиболее важных контрагентов и конкурентов. Предприятие способно избежать многих трудностей, вовремя исследуя и прогнозируя свое финансовое состояние и используя при этом всевозможные инструменты антикризисного управления.

Ключевую роль в анализе банкротства предприятия играет финансовый анализ. Основной целью проведения финансового анализа является получение объективной оценки платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой и инвестиционной активности, эффективности деятельности организаций.

Проведем диагностику вероятности банкротства на примере предприятия.

ЗАО «Теплохиммонтаж» – лидер на рынке высококачественных работ по футеровке тепловых агрегатов и производству огнеупорных материалов, а также является лидером в области применения энергосберегающих технологий в Центральном регионе России. Компания уже 15 лет работает в России и за рубежом. ЗАО «Теплохиммонтаж» тесно сотрудничает с научно-исследовательскими и образовательными учреждениями с целью постоянного совершенствования технологий.

Проведём анализ финансового состояния ЗАО «Теплохиммонтаж» согласно «Методическим указаниям по проведению анализа финансового

состояния организаций», утверждённым от 23 января 2001 г. №16, и результаты представим в табл. 1.

Таблица 1

Анализ финансового состояния ЗАО «Теплохиммонтаж»
за 2010-2011 гг.

№ п/п	Наименование Показателя	Значение		Отклонение	
		2010	2011	абсолют ное	относит ельное
1	2	3	4	5	6
<i>1. Общие показатели</i>					
1	Среднемесячная выручка	26425,33	31781,25	5355,92	120,27
2	Среднесписочная численность работников	300	310	10	103,33
<i>2. Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости</i>					
3	Степень платежеспособности (общая)	4,76	2,91	-1,85	61,07
4	Коэффициент задолженности по кредитам банков и займам	0,83	0,57	-0,27	68,03
5	Степень платежеспособности по текущим обязательствам	3,93	2,34	-1,59	59,60
6	Коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами	1,09	1,04	-0,05	95,41
7	Собственный капитал в обороте	-12503,00	-14919,00	-2416,00	119,32
8	Доля собственного капитала в оборотных средствах	-0,11	-0,19	-0,08	174,49
9	Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,14	0,16	0,02	115,80
<i>3. Показатели эффективности использования оборотного капитала (деловой активности), доходности и финансового результата (рентабельности)</i>					
10	Коэффициент обеспеченности оборотными средствами	4,29	2,44	-1,85	56,86
11	Коэффициент оборотных средств в производстве	0,82	0,63	-0,20	75,95
12	Коэффициент оборотных средств в расчётах	3,46	1,81	-1,65	52,32
13	Рентабельность оборотного капитала	0,03	0,12	0,09	392,73
14	Рентабельность продаж	-0,06	-0,96	-0,90	1519,41
15	Среднемесячная выработка на одного работника	88,08	102,52	14,44	116,39
<i>4. Показатели эффективности использования внеоборотного капитала и инвестиционной активности организации</i>					
16	Коэффициент эффективности внеоборотного капитала	0,80	0,97	0,17	121,00

17	Коэффициент инвестиционной активности	0,08	0,10	0,01	116,93

По результатам проведённого анализа можно сделать следующие выводы:

- Среднемесячная выручка организации в 2011 г. возросла на 5355,9 тыс.руб. или на 20% по сравнению с 2010 г., что можно оценить положительно, поскольку увеличился основной финансовый ресурс организации, который используется для осуществления хозяйственной деятельности, в том числе для исполнения обязательств;

- Показатели общей степени платежеспособности и степени платежеспособности по текущим обязательствам снизились в 2011 г. примерно на 40% каждый, что является неблагоприятным фактом, так как это означает, что предприятие не может погашать свои задолженности перед кредиторами;

- Коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами немного уменьшился на 0,05 тыс.руб. или на 4,5% по сравнению с 2010 г., что свидетельствует о небольшом снижении уровня ликвидности активов и о росте убытков организации;

- Значение собственного капитала в обороте в 2010 и 2011 г. отрицательно, это говорит о том, что все оборотные денежные средства и возможно часть внеоборотных активов сформированы за счёт заёмных средств;

- Также и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в 2010 и 2011 г. имеет отрицательное значение, что оказывает неблагоприятное влияние, так как данный показатель определяет степень обеспеченности хозяйственной деятельности организации собственными оборотными средствами, необходимыми для финансовой устойчивости;

- Однако снижение коэффициента оборотных средств в расчётах в 2011 г. почти на 48% является благоприятным фактом, поскольку уменьшение данного показателя не требует восполнения оборотных средств организации за счёт новых заимствований и не приводит к снижению платежеспособности организации;

- Показатель рентабельности продаж в 2010 и 2011 г. имеет отрицательное значение, что является неблагоприятным фактом и означает, что деятельность организации убыточна;

- Хотя коэффициенты эффективности внеоборотного капитала и инвестиционной активности возросли в 2011 г. на 21% и 17% соответственно, что оказывает благоприятное влияние, так как эти показатели характеризуют эффективность использования основных средств организации и определяют объём средств, направляемых на модификацию и усовершенствование собственности предприятия.

Современная экономическая наука имеет в своем арсенале большое количество разнообразных приемов и методов прогнозирования

финансовых показателей, в частности в плане оценки возможного банкротства.

В дополнение финансового анализа проведём диагностику вероятности банкротства ЗАО «Теплохиммонтаж» с использованием четырёхфакторной модели оценки угрозы банкротства (табл.2), пятифакторной усовершенствованной модели оценки угрозы банкротства Э.Альтмана (табл.3) и четырёхфакторной модели оценки угрозы банкротства R-счёта Иркутской Государственной Экономической Академии (табл. 5).

Таблица 2

Диагностика вероятности банкротства ЗАО «Теплохиммонтаж» с использованием четырёхфакторной модели

№ п/ п	Показатель	Формула расчёта	Значение	
			на начало года	на конец года
1	V9	Прибыль (убытки) до налогообложения / Материальные активы	0,000 82	0,002 36
2	V25	Оборотные активы / Краткосрочные пассивы	1,091	1,041
3	V31	Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг / Материальные активы	6,078	7,680
4	V35	Операционные активы / Операционные расходы	0,461	0,287
5	Y	$Y = 19,892 * V9 + 0,047 * V25 + 0,7141 * V31 + 0,4860 * V35$	4,632	5,719

В результате расчётов видно (табл.2), что значения Y на начало и на конец года (4,632 и 5,719) больше 1,425, следовательно, с 95%-ной вероятностью можно говорить о том, что в ближайший год банкротства не произойдёт и с 79%-ной - не произойдёт в течение 5 лет. Также увеличение показателя Y к концу года свидетельствует о том, что угроза банкротства к концу года снизилась.

Таблица 3

Диагностика вероятности банкротства ЗАО «Теплохиммонтаж» с использованием пятифакторной усовершенствованной модели Э.Альтмана

№ п/ п	Показатель	Формула расчёта	Значение	
			на начало года	на конец года
1	X1	Чистый оборотный капитал / Общие активы	0,064 86	0,027 91
2	X2	Резервный капитал+Нераспределённая прибыль (непокрытый убыток) / Общие активы	0,141	0,163
3	X3	Прибыль (убыток) до налогообложения+Проценты к уплате / Общие активы	0,000 29	0,001 06
4	X4	Капитал и резервы / Общие обязательства	0,164	0,195
5	X5	Выручка (нетто) от продажи / Общие активы	2,166	3,455
6	Z-счёт	$Z=0,717 \cdot X1 + 0,847 \cdot X2 + 3,107 \cdot X3 + 0,420 \cdot X4 + 0,998 \cdot X5$	2,397	3,691

По результатам расчётов (табл.3) показатель Z на начало года равен 2,397, это означает, что предприятие находится в зоне неведения, а к концу года показатель Z возрос и стал равен 3,691, что говорит о том, что на предприятии наблюдается низкая угроза банкротства.

Формула Четырёхфакторной модели оценки угрозы банкротства R-счёта Иркутской Государственной Экономической Академии имеет вид:
 $R=8,38 \cdot K1 + K2 + 0,054 \cdot K3 + 0,63 \cdot K4$,

где K_1 = оборотный капитал / актив;

K_2 = чистая прибыль / собственный капитал;

K_3 = выручка от реализации / актив;

K_4 = чистая прибыль / затраты на производство и реализацию (себестоимость проданных товаров, коммерческие расходы, управленческие расходы).

Вероятность банкротства предприятия в соответствии со значением R четырёхфакторной модели оценки угрозы банкротства (R-счёта) Иркутской Государственной Экономической Академии определяется следующим образом (табл.4).

Таблица 4

Вероятность банкротства	
Значение R	Вероятность банкротства, %
Менее 0	Максимальная (90—100)
0—0,18	Высокая (60—80)
0,18—0,32	Средняя (35—50)
0,32—0,42	Низкая (15—20)
Более 0,42	Минимальная (до 10)

Таблица 5

Диагностика вероятности банкротства по четырёхфакторной модели R-счёта Иркутской Государственной Экономической Академии

№ п/п	Показатель	Формула расчёта	Значение	
			на начало года	на конец года
1	K1	Оборотные активы / Валюта баланса	0,774	0,702
2	K2	Чистая прибыль (убыток) отчётного периода / Собственный капитал	0,00170	0,00522
3	K3	Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг / Общие активы	2,166	3,455
4	K4	Чистая прибыль (убыток) отчётного периода / Затраты на производство и реализацию	0,00011	0,00024
5	R	$R=8,38 \cdot K1 + K2 + 0,054 \cdot K3 + 0,63 \cdot K4$	6,604	6,074

В результате расчётов (табл. 5) видно, что значения R-счёта на начало и на конец года (6,604 и 6,074) больше 0,42, следовательно, вероятность банкротства очень мала, до 10%.

Проведённый анализ показал, что в целом в ЗАО «Теплохиммонтаж» складывается не очень благоприятная ситуация. На это указывает снижение валюты баланса в 2011 г. на 36020 тыс.руб. по сравнению с 2010г., что свидетельствует о снижении производственного потенциала предприятия. Также темпы роста оборотных активов меньше темпов роста внеоборотных активов, это говорит о замедлении оборачиваемости капитала. Темпы роста кредиторской задолженности немного выше темпов роста дебиторской задолженности, поэтому можно сделать вывод, что в целом ситуация в сфере осуществления платёжно-расчётных отношений предприятия с его дебиторами и кредиторами не представляет существенной угрозы стабильности финансового состояния предприятия. Тем не менее, динамика роста и кредиторской, и дебиторской

задолженности свидетельствует о необходимости пристального внимания руководства к организации платежно-расчетных отношений.

Проведя диагностику угрозы банкротства ЗАО «Теплохиммонтаж» можно сказать, что все модели свидетельствуют о малой вероятности банкротства, а это значит, что предприятие положительно функционирует на рынке.

Использованные источники:

1. Методические указания по проведению анализа финансового состояния организации, утвержденные приказом ФСФО от 23 января 2001 г. № 16.
2. Тукина Г.Ф. Прогнозирование вероятности банкротства предприятий с учетом отраслевых и региональных особенностей. Новочеркасск: ЮРГТУ, 2008. С. 80.
3. Шеремет А. Д., А. Ф. Ионова. Финансы предприятий. Менеджмент и анализ. Издательство: Инфра-М, 2008 г. с. 480.

*Андросова С.
студент*

*Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова
группа Социология (бакалавриат) 2 курс*

*Руководитель: Попова Л. Н. кандидат философских наук,
доцент кафедры Социология и управления персоналом
Финансово-Экономический институт
Северо-восточный федеральный университет
Россия, г. Якутск*

ИНДУКТИВНАЯ СОЦИОЛОГИЯ ДЖОНА СТЮАРТА МИЛЛЯ

Актуальность данной работы заключается в том, что индуктивная социология Джона Стюарта Милля играет важную роль в проведении социологических исследований.

Основной целью курсовой работы является изучение индуктивной социологии Джона Стюарта Милля. Для достижения главной цели предстоит решить следующие задачи:

1. Рассмотреть социально-политические взгляды и взгляды на общество Милля.
2. Выявить методы опытного исследования.
3. Выявить методы опытного исследования Милля в современном обществе

Объектом данной работы служит индуктивная социология Джона Стюарта Милля.

Предметом является индуктивная логика как методология социальных наук.

Милль впервые разработал разнообразные схемы логического доказательства наличия или отсутствия причинно-следственных связей

явлений, используемые до сегодняшнего дня в социальном эксперименте на основе принципа сравнения двух и более групп. Основные "четыре метода опытного исследования" - это методы единственного сходства, единственного различия, сопутствующих изменений и остатков.

Метод сходства Милль формулирует следующим образом:

Если два и более случая подлежащие исследованию явления имеют общим лишь одно обстоятельство, то это обстоятельство, в котором только и согласуются все эти случаи, есть причина (или следствие) данного явления.

Формулировка метода различия звучит так:

Если случай, в котором исследуемое явление наступает, и случай, в котором оно не наступает, сходны во всех обстоятельствах, кроме одного, встречающегося лишь в первом случае, то это обстоятельство, в котором только и разнятся эти два случая, есть следствие, или причина, или необходимая часть причины явления.

Метод остатков:

Если из явления вычесть ту его часть, которая, как известно из прежних индукций, есть следствие некоторых определенных предыдущих, то остаток данного явления должен быть следствием остальных предыдущих.

Метод сопутствующих изменений:

Всякое явление, изменяющееся определенным образом всякий раз, когда некоторым особенным образом изменяется другое явление, есть либо причина, либо следствие этого явления, либо соединено с ним какой либо причинной связью.

Воздействие позитивистской методологии Джона Стюарта Милля не может считаться единственным фактором возникновения стагнации в российской социологии. Тем не менее, влияние этого фактора следует охарактеризовать как очень существенное.

Четыре метода опытного исследования Джона Милля до сих пор используются в социологических экспериментах.

В данное время в области анализа социологических данных широко используется ДСМ-метод (названный в честь Джона Стюарта Милля, JSM-method). Этот метод разрабатывается с 1980-х годов. ДСМ-метод используется для реализации методики причинного анализа. ДСМ-метод в социологии применялся для изучения поведенческих установок респондентов, согласованности и консистентности мнений опрашиваемых.

На данный момент интеллектуальные системы типа ДСМ созданы для различных предметных областей: фармакологии, медицинской диагностики (доказательной медицины), социологии (когнитивной социологии), криминалистики, атрибуции исторических источников, робототехники.

По нашему мнению, создание интеллектуальных систем, реализующих когнитивные рассуждения, в области социологии вызвано потребностью формализации качественного анализа социологических данных. Результатом взаимодействия классической социологии и современных методов интеллектуального анализа данных является новый возникающий раздел современной социологии — когнитивной социологии.

Успешно применяется ДСМ-метод в фармакологии для прогнозирования свойств химических соединений, создании интеллектуальных роботов. Кроме того, совместно со специалистами Института Лингвистики РГГУ ведется разработка методов автоматического синтаксического анализа.

На наш взгляд, кажется, что методы исследования Джона Милля актуальны и в нашем современном обществе. Четыре метода опытного исследования играют важную роль в социологических исследованиях.

Использованные источники:

1. [История социологии: В 3 кн.: Учебник / Под ред. проф. И. И. 90 В.И. Добренькова. - Кн. 1: История социологии (XIX - первая половина XX в.). - М.: ИНФРА-М, 2004. - 592 с. — (Классический университетский учебник).]
2. . [Миль Д. Система логики силлогистической и индуктивной. М., 2011.]

Арсланов А. В.

студент 4 курса специальности «ГМУ»

Мингазова З.Р., кандидат политических наук

старший преподаватель кафедры ГМУ

ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»

г.Уфа, Россия

КОРРУПЦИЯ В РОССИИ

На сегодняшний день проявления коррупции в России имеют разнообразные виды: это коррупция на государственном уровне, например коррупция в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд, коррупция в политической сфере, коррупция в коммерческих и некоммерческих структурах. Что же такое коррупция?

Коррупция - это злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами [1].

Коррупция для России - очень наболевшая проблема. Борьба с коррупцией является одним из важнейших направлений ее государственной политики. Специально для этого был сформирован Совет при Президенте Российской Федерации по противодействию коррупции,

был разработан и вступил в силу федеральный закон «О противодействии коррупции», образованы комитеты и комиссии по борьбе с коррупцией в органах государственной власти [4].

Но сколько бы сил не было направлено на противодействие коррупции, заметных результатов не ощущается. Конечно, небольшие улучшения есть, но все же уровень коррупции в России остается очень большим. Например, согласно результатам исследований международной неправительственной организации Transparency International, Россия занимает 143 место с индексом 2,4 балла из 182 возможных, в предыдущих исследованиях Россия занимала 154 место с индексом 2,1 балла. Для ясности, тройку лидеров заняли: Новая Зеландия (индекс - 9,5 балла), Дания (9,4 балла) и Финляндия (9,4 балла). Самыми коррумпированными странами стали Сомали (1,0 балла) и Северная Корея (1,0 балла) [2].

По данным опроса, составленного Общественной Палатой Российской Федерации, каждый день с коррупцией сталкиваются 82% опрошенных и только 43% из них, в последнее время, пытались хоть как-то поменять ситуацию. На 7 октября 2012 г. в опросе приняли участие свыше 300 человек. 60% опрошенных считают, что уровень коррупции увеличился, в то время как 36% уверены в том, что с прошлого года обстановка не изменилась.

Существенных различий на уровнях распространения коррупции в опросе выявить не удалось. По мнению опрошенных, она практически одинаково возрастает на федеральном (53%), региональном (52%) и муниципальном (50%) уровнях. Наиболее коррумпированными по версии опрошенных остаются область ЖКХ (56%), образование (50%), правоохранительные органы (48%). Немного «отстает» в рейтинге здравоохранение (47%), судебная система (42%), ГИБДД (41%). Закрывает перечень наиболее коррумпированных сфер социальное обеспечение (37%).

Наиболее наилучшим и эффективным способом борьбы с коррупцией россияне сочли проведение независимых расследований по предположительным фактам коррупции (66%). Немного меньше голосов опрошенных получил общественный контроль и мониторинг административных практик в «коррупционно-рисковых сферах» (ЖКХ, надзорные функции, государственные услуги, распределение участков, разрешений на строительство, государственные закупки - 65%). Менее эффективным граждане считают информационно-пропагандистские методы борьбы с коррупцией, различные конференции и круглые столы (12%), при этом 5% вообще затруднились дать ответ на вопрос о возможной форме борьбы с коррупцией [3].

На наш взгляд, для понижения уровня коррупции в нашей стране необходимо действовать не просто систематически и прогрессивно, а жёстко и радикально. Одним из главных направлений должно стать

уличение самих сотрудников государственных органов во взяточничестве, что должно подразумевать воспитательные и карательные меры для обеих сторон. Для должностного лица – то, что наказание наступает независимо от занимаемого положения и должности, а для граждан – то, что необходимо прекратить давать взятки, что получение прибыли и увеличение доходов в короткий период перетечет в значительное ухудшение экономического развития нашей страны в долгосрочном периоде. Если есть истинное желание уничтожить коррупцию и воля, чтобы действовать решительно, то можно добиться больших результатов. Но их никогда не достичь, если власти только притворяются, что ведут борьбу с взяточничеством, и если за эту борьбу с коррупцией отвечают сами коррупционеры.

Использованные источники:

1. О противодействии коррупции [Электронный ресурс] : федеральный закон от 25.12.2008 № 273-ФЗ принят ГД ФС РФ 19.12.2008 // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Индекс восприятия коррупции – 2011 [Текст]: Доклад международной неправительственной организации Transparency International
3. Антикоррупционная деятельность [Текст]: Опрос общественной палаты РФ
4. Интернет ресурс Общественной палаты Российской Федерации www.oprf.ru
5. Интернет ресурс РИА Новости www.gia.ru

*Асташенко А.Н.
МГОУ имени В. С. Черномырдина
ст. преподаватель
Громенко В.М., канд. физ.-мат. наук
доцент*

"ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ НЕ ПАНАЦЕЯ, ОН НЕ СПОСОБЕН СМЯГЧИТЬ СОЦИАЛЬНУЮ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЮ"

Один из распространенных мифов экономической теории состоит в необходимости экономического роста для того, чтобы решить проблемы, например, что экономический рост обязательно влечет смягчение социального неравенства. Люди поддерживают идеи роста, поскольку полагают, что это приведет к повышению их благосостояния. Правительственные чиновники уверены в том, что рост - универсальное средство от любых проблем. Нигде это прямо не доказано, но вера в это повсеместна. В богатых странах полагают, что рост необходим для того, чтобы увеличивалась занятость, социальная мобильность, техническая оснащенность. В бедных странах рост воспринимается, как единственное средство выбраться из нищеты. Многие считают, что рост необходим для того, чтобы располагать достаточными ресурсами для защиты

окружающей среды. Правительства и руководители корпораций делают все возможное и невозможное для того чтобы рост продолжался.

Все это приводит к тому, что рост воспринимается как нечто позитивное, желаемое, к чему следует стремиться всегда и везде. Но это не так. Для разубеждения в этом приведем несколько выразительных цитат из книги [1]. Эта книга написана, чтобы подкрепить выводы 1-го доклада ученых Римскому клубу за прошедшие 30 лет с момента опубликования этого доклада. В СССР деятельность Римского клуба была почти неизвестна, по понятным идеологическим причинам. На большом фактическом материале из разных мест мира и в разное время авторы книги доказывают, что экономический рост не панацея - он не способен решить многие проблемы, прежде всего социальные - снизить социальное неравенство, уменьшить нищету и т.п.

Авторы приходят к выводу о необходимости изменить саму парадигму экономического роста: зачем он нужен, что он может изменить, в какую сторону его направить и т.д. Они приводят список довольно простых вещей, которые должны предпринять люди, озабоченные будущим человечества:

Покупайте энергоэффективные машины; и не покупайте машины длинные, дорогие, тратящие много топлива и хотя бы с мощным мотором; Не делайте много покупок, пытайтесь обойтись необходимым; Сдавайте использованные бутылки и банки; Продуманно голосуйте на политических выборах; Занимайте активную гражданскую позицию; Выдвигайте на выборах собственную кандидатуру;

В этом списке, списке простых вещей, которые могут спасти планету, есть и такие, которые не так-то просто выполнить: выработайте собственный умеренный стиль жизни; ограничьтесь двумя детьми в семье; помогите хотя бы одной семье выбраться из нищеты; зарабатывайте на жизнь честным трудом; возьмите на себя ответственность хотя бы за один небольшой участок земли.

И нужно делать все от Вас зависящее, чтобы не поддерживать системы, угнетающие людей или разрушающие Землю.

Не без влияния идей, выраженных в Первом докладе Римскому клубу, вкратце описанных выше, была выдвинута идея устойчивого развития экономики и шире, человечества, которая ревизует саму парадигму развития экономики, на основе которой она развивалась все время.

К сожалению, по понятным причинам в СССР эту идею не популяризировали, она фактически прошла мимо общественного внимания.

Устойчивое развитие (англ. Sustainable **development**) — правильное, гармоничное (равномерное, сбалансированное).

Эту идею можно определить по-разному. Наиболее просто сказать: общество устойчиво, если оно поддерживается на протяжении многих поколений, если оно обладает предусмотрительностью и благоразумием, достаточными для того, чтобы не подрывать основы собственного существования, как физические, так и социальные.

В 1987г. Международная комиссия ООН по окружающей среде и развитию выразила идею самоподдержания и устойчивости в следующих словах: «Устойчивое развитие–развитие, которое удовлетворяет потребности текущих поколений, не подрывая при этом способность будущих поколений удовлетворять их собственные нужды». При таком развитии рождаемость примерно равна смертности, объемы инвестиций соответствуют объемам выбывания (амортизации) капитала. Чтобы общество было устойчиво в социальном плане, материальный уровень благосостояния должен быть достойным, распределение благ – справедливым, существование – безопасным для всех людей. Но это – лишь первая ступень устойчивого общества. На этой первой ступени лежит и следование принципу достаточности.

Принцип достаточности. Человечество должно разумно ограничить свои потребности, научиться производить и потреблять всего лишь достаточное число товаров в достаточном количестве.

Этот принцип есть квинтэссенция идей Римского клуба.

Экономическая наука должна помочь в практическом осуществлении этого принципа, начиная с самих основ теоретического характера и заканчивая вполне практическими рекомендациями.

Если употребить понятие горизонта планирования или действия то можно сказать, что человечество должно себя вести так, чтобы горизонт его жизни как биологического вида был бы бесконечным.

Пока эта мысль (о смене парадигмы) еще даже не обозначена экономической наукой, хотя не экономисты (не являющиеся учеными в каноническом смысле – не имеющие ученых степеней, не члены ученых советов и т.п.) уже всю разрабатывают эту тему. Отметим книгу В. Пономаренко «Проблема 2033» (она есть в Интернете – опубликована ли в бумажном виде не знаю) о мире, который наступит уже совсем скоро – где-то в районе 2033г. в связи с почти полным исчерпанием минерально-сырьевых, а также энергоресурсов. А.П. Паршев в своих двух книгах, особенно во второй, да и в первой [4] тоже, также поднимает вопрос о смене парадигмы экономической наукой, несколько в другом аспекте.

Первый всесторонний анализ развития технической цивилизации был выполнен членами Римского клуба, авторитетами в различных областях науки, техники и экономики. В своем итоговом труде "Пределы роста" в 1972 г. они представили результаты моделирования тенденций, прямо и косвенно связанных с неконтролируемым использованием ресурсов Земли. Основные выводы состояли в том, что, при

существующих в то время темпах развития, невозобновляемые ресурсы исчерпаются примерно через 100 лет, после чего наступят необратимые процессы распада всемирной экономической системы, и что попытки любых частных решений проблемы не могут быть успешными. Второй причиной гибели системы могут быть нарушения в экосистеме Земли. Итог будет одним и тем же, независимо от того, какие условия выполняются раньше: истощение ресурсов или уничтожение среды обитания. За прошедшие 30 лет прогнозы Римского клуба не были опровергнуты, за исключением одного: авторы исследования ошиблись в своих оценках темпов расходования ресурсов. В действительности, по уточненным данным, процесс развала наступит на 30-40 лет раньше, чем ими предполагалось. Упомянем о сообщениях российской прессы об очень скором исчерпании нефти в России, о превращении России в импортнозависимую по нефти страну. К сожалению, власть имущие этого, похоже, не осознают

Указанная новая парадигма или принцип достаточности – это новое мировоззрение в отношениях между человеком и Природой. Но само практическое применение этого принципа дело сложное, длительное и трудоемкое. Во многих случаях совершенно неясно, как, с чего начать в практическом применении этого принципа?

Переход к новой парадигме повлечет за собой фундаментальные перемены во всей деятельности человека. Но начинать надо с малого.

Рассмотрим, например, ситуацию с автомобилизацией в Москве, да и в целом по России. Автомобильные пробки известны всем. Но какие предлагают методы решения?

Построить еще больше дорог, подземных переходов, развязок, гаражей, выделить специальные полосы для общественного транспорта и т.п. Больше, больше, больше всего. Ограничить каким-либо образом число машин? Нет, считается, что об этом говорить нельзя. Но машины дешевеют, особенно автомобили, так сказать для повседневных нужд, а также для подрастающих детей и т.п. Вполне пригодный подержанный автомобиль сегодня уже можно купить за 500-1000 долларов. При таких условиях вновь вводимые трассы, паркинги, гаражи тут же будут полностью забиты, а проблема автомобильных пробок останется. Как тут не вспомнить незабвенного Т.Мальтуса, ошельмованного в советской науке и общественном сознании. Но так ли уж он был не прав? Ведь основная мысль его очень проста: как только жизнь человеческих существ становится относительно легкой, как они тут же начинают размножаться быстрее и это приводит к усложнению и утяжелению жизни, что и приостанавливает размножение. Так какие меры могли бы сдержать безудержную автомобилизацию?

1. Ограничение числа автомобилей на одну семью – не более одной.

2. Ограничение числа автомобилей на одного взрослого- не более одной.

3. Плата за внутриквартальные и внутридворовые стоянки.

4. Включение транспортного налога в цену бензина - это мера будет способствовать уменьшению езды на автомобиле. Наш транспортный налог-анахронизм, он не имеет экономического характера.

Заметьте, мы вовсе не предлагаем затруднить езду на автомобиле с помощью ужесточения правил, увеличения штрафов и т.д.- что любят предлагать начальники ГИБДД и депутаты. Мы за то, чтобы можно было пользоваться автомобилем, а не стоять в бесконечных пробках. Но московское начальство ничего не хочет делать. Даже высказывания по телевизору, в печати ученых-транспортников и т.п. поражают своей откровенной беспомощностью и узостью понимания данной проблемы.

Другой пример. Жилье в Москве, а теперь уже в ближнем Подмоскowie дорожает на 8-10% процентов в месяц, т.е. в два раза за год. Но что же предлагается для ограничения такого роста? Примерно то же, что и в случае с автомобилизацией. Строить еще больше, выйти на свободные площадки большого размера, чтобы было где «развернуться», организовать ипотеку и т.п. Но ведь на самом деле дефицита жилья в Москве нет. Многие родители обеспечили квартирами уже и своих детей, сами живут в просторных хороших квартирах и приобретают все новое жилье в «инвестиционных целях» - т.е. покупают жилье в целях сохранения и преумножения своих сбережений. В результате расследования ситуации с «обманутыми дольщиками» выяснилось, что некоторые из них покупали до десятка квартир в строящихся домах. Где ж построить столько домов? Так какие меры могли бы замедлить рост цен на жилье в Москве?

Это лишь две проблемы, решать которые необходимо и, в общем-то, незамедлительно. Скажем кратко: изменение указанной парадигмы является важнейшей задачей экономики и, шире, человечества. Надо широко развернуть усилия по ее решению: организовать ее пропаганду в ВУЗах, школах, СМИ, начать подготовку соответствующих специалистов и т.д. и т.п.

Использованные источники:

1. Донелла Медоуз, Й.Рандерс, Деннис Медоуз Пределы Роста: 30 лет спустя пер. с англ. –М.: Бином, 2012.
2. Доклад Комиссии Брундтланд, Oxford University Press, 1987.
3. В Пономаренко Проблема 2033, Интернет
4. А.П.Паршев Почему Россия не Америка М.; Крымский Мост-9Д, 2002
5. Гатауллин Т.М., В.И.Малыхин Достаточность//Управа 2008, № 10
6. Т.М. Гатауллин, В.И.Малыхин Экономическая теория и принцип достаточности М.: ГУУ, 2010

СОЦИАЛЬНЫЕ ФУНКЦИИ КУЛЬТУРЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ СВОБОДЫ

Большое внимание в исследованиях отводится рассмотрению социальных функций культуры **информационной свободы**. Важнейшая из них — функция инструмента познания поведения индивидов в социально-приемлемых рамках. Предназначением культуры **информационной свободы** является поначалу описание, затем классификация и объяснение социального поведения, обеспечивающего стабильное и бесконфликтное функционирование общества. Культурные нормы выступают в роли теорий, объясняющих окружающий мир в рамках определенной когнитивной структуры. Отличительной чертой её является трансформация собственно информационных элементов в репрезентативно-образные, сопровождающаяся превращением описания в объяснение, т.е. сама реальность структурируется на основе представлений. То есть человек видит окружающее не таким, каким оно является на самом деле, а сквозь призму собственных представлений.

Вторая функция культуры **информационной свободы** — опосредование поведения. Как форма знания, продукт умственного конструирования реальности культура **информационной свободы** призвана участвовать в процессах формирования поведения и ориентации социальных коммуникаций. Влияние социальных норм на социальное поведение изучается в многочисленных экспериментальных исследованиях. Культура **информационной свободы** трактуется как независимая переменная, детерминирующая поведение. Во внутригрупповом межличностном взаимодействии культура **информационной свободы** определяет поле возможных коммуникаций, ценностей, представленных в разделяемых группой точках зрения, и тем самым направляет и регулирует желаемое поведение. Таким образом, понятие культуры **информационной свободы** рождает новый взгляд на традиционную проблематику социального благополучия личности, поскольку детерминирует такие явления, как групповое взаимодействие в процессе решения задачи, конфликты, эффекты кооперации и др.

Можно выделить третью функцию культуры **информационной свободы** — адаптационную. Ни наука, ни идеология не могут непосредственно определять человеческое поведение. Функциональное назначение культуры **информационной свободе** состоит в том, чтобы адаптировать свершающиеся социальные факты, явления культурного и социального плана к уже сформировавшимся, ранее существовавшим взглядам, мнениям и оценкам.

Вместе с тем, три декларированные функции культуры **информационной свободы** — функция инструмента познания, функция опосредования поведения и адаптационная функция — по сути дела являются адаптационными механизмами. Функция, выполняемая культурой **информационной свободы**, должна рассматриваться как отличающаяся от функции конкретного поведения, которое вырабатывается впоследствии. На самом деле, есть два уровня функций, с которыми мы имеем дело в этом случае. Существует функция процесса усвоения и функция конкретного поведения. Процесс усвоения культурных норм может функционировать, объективируя новый опыт и новые толкования. Знание того, что объективация имеет место, не помогает нам предсказывать, какова будет конкретная форма действия, появляющегося в результате, или того действия, которое оно будет мотивировать. Групповая динамика и индивидуальные потребности определяют функцию конкретного действия, а, следовательно, и его реальную структуру. Только моделирование этих эффектов поможет нам объяснить те формы, которые на самом деле принимает социальное действие.

Для изучения специфики формирования культуры **информационной свободы** в современном российском обществе особенно интересна опора на идеи, согласно которым культура **информационной свободы** сочетает в себе типы знаний, используемых для оценки ситуаций и принятия решений: социальная онтология, ценности, операциональный опыт личности. Но **информационная свобода** не может простирается дальше границы, за которой доступность информации ко всему многообразию общественных элементов начинает угрожать единству этого многообразия. Суть **информационной свободы** как практической проблемы состоит в том, чтобы максимально расширять общественное многообразие при соблюдении базисных правил, гарантирующих сохранение жизнеспособности общества.

Во-первых, для того чтобы действовать, необходимо представлять себе ситуацию, понимать, что существует в настоящий момент. Поскольку многообразие конкретных ситуаций бесконечно, необходимо иметь достаточно общие категории, которые позволили бы эти ситуации типологизировать. Та система категорий, которая типологизирует социальные ситуации, и есть социальная онтология, или картина мира.

Во-вторых, следующим важнейшим элементом, определяющим культуру **информационной свободе**, являются ценности. Они весьма сложные конструкторы, связанные с социальной онтологией. Онтология описывает ситуации, типологизирует их. Ценности выделяют в этой типологии особые типы ситуаций и приписывают ситуациям определенную степень «приемлемости» или «неприемлемости». Структура и иерархия ценностей - важнейшие компоненты культуры

информационной свободы, и многие конфликты в переходные моменты, когда меняются ценностные основания, связаны с тем, что при этом происходит также ломка структурных компонентов общества и культуры **информационной свободы**, в частности иерархия ценностей - наименее стабильный компонент культуры **информационной свободы**.

В-третьих, обыденный уровень культуры **информационной свободы** – это операциональный опыт субъектов социального взаимодействия (в нашем исследовании - это студенческая молодежь), являющийся комплексом средств, разработанных в культуре **информационной свободы** для того, чтобы решать типичные проблемы, возникающие в ее рамках. Это «набор стандартных решений в стандартных ситуациях».

Таким образом, культура **информационной свободы** как система, обладающая особым языком, логикой и структурой импликаций, система, касающаяся как ценностей, так и понятий, относится к той области социального, которая самым непосредственным образом определяется социальными условиями жизни индивида. Именно культура **информационной свободы** является феноменом, наиболее подходящим для изучения сознания общества и отдельных групп (в нашем исследовании – это студенческая молодежь), в условиях социальных изменений, поскольку феномен культуры **информационной свободы** обозначает специфическую форму знания, которая социально обусловлена. В более широком плане культура **информационной свободы** — это атрибуты обыденного практического мышления, предназначенные для освоения и осмысления социального, материального и идеального окружения. Социальная детерминированность содержания и самого процесса представления о роли СМИ предопределена контекстом и условиями, функциями, которым она служит во взаимодействии с миром и другими людьми.

*Бабаева З.Ш., к.э.н., доцент
Дагестанский государственный университет
Россия, г. Махачкала*

КИТАЙ- НОВАЯ МОДЕЛЬ МИРОВОГО РАЗВИТИЯ

Беспрецедентные успехи экономики Китая стали одним из важнейших событий мировой истории последних десятилетий. Именно с этими успехами связан интерес всего человечества к китайским экономическим реформам. Успехи экономического развития Китая выражаются в росте объемов промышленного производства и занятии ведущих позиций в мире по производству многих видов продукции. Китай является мировым лидером в производстве угля, стали, цемента, зерна, мяса, хлопка, находится на ведущих мировых позициях по добыче нефти, производству электроэнергии. Наряду с традиционными производствами

получили развитие электронная промышленность, аэрокосмическая, автомобилестроение. Совершенно очевидно определяется место Китая в мировой экономике. За короткий период Китай превратился в экономически развитую страну и занял достойное место в мировой экономике.

Растущий интерес к этой стране не случаен - Китай, являясь одним из древнейших государств в мире, впервые за всю свою многовековую историю достиг впечатляющих успехов в реальном секторе экономики. По ряду признаков видно, что страна и в ближайшей перспективе будет развиваться по восходящей линии. Китай имеет шансы повторить опыт Японии и Южной Кореи с результатом, превосходящим соседей.

Успех китайских экономических реформ во многом связан с особенностями избранной тактики – постепенным осуществлением реформ, асинхронностью экономических и политических преобразований, умелым идеологическим их обеспечением. В этом смысле позитивные наработки китайского опыта имеют универсальное значение. В то же время необходимо учитывать качественные отличия китайской экономики от экономик большинства европейских постсоциалистических стран. Незавершенный характер индустриализации сделал возможным в КНР формирование негосударственных укладов экономики не на базе государственного сектора, а наряду с ним.

Характерной чертой преобразований в Китае является тесная взаимосвязь внутренних экономических реформ и мер по активизации внешнеэкономических связей.

Процесс либерализации внешнеторгового и инвестиционного режимов носит постепенный характер. Привлечение иностранного капитала в китайскую экономику многовариантно: используются различные организационные формы совместных предприятий, разнообразные типы свободных экономических зон, дифференцированные методы налогового стимулирования инвестиций.

Высокие темпы экономического роста присущи всем странам БРИКС. Но наиболее стремительный взлет совершает самое многонаселенное государство на планете - Китай, где всего три десятилетия назад четверть миллиарда жителей находились в абсолютной бедности. По прогнозам аналитиков, на долю КНР в 2020 году придется 23 процента мирового ВВП, тогда как на долю США - лишь 18 процентов. За три десятилетия реформ Поднебесная сумела увеличить свой экономический потенциал в пятнадцать раз и стократно расширить внешнеторговый оборот.

Примечательно, что во время нынешнего глобального финансового кризиса именно Китай первым продемонстрировал признаки оздоровления своей экономики. Причем в отрасли, которая пострадала в мире больше всех других. В первой половине 2012 года китайцам было продано на 25

процентов больше автомашин, чем в том же периоде 2011 года. К концу года ожидается еще более высокий прирост. Стала реальной заветная цель: сбыть за 2012 год на внутреннем рынке 15 миллионов автомашин и опередить по этому показателю Соединенные Штаты. Пока мы в России из века в век сетуем: "Какие у нас плохие дороги!" - китайцы за последние годы проложили 60 тысяч километров скоростных автострад и теперь по их протяженности уступают лишь США.

Последствия экономического взлета Китая становятся все ощутимее для окружающего мира. Став лучше жить, самый многочисленный в мире народ начал больше покупать. Словно гигантский пылесос, Поднебесная впитывает половину экспорта своих азиатских соседей. Благодаря росту внутреннего потребительского спроса Китай гораздо меньше, чем соседняя Япония, зависит от экспорта. А это особенно важно в период кризиса.

Однако с увеличением экономического потенциала Поднебесной ей требуется все больше энергоносителей. Китай стал вторым после США крупнейшим потребителем нефти в мире. Уже сейчас он вынужден ввозить около трети необходимого. А через пару десятилетий доля импорта нефти может составить почти две трети потребностей.

Можно сказать, что социально-экономическое развитие России и Китая идет как бы на встречных курсах. Нам надо заселять и осваивать Дальний Восток, Китаю - Дальний Запад. Следует воспользоваться географическим положением наших стран, взаимодополняемостью их экономик, дабы возродить на новом витке истории идею Великого шелкового пути, превратить наши государства в опоры трансконтинентального моста между Тихим океаном и Атлантикой, использовать динамизм нового мирового лидера, прицепив сибирский вагон к набирающему скорость китайскому экспрессу.

Использованные источники:

1. Агеев А.И., Куроедов Б.В. Особенности применения методологии стратегической матрицы при прогнозировании перспектив развития государств (на примере России и Китая). М: ИНЕС, 2005.
2. Бабаева З.Ш. Инновационное развитие – опыт Китая.//Научное обозрение. Серия 1. Экономика и право. №3-4. 2012.
3. <http://www.chinapro.ru> (дата обращения 20.09.2012г.)

**Бакулина М.
Скворцова Я.**

**Сибирский государственный аэрокосмический
университет имени академика М.Ф. Решетнева,
Россия, г. Красноярск**

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ МЕТОДОМ СЦЕНАРИЕВ

Аннотация

Статья посвящена вопросам прогнозирования методом сценариев. Рассматриваются различные реализации метода сценариев. Анализируются негативные моменты данного метода.

Метод сценариев - эффективное средство для организации прогнозирования, объединяющего качественный и количественный подходы.

Сценарий - это модель будущего, в которой описывается возможный ход событий с указанием вероятностей их реализации. В сценарии определяются основные факторы, которые должны быть приняты во внимание, и указывается, каким образом эти факторы могут повлиять на предполагаемые события [2, 81].

Как правило, составляется несколько альтернативных вариантов сценариев. Сценарий, таким образом, - это характеристика будущего в изыскательском прогнозе, а не определение одного возможного или желательного состояния будущего.

Наиболее вероятный вариант сценария рассматривается в качестве базового, на основе которого принимаются решения. Другие варианты сценария, рассматриваемые в качестве альтернативных, планируются в том случае, если реальность в большей мере начинает приближаться к их содержанию, а не к базовому варианту сценария.

Сценарии представляют собой описание событий и оценки показателей и характеристик во времени.

Сценарии для прогнозирования развития сложных систем первым использовал американский экономист и один из выдающихся футурологов Герман Кан. Первые из разработанных сценариев носили преимущественно описательный характер. Впоследствии метод сценариев был в значительной степени развит за счет использования более точных качественно-количественных моделей.

Метод сценариев предполагает создание технологий разработки сценариев, обеспечивающих более высокую вероятность выработки эффективного решения в тех ситуациях, когда это возможно, и более высокую вероятность сведения ожидаемых потерь к минимуму в тех ситуациях, когда потери неизбежны [4, 152].

Метод подготовки сценариев вначале использовался для выявления возможных результатов военных действий.

Позже сценарное прогнозирование стали применять в экономической политике, а затем и в стратегическом корпоративном планировании. Теперь это наиболее известный интеграционный механизм прогнозирования экономических процессов в условиях рынка.

Сценарии являются эффективным средством преодоления традиционного мышления. Сценарий - это анализ быстро меняющегося настоящего и будущего, его подготовка заставляет заниматься деталями и процессами, которые могут быть упущены при изолированном использовании частных методов прогнозирования. Поэтому сценарий отличается от простого прогноза. Он является инструментом, который используется для определения видов прогнозов, которые должны быть разработаны, чтобы описать будущее с достаточной полнотой, с учетом всех главных факторов.

Использование сценарного прогнозирования в условиях рынка обеспечивает:

- лучшее понимание ситуации, ее эволюции;
- оценку потенциальных угроз;
- выявление благоприятных возможностей;
- выявление возможных и целесообразных направлений деятельности;
- повышение уровня адаптации к изменениям внешней среды [3, 343].

Продолжительность прогнозируемого периода зависит от назначения и цели прогноза. Прогнозы обычно подразделяют на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.

Большинство предприятий готовят краткосрочные прогнозы. Этот прогноз используется в качестве основы для планирования всех потребностей в ресурсах. Если, например, спрос на продукцию предприятия подвержен сезонным колебаниям, то готовятся прогнозы по месяцам или сезонам.

Некоторые предприятия ограничивают период прогноза продолжительностью одного операционного цикла, период которого измеряется длительностью одного оборота оборотных средств. Например, в торговле обычно за год совершается от 6 до 15 оборотов оборотных средств, поэтому кратчайший горизонт прогноза может составлять от двух месяцев до 25 дней.

Среднесрочные прогнозы могут составляться на 2—5 лет. Эти прогнозы часто основываются на предположении о сохранении существующих тенденций в будущем с учетом воздействия предполагаемых изменений определенных факторов, например, численности населения, конъюнктуры рынка и др.

Долгосрочные прогнозы составляются на срок свыше 3—5 лет. Многие большие организации заглядывают далеко вперед и составляют прогнозы с горизонтом до 50 лет. Значение долгосрочного прогноза зависит от сферы деятельности. Например, предприятия занятые добычей полезных

ископаемых, часто планируют разработку дополнительных месторождений полезных ископаемых и создание оборудования за десятилетия до того, как они понадобятся [2, 82].

Основная задача, стоящая перед прогнозированием по методу сценариев — показать картины будущего организации.

Сценарное прогнозирование является эффективным средством подготовки плановых решений, как на предприятии, так и в государстве.

В настоящее время известны различные реализации метода сценариев, такие, как:

1. получение согласованного мнения;
2. повторяющаяся процедура независимых сценариев;
3. использование матриц взаимодействия и др.

Метод получения согласованного мнения является, по существу, одной из реализаций метода Делфи, ориентированной на получение коллективного мнения различных групп экспертов относительно крупных событий в той или иной области в заданный период будущего.

К негативным моментам этого метода можно отнести недостаточное внимание, уделяемое взаимозависимости и взаимодействию различных факторов, влияющих на развитие событий, а также динамике развития ситуации.

Планирование тесно связано с прогнозированием, разделение этих процессов, в известной мере, условно, поэтому в планировании и прогнозировании могут использоваться одни и те же методы или тесно взаимосвязанные методы.

Планы являются результатом управленческих решений, которые принимаются на основе возможных плановых альтернатив. Принятие управленческого решения осуществляется по некоторым критериям. Используя эти критерии, альтернативы оценивают с точки зрения достижения одной или нескольких целей. Критерии отражают цели, которые ставят лица, принимающие управленческие решения.

В экономической или производственной системе для формирования целей могут использоваться подходы кибернетики. Например, если цели многочисленны и взаимосвязаны, то целесообразно провести системный анализ. Цели можно ранжировать в порядке значимости. Можно построить дерево целей. Это позволит систематизировать связи важнейшей цели с менее значимыми целями, не добившись которых нельзя достичь более важных целей [1, 32].

Метод сценариев необходим не только при социально-экономическом прогнозировании. Например, при разработке методологического, программного и информационного обеспечения анализа риска химико-технологических проектов необходимо составить полный каталог сценариев аварий, связанных с утечками и выбросами токсических химических веществ. Каждый из таких сценариев описывает аварию

своего типа, со своим индивидуальным происхождением, развитием, техническими, экономическими, медицинскими и социальными последствиями, возможностями предупреждения [5, 125].

Для построения исчерпывающего, но обозримого набора сценариев необходимо предварительно проанализировать динамику социально-экономического развития рассматриваемого экономического агента и его окружения. Корни будущего - в настоящем и прошлом, причем зачастую - в весьма далеком прошлом. Кроме макроэкономических и микроэкономических характеристик, известных лишь с погрешностями, необходимо учитывать состояние и динамику отечественного массового сознания, политических, в том числе внешнеполитических реалий, поскольку на обычно рассматриваемом интервале времени (до 10 лет) экономика зачастую следует за политикой, а не наоборот.

Часто используют упрощенный подход к прогнозированию методом сценариев. А именно, формулируют три сценария - оптимистический, вероятный и пессимистический. При этом для каждого из сценариев достаточно произвольно выбирают значения параметров, описывающих производственно-экономическую. Цель такого подхода - рассчитать интервалы разброса для характеристик и "коридоры" для временных рядов, интересующих исследователя (и заказчика исследования). Например, прогнозируют финансовый поток (cash flow) и чистую текущую стоимость (net present value или NPV) инвестиционного проекта.

Ясно, что такой упрощенный подход не может дать максимального или минимального значения характеристики, он дает лишь представление о порядке количественной меры разброса. Однако его развитие приводит к байесовской постановке в теории принятия решений.

Качественный сценарий должен отражать не только последовательное изменение объекта прогнозирования, он должен описывать проблемы и препятствия в достижении этого состояния, ресурсы необходимые для достижения поставленных целей, приоритеты в решении задач.

В целом прогнозирование по методу сценариев является во многом искусством, а не наукой, т.е. это сложно формализуемый процесс, навыки в разработке сценариев появляются во многом благодаря опыту и способностям экспертов разрабатывающих прогнозы.

Использованные источники:

1. Андрейчиков, А. В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике [Текст] : учебник / А. В. Андрейчиков, О. Н. Андрейчикова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 203 с.
2. Басовский, Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. [Текст] : учебное пособие / Л. Е. Басовский. - М.: ИНФРА-М, 2001. - 258 с.
3. Математика и кибернетика в экономике. [Текст] : словарь-справочник / под ред. Н. П. Федоренко. – М.: Экономика, 1975. – 622 с.

4. Румянцева, Е. Е. Новая экономическая энциклопедия. [Текст] : энциклопедия / Е. Е. Румянцева. – М.: Инфра-М, 2011. – 896 с.
5. Цыгичко, В. Н. Прогнозирование социально-экономических процессов [Текст] : учеб.пособие / А. В. Цыгичко. – М.: Либроком, 2009. – 240 с.

Баттахова С.Н.
студент 3 курса группы УП-10
Финансово-экономический институт
Северо-Восточный федеральный университет
Россия, Республика Саха (Якутия), г.Якутск

СОВРЕМЕННАЯ КУЛЬТУРА ОБЩЕНИЯ

С того момента, когда зародилась речь, с момента когда человек начал говорить, с того самого момента когда все человечество перешло от жестов к речевому обмену изменилось отношение человека друг к другу. Конечно же, речевой обмен стал более понятным и эффективным. Это одна из самых больших положительных сторон речевого обмена. Но что мы наблюдаем сегодня? Общение настолько вошло в нашу жизнь, что мы не замечаем как правильнее «пользоваться» ею: мы изменяем ее по своим собственным правилам. У каждого человека появилось свое правило общения: кто-то использует жаргоны, считая, что таким образом его речь становится более красочной. Но это его большое заблуждение: ведь картину можно сделать более красочной не используя ненормативную лексику. Для этого нужно читать книги. А кто читает сегодня книги? Молодое поколение больше интересуется социальными сайтами, нежели книгами. Социальные сайты, чаты, смс-переписка – это и есть современное общение человечества. Таким образом, актуальность данной темы состоит в следующем: в современном обществе резко изменилась культура общения в связи с развитием социальных сайтов, так же современных фильмов без фильтрации речи, музыки с использованием ненормативной лексики и многое другое, поэтому мы считаем, что культуру общения надо изучать и дать рекомендации по улучшению культуры общения.

Проблема данной работы состоит в следующем: культура общения может стать причиной конфликта. Недостаточность знаний в области культуры общения мешает процессу коммуникации, а также приводит к конфликтным ситуациям. Отрицательно сказывается на эффективности многих результатов (в организации, в спорте, в учебе). Неправильное построение общения между индивидами внутри группы ухудшает морально - психологический климат. Таким образом исходя из проблемы наша цель заключается в следующем: разработать рекомендации, обеспечивающих повышение культуры межличностного общения.

Наше исследование проводилось в студенческой группе:

В качестве объекта исследования – межличностное общение в социальных группах, а в роли предмета исследования были взяты студенты

группы третьего курса управления персоналом финансово-экономического института, Северо-Восточного федерального университета.

Для проведения эксперимента требовались: протокол, дневник и карточка наблюдения.

В исследуемой группе всего имеется 10 студентов. Из них 1 молодой человек и 9 девушек. Возрастная категория: от 19 до 22 лет.

В соответствии с целями и задачами исследования все испытуемые были разделены на две подгруппы: экспериментальная (5 студентов) и контрольная (5 студентов).

Описание экспериментальной ситуации: 3 дня велось наблюдение группы (а именно наблюдение за манерами поведения, межличностным общением). Далее были введены рекомендации, которые должны соблюдать участники группы в течении 5 дней. Гипотеза: После изменения, а именно повышения культуры межличностного общения среди студентов группы УП-10 уменьшатся эмоциональные конфликты или останутся без изменений.

Рекомендации, которые должны соблюдать участники экспериментальной группы в течении 5 дней:

1. Не пользоваться социальными сайтами во время пребывания в учебном заведении.
2. Исключение из словарного запаса ненормативную лексику. За каждый жаргон «штраф» в размере двух рублей. Оплачивается казначею группы. Накопленные деньги остаются в группе в целях реализации учебных материалов.
3. В присутствии студентов, непонимающих якутский язык, стараться максимально говорить только на русском языке (в группе имеются русскоязычные студенты и студенты, которые менее говорят на русском, а предпочитают говорить на своем родном языке (якутском))
4. Русскоязычным студентам стараться выучить якутский язык (другая половина должна помогать)
5. Ходить всей группой в кино, театры, музеи, концерты. Такие мероприятия сделают группу более сплоченной.

Исходя из проведенного эксперимента, культура общения должна быть не только в знаниях, но и в способности к пониманию другого человека. Наш эксперимент доказал, что после того, как студент будет менее пользоваться социальными сайтами, таким как вконтакте, face-book, твиттер и т.д., станет более культурным в общении, станет менее использовать сокращения (такие как м.б- может быть, н.з – на запас) . Культура общения проявляется в тысяче и тысяче мелочей: в умении уважительно спорить, вести себя скромно за столом, в умении незаметно помочь другому человеку, не мусорить вокруг себя - не мусорить руганью, дурными идеями.

Культура общения - это терпимое отношение к миру и к людям.

В основе всех хороших манер лежит забота о том, чтобы человек не мешал человеку, чтобы все вместе чувствовали себя хорошо. Надо уметь не мешать друг другу. Воспитывать в себе нужно не столько манеры, сколько то, что выражается в манерах, бережное отношение к миру, к обществу.

Общение как метод получения психологической информации. Общение позволяет выявить индивидуально-психологические особенности личности: склонности, интересы, вкусы и другое. Из-за неправильного пользования лексикой, может произойти конфликт.

Таким образом, в основе конфликта лежат субъективно-объективные противоречия, но эти явления (противоречия и конфликт) не следует объединять. Противоречия могут существовать длительное время и перерасти в конфликт. В основе же конфликта лежат лишь те противоречия, причиной которых являются несовместимые интересы, потребности и ценности в общении. Такие противоречия трансформируются в открытую борьбу сторон, в реальное противоборство.

Поиск путей разрешения конфликта, как правило, начинается с определения его предмета, и сделать это зачастую отнюдь нелегко. Многие конфликты имеют столь запутанную и сложную предысторию, что специалист вынужден как археолог вскрывать один слой за другим. Напластование проблем может сделать сам предмет конфликта абсолютно диффузным, не имеющим четких границ, перетекающим. Конфликт может иметь основной предмет, рассыпающийся на частные предметы, множественные «болевы точки».

Примерами конфликта с множеством причин, частных предметов служат семейные неурядицы или межнациональные конфликты.

Чтобы избежать конфликта, человек в отношениях с другими людьми должен проявлять лояльность, расположение, терпимость и добрую волю, быть справедливым, дружелюбным, уважительным и вежливым, т.е. строить свое общение с окружающими на такой благожелательной основе, как взаимное доверие, надежность в словах и на деле. Всякие взаимоотношения, как деловые, так и сугубо личностные, эффективны только при уступчивости и сдержанности сторон, честном партнерстве, обоюдном стремлении к улаживанию разногласий и конфликтов, если они случаются.

Таким образом, проведя эксперимент в студенческой группе, мы сравнили экспериментальную группу с контрольной и пришли к результату: в экспериментальной группе студенты стали общаться более культурно, по сравнению с контрольной. Да и общаться друг с другом стали больше, по сравнению с контрольной. А в контрольной как общались «холодно», так и остались. В экспериментальной группе студенты разговаривали друг с другом более открыто, более свободно,

более понятно, да и вообще стали больше общаться друг с другом. В контрольной группе присутствовали слова непонятные человеку, не пользующимся социальными сайтами (такие как: лол, окай, имхо и другие). Во время беседы студенты контрольной группы не отходили от своих мобильных телефонов. Это доказывает то, что социальные сайты очень влияют на общение современной молодежи.

Таким образом, мы приходим к выводу: социальные сайты, так же современные фильмы, музыка сильно влияют на культуру общения молодежи. Наша культура находится на среднем уровне. Молодежь, а именно студенты (ведь это будущая интеллигенция общества) должна пересмотреть свои приоритеты к социальным сайтам. Если мы ими пользуемся, то хотя мы можем нам научиться не использовать «грязные» слова и придерживаться этикета.

*Берсенева Л.С., канд. пед. н., доцент
Рыбинский филиал РАНХиГС
Россия, г.Рыбинск
Каюрова О.В.
начальник управления культуры
мэрии города*

КУЛЬТУРА В СИСТЕМЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

Проблемы культуры по существу приобретают сегодня первостепенное, ключевое значение, ибо культура выступает мощным фактором социального развития: она пронизывает все аспекты человеческой жизнедеятельности - от основ материального производства и человеческих потребностей до величайших проявлений человеческого духа. Культура играет все большую роль в решении долгосрочных программных целей демократического движения: формирование и укрепление гражданского общества, раскрытие творческих способностей человека, углубление демократии, построение правового государства.

Актуальность материала, изложенного в статье, заключается в том, что современные подходы к управлению требуют изменения условий и принципов деятельности учреждений культуры, модернизации управленческих механизмов, повышения ответственности руководства и сотрудников учреждений культуры за результаты работы, совершенствования финансовых и экономических инструментов, используемых учредителями в целях развития подведомственных учреждений.

Управление сферой культуры является важным направлением социальной политики, которая во многом определяет комфортность проживания населения на территории. Наличие большого круга проблем в сфере культуры, состояние реорганизации бюджетной сферы остро ставит

вопрос поиска новых механизмов управления, совершенствование процесса управления.

Сегодня основные задачи региональной политики в сфере культуры формируются как:

- поддержка социально-культурной целостности регионов при сохранении и развитии этнокультурного многообразия, доступности и участия граждан в культурной жизни;
- создание эффективных механизмов управления культурными ресурсами регионов;
- создание условий для преодоления культурной изоляции и обогащения межрегионального и межнационального культурного диалога, увеличение числа мероприятий, проводимых в рамках культурного обмена (фестивали, театральные гастроли, выставки и т.д.).

Деятельность в сфере культуры Ярославской области осуществляется в соответствии со стратегией развития сферы культуры до 2015 года, одобренной Правительством области в декабре 2009 года. В течение года нормативная база отрасли пополнилась актами, определяющими приоритеты культурной политики в регионе: Концепция областной целевой программы «Развитие материально-технической базы сферы культуры Ярославской области на 2010-2014 годы» (Постановление Правительства области от 29. 11. 2010 № 874-п) [1], областная целевая программа «Развитие материально-технической базы сферы культуры Ярославской области на 2010-2014 годы» (постановление Правительства области от 17. 12.2010 № 948-п) [2], План реализации стратегии (приказ департамента культуры № 896 от 24.12. 2010).

Мероприятия по развитию культурного потенциала области предусмотрены также в областной целевой программе «Развитие агропромышленного комплекса и сельских территорий», «Развитие информатизации в Ярославской области на 2011-2013 годы».

Функции муниципального органа управления культурой:

- методическая и финансовая помощь учреждениям культуры;
- координация культурно-просветительской работы организаций и учреждений;
- проведение общественных мероприятий (смотры, фестивали, выставки и др.);
- учет, охрана, содержание и реставрация памятников истории и культуры местного значения, заповедных мест;
- контроль за использованием средств культурных фондов муниципальных предприятий и учреждений, принятие в необходимых случаях мер по их централизации;
- контроль за содержательной и финансово-хозяйственной деятельностью учреждений культуры и досуга;

- выдача лицензий на ведение коммерческой деятельности в сфере культуры и досуга на территории;
- организация обустройства мест массового отдыха, культурного обслуживания этих мест;
- взаимодействие с творческими союзами и общественными организациями в сфере культуры;
- поддержка народных промыслов и обрядов;
- разработка предложений по строительству, реконструкции и ремонту зданий подведомственных организаций, контроль за выполнением работ.

На текущий момент полномочия в сфере культуры Ярославской области по-прежнему разграничены на уровне субъекта (22 государственных учреждения, из них 2 автономные), 3 городских округа (51 муниципальное учреждение), 17 муниципальных районов (81 муниципальное учреждение), 31 поселение (39 муниципальных учреждений). По обеспеченности объектами социальной инфраструктуры область в целом соответствует федеральным нормативам. В разрезе муниципальных образований соответствие имеет неравномерный характер. 14 муниципальных образований имеет дефицит по нормативу количества зрительных мест в культурно-досуговых учреждениях, в 6 муниципальных образованиях - их избыток.

Проблеме приведения ресурсов культуры в соответствие нормативов и развитию материально-технической базы отрасли «культура» в 2010 году была посвящена деятельность по разработке региональных целевых программ развития сферы культуры региона (областной и ведомственной). Областная целевая программа «Развитие материально-технической базы учреждений культуры Ярославской области на 2010-2014 годы» получила поддержку Правительства области.

В течении 5 лет предусматривается капитальное строительство и реконструкция 5 объектов культуры в 3 муниципальных районах и 2 городских округах области: это детская школа искусств в п. Борисоглебский, зрительный зал районного Дворца культуры в г. Тутаев, культурно - досуговый центр в г. Данилове, планетарий в г. Ярославле и библиотечно-информационный центр в г. Рыбинске.

В числе программных мероприятий строительство 3 объектов государственной собственности: концертно-зрелищного центра в г. Ярославле, реконструкция здания художественного училища, строительство сервисного объекта в музее-усадьбе «Карабиха». Бюджет программы - 1, 9 млрд. рублей. В 2010 году осуществлены следующие мероприятия программы:

- завершилось строительство планетария в городе Ярославль (с общим объемом бюджета – 561,9 млн. рублей, в том числе из областного бюджета - 240,0 млн. рублей, местного бюджета – 116,17 млн. рублей,

внебюджетных источников - 15,0 млн. рублей). Мэрией г. Ярославля создано муниципальное учреждение культуры «Культурно-просветительский центр имени В. В. Терешковой». Открытие учреждения прошло 7 апреля 2011 года.

- продолжилось строительство концертно-зрелищного центра в городе Ярославле. Освоено в рамках Программы 758,0 млн. рублей, в том числе из областного бюджета – 194,7 млн. рублей, федерального бюджета - 563,4 млн. рублей. В течение года поступили средства из федерального бюджета в сумме 320,0 млн. рублей.

С начала 2011 года на территории региона реализуются 13 муниципальных среднесрочных программ развития сферы культуры. В остальных территориях (7 МО) раздел «Культура» представлен в программах социально-экономического развития муниципального образования. Перечни муниципальных услуг в области культуры утверждены в 18 муниципальных образованиях из 20 (кроме ГО Рыбинск, Переславского МР).

По состоянию на 1 января 2011 года на территории Ярославской области ведут работу 2304 коллектива с числом участников 28,5тысяч человек. 58 исполнителей и коллективов приняли участие в Международных и Всероссийских конкурсах и фестивалях любительского искусства, 44 (76%) из них стали лауреатами и дипломантами, что, безусловно, говорит об их высоком исполнительском уровне.

Значимым событием для Ярославского района стало включение библиотек области в областную целевую программу «Развитие информатизации Ярославской области» на 2011–2013 годы, что позволит при успешной реализации программных мероприятий предоставлять удалённый доступ к информационным ресурсам отрасли, электронным государственным услугам.

По состоянию на 1 января 2011 года на территории Ярославской области действует 31 киноустановка, из них в городских кинотеатрах - 4, совокупное число мест в зрительных залах – 7277 единиц. Посетило кинозалы области за год свыше 90 тыс. зрителей.

На территории Ярославского муниципального района реализация культурной политики осуществляется в соответствии с полномочиями муниципального района и поселений.

На уровне района полномочия исполняют отдел культуры, молодежной политики и спорта Администрации Ярославского муниципального района и 2 учреждения культуры: МУК «Районный координационно-методический центр» Ярославского муниципального района и МУК «Центральная библиотека ЯМР».

Отдел культуры, молодежной политики и спорта Администрации ЯМР выполняет следующие функции в сфере культуры:

- создание необходимых условий для работы и развития учреждений культуры, расположенных на территории Ярославского муниципального района, анализ опыта их работы, принятие мер по улучшению их деятельности;

- организация деятельности по библиотечному обслуживанию населения, сохранность и комплектование книжных фондов;

- разработка и представление на рассмотрение Главы ЯМР, Муниципального Совета ЯМР концепций, планов, программ и других нормативных документов по сохранению и развитию сферы культуры;

- участие в планировании и организация, в пределах своих полномочий, финансового обеспечения программ, содержания и развития сети подведомственных учреждений;

- содействие в организации и проведении районных, областных, всероссийских и международных мероприятий в области культуры (программы, смотры, фестивали, выставки, праздники, концерты и т. д.), развитие новых форм организации досуга населения;

- содействие в обеспечении охраны памятников истории и культуры, искусства, архитектуры, археологии, заповедных мест Ярославского муниципального района;

- содействие в осуществлении кадровой политики – подбор, обучение и расстановка кадров в сети подведомственных учреждений;

- проведение в установленном порядке аттестации работников, установление группы оплаты труда учреждений культуры, организация курсов повышения квалификации и обучающих семинаров.

Координируют работу всех клубных учреждений Ярославского района МУК «Районный координационно-методический центр» ЯМР и МУК «Центральная библиотека» ЯМР. Вся деятельность осуществляется в рамках соглашения о сотрудничестве между Администрацией района и Администрациями городского и сельских поселений.

Цели и задачи учреждений культуры:

- создание условий для сохранения и развития культуры, искусства, народного творчества Ярославского муниципального района, как системы духовно-нравственных ценностей, культурного наследия и творческого потенциала;

- выравнивание возможностей участия граждан в культурной жизни общества независимо от уровня доходов, социального статуса и места проживания;

- развитие публичных центров правовой, деловой и социально значимой информации, созданных на базе муниципальных библиотек;

- сохранение и развитие кадрового потенциала учреждений культуры;

- модернизация и обеспечение инновационного развития сети библиотек и культурно-досуговых учреждений за счет инвестирования в

технологическое обновление, внедрение и распространение новых информационных продуктов и технологий, реализация механизмов поддержки;

- развитие механизмов поддержки стимулирования творчества музыкальных, театральных и других творческих коллективов, в том числе традиционной народной культуры;

- проведение реставрационных работ, улучшение технического состояния объектов культурного наследия;

- содействие развитию культурно-познавательного туризма, обеспечение комплексного подхода к сохранению культурно-исторического наследия, облика исторических поселений;

- создание условий для повышения степени разнообразия услуг в сфере культуры.

Вся деятельность в сфере культуры на уровне района осуществляется в соответствии с ведомственной целевой программой «Основные направления сохранения и развития культуры и искусства ЯМР на 2011 -2013 гг.» (принятой постановлением Администрации Ярославского муниципального района от 27.11.2010 № 5573) по следующим видам деятельности:

- организация и проведение межпоселенческих мероприятий (конкурсов, фестивалей, концертов и т.д.);

- организация и проведение выставок, презентаций и других форм культурно-досуговой деятельности;

- оказание информационной, методической, практической помощи учреждениям культуры городского и сельских поселений;

- организация участия в районных, областных, Всероссийских и международных фестивалях и конкурсах;

- изучение, обобщение и распространение положительного опыта;

- мониторинг деятельности учреждений культуры ЯМР;

- формирование и обработка библиотечных фондов;

- организация библиотечного, информационного, справочно-библиографического обслуживания пользователей;

- методическое обеспечение;

- координация деятельности в области библиотечного обслуживания населения.

Ярославский муниципальный район относится к группе территорий, где наиболее полно сформирована современная нормативная база в отрасли «Культура»:

- реализуется ведомственная целевая программа развития сферы культуры района,

- утвержден перечень муниципальных услуг и административные регламенты предоставления услуг,

- учреждения работают в рамках муниципальных заданий,

- определены стандарты качества культурных услуг.

Охват населения территории района библиотечным обслуживанием составляет 22% (для сравнения: по области 36,5%, по районам – до 78%), 27 библиотек размещаются в культурно-спортивных центрах в сельской местности, 1 библиотека является районной центральной библиотекой. Число читателей в 2011 году уменьшилось на 1,8%, количество посещений составило - 113020 и уменьшилось на 7,2% (по сравнению с 2010 годом). В 2011 году новые поступления в библиотеки составили 119 экземпляров на 1000 жителей (норматив ЮНЕСКО и Российской Ассоциации Библиотек - 250 документов в год на 1000 жителей), это средний показатель среди муниципальных районов области.

Участниками клубных формирований стабильно является 9% населения района или 4, 7 тысячи человек (по области - 4,8%, по районам – от 4,7% - 15,7%), которые занимаются самостоятельным творчеством в 381 объединениях.

По числу клубных формирований и участию в областных мероприятиях Ярославский район занимает первое место среди муниципальных образований в области. Коллективы и солисты является призерами всероссийских, региональных и областных конкурсов.

Таблица 1

Анализ состава клубных формирований

Наименование культурных формирований	2009	2010	2011	Итоги
Клубных формирований (всего)	387	364	381	+17
В них участников	5837	4737	4723	-14
Детских формирований	167	166	196	+30
В них участников	2453	1881	2148	+267
Самостоятельных коллективов	205	162	177	+15
В них участников	2400	1770	1763	-7
Число культурно-досуговых мероприятий	4227	3687	4096	+409
Мероприятий на платной основе	1498	1265	1250	-15
Посетителей на них	62923	36963	48765	+11802

Ежегодно повышают квалификацию в областных методических центрах в среднем 20 специалистов культуры (11% от числа специалистов культуры района - низкий показатель среди районов области).

Доля бюджетных расходов на отрасль в консолидированном бюджете местном бюджете в 2011 году снизилась по сравнению с 2010 годом на 0,2% и составила 3,9 % (средний показатель по районам области).

Библиотеками района ежегодно обслуживается около 12 тыс. читателей, число посещений библиотек составляет более 112 тыс. в год, книговыдача литературы составляет около 280 тыс. экземпляров в год.

В 1-м полугодии 2012 г. читателями библиотек стали 8131 житель ЯМР, которые посетили библиотеки 54627 раз, им было выдано 144542 экземпляра книг, периодических и электронных изданий. Совокупный фонд библиотек ЯМР составляет 288687 экземпляров книг, брошюр и электронных изданий.

Центральная библиотека является методическим центром для сельских библиотек района (таблица 2).

Таблица 6

Деятельность Центральной библиотеки

Формы методической работы	2009	2010	2011	1 пол.2012
Семинары, совещания, круглые столы	6	6	7	3
Выезды в сельские библиотеки	25	10	27	16
Методические консультации	33	95	60	21
Издание методических материалов	10	19	12	4

Наряду с определенными достижениями в области библиотечного дела существует целый ряд серьезных проблем, требующих безотлагательного внимания и принятия конкретных мер для их решения.

К ним можно отнести:

- несовершенство нормативно-правовой базы, в т.ч. и региональной. Постоянные изменения в законодательстве;
- отсутствие средств коммуникации (телефоны есть только в 12 сельских библиотеках): отсюда нет оперативной связи с сельскими библиотеками;

- отсутствие своего транспорта или средств на транспортные расходы, отсюда редкие посещения сельских библиотек, которое сказывается на качестве их работы;
- слабая материально-техническая база сельских библиотек;
- низкие темпы информатизации библиотек;
- недостаточную обеспеченность отрасли профессиональными кадрами, слабо развитую систему подготовки профессиональных библиотечных кадров.

Самой актуальной проблемой, стоящей перед отраслью является информатизация библиотек. Только в 7 сельских библиотеках есть компьютеры, Центральная библиотека располагает 5 компьютерами, но требуется их обновление. Выход в интернет есть только в Центральной библиотеке.

Главными проблемами развития отрасли «культура» в районе являются:

1. Обновление книжных фондов библиотек (для достижения нормативов ЮНЕСКО 250 экземпляров новых поступлений в год на 1000 жителей), в настоящее время на 1000 жителей приходится только 119 экземпляров новых поступлений.

2. Модернизация материально-технических ресурсов учреждений культуры, обеспечение информатизации библиотек (выполнение первоочередных мероприятий по ремонту учреждений культуры, участие в региональных программах).

3. Повышение профессиональной компетенции и квалификации специалистов культуры (необходимо повысить долю специалистов, прошедших квалификацию до значения не менее 30% в год от общего числа специалистов отрасли района).

Основным механизмом реализации приоритетных направлений государственной политики развития культуры в Ярославском районе является проектно-программная деятельность, которая ориентирована на достижение конкретных и конечных результатов.

В планах мероприятий по реализации Основных направлений деятельности будут отражены этапы развития сферы культуры. С учетом приоритетов основных направлений государственной политики в сфере культуры будут разрабатываться:

- ведомственные целевые программы развития сферы культуры Ярославского муниципального района;
- концепции развития направлений культурной деятельности с указанием исполнителей, сроков реализации, объемов и источников финансирования по годам, ожидаемых результатов;
- концепция развития библиотечного дела;
- программа развития материально-технической базы сферы культуры, программа сохранения и развития системы образования в сфере

культуры, программа сохранения нематериального наследия и традиционной культуры.

Программно-проектное управление позволит скоординировать деятельность субъектов, реализующих Основные направления по обеспечению целенаправленных действий, направленных на развитие культуры района.

В качестве субъектов, реализующих Основные направления, могут выступать в соответствии с действующим законодательством органы местного самоуправления, общественные объединения, юридические и физические лица.

В качестве основного критерия оценки эффективности деятельности в сфере культуры Ярославского района будет рассматриваться степень достижения социально-культурного и экономического эффекта, измеряемого с помощью специально разработанной Системы количественных и качественных показателей (индикаторов) реализации основных направлений государственной политики в сфере культуры.

Формируемая система показателей и осуществление мониторинга обеспечит возможность диагностики и прогнозирования динамики и тенденций развития культуры, выявления актуальных проблем в сфере культуры на среднесрочную перспективу.

Считаем, что основными показателями, отражающими социально-экономическое развитие сферы культуры в районе, являются:

- увеличение доли населения и организаций, вовлеченных в социокультурную деятельность;
- увеличение степени доступности для населения района национальных культурных ценностей;
- увеличение степени обеспеченности квалифицированными кадрами учреждений культуры района;
- увеличение количества источников доступа населения к социально- значимой информации с использованием информационных систем и технологий;
- формирование единой нормативной базы в сфере культуры Ярославского района;
- формирование системы бюджетирования сферы культуры, ориентированной на результат;
- улучшение качества и повышение доступности услуг в сфере культуры;
- поддержка благоприятной и привлекательной культурной среды Ярославского муниципального района.

В условиях усиливающейся стандартизации культурной деятельности, вызванной общими процессами глобализации, актуальным становится обеспечение непрерывности развития культуры и искусства посредством формирования эффективной среды для новаторства,

внедрения новых технологий, распространения и потребления продуктов культуры, всестороннего участия-граждан в культурной жизни, государственной поддержки профессионального творчества. Нужны структурные изменения основных фондов отрасли на основе широкого внедрения информационных технологий и насыщения современным оборудованием субъектов культурной деятельности.

На фоне нарастающей глобализации особую значимость следует отвести обеспечению непрерывности воспроизводства и обновления творческого потенциала посредством выявления и поддержки творческой молодежи, сохранения и развития всемирно известной российской системы художественного образования. Для этого следует реализовать мероприятия по поддержке фестивалей, конкурсов и т.д.

В целях реализации муниципальных целевых программ необходимо увеличить сумму финансирования для проведения ремонтных работ в учреждениях культуры, приобретения оборудования, для участия в конкурсах и фестивалях международного и всероссийских уровней, для организации мероприятий по повышению квалификации специалистов (семинары, конференции и т.д.) приобретению транспортных средств.

Необходимо увеличить сумму на комплектование библиотечных фондов, компьютеризацию сельских библиотек, создание электронных каталогов.

По проведенному анализу информационных отчетов учреждений культуры сельских поселений, следует отметить, что необходимо проведение ряда мер по привлечению квалифицированных кадров. Услуги, предоставляемые учреждениями культуры, являются менее востребованными по сравнению с частными игровыми клубами и т.д. вследствие слабой материально-технической базы. Необходимо приобретение современной звуковой аппаратуры, светового оборудования, орг. техники, мультимедийных проекторов, сценических костюмов, музыкальных инструментов, современной офисной мебели, кресел в зрительный зал.

Негативно сказывается отсутствие транспортных средств в учреждениях культуры, т.к. нет возможности выезда с концертными программами по осуществлению внебюджетной деятельности. Из-за недостаточного финансирования нет возможности участвовать в конкурсах и фестивалях всероссийского и международного уровня.

Актуальной задачей остается компьютеризация сельских домов культуры с выходом в Интернет. Необходимо выделение дополнительных средств на проведение ремонтных работ в учреждениях культурно-досуговой деятельности. Важной задачей является обеспечение мер по осуществлению противопожарной безопасности, поскольку достаточно дорогостоящими являются огнезащитные составы для пропитки

помещений, «одежда» для сцены и т.д. На это необходимо обратить особое внимание!

Пути решения видим в проведении таких мероприятий как:

- государственная поддержка (целевые программы, система грантов);
- оказание спонсорской помощи (нужна законодательная база).

Для решения проблем необходимо:

- доработать нормативно-правовые документы при переходе учреждений культуры в новый правовой статус.

- разработать механизм сотрудничества Управления с сельскими поселениями для привлечения средств в культуру, для решения вопросов прохождения практики для молодых специалистов и дальнейшего трудоустройства.

- разработать программу и механизм реализации по созданию передвижных площадок, что позволит расширить географию доступности, консолидировать имеющиеся ресурсы и кадры, создать условия для продвижения лучших образцов культуры и коллективов, повысит возможность выполнения муниципального задания

Хотим обратить внимание на мероприятия (таблица 2), включающие основные направления работы и предполагаемые результаты. Важно, при их планировании предусмотрены востребованность, доступность, статусность и динамизм, что позволяет использовать их для реализации на практике не только в Ярославском районе, но и в других регионах России.

Таблица 2

Основные направления развития культуры в Ярославском районе

№	Основные направления развития	Ожидаемые результаты
1.	Востребованность	
1.1	Модернизация услуг в сфере культуры в интересах всех групп и слоев населения Ярославского района	Внедрение в учреждениях культуры системы социологических опросов, направленных на исследование интересов и потребностей различных категорий посетителей. Организация маркетинговых исследований, направленных на изучение потребностей населения в сфере культуры Организация открытых фондохранилищ, создание общедоступных электронных ресурсов по музейным экспонатам Расширение и совершенствование комплекса дополнительных услуг сферы культуры Совершенствование рекламно-информационной продукции организаций культуры (карты, схемы, афиши, путеводители, информационно-навигационные киоски и другая продукция) Повышение профессионализма персонала, непосредственно работающего с посетителями Расширение культурно-массовой, спортивно-оздоровительной и рекреационно-досуговой деятельности организаций культуры

		Развитие культуры уличных фестивалей Увеличение числа локальных культурных мероприятий в городской среде, в особенности для детской и молодежной аудиторий
1.2	Повышение образовательной роли культуры	Увеличение числа проектов, программ и инициатив, направленных на работу с детско-юношеской аудиторией, в учреждениях культуры Ярославского района Расширение партнерства между сферами культуры и образования Создание программ семейного культурно-образовательного досуга и творческого общения родителей и детей Расширение использования современных игровых, коммуникационных, интерактивных методик в работе с детско-юношеской аудиторией Расширение партнерства между организациями культуры и школами искусств, музыкальными и художественными школами, средними профессиональными учебными заведениями Рост числа мастер-классов, семинаров, конференций, посвященных образованию в сфере культуры, увеличение фестивалей, конкурсов, в том числе всероссийских и международных, адресованных детской аудитории Введение практики специальных музейных, театральных и музыкальных абонементов для детей и подростков
2.	Доступность	
2.1	Повышение доступности культурных услуг и творческой деятельности для лиц с ограниченными физическими возможностями	Введение льготного обслуживания в учреждениях культуры в рамках действующего законодательства Расширение благотворительных мероприятий, акций и программ Совершенствование обслуживания посетителей с ограниченными физическими возможностями в организациях культуры Повышение оснащенности учреждений культуры специализированным оборудованием для лиц с ограниченными физическими возможностями Расширение театральной, концертной, выставочной деятельности в коррекционных школах, домах инвалидов, интернатах, домах престарелых, больницах Проведение фестивалей, творческих конкурсов, выставочных и других проектов и мероприятий, представляющих творчество инвалидов и других групп
3.	Статусность	
3.1	Поддержка процессов, способствующих росту престижа горнозаводской культуры среди населения Ярославского	Совершенствование уровня традиционных районных праздников и дней памяти Проведение публичных акций, посвященных профессиональным праздникам работников культуры Расширение волонтерского участия населения в культурных проектах Организация мероприятий, направленных на воспитание гражданственности и патриотизма [4]

района, в Российской Федерации и за рубежом	Развитие культурно-образовательных программ для туристов и разработка новых туристических маршрутов в учреждениях культуры Ярославского района, в особенности в учреждениях, недостаточно вовлеченных в процесс обслуживания туристов Расширение ассортимента сувенирной продукции признанного художественного достоинства, в том числе содержащей символы Ярославского района Повышение уровня проведения престижных российских и международных фестивалей и конкурсов
4. Динамизм	
4.1 Содействие росту многообразия и богатства творческих процессов	Организация на профессиональном уровне конкурсов, фестивалей, смотров, концертов, художественных выставок, мастер-классов для одаренных детей и творческой молодежи Создание генеральной схемы адресного размещения организаций культуры в районе Расширение представления народных промыслов и изделий мастеров на выставочных площадках Ярославского района, создание выставочного зала-салона народных художественных промыслов [4] Увеличение числа программ и проектов, представляющих современное искусство всех видов и направлений, в учреждениях культуры Ярославского района Создание и развитие праздничных, фестивальных, выставочных программ, представляющих культуры и традиции этнических сообществ и национальных образований Ярославского района
5. Устойчивость	
5.1 Сохранение культурно-исторического наследия Ярославского района и поддержка устойчивого развития сферы культуры	Повышение оснащенности фондохранилищ музея, библиотек, архивов, с помощью современного специализированного оборудования для хранения коллекций, оборудования климат-контроля, создание новых фондохранилищ. Расширение работ по реставрации музейных и других коллекций. Расширение реставрационных работ, капитального и текущего ремонта зданий и помещений, занимаемых учреждениями культуры Развитие экспозиционно-выставочной и культурно-досуговой деятельности музея, библиотек, выставочных залов Развитие издательской деятельности. Создание новых учреждений культуры.
6. Эффективность	
6.1 Совершенствование управления и финансово-хозяйственной деятельности учреждений культуры	Разработка системы грантов и материальных поощрений работников культуры Создание программ стажировок работников учреждений культуры, прохождения практики студентами вузов и средних профессиональных учебных заведений в учреждениях культуры; содействие трудоустройству молодежи в учреждения культуры по специальности Увеличение количества программ и проектов, направленных на расширение участия молодежи в управлении культурой

Работа с резервом на замещение руководящих должностей в учреждениях культуры
Налаживание политики постоянного взаимодействия между культурой и бизнесом; повышение плановости проведения кампаний по поиску внебюджетных источников финансирования
Развитие служб и подразделений в учреждениях культуры, отвечающих за поиск альтернативных источников финансирования и предпринимательскую деятельность в учреждениях культуры;
Развитие системы поощрения учреждений культуры

Использованные источники:

- [1] Областная целевая программа « Развитие материально-технической базы сферы культуры Ярославской области на 2010-2014 годы» (постановление Правительства области от 17. 12.2010 № 948-п).
[2] Постановление Правительства Ярославской области от 29. 11. 2010 № 874-п. Концепция областной целевой программы «Развитие материально-технической базы сферы культуры Ярославской области на 2010-2014 годы» // Губернский вестник.
[3] Берсенева Л.С. Деловая этика и культура управления: учебное пособие. - Ярославль: ООО «Аверс Плюс», 2011. – 126 с.
[4] Берсенева Л.С. Культура родного края: учебное пособие. - Ярославль: Издательство ЯГПУ, 2001. - 76 с.

*Беспаев М.Е.
аспирант
Жолдоякова Г.Е.
аспирант
ОмГУ им. Ф.М.Достоевского
г.Омск, РФ*

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ В РК - РЕФОРМЫ, АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ЗАНЯТОСТЬ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ

Перед каждым выпускником школы период завершения учебы становится определяющим в отношении выбора стратегии последующего профессионального образования. Так существует альтернатива - инвестировать в образование или нет.

В теории образовательных сигналов на рынке труда образование рассматривается как механизм селекции в рамках общества более способных, а, следовательно, и более производительных работников. Получение образования более высокого уровня и в учебном заведении, обладающем более высокой репутацией, служит сигналом для работодателей при отборе работников. Таким образом, работники, получившие образование лучшего качества, могут иметь более высокую вероятность трудоустройства и премию в виде более высокой стартовой

заработной платы [1]. С учетом данной теории становится очевидным развитие высшего образования в РК.

Основной концепцией развития высшего образования РК является отказ от государственной монополии на образование, в результате чего в республике сформировался рынок образовательных услуг, где функционируют на равных правах государственные и негосударственные высшие учебные заведения. Рынок образовательных услуг, как и любой рынок, развивается по закону конкуренции.

С момента обретения суверенности Республики Казахстан система высшего образования преодолела несколько этапов реформирования, содержание которых в различные периоды времени было направлено:

- на становление законодательной и нормативной правовой базы высшего образования (1991-1994 годы);
- модернизацию системы высшего образования, обновление ее содержания (1995 – 1998 годы);
- децентрализацию управления финансированием образования, расширение академических свобод учреждений высшего образования (1999 – настоящее время);
- стратегическое развитие системы высшего профессионального образования (современный этап, берущий начало в 2001 году).

В результате проведенных реформ в сфере высшего образования Республики Казахстан за 20 лет произошли существенные изменения (Таблица-1)[2].

Таблица -1. Численность студентов и количество ВУЗов за период 1991-2011 гг.

	1991/ 1992	1993/ 1994	1995/ 1996	1999/ 2000	2001/ 2002	2005/ 2006	2007/ 2008	2010/ 2011
Число студентов, тыс.чел	288,4	276,7	272,7	365,4	514,7	775,8	717,1	620,4
Число негосударственных ВУЗов	0	21	41	106	126	130	114	96
Число государственных ВУЗов	61	68	71	57	59	51	53	53
Всего ВУЗов	61	89	112	163	185	181	167	149

Как видно из таблицы -1 в 2010/11 учебном году по сравнению с 1991/92 учебным годом, число высших учебных заведений увеличилось в 2,4 раза, это связано с увеличением числа негосударственных вузов, так в 2010/11 учебном году их число составило 64,4% из общего количества вузов. Также произошел существенный рост численности студентов высших учебных заведений в 2,1 раза соответственно.

Аналогично произошло значительное увеличение количества выпускников вузов Республики Казахстан (Таблица-2)[2].

Таблица – 2. Распределение выпуска студентов по форме собственности высших учебных заведений

	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99	1999/00
Выпуск высших учебных заведений, тыс. человек в том числе:	42,2	45,2	49,1	45,5	15,9	49,9	50,9	51,8	55,4
выпуск из государственных высших учебных заведений	42,2	45,2	49,1	45,5	15,8	49	44,8	46,8	47,9
выпуск из негосударственных учебных заведений	-	-	-	-	0,1	0,9	6,1	5,0	7,5
	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10
Выпуск высших учебных заведений, тыс. человек в том числе:	73,8	87,1	102,7	123,9	154,2	165,6	178,4	196,7	176,0
выпуск из государственных высших учебных заведений	52,0	46,5	53,1	67,3	83,6	88,0	88,6	99,3	88,2
выпуск из негосударственных учебных заведений	21,8	40,6	49,6	56,6	70,6	77,6	89,8	97,4	87,8

Как видно из таблицы – 2, если 1991/92 уч. году численность выпускников составляло 42,2 тыс. человек, то 2009/10 уч. году их численность увеличилась на 4,1 раза и составила 176 тыс. человек. В частности заслуживает внимание рост численности выпускников негосударственных высших учебных заведений. Тогда как первый выпуск негосударственных высших учебных заведений составил 0,1 тыс. человек, то 2009/10 их численность составила 87,8 тыс. человек. Это свидетельствует о достаточно высоком доверии со стороны населения к негосударственным вузам. Так численность выпуска государственных и негосударственных высших учебных заведений за последние три года находится примерно в одинаковом количестве.

Любопытный факт – несмотря на то, что население стремится получить высшее образование, безработица среди населения с высшим образованием достаточно распространена, о чем свидетельствуют данные таблицы -3[2].

Таблица – 3. Распределение безработного населения по образованию за период 2006-2010 гг.

тыс. человек					
Показатель	2006	2007	2008	2009	2010
Уровень безработицы, %	7,8	7,3	6,6	6,6	5,8
Безработные, всего	625,4	597,2	557,8	554,5	496,6
в том числе имеющие образование:					
высшее	116,3	112,6	123,8	129,9	118,5
среднее профессиональное	158,2	149,9	127,1	138,5	128,5
начальное профессиональное	71,9	69,3	55,1	43,8	32,2
среднее образование	234,4	228,1	215,4	207,3	180,2
основное общее	40,5	34,2	31,5	30,1	28,9
начальное общее	4,0	3,0	4,9	5,0	8,3
Доля безработных с высшим образованием, %	18,6	18,9	22,2	23,4	23,9

Как видно из таблицы - 3 динамика безработного населения ежегодно снижается. Так, по состоянию на 2006 год численность безработных составило 625,4 тыс. человек, уровень безработицы 7,8%, в 2010 году их численность снизилась и составила 496,6 тыс. человек, уровень безработицы 5,8%. В 2010 году из числа безработных имеют высшее образование 118,5 тыс. человек (23,9%), среднее общее – 18,2 тыс. человек (36,3%), среднее профессиональное образование – 128,5 тыс. человек (25,9%). Каждый третий безработный был незанят по причине отсутствия любой работы, 19,5% - уволены по собственному желанию, 12,0% - уволены в связи с сокращением штатов, 7,3% - из-за отсутствия работы после окончания учебного заведения.

Среди безработной части населения с высшим образованием наиболее уязвимой являются молодые специалисты, только закончившие ВУЗ. Острой проблемой для выпускника ВУЗа является трудоустройство после окончания обучения, т.е. реализация на рынке труда полученных знаний, умений и навыков.

Тогда как численность безработных ежегодно снижается, в противоположность этому доля безработных с высшим образованием ежегодно растет. Если 2006 году численность безработных с высшим образованием была 18,6% из общего числа безработных, то в 2010 году их численность составила 23,9%.

В настоящее время разрушены существующие механизмы трудоустройства выпускников учреждений профессионального образования. Многие высшие учебные заведения не несут прямой ответственности за трудоустройство своих выпускников, особенно выпускников обучающихся на платной основе. Продолжает оставаться высоким число нетрудоустроенных молодых специалистов, а также трудоустраивающихся не по избранной специальности.

В мае-июне 2012 года исследовательское агентство «ИА Рейтинг. KZ» провело исследование проблем трудоустройства и качества высшего образования выпускников вузов РК. В соответствии с этим был произведен, с использованием специальных анкет опрос, 72 руководителей и специалистов крупнейших отечественных и международных компаний. Также провели анкетирование среди выпускников казахстанских ВУЗов 2007-2009 годов.

Результаты исследования агентства «ИА Рейтинг. KZ» показали, что для многих выпускников полученные ими по окончании ВУЗов дипломы фактически не имеют большого смысла в процессе их дальнейшей жизнедеятельности. Более четверти респондентам полученный диплом ни разу не помог при трудоустройстве (Рисунок - 1)[3].

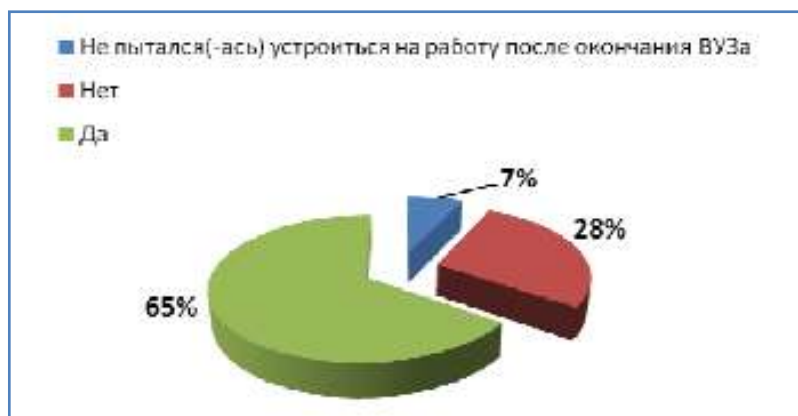


Рисунок – 1. Результаты опроса – «Способствовал ли полученный диплом Вашему трудоустройству?»

Согласно рисунка – 1, если полученный диплом о высшем образовании способствовал трудоустройству 65% выпускам вуза, то 28% не способствовал, а 7%, вовсе не пытались устроиться на работу.

По результатам исследования подтвердилось распространенное мнение о невысокой доле выпускников, работающих не по специальности (Рисунок – 2).

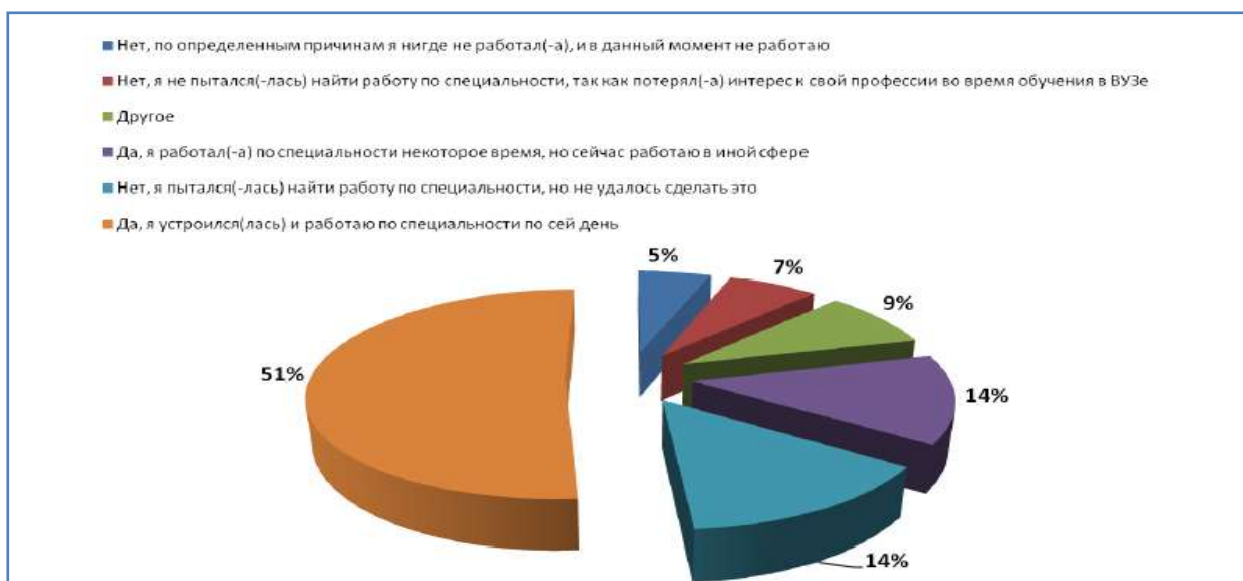


Рисунок – 2. Результаты опроса – «Удалось ли Вам после окончания ВУЗа устроиться на работу по специальности, полученной в период обучения?»

Как показано на рисунке - 2 только 51% выпускников вузов находят работу по специальности, 49% работают не по специальности, из них 14% пытались найти работу по специальности, но им не удалось это сделать. Таким образом, можно предположить, что каждый третий выпускник после окончания вуза работает не по специальности. Многие студенты, еще не завершив первое образование, планируют второе.

Обобщив можно утверждать, что реформы в сфере высшего образования в РК достаточно плодотворные. Анализ состояния показал, что в РК за годы суверенности произошел существенный рост получателей высшего образования, который является следствием прогрессивного роста оказания услуг в сфере высшего образования. Однако если проблемы оказания услуг в сфере высшего образования решены, возникают и другие – связанные с занятостью выпускников ВУЗов. В этой связи наталкивается вывод – нужны реформы, направленные на ликвидацию безработицы среди выпускников ВУЗов.

Использованные источники:

1. Спрос на образование как на сигнал на рынке труда С. Ю. Рошин, http://labourmarket.ru/Pages/conf1/book2_html/23_roschin.htm
2. Казахстан за годы независимости 1991-2009. Статистический сборник. Астана, 2010 – 188 с.
3. Рейтинг качества крупнейших ВУЗов Казахстана. <http://agency-rating.kz/vuz-rating/>.

*Бехер В.В., к.ю.н.
и.о. зав.кафедры правосудия и
процессуального права
ФГБОУ ВПО «СГСЭУ»
Россия, г.Саратов*

**ТРАНСФОРМАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ
УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ
«ЭЛЕКТРОННЫЙ БЮДЖЕТ»**

Переход от блокового противостояния к принципам многовекторной дипломатии, а также ресурсный потенциал России и прагматичная политика его использования расширили возможности Российской Федерации по укреплению ее влияния на мировой арене.

Российская Федерация обладает достаточным потенциалом для того, чтобы рассчитывать на создание в среднесрочной перспективе условий для ее закрепления в числе государств - лидеров в мировой экономике на основе эффективного участия в мировом разделении труда, повышения глобальной конкурентоспособности национального хозяйства, оборонного потенциала, уровня государственной и общественной безопасности.

Заявленные в 2009 году стратегические цели обеспечения национальной безопасности, проявляются во вхождении России в среднесрочной перспективе в число пяти стран-лидеров по объему валового внутреннего продукта, национального дохода, а также достижение необходимого уровня национальной безопасности в экономической и технологической сферах.

Решению поставленных задач должно способствовать: развитие национальной инновационной системы, повышение производительности труда, освоение новых ресурсных источников, модернизация приоритетных секторов национальной экономики, совершенствование банковской системы, финансового сектора услуг и межбюджетных отношений в Российской Федерации.

Одними из главных рисков и угроз на пути к решению заявленных задач являются снижение конкурентоспособности и высокая зависимость ее важнейших сфер от внешнеэкономической конъюнктуры, потеря контроля над национальными ресурсами, ухудшение состояния сырьевой базы промышленности и энергетики, неравномерное развитие регионов и прогрессирующая трудонедостаточность, низкая устойчивость и защищенность национальной финансовой системы, сохранение условий для коррупции и криминализации хозяйственно-финансовых отношений.

Изложенные выше задачи, и связанные с их решением риски, во многом зависят от состояния, эффективности бюджетного процесса в Российской Федерации, поскольку именно бюджетные правоотношения призваны изнутри конструктивно либо разрушительно влиять на все экономические процессы в государстве.

Одним из рычагов, во многом влияющим на совершенствование бюджетного процесса, его модернизацию, а также отвечающим за соответствие России международным критериям Open Budget Index, является создание и развитие государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет».

Концепция, утвержденная распоряжением Правительства РФ 20 июля 2011 № 1275-р, стала логичным звеном цепочки таких программных документов, как постановление Правительства РФ от 28 января 2002 № 65 «О федеральной целевой программе «Электронная Россия (2002 - 2010 годы)», Государственная программа Российской Федерации «Информационное общество (2011 - 2020 годы)», утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 20 октября 2010 г. № 1815-р, где предусмотрено решение задач по развитию экономики и финансовой сферы на основе использования информационных и телекоммуникационных технологий, а также предоставление возможности доступа граждан к информации о деятельности организаций сектора государственного управления и в целом публично-правовых образований.

Одной из предпосылок создания данной системы явилось неоднозначное положение России в рейтинге Индекса открытости бюджета. Это единственный независимый измеритель государственной бюджетной деятельности, признанный на международном экспертном уровне. Он составляется раз в два года организацией Международное бюджетное партнерство и оценивает наличие в каждой стране 8 ключевых бюджетных документов и их полноту, контроль со стороны законодательной власти и высших контрольных органов, а также возможность участия граждан в обсуждении бюджета. Анкеты из 123 вопросов заполняются экспертами по бюджетной политике, которые «не имеют установившихся отношений с правительством страны». В 2011 году в обзор вошли 96 государств.

В России проект бюджета, говорится в исследовании МБП, недостаточно полон: отсутствуют данные по определенным видам финансовой деятельности, в том числе информация о внебюджетных фондах, квазифискальных операциях, налоговых расходах, непредвиденных и будущих обязательствах, а также финансовых и других активах. Гражданский бюджет, предназначенный для общественности, не знакомой с госфинансами, не составляется, критикуют эксперты.

Также не публикуется, хотя и составляется, полугодовой отчет о выполнении бюджета. Годовой отчет публикуется, но в него не включены пояснения по причинам возникновения разницы между запланированными и фактическими показателями результативности. Контроль за исполнением бюджета со стороны законодательной власти достаточный, но общественности не позволяют присутствовать на слушаниях, где

исполнительная власть предоставляет информацию об исполнении бюджета и достижении целевых показателей.

Показатель России, тем не менее, выше среднего по миру, составившего 42 балла – некоторая прозрачность.

Только 20 стран имеют оценку выше 60 баллов за предоставление гражданам достаточной информации. Те, кто набрал выше 81 балла, публикуют 100% подготовленных документов. Треть стран (33) предоставляет некоторую информацию, оцениваемую между 41 и 60 баллами. К ним, кроме России относится Монголия, набравшая столько же баллов. Впереди – Колумбия (61), позади – Румыния (59). Наиболее открыт бюджет ЮАР – 92 балла. Далее Новая Зеландия (90), Великобритания (87), Франция (87), Норвегия (83). США с 82 баллами на 7-м месте. Бразилия с 71 баллом замыкает десятку. Далее из стран БРИК идет Индия (67, 15-е место). Китай с 13 баллами отнесен к группе с самой низкой бюджетной прозрачностью. Из стран СНГ выше России оказалась Украина (62 балла).

Правительство РФ, используя систему «Электронный бюджет», прогнозирует для российского бюджета 70 баллов – существенная прозрачность.

Следует отметить, что к началу 2011 года сформировался определенный уровень автоматизации различных государственных функций и процессов эквивалентный уровню развития сферы управления общественными финансами. Вместе с тем: современные и эффективные способы удаленного взаимодействия участников бюджетного процесса используются не во всех сферах управления общественными финансами; не исключено дублирование операций по многократному вводу и обработке данных; не в полном объеме осуществлена автоматизация с последующей интеграцией всех процессов управления финансово-хозяйственной деятельности организаций; не «работают» информационные технологии, реализующие взаимосвязь информации об исполнении бюджета с результатами деятельности организаций сектора государственного управления; не закрепен Бюджетном кодексе Российской Федерации механизм реализации принципа прозрачности (открытости) бюджетных данных для широкого круга заинтересованных пользователей; информация об активах и обязательствах публично-правовых образований, их финансовом состоянии характеризуется определенной недоступностью.

Информационная среда, где активно используется данная система – это ГАС «Управление», официальный сайт «Госзакупки», системы администраторов доходов, реестр федерального имущества, портал управленческих кадров, ФАИП и т.д.

На сегодняшний день реализация системы «Электронный бюджет» одновременно проходит по таким направлениям, как: внедрение единой формулярной системы, применяемой при формировании информации в

электронном виде о деятельности публично-правовых образований в сфере управления общественными финансами (УОФ); переход на юридически значимый электронный документооборот в сфере (УОФ); автоматизация, интеграция и обеспечение взаимосвязи всех видов учета и отчетности публично-правовых образований; слияние процессов управления общественными финансами публично-правовых образований; обеспечение взаимосвязи информации о финансовых показателях публично-правовых образований с показателями результативности и эффективности их деятельности; обеспечение прозрачности и публичности информации о деятельности публично-правовых образований в сфере (УОФ).

Перспективный план реализации данного проекта состоит из следующих этапов: 2012-2013 годы – переход на единые реестры и классификаторы, апробация первых подсистем системы «Электронный бюджет», создание Единого портала бюджетной системы www.budget.gov.ru, 2014 год - Переход на ведение бухгалтерского учета в системе «Электронный бюджет», 2015 год - Полномасштабное внедрение проекта на федеральном уровне, предоставление сервиса для субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления

Таким образом, в целях обеспечения национальной безопасности в аспекте экономического роста Российская Федерация основные усилия должна сосредоточить на совершенствовании национальных финансовых систем и институтов в интересах достижения необходимого уровня безопасности в сфере управления общественными финансами. Заявленная система управления бюджетной деятельностью «Электронный бюджет» призвана улучшить координацию деятельности органов государственной власти, органов местного самоуправления, предпринимательского сообщества и институтов гражданского общества.

Бикмурзин А.Р.

**студент 2 курса профиля «Финансы и
Кредит»**

Сибайский институт (филиал)

ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный университет»

ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ: СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ

В данной статье рассмотрены Исламский банкинг как альтернатива традиционной банковской системе, указаны её основные структуры формирования, преимущества и проблемы с которыми встречается любая новая финансовая система.

Глобальная Исламская финансовая система за 30 с лишним лет своего существования выросла из маленького деревенского банка в Египте под названием "Мит Гамр" до полноценного финансового рынка с розничными и инвестиционными банками, страховыми компаниями, паевыми инвестиционными фондами. Существует хорошо развитый рынок

краткосрочных кредитов, разработаны и осуществлены механизмы выпуска государственных и корпоративных облигаций (сукук), и многое другое. На фондовых рынках США, Великобритании, Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии существуют так называемые Исламские индексы, содержащие списки компаний, разрешенных для инвесторов мусульман.

Кроме того, созданы международные организации по поддержке и развитию Исламского банкинга, такие как Совет по Исламским Финансовым Услугам (Islamic Financial Services Board – IFSB) в Куала Лумпуре, Организация по Бухгалтерии и Аудиту для Исламских Финансовых Институтов (Accounting and Auditing Organisation for Islamic Financial Institutions – AAOIFI) в Бахрейне. Эти две организации ответственны за подготовку и продвижение стандартов для Исламских финансовых учреждений. Рейтинг Исламских финансовых организаций будет осуществляться Международным Исламским Рейтинговым Агентством в Бахрейне. Кроме этого существует много других начинаний в сфере Исламской экономики и финансов, особенно в сфере образования. Созданы специализированные институты по изучению Исламского банкинга и финансов и подготовке специалистов для этой отрасли.

История Исламского банкинга показала эффективность и жизнеспособность этой системы в рамках капитализма. Общие активы Исламских банков в мире составляют более 250 миллиардов долларов и годовой прирост более 15%. И хотя по сравнению с обычным банкингом, Исламский выглядит довольно крохотно на данный момент, ведущие западные банковские корпорации, видя потенциал в этом бизнесе, присоединяются к этому всемирному движению. Поэтому, Исламский бандинг является конкурентно-способным в условиях рыночной экономики и будет продолжать расти высокими темпами.

Исламский банк отличается от обычного банка только по двум направлениям: этическим соображениям и банковскими продуктами, причем второе вытекает из первого. В остальном эти две банковские системы во многом идентичны.

Само понятие Исламский банк означает приоритет Исламских этических норм в создании такового банка и во внутри банковских процессах. Фундаментальное отличие Исламского банка от неисламского состоит в полном отказе от банковских процентов, которые приравнены к ростовщичеству Исламскими учеными и, как следствие, получение и оплата процентов является запрещенным в Исламе.

В отсутствии процентов как средства получения прибыли, как Исламские банки реализуют доход? Аллах ниспослал в Коране последнему пророку Мухаммаду (мир ему): "...Аллах разрешил торговлю и запретил ростовщичество..." (Коран, 2:275). Следовательно, Исламские банки могут заниматься только беспроцентным финансированием и делают это весьма успешно. Современные Исламские банки позволяют клиентам

финансировать покупку недвижимости или оборудования, финансировать строительные и сельско-хозяйственные проекты, малый и средний бизнес, и прочее, и делают это посредством купли-продажи лизинга или долевым участием в проекте). Услуги Исламских банков базируются на следующих принципах: следование нормам шариата, указанным в Коране и Сунне Пророка Мухаммада (мир ему); запрет процентов; запрет на финансирование проектов связанных с алкогольной индустрией, свиноводство, развлекательной индустрии, неисламских кредитных организаций, и всего остального, что противоречит правовым и этическим нормам Ислама.

Всем нам известно что кризис начался в области кредитования. Не говорит ли это о том, что установившаяся в мире система кредитования оказалась сегодня несостоятельной? Если заглянуть в суть кредитования, мы увидим, что его принцип – это материальная выгода от ростовщичества. Вся мировая экономика основана на ростовщичестве, то есть на получении процентов от вложений. Наши банки взяли за основу этот механизм. Банки выдают кредиты с заранее установленной процентной ставкой. По истечении срока пользования кредитом, независимо от того, получил заемщик прибыль или нет, он должен вернуть банку не только сумму кредита, но и определенный процент за пользование им. Такая система крайне несправедлива по отношению к заёмщику. Он должен заплатить процент независимо от того, вложил он эти деньги в бизнес или истратил на личные нужды. Возможно, эти средства нужны были ему просто для выживания. Но наши банки не ставят целью выяснение этих причин, их цель – получить свои проценты, то есть получить прибыль от всех вложений, вне зависимости от того, были они доходными или убыточными у заемщика. Главный принцип деятельности неисламской банковской системы – это получение личной материальной выгоды. Но это не значит, что вся банковская система живет только за счет ростовщичества. Банки являются неотъемлемой частью экономики. Эти учреждения упрощают жизнь физическим и юридическим лицам. За определенную плату у нас есть возможность быстро перевести деньги в любую точку мира, хранить драгоценные вещи, облегчить процедуры с чеками и денежными банкнотами, продавать акции и производить еще очень много важных операций. Банки избавляют нас от многих сложностей. По законам ислама состоятельные граждане должны выплачивать закят. Это так называемый налог с богатства, только установлен он не государством, а Всевышним. Средства от закята направляются на нужды несостоятельных граждан или на благие мероприятия. Таким образом пополняется казна исламского государства. Богобоязненные граждане исламского государства, движимые благими намерениями с целью заслужить награду перед Всевышним, самостоятельно уплачивают закят, без всякого принуждения. Так строится

экономика исламского государства. Из этих сравнений можно сказать что принцип исламского банкинга строится не на получении неременной личной выгоды при любом стечении обстоятельств. Здесь строятся партнерские отношения, основанные на взаимной поддержке и помощи.

В своём развитии Исламский банкинг сегодня сталкивается со следующими основными проблемами:

1.Подготовка кадров. Расширение существующих финансовых институтов и создание новых в связи с развитием исламского банкинга создает потребность в квалифицированных кадрах. Текущие возможности учебных заведений, занимающихся воспитанием специалистов в области исламского финансирования, не в состоянии удовлетворить такую потребность. В связи с этим исламские финансовые институты должны сконцентрироваться на воспитании кадров собственными силами. Кроме того, возросшая стоимость поиска и найма квалифицированного персонала вынуждает финансовые институты перевести фокус с найма на сохранение существующих кадров. Для успешной работы данного механизма необходимо наличие хорошо организованной кадровой функции, финансового стимула, здоровой и привлекательной рабочей атмосферы.

2.Конкурентноспособность. Несмотря на растущий интерес к исламскому банкингу, он все еще находится на ранней стадии своего развития. Выход на рынки сопряжен со все возрастающей конкуренцией со стороны традиционных банков, начавших предлагать продукты исламского банкинга (путем открытия «исламских окон»), трансформацией традиционных банков в исламские и появлением новых игроков на рынке.

3.Избыточная ликвидность. Отсутствие эффективной альтернативы традиционному межбанковскому валютному рынку, работающей в соответствии с принципами шариата, приводит к серьезным затруднениям в сфере управления ликвидностью исламскими финансовыми институтами. Ограниченные возможности для инвестиций, согласно принципам ислама со стороны банков, в свою очередь приводят к необоснованному завышению стоимости активов.

4. Управление рисками. Из-за запрета взимания процента, те, кто предлагает денежные средства в долг, становятся инвесторами, а не кредиторами. Собственник финансового капитала и предприниматель разделяют риски для того, чтобы разделить выгоды.

Работа в соответствии с принципами ислама подвергает исламские финансовые институты дополнительным рискам по сравнению с общими для банковской индустрии. Такие риски включают в себя риск соответствия принципам шариата, правовые риски и т. п. Принимая во внимание расширение института исламского банкинга, функция управления рисками в исламских финансовых институтах должна

обеспечить не только управление такими рисками, но и стабильное развитие индустрии.

5. Следование шариату. Следование принципам шариата является основным условием работы исламских банков. Данный вопрос напрямую связан с проблемами воспитания квалифицированных кадров и управления рисками, описанными выше. Исламские учебные заведения не в состоянии удовлетворить потребность в квалифицированных кадрах возрастающего числа исламских финансовых институтов. Различия в интерпретации положений шариата также вызывают необходимость в квалифицированных кадрах для выработки единой позиции по механизмам работы продуктов исламского банкинга.

Данные факты говорят о том, что исламский банкинг представляет собой комплексный механизм, которому еще предстоит пройти определенные этапы на пути своего развития. Однако, несмотря на существующие вопросы, он является тем самым институтом, который доказал свою состоятельность и способность работать во время глобального финансового кризиса.

Использованные источники:

1. Трунин П.В., Каменских М.В., Муфтяхетдинова М.Р. Исламская финансовая система: современное состояние и перспективы развития. - Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара, 2009. - 88 с.
2. www.takaful-kz.narod2.ru.
3. www.finmedia.ru.
4. www.islamic-finance.ru.
5. www.shkolazhizni.ru.

*Билалова Г. Б.
студент*

*ФГБОУ ВПО «Бакирский ГАУ»
Россия, г.Уфа*

УЧЕТ ЗАТРАТ МАШИНО-ТРАНСПОРТНОГО ПАРКА ПРИ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ФОРМЕ УЧЕТА

Сельскохозяйственные предприятия используют различные системы автоматизации бухгалтерского учета, что обусловлено сложным расчетом затрат по видам деятельности, особенностями функционирования сельскохозяйственного производства. Наиболее часто применяемыми программными продуктами являются «1С: Бухгалтерия 8.0», «1С: Бухгалтерия 7.7», «Инфо-Бухгалтер».

Внедрение автоматизации учета способствовало упрощению работы бухгалтера как по учету затрат вспомогательных производств, так по бухгалтерскому учету в целом.

По вспомогательным производствам выполняется большое количество однотипных хозяйственных операций: расходы по содержанию

машинно-транспортного парка (МТП), начисление оплаты труда, списание суммы фактической себестоимости продукции, работ и услуг вспомогательных производств на счета основного производства.

Затраты, связанные с содержанием и эксплуатацией тракторов, комбайнов и иных сельскохозяйственных машин и орудий по отработке почвы, возделыванию и уборке сельскохозяйственных культур и другим работам машинно-транспортного парка учитываются на счете 23 «Вспомогательные производства», субсчет «Машинно-транспортный парк».

Для учета работы машинно-транспортного парка и израсходованию топлива предназначен ряд документов.

Данные первичных документов (для автомобилей – путевые листы автомобиля) вводятся в программу бухгалтером в компьютер в диалоговом режиме, при этом заполняются такие реквизиты, как фамилия, имя и отчество водителя, его табельный номер.

Для хранения условно-постоянной информации об автомобиле и его реквизитов предназначен так называемый справочник «Транспортные средства». Заполненные реквизиты автомобиля (гаражный номер автомобиля, расходы горючего, пробег и количество груза, тип езды) будут автоматически отображаться в соответствующем документе по их значению. Одновременно обеспечивается контроль данных, при искажении какого-либо значения выводится сообщение об ошибке.

Необходимо выбрать наименование работ и заполнить остальные реквизиты с путевых листов. Информация записывается в учете технико-экономических показателей одновременно по гаражным номерам автомобилей и по каждому водителю. При обработке информации необходимые реквизиты автоматически извлекаются и используются для автоматизированных расчетов выполненной работы, начисления оплаты труда, расхода горючего и т.п.

Путевые листы тракториста, учетный лист тракториста-машиниста и иные документы по учету затрат машинно-транспортного парка заполняются аналогично заполнению путевого листа автомобиля, дополнительно могут быть добавлены некоторые реквизиты.

Необходимую оперативную информацию о затратах машинно-транспортного парка можно получить в качестве оборотно-сальдовых ведомств по счету, ведомости показателей работы автомобилей, справки-расчеты и др.

Из каждого документа может быть распечатана печатная форма первичного документа.

Распределение затрат по эксплуатации машинно-транспортного парка на объекты учета производится по статьям, учет их учет в автоматизированной форме учета вводится соответственно.

Аналитический учет строится по аналитическим разрезам по системе «субконто»: виды и инвентарные номера сельскохозяйственных машин и орудий, фамилии водителей, статьи затрат, виды перевозок, подразделения и др., учитывая особенности в накапливании затрат.

Проблемы автоматизации учета затрат машинно-транспортного парка связаны следующими особенностями:

- процесс сельскохозяйственного производства ведется на больших площадях с применением разнообразных сельскохозяйственных машин;
- сезонность сельскохозяйственного производства, вследствие чего неравномерность затрат производства и труда, разграничение по производственным циклам;
- получение из одного вида нескольких видов продукции, возникает необходимость разграничения затрат;
- несколько видов деятельности: производство, переработка и реализация продукции растениеводства и животноводства, оказание услуг сторонним организациям;
- различная форма собственности.

Автоматизация бухгалтерского учета позволит сельскохозяйственным предприятиям получить своевременную и достоверную информацию, необходимую для регулирования производственного процесса, повышения эффективности, и, следовательно, достижения устойчивого финансового положения отдельно по видам деятельности и на уровне предприятия.

Автоматизация бухгалтерского учета должна обеспечить достоверный учет всего многообразия сельскохозяйственных машин и механизмов, деятельности всех подразделений организации, в том числе вспомогательных производств.

В условиях развития средств коммуникации необходимо рассмотреть возможность электронного документооборота, суть которого заключается в том, что трактористы-механизаторы могли опрашивать путевые листы в электронном виде с помощью «айфона» или «айпода».

Для совершенствования учета затрат по машинно-транспортному парку при автоматизированной форме необходимо учитывать особенности ведения хозяйственной деятельности.

*Бондаренко А.Ю.
старший преподаватель АТИ ДГТУ
Россия, г. Азов*

ПРИМЕНЕНИЕ ИНДИКАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Система высшего профессионального образования на современном этапе своего развития находится на стадии модернизации, где в

приоритете стоит предоставление качественных услуг и выбор оптимальных путей для достижения конечных целей. Использование в данных условиях индикативного планирования позволит более лояльно и эффективно развивать деятельность каждого вуза.

Индикативное планирование (от лат. «indicator» – указатель) – не директивное (советующее, ориентирующее) планирование на государственном уровне. [1]

В области планирования деятельности вузов ранее единственным заказчиком, контролером было государство. Государство определяло все направления развития деятельности вузов, их основные характеристики работы и плановые значения. Самим вузам оставалось только исполнять те предписания, которые заказчик им предписывал. С переходом к рыночным отношениям все изменилось. Конкуренция стала диктовать вузам условия для их выживания, а государство ушло в сторону. В настоящее время вузы уже самостоятельно планируют свою деятельность и определяют средства для их достижения. Однако роль государства хоть и свелась к минимуму в данном процессе, полностью оно не ушло с горизонта. Теперь государством определяются основные и приоритетные аспекты развития образовательного пространства, при помощи целевых программ развития вузов, модернизации системы образования.

В процессе планирования своей деятельности вуз должен ориентироваться на такие направления как:

- Планирование финансовой деятельности;
- Планирование образовательного процесса;
- Планирование материальной базы подготовки;
- Планирование трудовых ресурсов;
- Планирование организационной деятельности.

В настоящее время весь процесс планирования вуза сводиться к определению миссии, целей и задач вуза в целом и по каждому направлению. Использование индикативного планирования позволит вузам определять не только общие направления развития, но и предлагать альтернативные варианты по ситуациям, использование которых поможет руководителям принимать более эффективные решения в различных ситуациях, что в целом повысит стабильность развития всего образовательного процесса на перспективу.

С другой стороны, рассматривая весь процесс управления сферой образования можно отметить, что он строится на трех уровнях: Министерство образования, уровень ассоциации ВУЗов и вузовский уровень. В соответствии с экономической обстановкой в стране каждый из рассматриваемых уровней определяет для нижестоящих свои прогнозы, программы и нормативы развития.. Управление образованием непосредственно начинается на государственном уровне, представленное Министерством образования, которое определяет для остальных

субъектов основные направления их деятельности при помощи федеральных законов и программ. На сегодняшний день российскими программами выделены следующие приоритетные направления развития:

1) Вступление в Болонскую систему образования, тем самым, формируя единое образовательное и научное пространство;

2) Модернизация российского образования, что приводит к регулированию государством приоритетных специальностей (т.е. сокращение экономических специальностей и повышение технических) и в рамках национального проекта «Образование» были созданы два новых крупных университета на базе ряда существующих вузов в Сибирском и Южном федеральных округах.

Уже на остальных уровнях (ассоциации ВУЗов и вузовский уровень) определяются и формируются приоритетные направления для каждого субъекта с учетом их интересов и выгоды.

Выделив основные уровни развития и функционирования индикативного планирования, индикаторы можно сгруппировать в следующие категории:

1. Индикаторы государственного (федерального) уровня, которые отражают интересы Министерства образования и их можно сгруппировать в индикаторы высшего уровня;

2. Индикаторы регионального уровня или ассоциативные индикаторы;

3. Вузовские индикаторы.

Индикаторы государственного уровня в основном прописывают общие положения для всех уровней, несоблюдение или несоответствие которым может привести к ликвидации всей или части системы конкурентного уровня.

Таким образом, применение индикативного планирования в деятельности современных вузов позволить иметь им в запасе актуальные решения в постоянно изменяющейся ситуации.

Использованные источники:

1. <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/199716>

Бураков С. В.

магистр

РУДН

Россия, г.Москва

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ПО БОРЬБЕ С БЕДНОСТЬЮ В РОССИЙСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мы все стоим у черты бедности, правда, по разные ее стороны.

Владимир Туровский

Бедность населения в современной экономической и политической ситуации, как отдельно региона, страны, так и мира в целом, занимает

одну из лидирующих по популярности позиций для изучения. Существуют множество различных определений бедности, различаемые друг от друга некоторыми характеристиками: бедность индивида, семьи, региона, страны; бедность, вызванная отрицательными колебаниями в стране или только по вине данного индивида. Выделим одно определение, от которого и будем отталкиваться в дальнейшем, по ходу исследования. Бедность – это характеристика экономического положения индивида или социальной группы, при котором они не могут удовлетворить определённый круг минимальных потребностей, необходимых для жизни, сохранения трудоспособности и продолжения рода. Нельзя забывать, что бедность является относительным понятием и полностью зависит от общего стандарта уровня жизни в данном регионе. Однако иногда всё-таки стоит брать пример со стран благосостояния, чья социальная политика по борьбе с бедностью даёт положительные результаты и модернизировать её под менталитет, культуру и другие политические, экономические и психологические особенности данной страны. Также для лучшего представления о бедности надо сформулировать определение понятия социальная защита. Это политика и целенаправленные действия, а также средства государства и общества, обеспечивающие индивиду, социальной группе или в целом населению комплексное, разностороннюю помощь и решение различных социальных проблем. Обеспечение системы мероприятий по организации минимальных, достаточных условий жизни, поддержанию жизни и деятельного существования человека.

Рассмотрим историческое развитие изучения попыток борьбы с бедностью в различных странах. В исследованиях такого понятия, как бедность принято выделять два периода:

- с XVIII до первой половины XX века, представителями которого были такие видные исторические фигуры, как А. Смит, Д. Рикардо, Т. Мальтус, К. Маркс
- современные исследования бедности – Ф.А. Хайек, П. Таунсенд

Уже в работах Адама Смита мы можем наблюдать его определение относительной природы бедности, через связь бедности и социального стыда, то есть разрывом между социальными стандартами и материальной способностью придерживаться таковых. Из подобного умозаключения можно провести параллель с различными политическими или социальными беспорядками в обществе, отправным пунктом которых можно назвать напряжение ситуации на фоне бедности. Ещё в начале XIX века было положено начало определению бедности и формулы её вычисления на основе семейных бюджетов. В это же время была предложена концепция абсолютной бедности, формировалась связь между критерием определения бедности, уровня доходов и удовлетворения основных потребностей индивида, связанных с поддержанием

определённого уровня его работоспособности и здоровья. Основной заслугой специалистов, исследующих бедность, тех времен стало признание бедности в обществе, как крупной социальной, политической и экономической проблемой и признание необходимости вмешательства государства для разрешения подобной ситуации. Именно в конце XIX начале XX века начинает зарождаться такое понятие как социальная защита населения. Однако один из основных вопросов так и не был разрешён, до какой степени и каким образом государство должно оказывать эту самую социальную поддержку.

В настоящий момент в мире выделяются шесть основных причин возникновения бедности [1, 12]:

- экономические критерии – высокий уровень безработицы в регионе, низкая заработная плата, неконкурентоспособность;
- демографические критерии – иждивенцы в семье, неполные семьи;
- политические критерии – военные конфликты, миграции;
- образовательно-квалификационные – низкий уровень образования, недостаточная грамотность, отсутствие необходимой квалификации;
- регионально-географические критерии – неравномерное развитие регионов;
- социально-медицинские – старость, инвалидность, высокий уровень заболеваемости индивидов

Это главные причины возникновения бедности во всех странах мира, конечно в каждой стране некоторые критерии преобладают над другими, но нет таких стран, в которых отсутствовал какой либо из данных пунктов. В каждой стране свои приемы борьбы с бедностью, однако, на макроэкономическом уровне все они примерно одинаковы и представлены следующими пятью мерами воздействия со стороны государства[1, 22]:

- создание условий для роста производства, тем самым для увеличения рабочих мест и/или заработной платы, вследствие чего прирост денежных доходов населения;
- установление минимального размера оплаты труда (МРОТ);
- провидение мер для осуществления антиинфляционной политики;
- поддержание стабильности на мировом уровне по макроэкономическим показателям;
- разработка и внедрение механизмов и специализированных программ по защите населения в социальных аспектах

Теперь более подробно остановимся на мерах и программах, которые проводятся на территории Российской Федерации, её плюсах и минусах и отдельных составляющих этого вида политики.

Государственная политика социальной защиты и борьбы с бедностью в России.

Самое важное в оценке социальной политики России и применяемых мер по борьбе с бедностью – это отделить нынешнюю страну от её прообраза – СССР. Надо признать, что в Советском Союзе социальные программы по защите населения были на высоком уровне – материальная и психологическая поддержка бедняков, инвалидов и социально незащищённого населения была одной из лучших в мире и только ближе к 90-ым годам, к моменту распада всё начало двигаться к пропасти.

Исходя из тезиса о молодости и несостоятельности нашей страны, нельзя сильно критиковать наше правительство за не самые лучшие, на данный момент, программы по защите и поддержке населения, особенно учитывая, в каком экономически и политически нестабильном мире мы сейчас живём, однако указать на их ошибки мы всё же обязаны. На сегодняшний день в социальной структуре российского общества пока ещё не проявились достаточно отчётливо черты, присущие обществу с развитой рыночной экономикой и социальной политикой государства[2, 55].

Для начала отметим, что доля людей, находящихся за чертой бедности, составляет двадцать процентов населения, то есть каждый пятый россиянин проживает в состоянии крайней нищеты. Больше всего, что в реальной жизни разделяет богатых и бедных – это потребительские характеристики. По социологическим замерам разрыв в душевых доходах между богатыми и обездоленными слоями составляет 30 крат, хотя многое из практики позволяет предположить, что разрыв ещё больше.

Однако мы должны отметить, что не так давно утверждённый проект Национального плана – это, по сути, первая полноценная попытка заняться преодолением роста бедности в масштабах всей страны. До этого планы борьбы с бедностью разрабатывались и реализовались лишь в некоторых регионах – в Приморском крае, Северной Осетии и др.

Корневыми причинами российской бедности можно назвать – вялую адаптацию национальной экономики к процессам глобализации, производительности труда и его организации, неконкурентоспособности ряда отраслей и производств, существование значительное количество рабочих мест с низкой заработной платой, не обеспечивающей прожиточный минимум. В первом квартале текущего года прожиточный минимум для всего населения составил 5083 руб., пенсионеров – 4044 руб., для детей – 4857 руб., для трудоспособного населения – 5497 рублей. Печальная тенденция обнищания российского общества сводится к тому, что в начале 90-ых годов ядро бедных составляли, так называемые социально уязвимые слои населения, сейчас же центр тяжести

перемещается в другую группу риска – «работающих бедных». Причины такого положения вполне очевидны: низкий уровень зарплат, задержки с выплатами, высокий уровень безработицы, неполная занятость. Другая критическая проблема российской бедности – ее хронический характер. Так, согласно расчетам Всемирного банка, на которые ссылаются, в 2009 году почти 7,2% россиян были хронически бедными[3, 82].

Проект Национального плана состоит из сорока различных пунктов дальнейшего развития российского общества, среди которых разработка и реализация мер в области содействия занятости населения, сокращение числа низкооплачиваемых рабочих мест, поддержка мероприятий по развитию малого и среднего бизнеса, развитие временной занятости и общественных работ. Кроме всего перечисленного разрабатываются программы по обучению, подготовке и переподготовке кадров, обеспечение соответствия минимального размера оплаты труда величине прожиточного минимума, разработка мер по ликвидации бездомности и беспризорности. Многие меры из предложенных, естественно, актуальны и необходимы нашей стране, однако сомнения у всего населения все равно существуют и небезосновательно. Если бы действительно хотели ликвидировать бедность, то этим активно занялись бы раньше, к примеру, в период экономического роста, когда можно было бы ставить вопрос о повышении производительности труда, ликвидации низкооплачиваемых рабочих мест и переоборудовании оставшихся. Как мы можем отметить, все правительственные меры последних десяти лет были направлены лишь на поддержание людей живущих за чертой бедности, но практически не принималось мер по ликвидации бедности, как таковой. Присутствуют также некоторые ограничения в поддержке малого и среднего бизнеса, так как в нашей стране до сих пор присутствует барьер для их развития – отсутствие кредитования, страхования на выгодных условиях, предоставления бизнес-площадей. На данный момент, малый и средний бизнес функционируют в режиме выживания и скорее порождают, нежели сокращают бедность. Чтобы бизнес начал генерировать рабочие места, надо вложить в него большие деньги[4,101].

И конечно основной способ борьбы с бедностью – это повышения уровня заработной платы, особенно в некоммерческой сфере – образовании, здравоохранении. Также сюда необходимо добавить и повышение самого прожиточного минимума. Существующая на сегодняшний день минимальная зарплата, не учитывает наличие в семье ребенка, только одного работника без иждивенцев в семье. А в самом прожиточном минимуме не учитывается такой пункт, как например, затраты на жильё: предполагается, что человек уже где-то живёт, а если нет, то перед нами прожиточный минимум человека без определённого места жительства, иными словами бомжа.

Из всего выше сказанного, можно сделать вывод, что социальная политика нашего правительства находится не на должном уровне и, на данный момент, не способна справиться с растущим обнищанием населения, а в существующей нестабильности этот показатель увеличивается с пугающей скоростью. Однако методы борьбы с бедностью и пути решения уже проложены и стоит лишь начать претворять их в жизнь, однако, с известной всему миру российской бюрократией и коррупцией сомнительно, что необходимые меры будут приняты в самом ближайшем времени.

Использованные источники:

1. Средние классы в России. Экономические и социальные стратегии. / Под ред. Т. Малевой. Московский центр Карнеги. – Москва. – 2003;
2. Козырева П.М. Процессы адаптации и эволюции социального самочувствия россиян на рубеже XX–XXI вв. / П.М. Козырева. – М., 2004;
3. Государственная политика и стратегии выживания домохозяйств. / Под ред. О.И. Шкаратана. – М., 2003;
4. Вынужденная бедность / Л. Овчарова. – Фонд «Либеральная миссия».
5. Просто дайте людям денег / М. Дорфман – Нью-Йорк. - 2010

*Бусалова С.Г., к.э.н., доцент
кафедры финансов и кредита
Дивеева А.В.
студент*

*ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»
Россия, г.Саранск*

БЮДЖЕТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ЭТНООБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ В ФИННО-УГОРСКИХ РЕГИОНАХ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ И ХМАО-ЮГРЫ)¹

Современное состояние системы образования в России характеризуется недостаточностью бюджетных средств, выделяемых государством. В этих условиях все остальные проблемы, связанные с содержанием и качеством образования, доступностью качественного образования для различных слоев населения, более полным удовлетворением запросов учащихся, развитием связей с рынком труда и др., отодвигаются на второй, а то и на третий план. В условиях острого дефицита финансовых ресурсов такая расстановка приоритетов выглядит обоснованной. Кроме того, можно полагать, что большинство названных проблем возникло из-за недостаточного финансирования[3].

Недостаток финансирования в сфере образования целесообразно рассматривать с трех позиций:

— недостаток средств, выделяемых из бюджета, как количественная характеристика проблемы финансирования образования, т. е. собственно недостаток средств;

— недостаточно эффективное (или недостаточно обоснованное) распределение бюджетных средств между уровнями образования и образовательными учреждениями как качественная характеристика проблемы финансирования образования;

— неэффективное использование полученных бюджетных средств образовательным учреждением как качественная характеристика проблемы финансирования образования.

Внутри системы образования тоже есть потери в силу ухода части средств из государственных учебных заведений в частные структуры из-за слабости и противоречивости нормативно-правовой базы образования, долгов государственных учебных заведений по коммунальным платежам и нечеткости методики их зачета государственными финансовыми органами, недостаточно эффективного распределения ресурсов государственного бюджета вследствие несовершенства структуры подготовки специалистов и предоставления образовательных услуг по ряду секторов образовательной сферы.

Это особенно актуально для Мордовии, так как размер расходов на образование в данном регионе ниже аналогичного среднероссийского показателя. Республика Мордовия не располагает богатыми природными и инвестиционными ресурсами, но имеет качественный человеческий потенциал, поэтому ей следует рассматривать финансирование образования как инвестиции в человеческий капитал [2].

Таблица 2 – Структура финансирования образования в РМ в 2009 – 2011 гг., %

	2009	2010	2011
Образование	100,0	100,0	100,0
Дошкольное образование	15,9	18,1	19,5
Общее образование	64,5	57,8	57,1
Начальное профессиональное образование	5,1	3,5	2,9
Среднее профессиональное образование	3,9	6,1	5,4
Профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации	1,2	1,1	1,1
Молодежная политика и оздоровление детей	1,2	2,9	2,7
Другие вопросы в области образования	8,1	10,5	11,3

Из таблицы видно, что в видовой структуре финансирования регионального образования главенствующие позиции занимает общее образование, на которое приходится две третьих расходов, однако на протяжении всего исследуемого периода наблюдается отрицательная тенденция финансирования данного направления. Это связано с тем, что за последние пять лет контингент школьников сократился более чем на 13 тыс.чел., из которых порядка 9 тыс.чел. - в сельской местности. В связи с этим в регионе велась работа по оптимизации системы общего образования. Число общеобразовательных учреждений за пять лет сократилось на 216, на 3,9 тыс. человек уменьшилось число работающих учителей.

За исследуемый период наблюдается устойчивая тенденция к увеличению доли финансирования дошкольного, среднего профессионального образования, молодежной политики в общем объеме финансирования регионального образования и снижению доли финансирования начального профессионального образования. Такие тенденции вызваны следующими факторами:

1. в республике решаются задачи по увеличению охвата образовательными услугами детей дошкольного возраста и сокращению очере́дности в дошкольные образовательные учреждения. Несмотря на то, что показатели, характеризующие обеспеченность детей услугами дошкольного образования в регионе лучше, чем в целом по России (в 2010 г. в Республике Мордовия на 100 мест приходилось 101 ребенок, в целом по стране - 113), данная проблема имеет место в городах и поселках городского типа.

2. снижения количества учащихся, как в учреждениях начального профессионального образования, так и в средних специальных и высших учебных заведениях. Данная тенденция связана, прежде всего, с демографическими и миграционными процессами. Изменение численности учреждений начального профессионального образования и средних специальных учебных заведений обусловлено реструктуризацией сети учреждений.

В Республике Мордовия большое внимание уделялось национальному образованию. Обучение и воспитание на родном языке в регионе осуществляют 33 муниципальных дошкольных образовательных учреждения. Продолжает свою работу Методический центр национальных культур Поволжья, созданный на базе дошкольного учреждения Детский сад № 90 комбинированного вида г. о. Саранск. На базе МОУ Гимназия № 19 городского округа Саранск функционирует межшкольный центр национальных культур. Всего в республике 156 национальных школ, в которых обучаются 8747 детей. Во всех общеобразовательных учреждениях со 2 по 5 класс изучаются мордовские (мокшанский, эрзянский) языки в объеме 2 часа в неделю. Национальному образованию

уделяется также внимание и в высших учебных заведениях. В Мордовском государственном университете им. Н.П. Огарёва функционирует Институт национальной культуры, создан Межрегиональный научный центр финно-угроведения. С получением категории национальный исследовательский университет одним из приоритетных направлений развития вуза являются Фундаментальные и прикладные исследования в области финно-угроведения.

Сравним полученные данные с другим регионом финно-угорской группы – Ханты-Мансийским автономным округом. Расходы на образование в Югре ежегодно возрастают, что свидетельствует о приоритете образования в региональной политике. Условия обучения в значительной степени определяются финансовыми ресурсами. Расходы на образование в Ханты-Мансийском автономном округе устойчиво выше, чем в среднем по Российской Федерации и по группе регионов с сопоставимыми социально-экономическими условиями. Объем средств, выделяемый на образование в регионе, повышает ответственность за эффективность их использования. И здесь необходимо подчеркнуть, что в течение последних 3-х лет все большая часть этих средств тратилась не на покрытие текущих затрат, а на развитие. Осуществлены масштабные проекты технического переоснащения образовательного процесса, переподготовки педагогов.

При условии материально-технического оснащения задача перед отраслью – освоение новых технических и финансовых возможностей, новых технологий, методик, предоставляющих возможность каждому ученику, воспитаннику заниматься по собственной, соответствующей ему образовательной программе [1].

Таблица 2 – Структура финансирования образования по видам в ХМАО в 2009 – 2011 гг, %

	2009	2010	2011
Образование	100	100	100
Дошкольное образование	18,88	19,90	4,71
Общее образование	13,53	8,82	64,63
Начальное профессиональное образование	21,02	25,96	6,18
Среднее профессиональное образование	0,73	0,75	7,37
Профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации	23,22	25,24	0,27
Молодежная политика и оздоровление детей	2,80	6,16	7,14
Другие вопросы в области	19,81	13,17	2,06

	2009	2010	2011
образования			

Из таблицы видно, что в видовой структуре финансирования регионального образования главенствующую позицию занимает общее образование, на которое приходится одна треть всех расходов на образование. Кроме того наблюдается увеличение расходов на общее образование в 2011 году по сравнению с 2010 годом на 56%. Это связано со следующими факторами:

1. в рамках поручения заместителя Председателя Правительства автономного округа Российской Федерации Распоряжением Губернатора автономного округа от 21.03.2011 года №35-р утвержден комплекс мер, направленных на развитие системы отдыха и оздоровления детей, проживающих в автономном округе.

2. разработка и утверждение комплекса мер по модернизации общего образования автономного округа. В целях модернизации общего образования федеральным бюджетом бюджету автономного округа выделены дополнительные средства, в связи с чем постановлением Правительства автономного округа от 18 июня 2011 года №231-п внесены изменения в программу программы Ханты-Мансийского автономного округа - Югры «Новая школа Югры на 2010-2013 годы.

3. утверждены гранты Губернатора автономного округа, для учеников 11 классов, закончивших обучение с золотой и серебряной медалью в размере 15 000 и 12 000 рублей соответственно.

4. с целью увеличения заработной платы в государственных и муниципальных образовательных учреждениях постановления Правительства автономного округа от 23 июня 2011 года 239-п «О порядке и условиях оплаты труда в государственных образовательных учреждениях Ханты-Мансийского автономного округа - Югры» приняты нормативы индексации заработной платы.

Одна пятая расходов приходится на начальное профессиональное образование и чуть меньше на профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации. Это вызвано следующими тенденциями в изучаемой сфере:

1. с целью поддержки учащихся и студентов, слушателей подготовительных отделений из числа коренных малочисленных народов Севера были увеличены нормативы пособий на обучение, питание, приобретение учебной литературы и письменных принадлежностей, одежды и обуви.

2. в рамках программы по стабилизации ситуации на рынке труда создан банк данных образовательных учреждений для организации профессионального обучения лиц, подлежащих сокращению.

3. с целью повышения социальной защищенности обучающихся государственных образовательных учреждениях автономного округа увеличены нормативы стипендиального обеспечения.

За исследуемый период наблюдается устойчивая тенденция к увеличению доли финансирования общего, среднего профессионального образования, молодежной политики в общем объеме финансирования регионального образования и снижению доли финансирования дошкольного образования и начального профессионального образования. В 2011 году в округе действовало 365 дошкольных образовательных учреждений (в 2010 году - 397). Охват детей в возрасте 1-6 лет составляет 58,37%, практически соответствуя среднероссийскому значению (62%). Большая часть не охваченных дошкольным образованием - дети от 1,5 до 4 лет. Доля детей 3-6 лет, получающих услуги дошкольного образования, стабильна и составляет 78,8%.

Национальное образование в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре основывается на единстве культурного и образовательного пространства, равноправии на сохранение и развитие языков, народов, населяющих территорию округа. Система образования автономного округа направлена на защиту и развитие культуры и традиций коренных малочисленных народов Севера. В Ханты-Мансийском автономном округе - Югре создана система образования коренных малочисленных народов Севера (ханты, манси, ненцы), охватывающая все уровни образования. Реализация программ "Дети Югры", "Строительство сельских школ", позволяет обеспечить развитие материально-технической базы учреждений, расположенных в местах компактного проживания коренных малочисленных народов Севера, создается система поддержки обучающихся в них детей.

В автономном округе функционирует 37 общеобразовательных учреждений с этнокультурным компонентом содержания образования народов Севера, из них одна начальная школа действует в местах традиционного природопользования - на стойбище. Двое детей, проживающих с родителями на стойбище Тюй-Тях, получают семейное образование на базе "Варьеганской средней общеобразовательной школы".

Всего в общеобразовательных учреждениях обучается 5655 учащихся из числа малочисленных народов Севера, в том числе ханты - 3461 ученик, манси - 1951, ненцы - 242 ребенка. Контингент учащихся школ, расположенных на территории традиционного проживания малочисленных народов Севера, в которых реализуются программы обучения родным языкам и культуре, составляет 4637 человек, доля детей из числа коренных малочисленных народов Севера - 64% (2610) от общего количества учащихся.

С 2006 года реализовывается в период летних каникул на базе детского стойбища "Нумсанг ёх" в д. Хуллор Казымской территории

Белоярского района программа "Летней школы коммуникативного общения", в работе которой приняли участие дети из Саранпауля, Тег, Полновата, Казыма, делегация немецкой молодежной организации "Янун" из Германии и фольклорного коллектива "Поляны" из Пермского края.

Из 37 средних общеобразовательных учреждений с этнокультурным компонентом содержания образования в 14 работают школьные этнокураеведческие музеи, в 17 функционируют производственные базы или этноцентры для прохождения учащимися производственной практики, оздоровления учащихся и приобщения их к традиционным видам хозяйственной деятельности малочисленных народов Севера.

В заключении необходимо отметить, что несмотря на существенные различия в объемах и структуре финансирования системы образования в финно-угорских регионах активно реализуется поддержка национального развития. Также в каждом регионе необходимо четко определить свои приоритетные задачи развития образовательной системы исходя из специфики территориального рынка труда, потребностей и интересов обучающихся. А их решение, также как и достижение многих прогнозируемых показателей развития системы образования будет возможным только в случае реализации целенаправленной и последовательной государственной политики в области образования.

Использованные источники:

1. Капитонов Е. Динамика финансирования образования и науки в России в конце XX – начале XXI века / Е. Капитонов, И. Капитонов // Вестник Тамбовского государственного технического университета. - 2011. - Т. 17. - № 2.- С. 602-608.
2. Сидорова Н. И. Тенденции и источники финансирования образования в России / Н. Сидорова // Дайджест-финансы. 2011. № 7. С. 35-41.
3. Федорова И. Ю. Совершенствование механизма финансирования системы образования. / И. Ю. Федорова, Е. Ю. Елистратова // Финансовый журнал. -2012. - № 1. - С. 149-158.

Буслова Л.Е.

ординатор

Омская государственная медицинская академия

Шмаков Е.А.

заместитель начальника кафедры

Омский государственный технический университет

Шаймарданов А.И., студент кафедры «Теплоэнергетика»

Омского государственного технического университета.

РОЛЬ СТУДЕНТОВ В КОНСОЛИДАЦИИ РОССИЙСКОЙ МОЛОДЁЖИ

В настоящее время Россия, в очередной раз, переживает непростой исторический период. Положение, при котором материальные ценности ставятся выше, чем духовные, пагубно влияет, прежде всего, на молодёжь. Как следствие этого, сегодня у молодых людей искалечены или напрочь отсутствуют представления о справедливости, милосердии, патриотизме и в результате рост преступности среди молодёжи превышает все допустимые пределы.

Такие негативные процессы, как : снижение истинных духовных, культурных, национальных ценностей, бездумное поклонение массовой, в основном, западной культуре, больно ударяет, прежде всего, по нашей молодёжи. За последнее десятилетие государственными органами проведена значительная работа, направленная на привлечение молодёжи к участию в разработке федеральных и региональных программ по повышению роли молодёжных и студенческих организаций по патриотическому воспитанию нашего подрастающего поколения. В стране сейчас действуют десятки молодёжных организаций созданных, прежде всего, на базе каких-либо партий, но ни одна из них не пользуется бесспорным авторитетом у молодых людей. Причина, как мы считаем, в том, что эти организации действуют сами для себя и не стремятся решать те проблемы, которые существуют в молодёжной среде. Например, в городе Омске часто можно встретить молодых людей с плакатами, на которых размещены призывы к соблюдению чистоты и уборке улиц города, но эти ребята не были замечены в том, чтобы они практически наводили порядок на улицах и во дворах. Естественно, что за такими «организаторами», молодёжь не пойдёт. И это касается не только наведения порядка в городе, но и других проблем стоящих перед молодыми ребятами. Плакатами и лозунгами нашу молодёжь в организации не привлечёшь, она верит тем, кто делает реальные дела, пусть в начале и в небольших масштабах.

Определяющую роль в привлечении молодёжи, и прежде всего подростков, могут и должны сыграть юноши и девушки обучающиеся в государственных высших учебных заведениях. Студенты сейчас являются наиболее организованной частью молодёжи. Практически во всех вузах

действуют различные спортивные секции, творческие клубы и кружки, проводится много соревнований, олимпиад, смотров и конкурсов. Руководят этой деятельностью, как правило, высокопрофессиональные специалисты. Но все эти мероприятия проводятся внутри высшего учебного заведения, или между вузами, то есть существует некое замкнутое сообщество. А что же делать тем молодым людям, которые не смогли поступить в вуз? Они и рады пойти работать на какое-либо предприятие, но там, как правило, требуются высококвалифицированные рабочие с опытом работы, это касается как государственных, так и частных предприятий. Даже выпускники высших учебных заведений с трудом могут найти себе работу, которая более-менее достойно оплачивалась бы. Это заметно на примере города Омска, где многие выпускники Омского государственного технического университета не в полной мере востребованы на рынке труда в городе и области. Молодые люди, не поступившие в вузы, вынуждены идти на неквалифицированный, низкооплачиваемый труд, и зачастую и такую работу не могут найти. Соответственно у юношей и девушек появляется много свободного времени и занять его нечем. Отсюда и увеличение молодых людей попавших в алкогольную и наркотическую зависимость, как следствие рост количества преступлений и правонарушений. Во многих регионах страны уже введён (будет введён), так называемый «комендантский час» для молодёжи, но это всёго лишь мера ограничительного характера. Проще всего что-либо запретить. Если власть, в том числе и депутаты различных уровней действительно думают о судьбах молодёжи, то начинать надо с того, что руководителям региона, муниципалитетов совместно с руководством вузов, профсоюзными комитетами студентов необходимо обсудить и разработать планы по вовлечению молодёжи в различные студенческие мероприятия. Начинать надо с районов, в которых расположен вуз. Конечно, это большая работа и, прежде всего агитационная; чтобы молодые люди знали, что они могут участвовать в любых соревнованиях, состязаниях и т.д., в том высшем учебном заведении, которое находится в их районе. Целесообразно за каждым микрорайоном, определённым количеством домов закрепить факультеты (группы), так как многие студенты могут жить неподалёку и им легче убедить своих товарищей приходить на различные мероприятия. Можно проводить показательные соревнования, турниры во дворах, на спортивных площадках, т.е. для начала сделать так, чтобы не молодёжь шла в вузы, а вузы шли к молодым ребятам и наглядно показывали, что свободное время можно проводить, занимаясь спортом, творчеством и т.д. Пусть сначала небольшое количество ребят будут в это вовлечены, но в дальнейшем их количество непременно увеличиться. Уже спустя 3-4 месяца можно будет увидеть плоды этого труда, как положительные, так и отрицательные стороны. Проанализировав данные, полученные на первом

этапе, можно внести коррективы, чтобы улучшить уровень мероприятий и попытаться привлечь больше ребят к этой работе, причём как студентов, так и неучащуюся молодёжь. Главное в этом деле, чтобы не было заорганизованности и формализма. Мероприятия необходимо проводить не на бумаге для отчёта о своих якобы успехах, а для того, чтобы оградить как можно больше молодых людей от пагубных пристрастий и привычек. Чтобы у нашей молодёжи был шанс на нормальную, полноценную жизнь. Чтобы жизнь в 18-20 лет только начиналась и представляла интерес, а не заканчивалась алкогольным отравлением или передозировкой наркотиков.

В данной статье мы предложили один из вариантов участия студентов высших учебных заведений в воспитании и становлении молодёжи. Но это только небольшая часть той лепты, которую могут внести наши студенты в создание нормального общества в России.

Использованные источники:

1. Молодежь новой России: Образ жизни и ценностные приоритеты. — М.: Институт социологии РАН, 2007.— 95 с.
2. Гурова Р.Г. Современная молодёжь: социальные ценности и нравственные ориентиры // Педагогика. – 2000.

Вагина Н.Д., доцент, к.э.н.

Жук Н.А.

студент

Кузбасский государственный технический

университет им. Т.Ф. Горбачева

Россия, г. Кемерово

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

В современном мире существуют, всячески взаимодействуют и борются за выживание миллионы организаций, деятельность которых касается различных аспектов жизни человека. В основе существования всех этих организаций, а точнее залогом их существования является конкурентоспособность, которая включает в себя все инструменты позволяющие организации не только удерживать свою нишу на рынке, но и притеснять конкурентов. Одним из них является бюджетирование.

В рамках данной работы кратко освещены основные аспекты, касающиеся бюджетирования в организации, его задачи, необходимость, а также предложено направление, способствующее оптимизации процесса функционирования бюджетирования в организации.

В настоящее время в экономике существует большое количество определений термина бюджетирования, однако с нашей точки зрения наиболее оптимальным из них можно считать следующее: бюджетирование-это процесс составления, принятия бюджетов и последующий контроль за их исполнением.

Что касается целей или задач бюджетирования, то они формируются исходя из целей деятельности организации и в основном включают в себя следующее:

- повышение эффективности работы организации при помощи целевой ориентации и координации всех событий организации
- выявление различных рисков и снижение их уровня
- повышение гибкости и приспособляемости к изменениям[3].

Вместе с тем, с нашей точки зрения, ключевой целью бюджетирования является обеспечение производственного процесса необходимыми как по объему так и по структуре финансовыми ресурсами. Таким образом, исходя из перечисленных выше целей бюджетирования, можно сделать вывод о необходимости его ведения в организациях, так как введение контроля за эффективностью, платежеспособностью и финансовой устойчивостью организации в условиях риска и неопределенности, в значительной степени повышает ее конкурентоспособность, а таким образом и шансы на выживание.

Из определения бюджетирования, видно, что в его основе лежит такое понятие как бюджет. Под бюджетом понимается количественное представление централизованно устанавливаемых показателей плана организации на определенный период по использованию капитальных и товарно-материальных финансовых ресурсов. Выделяют следующие виды бюджетов:

- финансовые (основные) бюджеты (бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, прогнозируемый баланс);
- операционные бюджеты (бюджет продаж, бюджет прямых материальных затрат, бюджет управленческих расходов и др.);
- вспомогательные бюджеты (бюджеты налогов, план капитальных затрат, кредитный план и др.);
- дополнительные (специальные) бюджеты (бюджеты распределения прибыли, бюджеты отдельных проектов и программ) [1].

Не смотря на столь широкий перечень бюджетов, большинство организаций, в которых внедрен процесс бюджетирования, используют только бюджеты из первого пункта, то есть финансовые бюджеты. Такой факт объясняется тем, что основные бюджеты содержат основную информацию о состоянии организации на планируемый период, включая движения финансов, имущества и т.д., на основе которой могут реализоваться основные задачи, поставленные перед бюджетированием большинства организаций.

Современный процесс бюджетирования, осуществляемый во многих организациях, носит весьма трудоемкий и сложный характер. Зачастую большое количество времени тратится не только на создание бюджетов организации, но и составление определенной отчетности и предоставление ее в более упрощенном виде менеджменту организации, так как

менеджерам компании высшего звена не всегда понятны нюансы финансовых документов используемых в бюджетировании.

Ознакомившись с современным понятием бюджетирования, и раскрыв его основные аспекты, можно приступить к реализации основной цели данной работы, а именно к рассмотрению предложенного нами направления, способствующего оптимизации процесса функционирования бюджетирования в организации.

Одним из важнейших направлений совершенствования процесса бюджетирования в организациях на наш взгляд является повышение его оперативности, точности и обеспечение легкости понимания конечных его результатов.

Ориентируясь на первые две цели совершенствования, то есть повышение оперативности и точности, нами предлагается использовать в процессе бюджетирования, многим давно известную матрицу Мобли, пример которой представлен в таблице 1.

Таблица 1. – Матрица Мобли

	Балансовые счета на начало планируемого периода	Регулир ование балансо вых счетов	Бюджет доходов и расходов	Бюджет движения денежных средств	Балансовые счета на конец планируемого периода
	1	2	3	4	5
АКТИВЫ					АКТИВЫ
1. Денежные средства				Движение денежных средств	Денежные средства
	853	0		-75	778
2. Счета дебиторов			Оборот (объем продаж)	Инкассо (денежный сбор)	Счета дебиторов
	422	+66	3592	3513	567
...					
...	Общая стоимость имущества в корпорации (сумма баланса)				Сумма баланса
ПАССИВЫ					ПАССИВЫ
Сумма задолженности корпорации и стоимость его собственного капитала за					

вычетом долгов					
1.	Налоги к уплате***	к	Налоги начисленные	Налоги уплаченные	Налоги к уплате
	18	+51	-32	18	19
2.	Счета кредиторов		Накладные расходы	Возврат кредиторской задолженности	Счета кредиторов
	767	-353	3546	3037	923
...					
		...			
	Общая сумма				Общая сумма
...	обязательств				обязательств

Исходя из вышеприведенного примера матрицы Мобли, видно, что данная модель состоит из пяти столбцов:

- Первый столбец матрицы (Балансовые счета на начало планируемого периода) показывает состояние балансовых счетов на начало планируемого периода.
- Второй столбец (Регулирование балансовых счетов) представляет собой отчет о корректировке балансовых счетов.
- Третий столбец (Бюджет доходов и расходов) отражает все не денежные операции, оказавшие воздействие на доходы и расходы корпорации, осуществленные в течение планируемого года.
- Четвертый столбец (Бюджет движения денежных средств) отражает планируемую сумму всех денежных средств по соответствующим категориям.
- Пятый столбец (Балансовые счета на конец планируемого периода) отражает состояние активов компании на конец планируемого периода [2].

Использование матрицы Мобли в бюджетировании открывает следующие возможности и преимущества:

1. В бюджетировании, как и в любом финансовом планировании, основным документом является бюджет движения денежных средств. Одним из наиболее эффективных инструментов контроля за движением наличных денежных средств в компании, подчинения всей системы финансовой отчетности максимально точному и правильному определению соответствующих показателей и является матрица Мобли.
2. Преимущества системы финансовой отчетности предложенной Мобли.

Система финансовой отчетности, представленная в матрице Мобли, имеет преимущество в том, что каждая строка по горизонтали прибавляет или вычитает определенную сумму по

каждой из отчетных позиций, так что по ней легко можно судить об изменении финансового положения компании на протяжении планируемого периода. А также, сравнивая достигнутые результаты с запланируемыми, проводить план-фактный анализ.

3. Повышение прозрачности и снижение злоупотребления в организации с помощью матрицы Мобли.

С помощью матрицы Мобли появляется возможность отслеживать в динамике изменение финансового положения компании по горизонтали, что наполняет реальным содержанием информацию об этой компании, позволяет понять смысл осуществляемых операций. Потоки финансовой информации в компании представляют собой хаотичный процесс, который возможно организовать в упорядоченном и более понятном виде с помощью матрицы Мобли.

4. Исключение махинаций с помощью матрицы Мобли.

Дает возможность инвесторам осуществлять контроль за деятельностью компании и исключать всяческие злоупотребления в деятельности менеджеров организации, благодаря объединению и обеспечению взаимосвязи, последовательности информации всей входящей в матрицу Мобли отчетности. То есть, исходя из взаимосвязи и последовательности статей отчетности используемой в матрице, инвестор получает ясную картину всего пути движения денежных средств компании, явно отражающую всю незаконную или некомпетентную деятельность менеджмента компании.

5. Универсальность матрицы Мобли.

Традиционная система финансовой отчетности любой компании может быть представлена в виде матрицы Мобли. Независимо от того, чем занимается компания, данная матрица способна показать весь процесс движения денежных средств внутри нее, благодаря взаимосвязи всей входящей в нее отчетности.

Единственной проблемой при внедрении данной матрицы, является то, что изначально она была создана по стандартам GAAP, и перед тем как начать использовать ее в процессе бюджетирования, необходимо составить ее как можно ближе к стандартам РСБУ. Однако, учитывая то, что бюджетирование ведется на основе управленческого учета, некоторыми правилами возможно и пренебречь.

Продолжая ориентироваться на поставленные выше цели совершенствования процесса бюджетирования в организации, также предложено использовать специальное программное обеспечение, которое помимо прочих своих функций могло бы формировать бюджеты со структурой матрицы Мобли. Проблема современного процесса бюджетирования состоит в том, что в большинстве организаций процесс

бюджетирования почти не автоматизирован, что отнимает силы, время и увеличивает вероятность ошибок.

Из имеющегося на данный момент программного обеспечения, наиболее подходящим для организаций средних размеров, имеющих в своем составе несколько небольших ЦФО, является программа 1С Управляющий. Программа предназначена для внутреннего пользования компании, а именно чаще всего для финансового отдела, менеджеров и т.д. Данная конфигурация формируется в соответствии с целями, поставленными перед вышеперечисленными субъектами, к этим целям может относиться бюджетирование (специально для этого в конфигурации предусмотрено создание бюджетов), план-фактный анализ и т.д [4].

Использование разработанного компанией 1С продукта, имеющего название 1С Управляющий, позволит увеличить оперативность и точность процесса бюджетирования, а также помимо прочего осуществлять постоянный контроль за процессом его реализации и в значительной степени упростить восприятие его результатов руководством организации.

В результате в организации, в которой процесс бюджетирования был усовершенствован предложенным нами методом, заметно повысилась оперативность формирования бюджетов, был улучшен контроль за расходованием финансовых ресурсов организации, произошло облегчение восприятия результатов процесса бюджетирования руководством организации, а работники планово-экономического отдела отмечали, что за счет внедрения матрицы Мобли, значительно упростился анализ состояния организации в будущем и выявление проблемных аспектов её деятельности.

Подводя итоги вышесказанному, можно сказать, что корректное ведение процесса бюджетирования, является важнейшим рычагом организации, позволяющим ей не только сохранять свои позиции на рынке, но и расширять их в условиях современной конкуренции. Однако, бюджетирование, как и любой другой инструмент, повышающий конкурентоспособность организации, тоже нуждается в постоянном совершенствовании, один из методов которого был представлен в данной работе.

Использованные источники:

1. Ермакова Н.А. Бюджетирование в системе управленческого учета /Н. А.Ермакова. - М.: Экономистъ, 2006.- 187 с.
2. Хруцкий В.Е., Гамаюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования; 2-е изд., перераб. и доп.; Учебно-практическое пособие; 2008. – 457 с.
3. Адамов Н. Бюджетирование в коммерческой организации /Н. Адамов, А. Тилов. - Питер, 2008. - 144 с.
4. URL: <http://www.ru-systems.ru/1c-boss>

Валиков А.В.
соискатель кафедры маркетинга и рекламы
Омский Государственный Университет им. Ф.М. Достоевского
начальник рекламно-аналитического отдела НПО «МИР»
Россия, г. Омск

ИНТЕГРИРОВАННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Цели коммуникационного процесса

Правильно выстроенные коммуникации представляют основу успеха любого бизнеса. Общепринято под коммуникацией понимается некое взаимодействие – контакт, связь, транспортный канал, либо процесс взаимодействия – передача сообщения, общение, транспортировка.

Обычно схема коммуникации представляется следующим образом (Рис.1). Одной из сторон, инициатором сообщения является отправитель, который подвергает сообщение кодированию и транслирует сообщение при помощи носителя. Другая сторона, получатель осуществляет расшифровку сообщения, реагирует на него и при возможности дает обратную связь отправителю. В процессе сообщение подвергается действию помех.

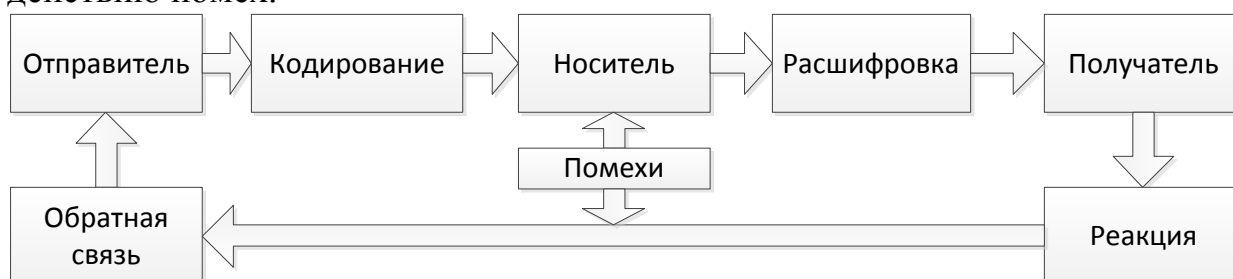


Рисунок 1. Схема коммуникации [1]

Целью коммуникации как действия является изменение поведения получателя, цель коммуникации как процесса – установление взаимопонимания между отправителем и получателем сообщений. Причем очевидно, что в последнем случае, в отличие от первого, должна активно использоваться обратная связь.

Предметом нашего рассмотрения станут маркетинговые коммуникации, т.е. коммуникации по поводу маркетинговой деятельности. При этом понимать маркетинг мы будем как вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей путем обмена [2]. Это одно из наиболее фундаментальных определений маркетинга, используемых в современной науке, оно позволяет нам относить к маркетингу практически любую деятельность, осуществляемую компанией, имеющую конечной целью получение коммерческого результата.

Так какие же коммуникации можно отнести к маркетинговым? Очевидно, что все коммуникации компании, в особенности коммуникации, нацеленные на внешнюю среду, влияют на результаты коммерческой деятельности прямо или опосредованно через репутацию, положение компании на рынке и т.д.. Такими коммуникациями могут, например, быть рекламные акции, торгово-закупочные процедуры, сервис и гарантия, уплата налогов. При этом одни коммуникации оказывают большее влияние на коммерческий результат, другие – меньшее. Поэтому задачей управления является поиск наиболее эффективных форм маркетинговых коммуникаций.

С кем же компания должна устанавливать взаимопонимание и от кого добиваться изменения поведения? Можно выделить несколько ключевых аудиторий и обозначить для каждой некое обобщенное послание (мета-послание), основанное на предполагаемых ожиданиях данной аудитории по отношению к компании (табл.1). Трансляция мета-послания, соответствующего ожиданиям аудитории, работает на улучшение взаимопонимания.

Таблица 1. Основные аудитории компании и мета-послания для них

Аудитория коммуникации	Мета-послание
Деловые сообщества	Взаимное усиление, соответствие стандартам
Инвесторы/Финансовые учреждения	Финансовая стабильность, прибыльность, соответствие ожиданиям
Конкуренты	Превосходство, отстройка, сокрытие истинных намерений
Местные сообщества	Добрососедство
Общественные организации	Ответственное гражданство
Органы власти	Соответствие закону
Партнеры/посредники/поставщики/подрядчики	Взаимная выгода, предсказуемость, перспективы
Потенциальные сотрудники компании	Преимущество как работодателя
Потребители	Мотивация к покупке
Сотрудники компании	Соответствие, мотивация, обратная связь

Некоторые исследователи выделяют также СМИ в качестве аудитории коммуникации. Специфика СМИ в контексте коммуникации состоит в том, что это всего лишь посредник, носитель мета-послания. Цели компании по отношению к СМИ следующие: минимизация помех и расширение контакта с целевыми аудиториями.

Табл. 1 наглядно демонстрирует разнообразие коммуникационных аудиторий и разнообразие нацеленных на них сообщений.

Обратим внимание на то, что внутри каждой аудитории могут быть выделены отдельные сегменты, обладающие своей коммуникационной спецификой. Так, рассматривая потребителей В2В-компаний, мы можем выделить следующие аудитории, связанные с ролью, играемой в процессе покупке [4]:

- Инициатор – лицо, выявляющее потребность в закупке
- Пользователь,
- Лицо, принимающее решение о покупке (ЛПР),
- Лицо, влияющее на принятие решения о покупке (ЛВПР),
- Покупатель – тот, кто физически осуществляет покупку,
- «Привратник» – лицо, контролирующее и фильтрующее информацию, поступающую остальным участникам процесса покупки.

Например, при приобретении предприятием дорогостоящего технически сложного продукта с длительным сроком внедрения и эксплуатации важно заручиться согласием ряда лиц, как принимающих решение, так и влияющих на его принятие. Эти лица занимают различные места в корпоративной иерархии заказчика и неодинаковы по своей доступности для коммуникации. Чем ниже должность лица, тем более оно доступно, но тем меньше и вес его голоса в принятии решения о покупке. Самая закрытая, но вместе с тем самая результативная с точки зрения коммуникации группа – высшее руководство компании как лицо, принимающее решение в последней инстанции (Рис.2).

Задача управляющего коммуникацией – сформулировать для лица, принимающего решение, предложение исходя из его целей, как руководителя, и найти способ донести до него предложение. В отношении лиц, влияющих на принятие решения стоит задача обеспечения их необходимой информацией для поддержки решения, сформировать у них необходимое мнение как о самой компании, так и о ее продукции.

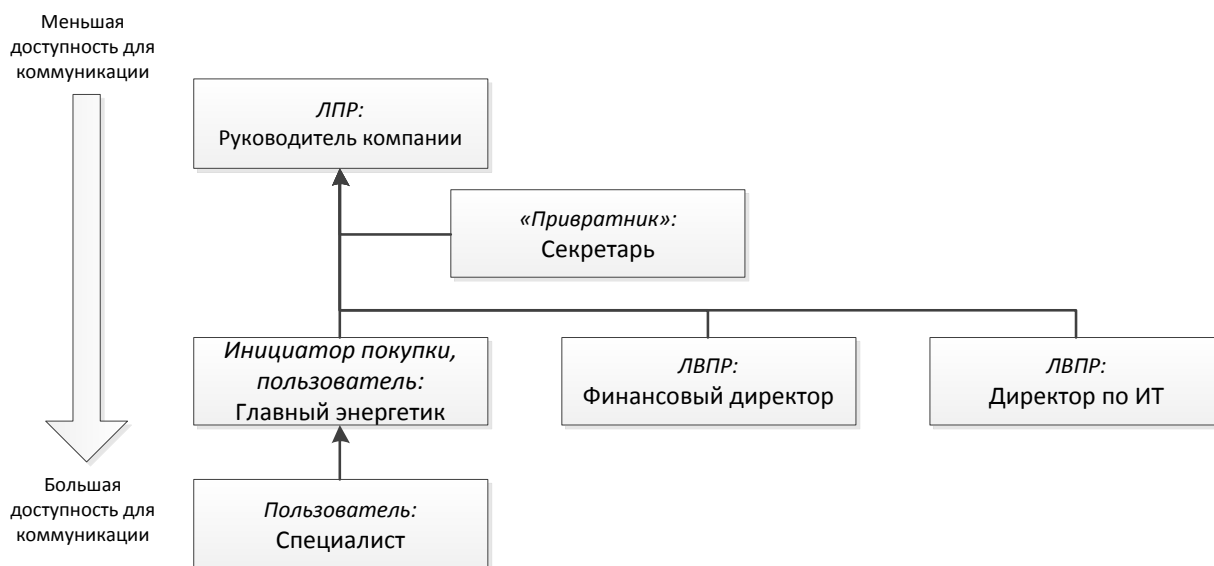


Рисунок 2. Пример сегментирования коммуникационной аудитории «Потребители» в зависимости от роли каждого сегмента в процессе покупки

Поставленные задачи будут диктовать выбор каналов коммуникации. Для контакта с первым лицом это будет, в первую очередь, личная встреча. Для лиц, влияющих на принятие решения, можно воспользоваться всем арсеналом коммуникационных технологий в зависимости от ситуации.

Современная практика предоставляет богатый выбор коммуникационных инструментов, которые могут быть сгруппированы следующим образом:

- Коммуникации до продажи: PR, лоббирование, неформальное общение, участие в работе ассоциаций и объединений, исследования, конференции, тренинги, семинары, мастер-классы, выставки, роуд-шоу, стимулирование сбыта и т.п.
- коммуникация продажи: личная продажа, командная продажа, участие в торгах (в том числе, электронных), закупочные процедуры, переговоры
- коммуникация самого товара/услуги
- коммуникация после продажи: сервис и техническая поддержка, опросы об удовлетворенности

Зачем интегрировать маркетинговые коммуникации?

Интегрированные маркетинговые коммуникации возникли как следствие развития информационных технологий в конце 20 века. Начало широкого применения интернета, появление мобильных коммуникаций привело к снижению эффективности традиционных каналов продвижения, таких как печатные СМИ, радио, ТВ. В индустрии маркетинговых коммуникаций происходит отказ от массовых форм продвижения в пользу индивидуальных. Нарастающая фрагментация коммуникационных каналов и целевых аудиторий сделала необходимым новый подход к управлению

коммуникациями, который обеспечил бы централизованную координацию сообщений – интегрированные маркетинговые коммуникации (ИМК).

Концепция ИМК родилась в начале 1990-х гг., но до сих пор она не получила единого общепринятого определения [3]. Большинство исследователей склоняются к тому, что понятие ИМК простирается дальше, чем скоординированное применение коммуникационных инструментов маркетинга и выходит в область стратегического и оперативного корпоративного управления.

Разделяя данную точку зрения, мы также считаем ИМК сугубо управленческим явлением. Исходя из предпосылок возникновения и круга решаемых задач, интеграция предполагает в первую очередь единое управление процессом коммуникации, куда входит:

- *Целеполагание и планирование.* Установка целей коммуникации в соответствии со стратегическими целями компании, каскадирование коммуникационных целей на целевые аудитории, определение используемых форм коммуникаций, планирование достижения целей, определение контрольных показателей.
- *Единый центр управления.* Определение ответственного за коммуникационные процессы, выстраивание механизмов совместной работы с подразделениями, осуществляющими коммуникацию.
- *Единые механизмы реализации целей, единые сообщения.* Установление единых требований к сообщениям в форме стандартов, брендбуков, руководств по корпоративным коммуникациям, дресс-кода и т.п.
- *Ресурсное обеспечение.* Обеспечение процесса коммуникации необходимыми финансовыми, трудовыми и иными ресурсами, бюджетирование ресурсов.
- *Контроль достижения поставленных целей.* Мониторинг ранее определенных контрольных показателей, принятие предупреждающих и корректирующих мер.

Основное преимущество интеграции для компании состоит в следующем:

- лучшей управляемости маркетинговых коммуникационных процессов, повышении их эффективности и результативности,
- лучшем понимании потребностей аудиторией коммуникации, взаимопонимании,
- синергетическом эффекте – взаимном усилении элементов маркетинговой коммуникации.

Аудитории компании также получают определенные выгоды:

- взаимопонимание – аудитории понятны цели и задачи компании, ее коммуникационное поведение логично и предсказуемо,
- реакция на нужды аудитории.

Маркетинговые коммуникации и интернет

Породив большое количество новых форм коммуникации, интернет стал новой средой для маркетинговых коммуникаций, для коммуникационных инструментов. Причиной тому стал ряд особенностей сети интернет:

- *глобальность*, которая заключается в возможности доступа к ресурсам Интернета практически в любой точке земного шара, современные сервисы снимают языковые барьеры, осуществляя мгновенный языковой перевод целых веб-страниц;
- *аккумулятивность* – свойство ресурсов Интернета накапливать информацию. Информационные сообщения хранятся и могут быть доступны посредством поиска в течение неограниченного времени;
- *доступность*. За исторически ничтожный период Интернет получил широчайшее распространение, особенно в развитых странах, получение информации посредством Интернета дешевле, быстрее и удобнее для пользователей по сравнению с офлайновыми (вне Интернета) источниками;
- *интерактивность* – возможность двух- и многостороннего обмена информацией в режиме реального времени. Обратная связь компании с ее целевой аудиторией меняет характер маркетинговых коммуникаций;
- *мультимедийность*, заключающейся в многообразии форм передачи информации: в виде графики, аудио- и видеоизображений, анимации, задействующих большинство органов чувств потребителя;
- *таргетированность* – возможность сегментации аудитории по одному или нескольким признакам: географии субъектов коммуникационного воздействия, половым и возрастным отличиям. (Предеин)

Следствием указанных особенностей стал ряд важных изменений в поведении коммуникационных аудиторий:

- *Аудитория взаимодействует с компанией*. Традиционные СМИ (печатные, радио, ТВ) обеспечивают односторонний коммуникационный канал, в котором источник передает сообщение, а получатель воспринимает. Даже если в такой схеме предусматривается обратная связь от получателя к источнику, ее объем несопоставим с прямой. Посредством же интернет можно легко связаться с компанией. Сегодня коммуникационный канал – это в большей мере взаимодействующая сеть, нежели односторонний поток сообщений.
- *Аудитория взаимодействует друг с другом*. Компания и ее деятельность могут обсуждаться в интернет. При этом каждый пользователь может выступать как коммуникатор, а сама компания будет равноправным участником процесса коммуникации.

- *Аудитория имеет доступ и к другой информации.* Интернет делает возможным доступ ко многим источникам информации. Поэтому сегодня, коммуникатор, транслируя сообщение, должен учитывать, что его сообщение может быть истолковано, проанализировано и оспорено в течение кратчайшего времени.
- *Аудитория «вытягивает» информацию.* Количество доступных каналов коммуникации сегодня огромно. При этом традиционные каналы, которые использовались для «проталкивания» сообщений аудитории, ныне воспринимаются ею как «шум», который она успешно научилась отфильтровывать. Аудитория «вытягивает» интересующую ее информацию, поэтому важно, чтобы такая информация была легкодоступна для аудитории [6].

Интернет дает больше возможностей для контроля коммуникации как со стороны компании, так и со стороны аудитории, что выражается следующими практическими свойствами интернет-коммуникации:

- легкость поиска информации,
- простая возможность контактировать с компаниями и с отдельными людьми,
- возможность донести до других свою точку зрения,
- легкость измерения и анализа коммуникации.

Коммуникационные инструменты интернет отличаются от традиционно применяемых офлайновых средств:

- технологической сложностью и разнородностью; потребностью в исполнителях разных сфер компетенции;
- высокой динамичностью;
- активным развитием существующих и частым появлением новых инструментов продвижения.

С учетом указанных особенностей задача «встраивания» интернета в систему интегрированных коммуникаций, как и построение самой системы, представляется весьма актуальной для современных компаний. А интегрированное управление интернет-коммуникациями является актуальной на ближайшее время проблемой маркетинга как с научной, так и с практической точек зрения.

Использованные источники:

1. Музыкант В.Л., Маркетинговые основы управления коммуникациями, М., Эксмо, 2008. – с. 31
2. Котлер Филипп, Основы маркетинга, М., Ростинтер, 1996. – с. 9
3. Роберт Ф. Лаутерборн, Стэнли М. Танненбаум, Дон Е. Шульц. Новая парадигма маркетинга. Интегрируемые маркетинговые коммуникации: Перевод с английского, М., Инфра-М, 2004.
4. Уэбстер Фредерик. Основы промышленного маркетинга, М., Издательский дом Гребенникова, 2005. – с.56

5. Предеин А.М. Эффективность маркетинговых коммуникаций в сети интернет – Екатеринбург, 2003
6. Calin Gurau, (2008), "Integrated online marketing communication: implementation and management", Journal of Communication Management, Vol. 12 Iss: 2 pp. 169 - 184

Васин В.В.

студент

Денисова Е.И.

группа БЭ (ЭП) – 204

Научный руководитель Егорова Г.В., к.э.н., доцент
Поволжский государственный университет сервиса,
г.о. Тольятти, Россия

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ

Уровень жизни населения - это сложное и многогранное социально-экономическое явление, описываемое множеством условий и показателей, отражающих степень удовлетворения основных жизненных потребностей людей.

Основным источником удовлетворения этих потребностей и главным инструментом для измерения благосостояния людей служат доходы населения. Реальное содержание доходов определяется, прежде всего, покупательной способностью средней (или минимальной) заработной платы, пенсии. Эти составляющие доходов должны достигнуть определенного уровня, называемого величиной прожиточного минимума, которая является одной из основных характеристик жизненного уровня населения, необходимым ориентиром при разработке мер по его социальной защите. Важным индикатором уровня жизни населения являются потребительские расходы, которые включают покупку продуктов питания, непродовольственных товаров и др.

В связи с этим в качестве показателей, характеризующих уровень жизни населения, были отобраны следующие показатели: среднедушевые денежные доходы населения в месяц (X_1 , руб.); среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций (X_2 , руб.); средний размер назначенных месячных пенсий (X_3 , руб.); величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения в месяц) для всего населения (X_4 , руб.), для трудоспособного населения (X_5 , руб.), для пенсионеров (X_6 , руб.), для детей (X_7 , руб.); потребительские расходы (в среднем на душу населения) в месяц (X_8 , руб.)

В качестве объектов исследования были отобраны 73 региона России. Из исследования исключены регионы, показатели которых имели характер выбросов. Цель данной работы состояла в выявлении однородных групп регионов России по показателям уровня жизни населения. Исходный ин-

формационный массив исследования включал статистические данные по восьми перечисленным показателям за 2009 г. И 2010 г.

Для разбиения совокупности регионов на однородные по показателям уровня жизни группы использовались следующие иерархические методы кластерного анализа: метод полной связи, метод взвешенного попарного среднего, метод Варда. Результаты классификации регионов были представлены в виде дендрограмм, которые позволили примерно оценить состав и количество выделившихся кластеров (групп). Затем для подтверждения полученных групп был использован итеративный метод кластеризации – метод k-средних.

В результате статистической обработки значений показателей, отражающих уровень жизни населения по регионам России (2009 г. И 2010 г.), методами полной связи и взвешенного попарного среднего выделились четыре схожие по составу регионов кластера (группы). На дендрограмме, построенной с помощью метода Варда, основанном на принципе минимизации дисперсии внутри кластеров, также четко выделились четыре кластера. Однако по составу регионов полностью совпал только первый кластер. Между остальными кластерами произошло перераспределение регионов (по данным и 2009 и 2010 гг.).

Далее для уточнения состава регионов по кластерам был использован метод k-средних. По результатам применения предыдущих методов классификации было определено число кластеров $k=4$. В результате получено четыре кластера (группы) регионов, однородные по показателям уровня жизни населения. Каждому кластеру была дана соответствующая интерпретация уровня жизни населения. Полученные результаты классификации по данным 2010 г. Представлены в табл. 1. Для статистического анализа уровня жизни населения регионов были вычислены средние значения исследуемых показателей по кластерам и по России в целом (кроме регионов, исключенных ранее) (табл. 2). Как видно из табл. 2, средние значения всех показателей уровня жизни по рассмотренным кластерам в 2010 г. Увеличились. Для наглядности изменения средних значений данных показателей по кластерам был построен график средних.

Таблица 1

Многомерная классификация регионов России по показателям уровня жизни населения в 2010 г.

Но мер кластера	Число регионов	Представители кластера	Интерпрета ция уровня жизни
1	2	3	4
1	7	Края: Камчатский, Хабаровский. Области: Магаданская, Мурманская, Московская.	Высокий

		Республики: Саха (Якутия), Коми.	
2	17	Республики: Карелия, Башкортостан, Татарстан, Край: Пермский, Красноярский, Приморский, Краснодарский. Области: Архангельская, Калининградская, Ленинградская, Самарская, Свердловская, Челябинская, Иркутская, Новосибирская, Томская, Амурская.	Выше среднего
1	2	3	4
3	29	Край: Ставропольский, Забайкальский. Области: Белгородская, Воронежская, Калужская, Курская, Липецкая, Рязанская, Смоленская, Тамбовская, Тверская, Тульская, Ярославская, Новгородская, Вологодская, Нижегородская, Кемеровская, Псковская, Астраханская, Волгоградская, Ростовская, Оренбургская, Омская, Пензенская, Курганская, Еврейская автономная. Республики: Дагестан, Хакасия, Бурятия.	Средний
4	20	Край: Алтайский. Области: Брянская, Владимирская, Ивановская, Костромская, Орловская, Кировская, Саратовская, Ульяновская. Республики: Адыгея, Ингушетия, Кабардино-Балкарская, Калмыкия, Карачаево-Черкесская, Северная Осетия - Алания, Чувашская, Мордовия, Марий Эл, Удмуртская, Алтай.	Низкий (ниже среднего)

Таким образом, в данном исследовании высокий уровень жизни населения (по совокупности показателей) отмечен в регионах первого (7 ре-

гионов) и второго (17 регионов) кластеров, для которых характерны наибольшие значения по всем показателям и в 2009 г., и в 2010 г. Так, в регионах первого кластера в 2010 г. среднемесячная заработная плата (X_2) более чем на 50% выше, чем средняя по России и более чем в 2 раза больше, чем заработная плата регионов четвертого кластера; среднедушевые денежные доходы населения (X_1) превысили показатель средний по России более чем на 40%; средний размер пенсий (X_3) более чем на треть больше, чем средний по России; а прожиточный минимум для всего населения (X_4) превышает средний по России лишь на 4%.

Таблица 2

Средние значения показателей уровня жизни населения

Показатели	Год	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3	Кластер 4	Россия (73 региона)
X_1	2010	24254,14	17192,88	14428,34	11687,75	16890,78
	2009	21254,14	15440,35	12776,28	9936,00	14851,69
X_2	2010	29222,73	19357,65	15758,84	12900,24	19309,87
	2009	26404,77	17251,84	14008,95	11654,51	17330,02
X_3	2010	10140,97	7633,46	7175,41	6928,11	7969,49
	2009	8370,11	6214,05	5834,61	5665,09	6520,97
X_4	2010	8846,00	9407,43	7121,14	8497,86	8468,11
	2009	8053,57	8572,14	5550,86	7671,57	7462,04
X_5	2010	5044,65	6551,88	4793,41	5848,59	5559,63
	2009	5382,88	5804,00	4251,06	5123,88	5140,46
X_6	2010	5380,62	5768,38	4360,03	5281,10	5197,53
	2009	4747,86	5121,59	3813,45	4610,62	4573,38
X_7	2010	5151,95	5519,55	4158,70	5028,95	4964,79
	2009	4518,60	4851,65	3653,00	4346,15	4342,35
X_8	2010	14756,14	12100,65	9978,90	7429,20	11066,22
	2009	13013,86	10804,12	8827,76	6446,40	9773,04

Уровень жизни населения регионов третьего кластера (29 регионов) интерпретирован как средний. Средние значения показателей этой группы приближены к средним по России, но ниже их на 2 - 10%. К четвертому кластеру (20 регионов) относятся регионы, которые имеют самые низкие показатели уровня жизни населения. Так, заработная плата (X_2) более чем на 30% ниже, чем средняя по России и более чем в два раза меньше средней заработной платы в регионах первого кластера; размер пенсий (X_3) на 30% ниже среднего по России и почти на 50% ниже среднего размера пенсий регионов первого кластера.

Рисунок 1

График средних для каждого кластера

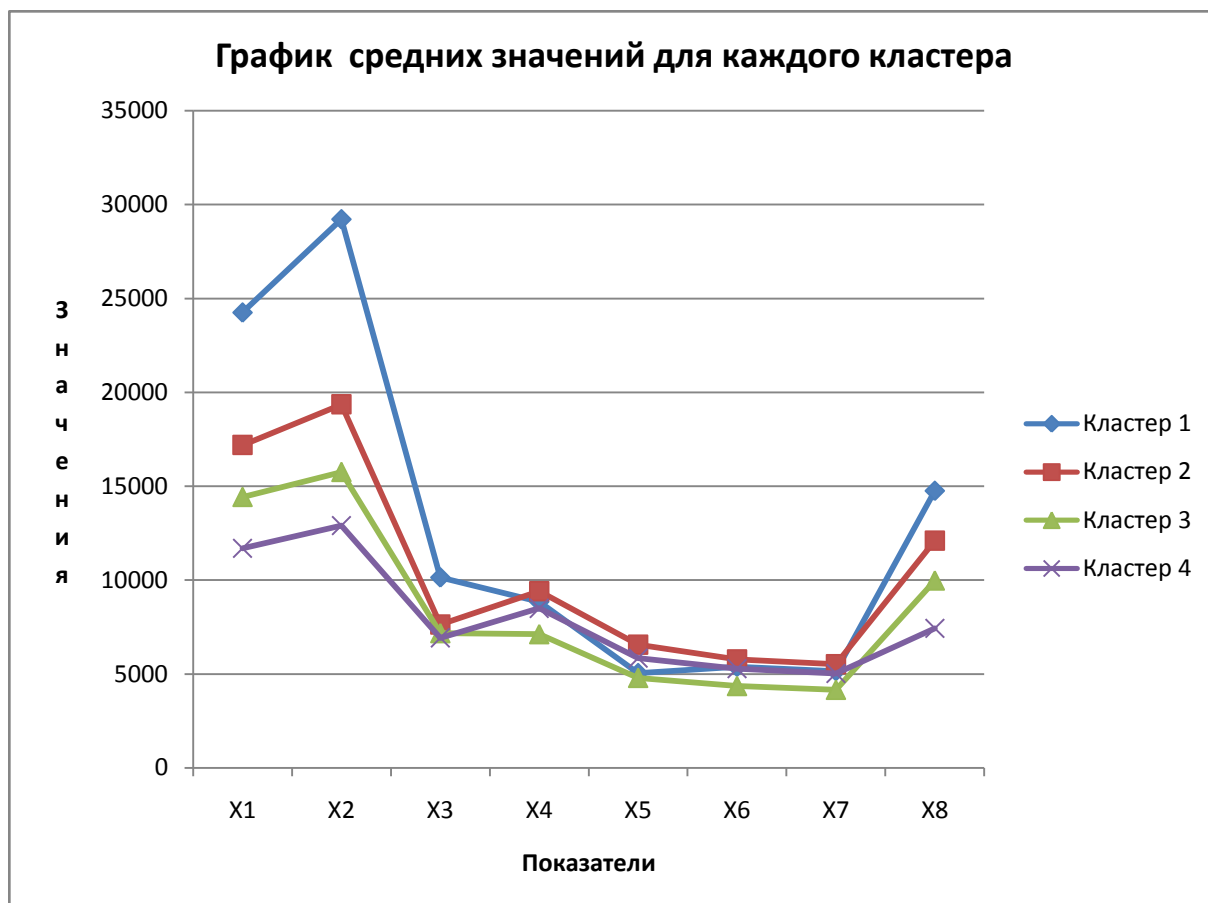


Рис. 1. График средних значений показателей по каждому кластеру (2012)

Вахитова Д.Х.

Гирфанова И.Н.

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СПК «АУРГАЗЫ» АУРГАЗИНСКОГО РАЙОНА

Основные средства являются одним из главных технических ресурсов хозяйственной деятельности предприятия. Их использование требует организации надзора и контроля за их наличием и сохранностью с момента приобретения до убытия. В этот период необходимо ежемесячно измерять размер стоимости утраченной основными фондами, которые должны включаться в затраты на производство. Эффективное использование основных средств является важным фактором увеличения выпуска продукции из каждой единицы производственных фондов.

По нашему мнению, проблема повышения эффективности использования основных средств и производственных мощностей предприятия занимает центральное место. Имея ясное представление о роли каждого элемента основных средств в производственном процессе, физическом и моральном их износе, факторах, влияющих на

использование основных средств, можно выявить методы, направления, при помощи которых повышается эффективность использования основных средств и производственных мощностей предприятия, обеспечивающая снижение издержек производства и рост производительности труда.[2].

Обеспеченность основными фондами и рациональное их использование является важнейшим фактором роста производительности труда, увеличение объема продукции и повышение доходов хозяйства. Наличие основных фондов и их структура в СПК «Аургазы» Аургазинского района характеризуются данными таблицы 1.

Таблица 1 Состав и структура основных производственных фондов
СПК Аургазы»

Виды основных средств	2009						2011Г в % к 2009Г
	тыс.ру б.	в % к итогу	2010 г.		2011 г.		
Здания	12459	28,86	11268	24,86	11268	24,85	90,44
Сооружения	5647	13,09	5647	12,46	5647	12,46	100,00
Машины и оборудование	12719	29,48	12504	27,59	13008	28,69	102,27
Транспортные средства	943	2,19	664	1,47	664	1,46	70,40
Производственный и хозяйственный инвентарь	220	0,51	110	0,24	110	0,24	50
Рабочий скот	82	0,19	73	0,16	73	0,16	89,02
Продуктивный скот	6367	14,76	10626	23,45	10144	22,37	159,32
Многолетние насаждения	353	0,82	69	0,15	69	0,15	19,55
Другие виды основных средств	4356	10,10	4356	9,62	4356	9,62	100,00
Итого	43146	100	45317	100	45339	100	781

Анализируя структуру основных фондов можно сделать следующие выводы: стоимость ОС в отчетном по сравнению с базисным увеличилось на 5, 08%. Наибольший удельный вес в структуре ОС занимает машины и оборудования, здания и продуктивный скот.

Основные фонды являются материально-технической базой производства. От их объема зависит производственная мощность предприятия и уровень технической вооруженности труда.[3]

В процессе эксплуатации основные фонды подвергаются физическому и моральному износу, что оборачивается для предприятия значительными потерями. Улучшить эти показатели можно за счет научно-технического прогресса, совершенствования структуры основных фондов, сокращения всевозможных простоев оборудования, совершенствования производства и труда, развития новых форм хозяйствования.

Одним из показателей эффективности использования основных средств является фондоотдача. За анализируемый период 2009-2011 гг. данный показатель в СПК «АУРГАЗЫ» увеличился на 41,59 %, что свидетельствует о положительной динамике эффективности использования основных средств исследуемой организации.

Важнейший фактор повышения фондоотдачи – обеспечение оптимальной структуры основных производственных фондов и в первую очередь фондов растениеводства и животноводства. Хозяйства, в которых это сочетание оптимально, имеют более высокие уровни фондоотдачи и других показателей эффективности сельскохозяйственного производства.

Эффективность использования основных средств производства во многом зависит от их технического состояния, степени обновления износа. Высокая степень износа, плохое техническое состояние приводят к снижению фондоотдачи.

Фондоемкость это показатель, характеризующий потребность в основных средствах на один рубль произведенной в СПК «АУРГАЗЫ» продукции. Он в 2011 г. уменьшился на 29,55% от уровня 2009 г., поскольку темпы роста продажи опережают темпы роста стоимости основных средств.

Использованные источники:

1. Гвоздикова, К.В. Налоговый вестник/ К.В. Гвоздикова // Российский налоговый журнал.-2012.-№ 22.
2. Трапезников, А.Т. Расчет [Текст] /экономический журнал/ А.Т. Трапезников. - М.: ТК Велби, 2011.
3. Гусаков, Е.Г. Учет расходов на отдельные виды рекламы / Е.Г. Гусаков // Бухгалтерский учет.-2011.-№ 14.

*Габдрахманова А.Р.
студент 4 курса*

*Научный руководитель: Шайхутдинова Н.А.
доцент*

*Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ

Управление финансовым состоянием организации является существенным и неперенным элементом управления предприятием и важнейшим блоком в системе финансового анализа, знание процедур

которого обязательно для любого финансиста. От финансового состояния предприятия зависит во многом успех его деятельности, именно поэтому анализу финансового состояния предприятия следует уделять особое внимания.

Финансовое состояние организации отражает конечные результаты ее деятельности, характеризующиеся определенной совокупностью показателей, которые отражают процесс формирования и использования ее финансовых ресурсов [2].

В исследовании был проведен анализ финансового состояния ОАО «Молочный комбинат» в городе Белебей за 2009-2011г.г.

Таблица 1 Основные показатели для оценки финансового состояния организации

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2011г. в % к 2009 г.
Выручка, тыс. руб.	1340406	1770936	2189300	163,3
Прибыль от продаж, тыс. руб.	150733	247863	139494	92,5
Прибыль до налогообложения, тыс.руб.	76130	182380	90757	119,2
Чистая прибыль, тыс.руб.	60288	144483	68792	114,1
Себестоимость продукции	1103305	1407052	1898015	172,0
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	55290	69012	89172	159,1
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	186251	192961	236378	126,9
Коэффициент текущей ликвидности	1,09	1,14	1,20	110,0
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,018	0,014	0,017	94,4

По данным таблицы 1 за рассматриваемый период происходит увеличение таких показателей как выручка, прибыль до налогообложения, чистая прибыль, себестоимости. Таким образом, за 2009-2011гг. финансовое состояние комбината устойчивое. Но не смотря на это на комбинате наблюдается отрицательные тенденции: прибыль от продаж уменьшилась на 11239 тыс.руб. или на 7,5%; в связи с увеличением остатков готовой продукции повысился коэффициент текущей ликвидности на 10%, коэффициент абсолютной ликвидности уменьшился на 5,6%. кредиторская и дебиторская задолженность увеличились.

Для улучшения финансового состояния ОАО «Молочный комбинат» необходимо:

1) Необходимо создать финансовый отдел. На современном этапе своего функционирования «Молочный комбинат» не в состоянии решать различные финансовые задачи, в том числе проводить финансовый анализ. Предприятие не имеет не только отдела или службы, решающей данные вопросы, но и специалистов, которым можно поручить выполнение отдельных мероприятий по оздоровлению финансового состояния комбината. Работники бухгалтерии занимаются расчетами отдельных показателей финансово-хозяйственной деятельности, но в вопросах планирования и поиска путей выхода из сложившейся ситуации они недостаточно компетентны.

2) Необходимо сократить свои обязательства. Сумма кредиторской задолженности увеличилась 33882 тыс. рублей с 2009 по 2011 год. Такое увеличение является негативной тенденцией, так как может отрицательно сказаться на деловой репутации предприятия. Комбинату необходимо, прежде всего, рассчитаться с долгами по налогам и сборам и внебюджетным фондам, так как отсрочки по этим платежам обычно влекут за собой выплату штрафов (пени). Провести переговоры со своими кредиторами с целью достижения определенной договоренности с ними (например, обсудите отсрочку платежей). Ранжировать кредиторскую задолженность по всем срокам возникновения, разбить по месяцам. Постоянно проводите контроль безнадежных долгов для образования необходимого резерва. Такие мероприятия помогут значительно сократить уровень задолженности на комбинате.

3) Необходимо сократить дебиторскую задолженность. Для этого необходимо разработать определенные условия кредитования дебиторов: скидки покупателям в случае уплаты полученного товара в течение 10 дней с момента получения товара; оплата покупателем полной стоимости товара, в случае если он приобретает товары с 11-го по 30-й день кредитного периода; оплата покупателем штрафа в случае неуплаты за товар в течение месяца. Также комбинату можно ориентироваться на большое число покупателей, чтобы уменьшить риск неуплаты одним или несколькими покупателями; проводить политику привлечения добросовестных клиентов, предлагая им новые подходы в обслуживании. Например, предоставление скидок за своевременную оплату продукции, досрочную оплату продукции, доставку по месту требования и т.д.

4) Улучшить качество выпускаемой продукции, что повлияет на их спрос. Главным выпускаемой продукцией на комбинате является сыр. Для улучшения качества сырных продуктов необходимо ввести в строй новые камеры созревания и хранения сыра, закупить новейшее оборудование у ведущих фирм-производителей;

5) Постоянно повышать и квалификацию персонала, особенно мастеров сыроделов, цельномолочных цехов.

Таким образом при эффективном управлении финансовым состоянием организация может нормально функционировать, своевременно и полностью выполнять свои обязательства по расчетам с персоналом, поставщиками, банками, по платежам в бюджет и внебюджетные фонды и при этом выполнять свои текущие планы и стратегические программы.

Использованные источники:

- 1) Бочаров, В.В Комплексный финансовый анализ [Текст] : учебник / В.В. Бочаров - СПб.: Питер, 2005. — 432 с.
- 2) Лапуста, М.Г., Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г. Финансы организации [Текст] : учебник / М.Г. Лапуста, Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай. – М.: Инфра-М, 2008. - 575с.
- 3) Советы по улучшению финансового состояния [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.audit-it.ru>. – 18.11.2012.
- 3) Годовая бухгалтерская отчетность ОАО «Молочный комбинат» за 2009-2011года.

*Гавриленко И. Г.
ст. преподаватель кафедры «Региональная экономика и управление»
Уфимская государственная академия экономики и сервиса
Россия, г. Уфа*

**О ПРОБЛЕМАХ И ПЕРСПЕКТИВАХ РЕФОРМИРОВАНИЯ
ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЫ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ
РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН**

Статья выполнена в рамках исследования при финансовой поддержке РГНФ, научно-исследовательского проекта РГНФ «Управление развитием деловой активности населения в муниципальных образованиях Республики Башкортостан, проект № 12-12-02016.»

Жилищное хозяйство является одной из наиболее значимых сфер национальной экономики, так как доступность и качество услуг жилищного хозяйства являются определяющими факторами уровня жизни населения.

Главная цель преобразований жилищно-коммунального сектора российской экономики – создание условий для приведения жилищного фонда в состояние, обеспечивающее комфортные условия проживания граждан и обеспечение качественного, надежного и доступного предоставления им жилищно-коммунальных услуг.

Для реализации данной цели необходимы - развитие рыночных механизмов в жилищной сфере путем создания и функционирования жилищных объединений различных организационно-правовых форм; согласованная и совместная работа в данном направлении федеральных органов государственной власти, органов власти субъектов Российской

Федерации и органов местного самоуправления; формирование эффективного собственника жилья.

Реформирование жилищной сферы, началось с массовой приватизации жилого фонда, что привело к изменению отношений собственности в пределах каждого дома. Появился отсутствующий ранее класс собственников жилья. В Республике Башкортостан, за период с 1990-2011 гг. частный жилищный фонд вырос более чем в 3 раза. Если в 1990 г. в собственности граждан находилось 35% жилищного фонда, то в настоящее время – более 83%.

Действующим жилищным законодательством на собственников помещений возложена обязанность управления многоквартирными домами (МКД), что означает – содержание и ремонт не только своих квартир, но и общего имущества в доме.

Рассматривая механизмы реформирования системы управления ЖКХ, следует обратить внимание на целевые программы развития отрасли. На федеральном уровне это прежде всего, Жилищный кодекс РФ, Федеральный закон № 185 – ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства», Постановление Правительства Российской Федерации от 23 сентября 2010 г. N 731 «Об утверждении стандарта раскрытия информации организациями, осуществляющими деятельность в сфере управления многоквартирными домами» [1,2,5]. В Республике Башкортостан, в целях реализации ФЗ № 185, постановлением Правительства РБ утвержден План мероприятий по реформированию жилищно-коммунального хозяйства Республики Башкортостан до 2011 года, от 11 апреля 2008 года № 117, адресная программа Республики Башкортостан по проведению капитального ремонта многоквартирных домов на 2011 год, другие правовые акты [6,7].

Башкортостан стал одним из четырех субъектов страны, где будет создана региональная система капитального ремонта многоквартирных домов. Соглашение об этом было подписано Президентом республики РБ, главой ОАО «Сбербанк» и генеральным директором государственной корпорации - Фонд содействия реформированию ЖКХ 16 сентября 2011 года на X Международном инвестиционном форуме в г. Сочи. По итогам указанного Соглашения, был Принят Указ Президента Республики Башкортостан от 26 января 2012 года № УП-12 «О Фонде капитального ремонта многоквартирных домов Республики Башкортостан» [8].

План мероприятий предусматривает развитие следующих инновационных направлений в жилищной сфере республики: создание условий для развития конкурентного рынка в сфере управления жилищным фондом; разработку механизма взаимодействия собственников жилья и их объединений, органов местного самоуправления, государства по вопросам управления многоквартирными домами; развитие финансовых инструментов и институтов в целях привлечения инвестиций

для модернизации жилищно-коммунального комплекса; совершенствование процедур тарифного регулирования в жилищно-коммунальном комплексе.

О рыночных преобразованиях в жилищной сфере республики за последние годы свидетельствуют следующие показатели:

- общее число товариществ собственников жилья с 2008 по 2012 годы, выросло в 3,9 раза и составило 1 766 единиц;
- доля частных организаций, занимающихся управлением многоквартирных домов и содержанием общего имущества в многоквартирных домах увеличилась в 1,4 раза, и составляет 96,6% [11].

Динамика создания товариществ собственников жилья в РБ и РФ, по данным Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства, показана на рисунке 1.

За период 2008-2011 годы Республика Башкортостан получила финансовую поддержку в сумме более 5 834,9 млн. рублей за счет средств Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства на проведение капитального ремонта многоквартирных домов. В соответствии с программами капитального ремонта МКД в 2008-2011 годах в пятнадцати городах и одиннадцати сельских поселениях республики отремонтировано 1056 домов общей площадью 4,1 млн. кв. м, при этом жилищные условия улучшили 225,4 тыс. граждан [11].



Рисунок 1. Динамика создания ТСЖ в РФ и РБ (% от общего числа МКД) [9]

Наблюдается консолидация движения ТСЖ в союзы и объединения, сегодня в Башкортостане созданы и действуют 3 подобные ассоциации:

- Ассоциации НП «Содружество ТСЖ и управляющих организаций (г. Уфа);

– Ассоциации жилищного самоуправления по Республике Башкортостан (г. Нефтекамск);

– Ассоциации управляющих организаций жилищно-коммунального хозяйства Республики Башкортостан.

В 2010 году было создано некоммерческое партнерство «Гарант», которое позднее приобрело статус саморегулируемой организации управляющих компаний.

Для помощи товариществам собственников жилья, советам многоквартирных домов, инициативным группам, создана система оценки эффективности деятельности организаций управляющих жилищным фондом, разработана памятка собственникам помещений в многоквартирном доме о порядке создания и деятельности Совета многоквартирного дома. Все эти материалы размещены на сайте Государственной жилищной инспекции РБ [10].

Однако, несмотря на положительные результаты в области развития рыночных механизмов в жилищной сфере муниципальных образований республики, достигнутые региональными и местными властями, необходимо отметить, что в большинстве случаев практика реформирования ЖКХ не приносит желаемого результата и не способствует развитию эффективной системы управления жилищным фондом. Так, за 2011 год, в Госжилинспекцию РБ поступило 6315 обращений от физических, юридических лиц, органов исполнительной власти, средств массовой информации, что на 47% больше, чем за аналогичный период 2010 года.



Рисунок 2. Структура поступивших Госжилинспекцию РБ обращений о нарушениях прав потребителей в ЖКХ за 2011 г. [10]

Статистические данные по республике свидетельствуют о том, что на одно проверенное жилое здание в среднем приходится 5,2 фактов нарушений.

По-прежнему, одной из основных проблем в области жилищного хозяйства является значительный объем недоремонта жилищного фонда. Более 42,0% многоквартирных домов имеют износ свыше 30,0% и нуждаются в капитальном ремонте. На эти цели, по оценке специалистов, требуется около 30 миллиардов рублей.

Среди проблем, препятствующих эффективному управлению многоквартирными домами (МКД) и развитию конкуренции можно выделить следующие:

1. Пассивность собственников жилья, явно выраженная ориентация на перекладывание ответственности за состояние жилищной сферы на органы власти. Отсутствие энтузиазма населения к самоорганизации объясняется рядом причин объективного и субъективного характера: недостаточное знание современного жилищного законодательства; высокий уровень износа жилищного фонда и коммуникаций; неразвитость инфраструктуры жилищных услуг; чрезмерная «забюрократизированность» сферы управления жилищным фондом; социально-имущественное неравенство жителей многоквартирных домов, которое негативно сказывается на процессе выработки согласованных решений собственниками помещений в одном доме, зачастую приводит к конфликтам; отсутствие подготовленных специалистов; большое количество случаев мошенничества с финансовыми средствами граждан и ряд других.

В 2011 гг. были внесены изменения в действующее жилищное законодательство (Федеральный закон № 123 от 4 июня 2011) расширяющие полномочия государственных органов в части контроля за правомочностью создания, деятельности, соблюдением стандарта раскрытия информации ТСЖ и управляющих компаний [4]. Сегодня немало случаев, когда ТСЖ создается, нанимает управляющую компанию и функционирует без всякого участия граждан. Граждане о том, что у них в доме образовалось ТСЖ, которое действует от их имени, зачастую просто не знают.

За 2011 год, Госжилинспекцией РБ рассмотрены уставы, протоколы общих собраний собственников помещений по выбору 324 ТСЖ. В ходе проверок, было опрошено более двух тысяч собственников помещений 318 многоквартирных домов. По результатам проверок, судами принято решение о ликвидации 63 ТСЖ, подготовлены иски в суд о ликвидации еще 87 ТСЖ [10].

2. Неразвитость конкуренции, наличие административных барьеров. Проведенный анализ показывает, что на рынке жилищных услуг республики, по-прежнему доминируют муниципальные управляющие организации (ЖЭКи, ДЕЗы), преобразованные в коммерческие компании (как правило, в ООО и ОАО) со 100-процентной долей участия города или

района. Это приводит к преобладанию административных методов управления многоквартирными домами.

3. Неэффективность расходования финансовых средств. Согласно утвержденному стандарту раскрытия информации, управляющая компания обязана разместить на сайте (своем или муниципалитета) полную информацию о предоставляемых услугах, а также отчете о проделанной работе с указанием, на что потрачена каждая копейка, собранная с жильцов за оказание жилищно-коммунальных услуг. По данным Госжилинспекцией РБ на 01.01.2012 г., из 194 управляющих организаций осуществляющих деятельность в Республике Башкортостан только 162 организации разместили на сайтах список жилых домов находящихся в их управлении и только 64 организации раскрыли информацию по сбору и освоению средств по статье «содержание и ремонт» в разрезе каждого жилого дома [10].

4. Несовершенство тарифной политики. В общественном сознании жилищно-коммунальная реформа в настоящее время ассоциируется в первую очередь с ростом стоимости жилищно-коммунальных услуг без сколько-нибудь существенного улучшения их качества.

В нарушение Жилищного кодекса Российской Федерации, продолжается практика применения управляющими организациями тарифа на содержание и ремонт общего имущества многоквартирных домов, установленных для муниципального жилья органами местного самоуправления, без учета реального объема выполняемых в каждом доме работ и предоставляемых услуг. В то время как, размер платы за жилищные услуги должен устанавливаться исключительно на общем собрании собственников помещений по предложенному управляющей организацией перечню работ и услуг. По вопросу правильности применения тарифов на оказание жилищных услуг за 2011 год в Госжилинспекцию РБ поступило 1207 обращений. По сравнению с аналогичным периодом 2010 года рост обращений по вопросу правильности применения тарифов за жилое помещение и коммунальные услуги составляет 266%. По результатам выявленных нарушений при начислении платежей за ремонт и содержание жилья произведен перерасчет гражданам платы за жилищные услуги на общую сумму 1,89 млн. руб. [10].

5. Низкая энергоэффективность жилищного фонда. Специалисты считают, что жилым фондом имеется значительный потенциал экономии практически всех видов энергоресурсов. Резервы в конечном потреблении по тепловой энергии составляют 20-25%, по электроэнергии 15-20%, по воде 17-22%. Одним из основных мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности в жилищно-коммунальном хозяйстве является установка приборов учета энергетических ресурсов. Доля многоквартирных домов РБ, переведенных на расчеты за поставку

коммунальных ресурсов по показаниям общедомовых приборов учета показана на рисунке 3 [11].

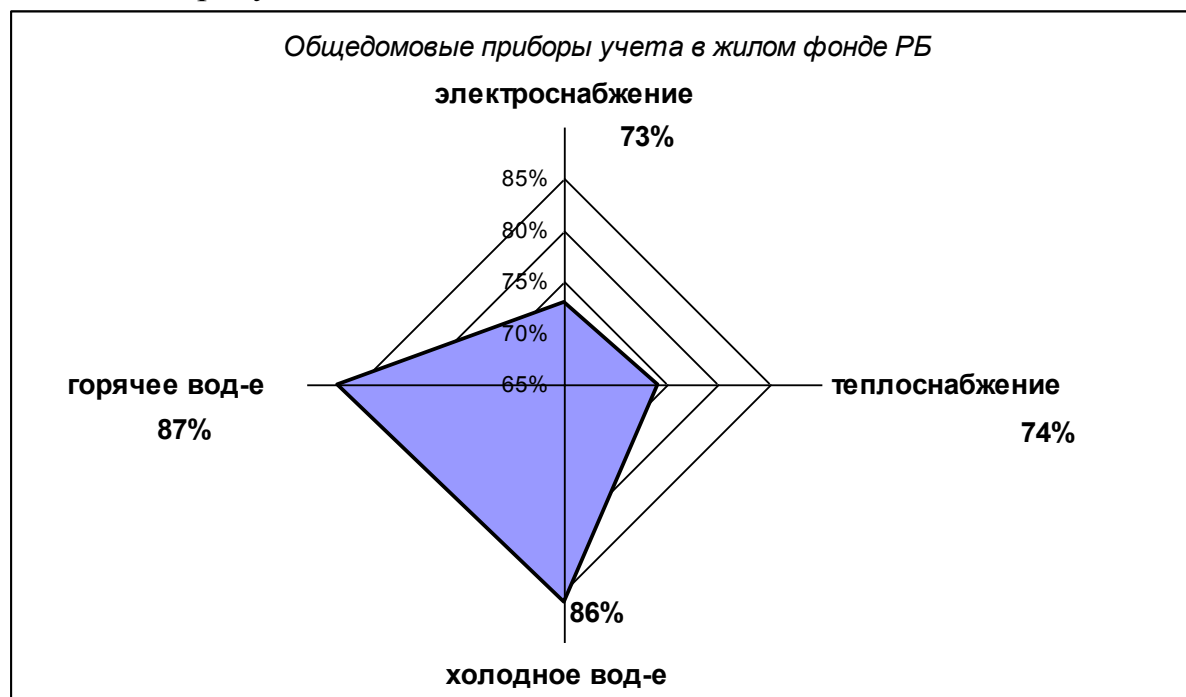


Рисунок 3. Обеспеченность многоквартирных домов РБ общедомовыми приборами учета (по состоянию на 1 января 2012 года)

Установка приборов учета позволит контролировать объем потребления ресурсов, даст возможность регулировать их использование.

6. Незрелость рынка профессиональных услуг в жилищной сфере. Одной из основных проблем, препятствующих внедрению и эффективному функционированию рыночных механизмов в жилищной сфере, является недостаток квалифицированных управленческих кадров. Между спросом и предложением на рынке профессиональных менеджеров в ЖКХ — огромный разрыв. Низкая заработная плата в отрасли — в среднем 13,5 тысяч рублей в месяц и отсутствие профильных специальностей в учебных заведениях республики, негативно отражаются на эффективности работы отрасли.

Результаты проведенного анализа по реформированию жилищной сферы муниципальных образований Республики Башкортостан, позволили выявить основные проблемы в данной сфере и сформулировать механизмы по их разрешению:

1. Развитие общественного самоуправления в жилищной сфере.

С 2011 года жилищным законодательством введена новая форма управления многоквартирным домом — совет многоквартирного дома или, домовый комитет. На совет возлагаются обязанности по взаимодействию с управляющей компанией, проведению общих собраний, контролю за оказанием услуг, содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме (статья 161.1 Жилищного кодекса РФ) [1].

Создание домовых комитетов должно сопровождаться активной информационно-разъяснительной работой с населением, обучением инициативных групп, популяризацией лучшего опыта в сфере жилищного самоуправления. Формирование и развитие института старших по дому и советов домов, позволит собственникам жилья приобретать опыт совместного взаимодействия по вопросам содержания общего имущества в многоквартирном доме.

2. Повышение эффективности контроля над сферой управления многоквартирными домами.

В данном направлении необходимо:

- активизировать работу по реализации Постановления Правительства Российской Федерации N 731 «Об утверждении стандарта раскрытия информации организациями, осуществляющими деятельность в сфере управления многоквартирными домами».

- осуществление подобного контроля должно осуществляться не только заинтересованными субъектами рынка жилищных услуг (населением, муниципалитетам, ведомствам), но и средствами массовой информации, общественными организациями;

- регулярное проведение социологических опросов населения, выявление наиболее «острых» проблем, мнений горожан о проводимых преобразованиях в ЖКХ;

- введение обязательного саморегулирования управляющих организаций (СРО). Саморегулирование предполагает солидарную и коллективную ответственность членов СРО (в форме компенсационного фонда), что позволит гарантировать реальную ответственность и компенсацию ущерба от некачественно оказанных услуг.

- подготовка и принятие стандарта о минимальном перечне необходимых работ по содержанию и ремонту общего имущества МКД.

3. Совершенствование тарифного регулирования организаций жилищно-коммунального комплекса. Сдерживание роста цен на рынке жилищных услуг и повышение их качества возможно осуществлять путем: развития конкуренции в данном секторе, в том числе за счет привлечения в него частных организаций; принятия комплекса мер по стимулированию развития малого бизнеса и улучшению бизнес-среды посредством демополизации рынка и открытия его для эффективных управляющих и обслуживающих организаций.

4. Стимулирование ресурсосбережения, всех субъектов ЖКХ, через реализацию следующих мероприятий: энергоресурсаудиту жилого фонда; повсеместному приборному учету расходования ресурсов; экономической мотивации ресурсосбережения управляющими жилищными организациями; популяризации лучшего опыта российских регионов по внедрению инновационных подходов к энерго-и-ресурсосбережению.

5. Формирование и развитие кадрового потенциала отрасли ЖКХ. Важнейшая задача сегодня – выработка стратегических направлений по подъему уровня квалификации и компетентности работников предприятий ЖКХ, независимо от формы собственности. Разработка региональной концепции формирования и развития кадрового потенциала отрасли должна быть направлена на решение следующих задач: формирование системы подготовки, переподготовки, повышения квалификации как технического персонала, так и управленцев; создание кадрового резерва предприятий ЖКХ, управляющих компаний и ТСЖ на региональном и муниципальном уровнях; финансирование консультационной поддержки кадров (в первую очередь в Домкомах и ТСЖ);

Таким образом – основными, приоритетными задачами, решение которых позволит сформировать условия для развития эффективного, конкурентного рынка в жилищной сфере муниципальных образований РБ должны быть:

Первое – вовлечение гражданина-собственника в процесс управления жилищным фондом, стимулирование процесса создания товариществ собственников жилья, активизация работы домовых комитетов, советов микрорайонов.

Второе – развитие конкуренции в данном секторе, в том числе за счет привлечения в него частных организаций, поддержки малого предпринимательства, устранение административных барьеров.

Третье – мониторинг управляющих жилищных организаций, повышение эффективности контроля за их деятельностью.

Четвертое – совершенствование тарифного регулирования организаций жилищно-коммунального комплекса.

Пятое – создание рациональной структуры и оптимального уровня потребления топливно-энергетических ресурсов, внедрение современных энерго-ресурсосберегающих, малоотходных технологий.

Шестое – разработка региональной концепции формирования и развития кадрового потенциала отрасли ЖКХ.

Реализация вышеуказанных задач позволит обеспечить комфортные условия проживания граждан в многоквартирных домах, качество, надежность и доступность жилищно-коммунальных услуг.

Использованные источники:

1. Жилищный кодекс РФ от 29.12.2004 № 188-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.12.2004), с изменениями от 29.06.2012 N 96-ФЗ), [Электронный ресурс]. - Режим доступа: информационно-правовой портал Гарант <http://base.garant.ru> .

2. *Федеральный закон* от 21 июля 2007 года №185-ФЗ «О фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства», [Электронный ресурс]. - Режим доступа: информационно-правовой портал Гарант <http://base.garant.ru> .

3. *Федеральный закон* РФ от 4 июня 2011г. № 123-ФЗ «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации», [Электронный ресурс]. - Режим доступа: информационно-правовой портал Гарант <http://base.garant.ru>.

4. *Федеральный закон* от 18 июля 2011г. № 242-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам осуществления государственного контроля (надзора) и муниципального контроля», [Электронный ресурс]. - Режим доступа: информационно-правовой портал Гарант <http://base.garant.ru>.

5. Постановление Правительства Российской Федерации от 23 сентября 2010 года №731 «Об утверждении стандарта раскрытия информации организациями, осуществляющими деятельность в сфере управления многоквартирными домами», [Электронный ресурс]. - Режим доступа: информационно-правовой портал Гарант <http://base.garant.ru>.

6. Постановление Правительства РБ от 11 апреля 2008 года № 117 «О утверждении Плана мероприятий по реформированию жилищно-коммунального хозяйства Республики Башкортостан до 2011 года», [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://mgkhrb.ru>.

7. Постановление Правительства Республики Башкортостан от 11 апреля 2011 года № 97 « О утверждении адресной программа Республики Башкортостан по проведению капитального ремонта многоквартирных домов на 2011 год», [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://mgkhrb.ru>.

8. Указ Президента Республики Башкортостан от 26 января 2012 года № УП-12 «О Фонде капитального ремонта многоквартирных домов Республики Башкортостан», [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://mgkhrb.ru>.

9. *Официальный сайт* Государственной корпорации — Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства Режим доступа: <http://www.reformagkh.ru/>

10. *Официальный сайт* Государственной жилищной инспекции по Республике Башкортостан. Режим доступа: <http://www.gzhirb.ru>

11. *Официальный сайт* Министерства ЖКХ Республики Башкортостан. Стенограмма совещания по вопросам реформирования жилищно-коммунального хозяйства РБ (23.06.2011), Режим доступа: <http://mgkhrb.ru>

*Гаврильева Т.А.
студент 2 курса
Северо-Восточный Федеральный Университет
Финансово-экономического института
кафедры социологии и управления персоналом, г. Якутска
Попова Л. Н., доцент. к. филос. н.
Россия, г. Якутск*

**СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА ПО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОНФЛИКТОВ В МУНИЦИПАЛЬНОМ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ ДЕТЕЙ «ДВОРЦЕ ДЕТСКОГО ТВОРЧЕСТВА»
ГОРОДСКОГО ОКРУГА «ГОРОД ЯКУТСК»**

Актуальность темы исследования объясняется тем, что социальная работа по предупреждению конфликтов актуально как в целом, так и непосредственно для моей будущей профессии. Чтобы выработать верную линию поведения в различных конфликтных ситуациях, необходимо знать типологию конфликтов, причины их возникновения, а также каким образом ими можно управлять.

С практической точки зрения, актуальность темы тоже значительна. В настоящее время руководителям и сотрудникам организаций не хватает знаний о конфликтах и закономерностях процесса принятия управленческих решений. Многие люди предпочитают решать возникающие конфликтные ситуации силовыми методами, даже не догадываясь, что существуют мирные и конструктивные методы выхода из конфликта, приводящие к ситуации "выигрыш-выигрыш". Между тем, знание основ конфликтологии и особенностей процесса принятия управленческих решений повышает культуру общения и делает жизнь человека не только более спокойной, но и более устойчивой в психологическом отношении.

Сегодня существует множество определений понятия конфликта. Рассмотрим некоторые из них. Само понятие конфликт берет свое начало от латинского слова «conflictus» - столкновение. Английский социолог Э.Гидденс дает такое определение конфликта: «Под конфликтом я имею в виду реальную борьбу между действующими людьми или группами, независимо от того, каковы истоки этой борьбы и средства, мобилизуемые каждой из сторон».²

Под конфликтом понимается столкновение противоположно направленных тенденций в психике отдельного человека, во взаимоотношениях людей, их формальных и неформальных объединений,

² Гидденс, Э. Социология / Пер. с англ.; науч. ред. В. А. Ядов; общ. ред. Л. С. Гурьевой, Л. Н. Посилевича. — М.: Эдиториал УРСС, 1999. — 703 с.

обусловленное различием взглядов, позиций и интересов.

Считается, что стороны находятся в конфликте, если действия хотя бы одной из них оказывают отрицательное воздействие на другую, причем если он не переходит определенных рамок, то это называется конкуренцией; в противоположной ситуации имеют место отношения сотрудничества, а если влияния нет вообще - стороны независимы друг от друга.³

МОУ ДОД «Дворец детского творчества» - многопрофильное учреждение дополнительного образования детей, с богатой историей, традициями. Дворец пользуется уважением и признанием горожан. Из поколения в поколение многие приводят сюда своих детей, именно здесь ребенку помогут развить его способности, раскрыть талант.

Цель Учреждения:

Формирование воспитательной системы в условиях дополнительного образования, предусматривающей создание условий для становления активной гражданской позиции, гражданской компетентности и обретения опыта общественно-полезной гражданской деятельности в контексте непрерывного образования и на основе ценностей отечественной духовно-нравственной культуры.

Попадая в это учреждение, дети - обретают новых друзей и полноценное общение, ощущают доброжелательную обстановку и проявляют себя в различных видах творчества; родители - приобщают ребенка к любимому занятию под присмотром опытных наставников, обеспечивают ему увлекательное и полезное времяпрепровождение; педагоги - строят свою деятельность, ориентируясь на новейшие педагогические технологии, создают собственную уникальную образовательную программу.⁴

В целях диагностики поведения личности в конфликтной ситуации мы использовали опросник Кеннета Томаса «Определение способов конфликтов». К. Томас исходил из того, что людям не следует избегать конфликтов или разрешать их любой ценой, а требуется уметь грамотно ими управлять. Он совместно с Ральфом Килманном предложил двухмерную модель регулирования конфликтов, одно измерение которой – поведение личности, основанное на внимании к интересам других людей; второе – поведение подразумевающее игнорирование целей окружающих и защиту собственных интересов.

Предлагаемый тест состоит из 30 пунктов, в каждом из которых имеется два суждения, обозначенные буквами А и Б. Сравнивая указанные в пункте два суждения, каждый раз необходимо выбрать из них то, которое

³ Гибсон Д.Г., Иванцевич Д., Донелли Д.Х.-мл. Организации, поведение, структура, процессы. - М., 2008. – 459с.

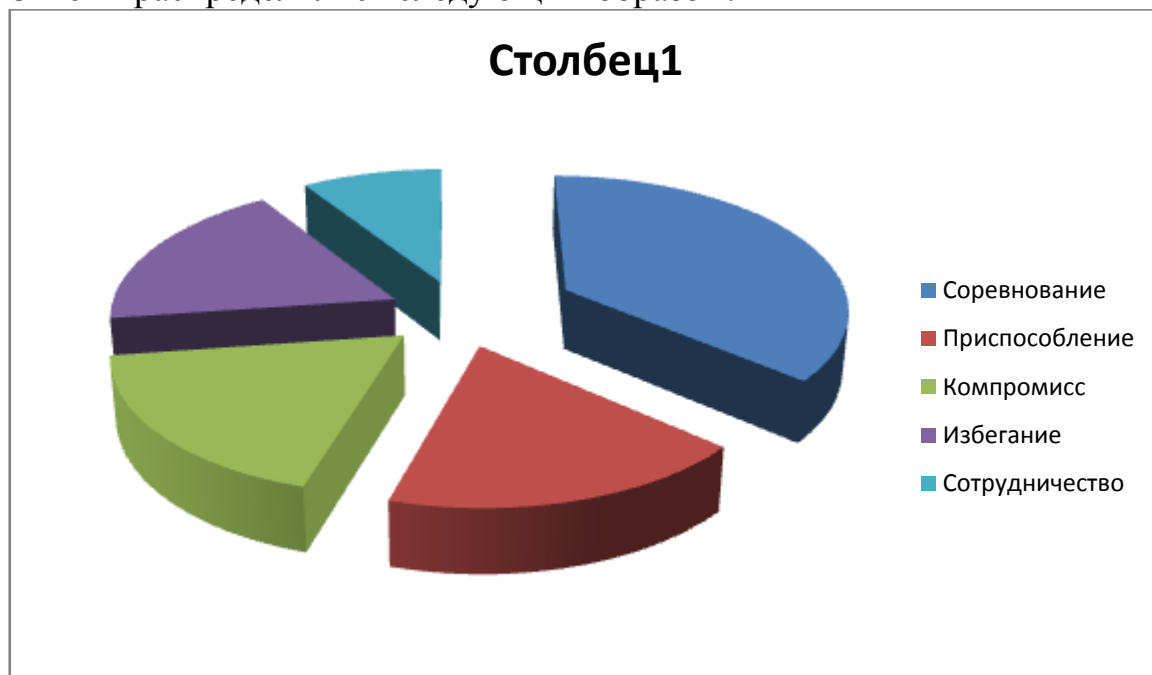
⁴ ddt.yaguo (сайт «ДДТ»)

является более типичным для Вашего поведения. В соответствии с этим тестом было опрошено 11 работников «Дворца детского творчества».

Выделяется 5 способов регулирования конфликтов, обозначенные в соответствии с двумя основополагающими измерениями:

1. Соревнование – стремление добиться своих интересов в ущерб другому.
2. Приспособление – принесение в жертву собственных интересов ради другого.
3. Компромисс – соглашение на основе взаимных уступок; предложение варианта, снимающего возникшее противоречие.
4. Избегание – отсутствие стремления к кооперации и отсутствие тенденции к достижению собственных целей.
5. Сотрудничество – участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.

Ответы распределились следующим образом:



Результаты тестирования работников «ДДТ» по тесту К. Томаса.

Согласно предлагаемой методике К. Томаса на основе полученных результатов можно сказать, что большинство работников из числа опрошенных в конфликтной ситуации соперничают между собой. Ситуация сотрудничества в рассматриваемом коллективе наблюдается редко, но конфликты решаются компромиссными уступками выгодными для обеих сторон.

Кроме того, чтобы узнать какой характер имеет конфликт во «Дворце детского творчества», мы опросили одного работника. Выяснилось, что это был конфликт между пожилыми работниками и молодыми работниками.

В большинстве трудовых коллективов имеются работники различных возрастных категорий, что вносит определенные трудности в формирование продуктивных взаимоотношений между ними. Трудности связаны с тем, что у работников каждой возрастной группы имеются различные базовые системы ценностей, различные уровни материального благополучия и в соответствии с этим различная степень мотивации к труду.

Поэтому при руководстве такими коллективами необходимо знать, что все работники проходят через различные этапы своей профессиональной и служебной карьеры, для которых характерны свои специфические особенности. Зная эти особенности, руководитель должен выстраивать системный подход и эффективно влиять на каждую категорию сотрудников, чтобы достичь целей организации.

На основании этого тестирования сделать следующие выводы:

Мы выяснили, что работникам «Дворца Детского творчества» нравится их работа, но отношения с руководителем разные, тем не менее большинство в хороших отношениях. Так же отношения в коллективе не очень близкие. Конфликты в организации возникают не часто и работники считают свой коллектив не конфликтным.

По итогам проведенного тестирования в МОБУ ДОД «Дворца Детского творчества», чтобы создать такие условия деятельности и взаимодействия людей, которые минимизировали бы вероятность возникновения или деструктивного развития противоречий между ними, мы бы хотели дать следующие рекомендации:

1. Так как в управленческой деятельности в МОБУ ДОД «ДДТ» присутствуют черты авторитарного стиля управления, мы бы хотели предложить адаптивный стиль управления. Авторитарный стиль управления всегда имеет негативные стороны, и всегда присутствуют скрытые конфликты. А адаптивный стиль управления признается наиболее эффективным, чем другие. Адаптивный стиль управления, т. е. меняющийся в зависимости от сложившейся ситуации.
2. Создание благоприятных условий для жизнедеятельности работников в организации. Т.е. создание объективных условий, препятствующих возникновению и деструктивному развитию предконфликтных ситуаций. Полностью исключить возникновение предконфликтных ситуаций в коллективе, организации, обществе невозможно. Однако создать объективные условия для минимизации их количества и разрешения неконфликтными способами не только возможно, но и необходимо.
3. Чтобы выявить способности, возможности сотрудников надо привлекать их к управленческой деятельности. Привлечение всех сотрудников к управлению нацелена на развитие сотрудничества персонала с администрацией для достижения общих целей. Это

побуждает управленческих работников искать новые формы управления, развивать потенциальные способности, эффективно трудиться, творчески относиться к трудовому процессу. Требования творческого отношения менеджеров к производству и управлению обусловили повышение их самостоятельности и ответственности за выполняемую работу; активное участие в принятии управленческих решений; непосредственную заинтересованность в результатах коллективного труда. Таким образом коллектив станет более сплоченным и они в дальнейшем могут работать как команда.

4. Разработка мероприятий по повышению эффективности действующей системы управления. Это бы повысило сплоченность в коллективе, так как наиболее эффективным является взаимодействие людей в группах. Групповая ориентация является важнейшим элементом культуры управления, которой отдавалось предпочтение японским менеджментом, и общепризнанной в современном менеджменте.

**Социально-экономическая эффективность проекта по
предупреждению производственных конфликтов в МОБУ ДОД
«Дворце детского творчества».**

Социально-экономическая эффективность проекта по предупреждению производственных конфликтов в организации зависит от ряда объективных и организационно-управленческих условий, которые прямо или косвенно влияют на конфликтность персонала организации и позволяют руководителю целенаправленно воздействовать на протекание конфликтов.

Разработанные нами рекомендации по улучшению социальной работы в МОБУ ДОД «Дворца детского творчества» по предупреждению производственных конфликтов дает следующую социально-экономическую эффективность:

- 1 Коллектив будет более сплоченной. Работа в сплоченном коллективе позволяет добиться результата, который превышает сумму производительностей каждого работника, ведь рядом всегда есть люди, которые готовы прийти на помощь в трудную минуту. Также для команды и коллективной работы и цели ставятся широкомасштабные. Каждый человек уникален, обладает своими талантами и способностями, но когда его возможности используются вместе с другими, то это в значительной степени повышает эффективность и производительность коллективной работы.
- 2 Недопонимания между руководителем и работником не будет. В таких случаях, обычно, причинами являются неумение правильно доносить свои мысли и не способность слушать и слышать. Они не понимают друг друга. И эти затянувшиеся разногласия не только мешают им

спокойно жить и получать удовольствие от работы, но и существенно влияют на эффективность, как конкретного отдела, так и компании в целом. Поэтому недопонимание необходимо устранить.

- 3 Участие всех работников «Дворца детского творчества» в управленческой деятельности создаст желание работать и деятельность организации, соответственно, будет производительной.
- 4 Любые возникающие в дальнейшем конфликты будут быстро улажены. Эффективно выстроенная структура управления, в основе которой — хорошо отлаженные внутренние коммуникации, становится важнейшим конкурентным преимуществом. Развитию компании не должны мешать внутренние противоречия и конфликты.

Итак, можно сделать вывод о том, что у каждого человека есть собственное внутреннее отношение к своему труду и коллегам по работе, собственная установка на труд и организацию. Она определяется воспитанием, жизненным опытом, социальным окружением. Совокупность установок всех сотрудников организации (установки на дружелюбие и сотрудничество или, напротив, враждебность, неприязнь, самоизоляцию) создает общую психологическую обстановку. Постоянное отсутствие настроения для работы и враждебность со стороны коллег очень мешает работе. Следовательно, мотивация человека падает, тогда производительности труда не будет. От настроения людей зависят инициатива, творческий поиск, эффективность профессиональной деятельности.

Конечно же предложенные мною рекомендации для реализации требуют финансовые затраты, времени, но социально-экономический эффект от внедрения этих рекомендаций будет очевиден.

Использованные источники:

1. Гибсон Д.Г., Иванцевич Д., Донелли Д.Х.-мл. Организации, поведение, структура, процессы. - М., 2008. — 459с.
2. Журнал «Управление персоналом», ноябрь 2012, №22(296), «Идеальный сотрудник – это миф, который мешает компаниям достигать успеха».
3. Прокофьева Н.И. Стратегия управления конфликтом в коллективе// Деловой мир. 2011. URL: <http://delovoymir.biz/ru/articles/view/?did=11635>
4. Гидденс, Э. Социология / Пер. с англ.; науч. ред. В. А. Ядов; общ. ред. Л. С. Гурьевой, Л. Н. Посилевича. — М.: Эдиториал УРСС, 1999. — 703 с.
5. ddt.yaguo.ru (сайт «ДДТ»)

УСКОРЕННАЯ АМОРТИЗАЦИЯ ПРЕДМЕТА ЛИЗИНГА

Лизинг – это вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем.

Порядок отражения в бухгалтерском учете лизинговых операций регламентируется Указаниями об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга, утвержденными Приказом Минфина России от 17.02.1997 № 15. В бухгалтерском учете начисление амортизации по объекту основных средств, являющемуся предметом договора лизинга, производится той стороной, на балансе которой в соответствии с договором лизинга учитывается этот объект. Расчеты с лизингодателем отражаются у лизингополучателя на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», к которому открывается субсчет «Задолженность по лизинговым платежам» (76-11) [1].

Взять имущество в лизинг сегодня наиболее актуально для компаний, использующих в своей деятельности дорогостоящее оборудование, в частности, для авиационных. Здесь можно обозначить основные преимущества лизинга как способа приобретения воздушных судов, которые делают его особенно привлекательным для авиакомпаний:

- амортизационные отчисления могут использоваться для снижения налогообложения за пределами стран лизингодателя и лизингополучателя при международном лизинге;

- самолеты являются более безопасным активом в связи с осуществлением строгого контроля за их техническим состоянием, что гарантирует лизингодателю сохранность и возврат предметов лизинга в первоначальном виде;

- обновление технологий в авиационной отрасли происходит относительно редко и может прогнозироваться заранее, что выгодно как для лизингодателя, так и для лизингополучателя [2].

Получение на баланс лизингового имущества имеет один весьма существенный недостаток – у организации автоматически возникает обязанность по уплате налога на имущество. Данным налогом облагаются ценности, отражаемые в качестве основных средств в бухгалтерском учете (п. 1 ст. 374 НК). Основными же нормативно-правовыми актами, которыми необходимо руководствоваться в данном вопросе, являются: ПБУ 6/01; Методические указания по бухучету ОС . (далее – Указания)

На основании статей 375 и 376 НК база по налогу на имущество представляет собой среднегодовую (среднюю) стоимость основных средств. Данная величина напрямую зависит от остаточной стоимости объектов, которая определяется как разница между первоначальной стоимостью и суммой начисленной амортизации. Вполне логично, что чем больше размер амортизационных отчислений, тем меньше будет сумма налога.

Тем не менее, если организация взяла имущество в лизинг и в случае, если предмет лизинга числится на ее балансе, необходимо знать, как правильно отразить хозяйственные операции. В Таблице1 приведена корреспонденция счетов при приобретении имущества по договору лизинга и по отчислению ежемесячных платежей:

Таблица1

Содержание операции	Корреспонденция счетов	
	Дебет	Кредит
Приобретено лизинговое имущество		
Отражена стоимость лизингового оборудования	08	76
Начислен НДС, предъявленный лизингодателем	19	76
Оприходовано лизинговое имущество на балансе лизингополучателя	01-1	08
Ежемесячно отражаются операции		
Начислена амортизация по предмету лизинга	20	02
Начислен ежемесячный лизинговый платеж	76	76-11
Перечислен лизинговый платеж	76-11	51
Принят к вычету НДС с аванса	78-4	19

Таким образом, лизингополучатель, если предмет лизинга числится на его балансе, делает следующие действия:

На счете 08 открывает субсчет «Имущество, полученное в лизинг». Заносит туда общую сумму задолженности перед лизингодателем, прописанную в договоре (за исключением НДС). После того как первоначальная стоимость лизингового имущества сформирована окончательно, его переводят на счет 01 субсчет «Основные средства, полученные в лизинг». Амортизация начисляется в привычном порядке – с

месяца, следующего за тем, в котором учли стоимость имущества на счете 01 [3].

В бухгалтерском учете существует несколько способов начисления амортизации: линейный; уменьшаемого остатка; списание стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, способ списания стоимости пропорционально объему продукции. Нас больше всего интересует второй из них. Ведь именно данный метод предусматривает применение повышающего коэффициента не выше 3 (п. 19 ПБУ 6/01). При этом в пункте 54 Указаний прямо говорится о том, что целевым предназначением данного коэффициента является лизинговое имущество. Соответственно, если организация, на балансе которой числится предмет финансовой аренды, закрепит в бухгалтерской учетной политике применение метода уменьшаемого остатка с использованием специального множителя, то она сможет существенно сэкономить на налоге на имущество.

При способе уменьшаемого остатка для расчета годовой суммы амортизационных отчислений используется следующая условная формула:

$$X = OC \times (100\% : N) \times K,$$

где:

X – годовая сумма амортизации;

OC – остаточная стоимость основного средства на начало года;

N – количество лет, в течение которых организация планирует эксплуатировать объект (срок полезного использования);

K – повышающий коэффициент к норме амортизации.

Приведем пример:

ООО «Ромашка» получило в лизинг оборудование сроком на 6 лет. По окончании полезного использования данного периода объект возвращается лизингодателю. Срок имущества равен 6 годам (IV амортизационная группа), его первоначальная стоимость составляет 240 000 рублей. Согласно договору предмет финансовой аренды учитывается на балансе лизингополучателя.

В бухгалтерской учетной политике ООО «Ромашка» предусмотрено: фирма начисляет амортизацию методом уменьшаемого остатка; в отношении лизингового имущества используется повышающий коэффициент, равный 3.

Таким образом, годовая норма амортизации составляет 50% ((100% : 6 лет) x 3). За первый год в бухучете будет списано 120 000 руб. (240 000 руб. x 50%). При этом ежемесячные амортизационные отчисления составят 10 000 руб. (120 000 руб. : 12 мес.). Как видим, за первый год эксплуатации оборудования организация сможет списать большую часть его стоимости. Для большей наглядности представим данные в Таблице 2:

Таблица2

Год	Списано в год	Ежемесячные амортизационные отчисления
1	120 000	10 000
2	60 000	5 000
3	30 000	2 500
4	15 000	1 250
5	75 000	625
6	3750	312,5
ИТОГО ЗА ГОД	236 250	

Таким образом, за 6 лет будет списана лишь часть первоначальной стоимости оборудования в сумме 236 250руб. Следовательно, и налог на имущество ООО «Ромашка» должно уплачивать в течение 6 лет. Оставшаяся сумма в размере 3750 руб. (240 000 руб. – 236 250 руб.) составляет ликвидационную стоимость ОС, по которой оно возвращается лизингодателю [4].

Не трудно заметить, что важнейшим преимуществом лизинга является возможность применить механизм ускоренной амортизации, что позволяет лизингополучателю существенно сократить выплаты по налогу на прибыль в первые годы после приобретения основных средств. Кроме этого, при эксплуатации оборудования и техники, взятых в лизинг, коэффициент амортизации может быть увеличен в два раза. Это позволяет дополнительно уменьшить выплаты.

В целом, преимущества применения ускоренной амортизации предмета лизинга заключаются в следующем:

- уменьшение налога на имущества по предмету лизинга;
- уменьшение налога на прибыль в период действия лизинговой сделки;
- возможность выкупить предмет лизинга по окончании лизинговой сделки по минимальной остаточной стоимости.

Основой для определения налоговой базы по налогу на имущества является остаточная стоимость основных средств. Очевидно, что при применении ускоренной амортизации основных средств их остаточная стоимость будет уменьшаться гораздо быстрее, чем при начислении амортизации обычным методом. Кроме того, полное списание основных средств при применении ускоренной амортизации с коэффициентом, например, 3, осуществляется в три раза быстрее. Всё это позволяет существенно сократить сумму и период уплаты налога на имущество при применении метода ускоренной амортизации [5].

По оценке аналитиков, уже на протяжении полутора лет развитие российского рынка лизинга сдерживается негативными ожиданиями

изменений законодательной базы, а именно возможной отмены ускоренной амортизации при лизинговых сделках. При этом ведомство исключение делает только активам, которые отвечают задачам модернизации. Перечень такого имущества будет утвержден Правительством РФ.

Минфин России предполагает, что данные нововведения вступят в силу не раньше, чем в 2013 году. Ведь ускоренная амортизация, как известно, является одной из самых распространенных способов оптимизации налогообложения. Поэтому к данным изменениям подойдут со всей осторожностью.

Моделируя ситуацию отмены ускоренной амортизации на примере 2011 года можно отметить сокращение рынка лизинга на уровне 30%. В целом же, всех игроков рынка намерение Минфина повергло в шок. Все недоумевают, зачем наносить удар по лизингу, который является чуть ли не основным инструментом обновления производства - той самой модернизации, о которой говорят сейчас на каждом углу.

Продолжая тему авиации, важно отметить, что эффективность использования лизинга предприятиями авиационной отрасли напрямую зависит от государственного регулирования и поддержки лизинговой деятельности. Только при активном участии государства на законодательном и исполнительном уровнях применение механизма лизинга даст возможность осуществить обновление парка авиатехники и обеспечить устойчивое развитие авиакомпаний [2].

Некоторые специалисты рынка лизинга говорят о том, что все это делается только для того, чтобы в ближайшие два-три года повысить собираемость налогов: если предприятия не смогут применять ускоренную амортизацию, произойдет кратковременное повышение сбора налогов на прибыль. Так же увеличатся сборы налога на имущество.

А теперь о том, что потеряет бюджет. В первую очередь прибыль, которую платят все предприятия лизинговой индустрии. Второе - огромную сумму НДС, поскольку лизинговое сообщество на самом деле в значительной части финансирует госбюджет по НДС. Не будет ускоренной амортизации, резко сократятся объемы лизинга, резко упадет объем налога НДС, которое собирает государство. А в бюджете сбор НДС - это первый налог.

Самое удивительное, что государство вкладывает большие деньги в лизинг через Сбербанк-Лизинг, ВТБ-Лизинг, ВЭБ-Лизинг, "МСП Лизинг", ГТЛК, Росагролизинг. А с другой стороны ставит существование лизинга как вида деятельности под вопрос. Это еще один пример нескоординированной и непродуманной политики российских чиновников [6].

Использованные источники:

1. Самвелян, Р.В. Перспективы развития рынка лизинга [Текст] / Р.В. Самвелян // Финансы и кредит. - 2011. - №3.
2. Харлашкина, М.Р. Особенности организации финансового лизинга в авиакомпании [Текст] / М.Р.Харлашкина // Управление корпоративными финансами. – 2006. - №5
3. Филиппова, Н.Л. Бухгалтерский учет операции по передаче имущества в лизинг [Текст] / Н.Л. Филиппова // Бухгалтерский учет. - 2009. - №18.
4. Лизинг: ускоренная «амортизация» налога на имущество [Электронный ресурс] // Podati: журн.- Электр.дан.- Режим доступа: <http://www.podati.ru>. - Загл.с экрана.
5. Орлов, П.Р. Что нужно знать, если ваша компания берет имущество в лизинг [Текст] / П.Р. Орлов // Главбух. - 2011. - №18.
- 6.Лизингу ставят подножку [Электронный ресурс] // пресса ВАС РФ.- электр.дан.-Режим досткпа: <http://pda.arbitr.ru>. - Загл.с экрана

*Галицкая Д.А.
Черяпина Л. А.*

*Сибирский государственный аэрокосмический
университет имени академика М. Ф. Решетнева
Россия, г.Красноярск*

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Процедура сдачи электронной отчетности через интернет заключается в следующем: налогоплательщик отправляет подготовленную отчетность через оператора связи в налоговую инспекцию. Документы подписываются электронной цифровой подписью, которая является аналогом собственноручной. Налогоплательщик получает подтверждение о доставке отчетности в инспекцию. Это подтверждение имеет юридическую силу, а время получения отчета инспекцией является временем его сдачи.

При сдаче налоговой отчетности в электронном виде через Интернет применяются средства защиты информации и электронная цифровая подпись документа. Они обеспечивают сохранение конфиденциальности переписки и защищают файл с декларацией от несанкционированных исправлений. Эти средства сравнимы с системой электронной безопасности, которая используется в силовых ведомствах, спецслужбах, системах дипломатической связи, банковских системах. Отчетность, передаваемая через Интернет, полностью защищена от внесения изменений. Прочитать файлы с документами может только налоговый инспектор, поскольку он располагает ключами для расшифровки сообщения. Содержание налоговой декларации не попадает во всемирную сеть, так как передается по защищенным каналам связи[1].

В России же законодательная база для юридически значимого электронного документооборота была сформирована в 2002 году, когда

федеральный закон от 10 января 2002 г. № 1-ФЗ «Об электронной цифровой подписи» и многие других правовые акты не только создали условия для сдачи налоговых деклараций и бухгалтерской отчетности через Интернет, но и разрешили не дублировать электронные документы на бумаге. За прошедшие годы законодательная база совершенствовалась постоянно. Бесконечные очереди, кипы бумаг, трудоемкость обработки, неизбежные ошибки и повторные приходы для их устранения — снова очереди, теперь можно этого избежать, с помощью сдачи отчетности через Интернет[3].

Несмотря на то, что инспекторы призывают налогоплательщиков сдавать декларации по телекоммуникационным каналам связи и рассказывают о преимуществах современных технологий, на практике у пользователей с интернет-отчетностью возникают проблемы.

Одна из распространенных ситуаций: в последний день сдачи деклараций операторы связи не справляются с огромным количеством желающих отправить отчет и в итоге налоговики могут не получить декларацию, которую отправила компания по интернету.

Рассмотрим некоторые выявленные проблемы, с которыми приходится сталкиваться налогоплательщикам.

Во-первых, они несут дополнительные расходы. Как правило, операторы заключают первый контракт на год. Общая стоимость подключения к системе сдачи отчетности в электронном виде складывается из цены самой программы, стоимости регистрации в системе, стоимости подписи и годовой абонентской платы. Цена подключения в среднем колеблется от 4000 до 8000 руб. в зависимости от региона. По истечении первого года организация будет платить только абонентскую плату, которая в среднем составляет 2000 руб. в год. Для многих компаний даже такие суммы существенны. Но спецоператоры связи, предоставляющие услуги по сдаче электронной отчетности, категорически не согласны снижать тарифы. К тому же нередко руководители организации считают, что посещение налоговой — одна из основных обязанностей бухгалтера, или не видят смысла платить за программное обеспечение, когда есть курьер.

Во-вторых, при сдаче в электронном виде бухгалтеру никто не укажет на ошибки, которые он мог допустить. Даже небольшая ошибка, которую легко устранить, сдавая отчетность лично инспектору, может стать предметом судебного разбирательства в случае, когда отчетность представляется в электронном виде. Приведем пример: бухгалтер неправильно обозначил вид декларации по НДС (налог на добычу полезных ископаемых): вместо «первичная» указал «корректирующая». Заметив ошибку, он внес исправления и повторно послал электронную декларацию, но уже после окончания отчетного периода. Однако инспекция попыталась оштрафовать компанию за непредставление

отчетности. Только в суде удалось доказать, что декларация сдана вовремя (постановление Федерального арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 13.06.06 № Ф04-3385/2006 (23303-А27-31)). [2]

В-третий, недостаточная информационная защищенность. Сам процесс передачи отчетности через интернет действительно защищен надежно. К спецоператору информация поступает в зашифрованном виде, и просмотреть данные отчета нельзя. Коды и средства шифрования аналогичны тем, что используют силовые ведомства и спецслужбы. Но система не защищает от недобросовестных поступков налоговиков. Инспектор может распечатать любой отчет или переслать его по электронной почте. Типичная ситуация: в налоговой своевременно не обновили программное обеспечение, поэтому инспектор распечатывает декларации, которые пришли по интернету, и вручную вбивает в базу данные.

В-четвертых, это постоянные сбои в программах налоговых служб. Они происходят достаточно часто и связаны в основном с недоработками специалистов, отвечающих за техническое оснащение инспекций. 99 процентов проблем возникает именно из-за того, что в инспекциях не успевают правильно настраивать и своевременно сопровождать систему. [2]

В-пятых, возникает проблемы неуверенности налогоплательщика в доставке отчетности. В последние дни сдачи отчетности налоговые службы могут просто не успеть принять документы из интернета, а потом, увидев их после отчетного периода, выставляют требование об уплате штрафов за несвоевременную сдачу.

В-шестых, постоянные изменения в бухгалтерской отчетности приводят и к частому обновлению программ. Нередко нормативные изменения форм деклараций и других документов появляются незадолго до окончания срока сдачи отчетности. Спецоператору требуется несколько дней для внесения корректив в программное обеспечение. Потом бухгалтер должен установить обновления на своем компьютере. Если декларация заполнена в прежнем виде, компьютер выдаст сообщение о том, что форма устарела. И отправить отчетность можно будет только после установки обновлений.

И еще одна немало важная проблема, с которой приходится сталкиваться в основном периферийным зонам - это неработающие сервисы. Чаще всего, пропагандируя сдачу отчетности через интернет, налоговики говорят об услугах онлайн просмотра лицевых счетов и интерактивных сверках. Сегодня эти сервисы хорошо налажены только в Москве и Московской области. Да и то не обходится без проблем. Информация на онлайн счетах не всегда соответствует действительности, так как порой в базы налоговиков не введены данные об уплаченных

налогах за несколько лет. Запросы о сверках остаются без ответа инспекторов, которые считают, что запрос нужно писать на бумаге.

Тем не менее, существует ряд весомых преимуществ электронного варианта сдачи отчетности[1]:

Допускается возможность исправления ошибок перед отправкой. Если вы долгое время используете электронные формы, скорее всего вы уже забыли, что такое заполнять форму вручную, контролируя каждую букву и цифру.

Экономия бумаги, денег и времени. Вам не нужно при каждой ошибке покупать новый бланк и переписывать все сначала. Освобождается время - отчет сдается оперативно, без поездок в налоговую инспекцию и очередей.

Отправка отчетности с рабочего места или дома. Если у вас на работе или дома подключен Интернет и СГДС (служба гарантированной доставки сообщений), вы можете отправлять налоговые отчеты, минуя свой налоговый орган.

Расширяются рамки сдачи налоговой отчетности, поскольку налогоплательщик может отправить файлы деклараций и других отчетных документов до 24 часов последнего дня сдачи отчетности, без выходных.

Правила заполнения форм налоговой отчетности пишутся выше при заполнении каждой строки, что существенно облегчает труд бухгалтера. При заполнении формы на бумаге вам необходимо иметь при себе правила заполнения, а они не всегда доступны.

Выдача уведомления о доставке. Подтверждением сдачи налоговой отчетности служит уведомление. В нем написано, когда вы сдавали отчетность, и когда она была принята. Также там имеется разбивка по срокам уплаты ваших налогов, вообще, все довольно удобно.

В любую налоговую инспекцию, будь хоть на другом конце страны, вы отправляете отчет за 5 минут.

Сдача отчетности в электронном виде позволяет избежать технических ошибок при заполнении деклараций. И налогоплательщику предоставляется возможность отправки в электронном виде исправленных и уточненных отчетов.

Мы видим, что электронная отчетность имеет огромные преимущества, о несовершенстве системы электронной отчетности в России остается открытым и на сегодняшний день. Для того, чтобы в данной сфере добиться определенных результатов, необходимо решить ряд проблем, а именно:

- во-первых, необходимо обеспечить бесплатное принятие отчетности;
- во-вторых, необходимо обеспечить свободу в выборе способа предоставления отчетности налогоплательщиком. Отчетность может быть сдана либо в электронном виде, либо в бумажном;
- в-третьих, налогоплательщик имеет право представления отчетности в электронном виде непосредственно в соответствующий орган, используя

специализированное программное обеспечение или с помощью электронного посредника, который имеет соответствующие договорные отношения с органами исполнительной власти и Фондами социального страхования;

- в-четвертых, со стороны государства необходимо четко и однозначно регламентировать все вопросы, касающиеся подачи отчетности в электронном виде.

Исходя из выше изложенного, можно сделать вывод, что государственные органы должны обращать внимание на все недостатки и в обязательном порядке урегулировать возникшие проблемы, связанные с таким перспективным направлением как подача отчетности в электронном виде.

К настоящему времени система электронного документооборота подтвердила свою эффективность. Большинство налогоплательщиков и налоговых инспекций уже пользуются им. Совершенно ясно, что электронный документооборот в скором времени совсем вытеснит бумажный.

Интернет – самый перспективный канал общения между гражданами и государственными органами, в том числе и по поводу сдачи налоговой документации. Отсутствие очередей, максимальное удобство и комфорт, возможность сдачи из дома или офиса, минимизация процента ошибок при составлении документов, моментальная доставка информации – все это бесспорные плюсы Интернета в сравнении с другими способами. Конечно, можно сказать, что существует определенная опасность того, что информация, передаваемая через Интернет, может попасть в руки злоумышленников и может принести значительный ущерб, но современные меры шифрования и кодирования информации, технологии защиты от взломов сервера позволяют минимизировать такую вероятность. Уже сейчас можно говорить, что подача документации через Интернет – технологии настоящего, ими уже сегодня пользуются сотни тысяч человек, но в будущем популярность этого канала передачи данных будет только увеличиваться.

В заключении, можно сделать вывод, что в электронном варианте сдачи налоговой отчетности все-таки больше плюсов, чем минусов. При дальнейшем использовании налогоплательщиками и инспекторами электронного варианта плюсов будет еще больше, а все недостатки будут доработаны и полностью искоренены.

Использованные источники:

1. Налоговая отчетность в электронном виде: преимущества и недостатки. [Электронный ресурс]//ОКНОСОФТ. –Электрон. Дан. – Режим доступа: <http://www.oknosoft.ru> - Загл. с экрана.

2. О чем умалчивают налоговики, рекламируя сдачу отчетности через интернет. [Электронный ресурс]//Учет. Налоги. Право. – Электрон. Дан. – Режим доступа: <http://www.gazeta-unpr.ru> - Загл. с экрана.
3. Федеральный закон № 1-ФЗ от 10.01.2002 «Об электронной цифровой подписи».

*Галицкая Д. А.
Каримова А.А.*

*Сибирский государственный аэрокосмический
Университет имени академика М. Ф. Решетнёва
Россия, г.Красноярск*

МИХАИЛ ФЕДОРОВИЧ РЕШЕТНЁВ: ЖИЗНЬ, ПОСВЯЩЕННАЯ КОСМОСУ

Рассматривается личность Михаила Федоровича Решетнёва, его вклад в освоение космоса и развитие современных космических технологий

XX век славен многими достижениями человеческого разума в самых различных сферах нашей жизни, но особенно они заметны в научно - техническом совершенстве земного бытия. В наши дни невозможно представить себе жизнь без услуг космических систем связи и телевидения, навигации и спасения. Их создание вплотную связано с деятельностью коллектива Научно-производственного объединения прикладной механики (НПО ПМ), до недавнего времени возглавляемого действительным членом Российской академии наук, одним из ведущих ученых и организаторов в области космического машиностроения Михаилом Федоровичем Решетнёвым.

В 1950 г. после окончания Московского авиационного института М.Ф. Решетнёв получил направление в Особом конструкторском бюро № 1 (ОКБ-1), где он начал свою трудовую деятельность под руководством С.П. Королева. Во время работы в ОКБ прозорливость М.Ф. Решетнёва помогла определить основное направление его деятельности — область прикладной космонавтики — создание информационных спутниковых систем (для связи, навигации, геодезии, телевидения), дальнейшее развитие которых и сегодня имеет большие перспективы [1].

Работа в ОКБ-1 оказала глубокое влияние на формирование личности М. Ф. Решетнёва как будущего ученого, конструктора и организатора работ в области ракетно-космической техники. Здесь проявились его незаурядные способности, такие как целеустремленность, организованность, принципиальность, стремление к знаниям и высокая требовательность к себе и другим. Эти черты характера способствовали выдвижению М.Ф. Решетнёва в число ведущих специалистов ОКБ-1, и

когда было принято стратегически обоснованное решение о создании филиалов в различных районах страны, руководителем и главным конструктором филиала в городе Красноярск-26 (ныне Железногорск) С.П. Королев рекомендовал М.Ф. Решетнёва.

С 1959 г. М.Ф. Решетнёв с присущей ему энергией и настойчивостью занимается развитием космической науки и промышленности Сибирского региона, руководя филиалом ОКБ-1, ставшим затем самостоятельным ОКБ-10, реорганизованным впоследствии в Научно-производственное объединение прикладной механики (за разработки космических систем под руководством М. Ф. Решетнева ученым НПО ПМ присуждены четыре Ленинские премии, восемь Государственных премий и премия Совета Министров СССР). М.Ф. Решетнёв сумел сплотить, организовать и направить деятельность коллектива НПО ПМ на решение принципиально новых проблем проектирования и внес большой вклад в дальнейшее развитие механики движения твердого тела с присоединенными упругими элементами относительно центра масс, в теорию автоматического регулирования, определения углового положения аппарата и действующих на него в полете возмущающих моментов,

Созданная под руководством М.Ф. Решетнёва автоматическая магнитогравитационная система ориентации с практически неограниченным сроком службы обеспечивает полет многих космических аппаратов, выпускаемых предприятиями страны. Большой теоретический и практический вклад, внесенный М.Ф. Решетнёвым в механику композиционных материалов, кинематику трансформируемых конструкций, разработку устройств исполнительной автоматики, позволил создать прецизионные конструкции, успешно работающие в экстремальных условиях космического пространства до 10 и более лет [2].

Под научно-техническим руководством и при непосредственном участии М.Ф. Решетнёва был создан целый ряд космических информационных и координатно-метрических систем, используемых в интересах народного хозяйства и обороны страны. Еще при жизни Михаила Федоровича было изготовлено и выведено на орбиту более 30 космических комплексов, а общее число созданных сибиряками искусственных спутников Земли, обладающих уникальным интеллектом, превысило одну тысячу аппаратов.

Например, спутники «Молния-1»—«Молния-3», «Радуга», «Горизонт», «Луч», «Экран», «Галс», «Экспресс», «Гонец» обеспечивают надежную круглосуточную связь и работу телевидения: ведется пятизонаное теле вещание, поднят удельный вес спутниковых каналов связи, решен целый ряд задач информационного обеспечения в интересах обороны страны. Спутники «Гео-ИК» помогают исследовать

форму, размеры Земли, ее гравитационное поле, «Цикада» и ГЛОНАСС позволяют решать задачи построения высокоточных геодезических сетей для навигационного обеспечения кораблевождения и нужд обороны во все времена года и в любое время суток. В целом, 27 информационных и координатно-метрических систем на базе космических аппаратов, созданных под научным и техническим руководством М.Ф. Решетнёва, сданы в эксплуатацию и надежно функционируют, обеспечивая решение важных задач в интересах народного хозяйства и обороны страны по сей день. Его работы открыли новое направление в области специального машиностроения, создания связанных, навигационных и геодезических спутниковых систем [3].

В настоящее время успешно работающие на орбитах Земли Решетнёвские спутники составляют 60% от всех функционирующих в России. Этого не смогла достигнуть ни одна другая космическая фирма ни у нас в стране, ни за рубежом. Сегодня имя Михаила Федоровича носит созданное им предприятие, улица и площадь города Железногорска, Сибирский государственный аэрокосмический университет, малая планета №7046 1977 QG2. В январе 1996 года бюро Федерации Космонавтики РФ учредило медаль имени академика М.Ф. Решетнёва. Ежегодно с 1997 года в Красноярске проводится международные научно-технические конференции «Решетнёвские чтения», а авиакомпания AirUnion назвала в честь М.Ф. Решетнёва один из своих дальномагистральных лайнеров [1].

Использованные источники:

1. Великие авиамеханики [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http:// http://moykorolev.ru](http://http://moykorolev.ru)
2. Бартенев, В.А. Люди науки. М.Ф. Решетнёв [Текст] / В.А. Бартенев // Земля и Вселенная 2005 №1. С. 41-47.
3. Иванов, Б. В обстановке сорокалетней секретности [Текст] / Б. Иванов. – Железногорск: Академик Михаил Федорович Решетнёв - 2006. – с 7 -11.

*Гвоздилов Д.С.
магистр социологии
СПбГУ ф-т социологии
Россия, г.Санкт-Петербург*

ИСТОРИЧЕСКАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ ШКОЛЬНИКОВ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Сегодня молодежь оказывается в центре влияния нескольких культурных трендов и одинаково вовлечена в процессы глобализации и национально-государственного строительства. Конструкция национальной идентичности молодежи оказывается важной для государственного строительства и мобилизации людей для национальных проектов.

В контексте культурной глобализации национальная идентичность приобретает переговорный, взаимодействующий и концептуализирующий характер [7; Р. 3]. Таковой характер идентичность приобретает в следствие ответа и реакции общества и государства на зарубежные культурные потоки и влияния. Контроль над влиянием трендов на молодежь государственные акторы осуществляют через дискурсивные практики в системе образования: создание образа национальной истории, национальных традиций и создание исторического образа идеальных граждан. Особую важность в таком контексте приобретает историческая память.

Дискурсивная конструкция национальной идентичности включает в себя темпоральные критерии (прошлое, настоящее, будущее): происхождение, традиции или преемственность, трансформации, безвременье и преддверие. Пространственные, территориальные критерии: пространство, границы, природа, ландшафт. Представления о Национальном характере [9; Р. 29] проявляются в форме стереотипов. В дискурсивном плане они разделяются на тематические группы.

Для западных исследователей часто понятие национальной идентичности представляет интерес в свете внимания научного и политического дискурса к национализму.

По мнению Э.Д.Смита, национальная идентичность как многомерный концепт, включающий свой язык, сантименты и символизм, тесно связан с национализмом как идеологией и движением [8; Introduction]. Нация проявляется как тип идентичности, чей приоритет и значения предполагаются и создаются национализмом как типом культуры [8; Р.92].

Справедливо отмечается, что исследования, касающиеся национальной идентичности, сосредоточены на концепции нации. Д.Белл пишет, что когда национальная идентичность понимается как категория анализа теоретиками национализма, мало внимания уделяется тому, как национальная идентичность выковывается (*forged*) и воспроизводится в пространстве и времени [5; Р.64].

Традиционно национализм делят на политический и культурный, или гражданский и этнический, по проявлению национальной идентичности: идентичность на основе членства в государстве, как политическая идентичность и на основе культурных и этнических критериев [2; С.180]. Таким образом, идеи гражданства, а следовательно, идеального гражданства, могут принимать политические или этнические категории.

Р.Брубейкер рассматривает соотношение этнического и общегражданского в национальном строительстве как характер общественной практики [6; Р.132-134]. Одним и тем же категориям в общественной практике может придаваться то этническое, то гражданское значение. Таким образом, разделение этнических (*ethnic*) и гражданских

(civic) категорий остается аналитически и нормативно - проблематичным, что можно усомниться в полезности дихотомии [6; P.136-139].

Апелляция к национальной идентичности становится основой легитимизации социального порядка и солидарности [8; P.16]. Такая апелляция весьма затруднительна без социализации индивидов как соотечественников (nationals) и граждан, принудительно осуществляемой стандартизированной образовательной системой.

Государственное строительство, во многом базирующееся на формировании национальной идентичности молодежи, требует аппарата для формирования молодежной политики и целостного видения процесса молодежной социализации и политизации. Несмотря на противоречивый характер государственного строительства, это требует стандартизированных подходов в обучении истории [7; P.106]. Сложность заключается в том, что такие подходы, несмотря на требование унификации, должны комбинировать стратегии инноваций и восстановленных традиций, при этом быть убедительными для молодежи [7; P.139].

Совокупность социальных представлений о прошлом формирует образ или картину прошлого, полотно коллективных представлений, которые носят стереотипический характер. Под исторической памятью понимается совокупность привычных восприятий, представлений, суждений, мнений относительно событий, личностей и явлений исторического прошлого, рационализацию и осмысление прошлого [4; C.124-125].

Между тем историческая идентичность - это историческая память такого характера, в которой проявляется эмоциональный отклик по отношению к событиям, личностям и явлениям исторического прошлого в виде симпатии, антипатии, сочувствия, предпочтений одного из исторических акторов, предпочтений определенного развития национальной судьбы.

Склонность к политико-телеологическому видению оправдывать или осуждать прошлое, зависит от того, насколько прошлое выступает как инструмент и цель борьбы в социальном пространстве [1; C.125].

Одно из объяснений устойчивости содержания национальной идентичности заключается в том, что она формируется благодаря памяти о былом [3; C.90]. Историческая память (сознание) является компонентом национальной идентичности. Индикаторами исторической памяти, являются ценностные представления о прошлом.

В ходе нашего исследования были опрошены учащиеся 10 и 11 классов общеобразовательных школ (66 чел.), контрольную группу составили ученики школы с углубленным изучением истории и литературы (33 чел.). В качестве метода исследования был избран анкетный опрос, включающий процедуру контент - анализа открытых вопросов. При составлении

анкетного опроса мы опирались на исследования исторической памяти и национальной идентичности З.В.Сикевиц.

Весомое место в формировании представлений петербургских школьников о национальной среде принадлежит территориальной компоненте (природа и территория), именно с ней, прежде всего, ассоциируется у респондентов образ Родины. Любопытно, что истории отводится невысокая значимость для образа национального «Мы» респондентов (6-е место по значимости).

Предложив респондентам выбрать ассоциации, связанные со словом Россия самостоятельно мы получили образную картину представлений, которая охватила определенные тематические блоки. Совокупность таких представлений отражает характер и составляющие национальной идентичности. Исторические ассоциации занимают незначительную долю в образной картине представлений о национальной среде. Равно как и Россия – это, прежде всего, страна, Родина и отчизна, но в меньшей степени - держава и государство. Однако образ страны воплощен именно в державных характеристиках: могущество, сила и величие. При этом национальное должно составлять предмет гордости. С точки зрения учащихся, именно руководитель государства – президент является персоналией, олицетворяющей страну и, в меньшей степени, образ народа – русские. При этом определенный вес в картине национальной среды занимают представления о природе и территории.

В оценке национального характера современные россияне, с точки зрения школьников, имеют негативные качества, не свойственные людям советской и дореволюционной эпохи. Однако появляются и новые положительные черты, связанные с самореализацией и личностной свободой. Такие данные согласуются с теоретическими суждениями Б.Дуглас [7; Р.9], что ценностные ориентации имеют как традиционалистское ядро, так и ядро, связанное с влиянием глобальной культуры и западных ценностей. По-видимому, респонденты улавливают этот тренд, что отражается в распределении ценностных характеристик. Однако традиционалистское ядро, в сознании респондентов, имеет временной лаг – эти ценности не приписываются современности.

Около половины учащихся склонно связывать национальную судьбу с историческими эпохами, оправдывая или осуждая ход отечественной истории. Со временем процветания, расцвета и достижений школьники ассоциируют: крещение Руси (64,6%), эпоху Петра I (77,8%), правление Екатерины II (40,4% и 39,4 % не могут оценить однозначно), правление Александра II (38,4%). Эти периоды, с точки зрения учащихся, способствовали национальному прогрессу и продвижению вперед. Заметим, что больше однозначно положительных оценок попадает на время Петра I. Со временем неудач, ошибок, бед и заблуждений, ассоциируются: татаро-монгольское иго (65,7%), эпоха «застоя» (60,6%),

перестройка (36,4%). Любопытно, что президентство Б.Н. Ельцина расценивается школьникам не так однозначно: как период неудач, ошибок и бед ее оценило 33,3 %, тогда как 28,3% не может сказать определенно. Наряду с этим, и достижения, и неудачи в равной степени, когда нельзя сказать определенно, приписывают эпохам: Ивана Грозного (47,5 % и 25,3% негативных характеристик), Николая I (34,4%), Сталина (55,6% и 28,3% негативных характеристик). Таким образом, учащиеся проявили склонность наделять ход истории телеологичностью. С другой стороны, по отношению к некоторым периодам однозначные оценки отсутствуют. Так, время И.В.Сталина и Ивана Грозного не воспринимаются в негативных коннотациях, хотя сами персонажи однозначно связаны с отрицательными ассоциациями.

В ситуациях выбора национальной судьбы, мнения респондентов разделяются почти поровну. Исключение составляет только декабрьское восстание, где больше учащихся отдало предпочтение Николаю I. С одной стороны, большинство респондентов не осталось равнодушным к выбору национальной судьбы, что должно говорить о сформированной исторической идентичности. Мы уже выяснили, что учащиеся склонны как винить прошлое в сегодняшних бедах, так и превозносить его заслуги. Однако почти равное разделение мнений и сторон свидетельствует об отсутствии телеологичности национальной историографии. Подобная телеология истории была свойственна советской педагогической системе, где разброс мнений по поводу событий 1825 г., 1917 г. и гражданской войны был неприемлем.

Историческая память учащихся довольно избирательна и группируется вокруг определенных событий, тогда как другие вехи истории остаются практически незамеченными. Так не упомянута первая мировая война, русско-японская война 1905 г. Восемнадцатый век представлен только Петром I, семнадцатый и шестнадцатый почти не представлены. Очень скудно представлен период от древней Руси до становления московского царства.

Значительный процент упоминаний В.О.В. полностью соответствует данным аналогичных исследований. Отметим, что войны с внешним врагом являются существенным фактором гордости (оборона Ленинграда, войны с Наполеоном, Северная война, победы в войнах). События, связанные с Санкт-Петербургом, также имеют вес в составе исторической идентичности (основание Санкт-Петербурга, блокада, деятельность Петра I). Отметим, что, несмотря на значительную долю упоминаний В.О.В., ее центральные фигуры практически не отмечены учащимися.

Большая часть положительных характеристик попадает в блок советской истории, благодаря упоминаниям В.О.В. Значительная часть негативных откликов падает на советский период (25,3%): гражданские войны, революции, репрессии, правление Сталина и др. Современный

период, начиная с распада СССР, почти не вызывает положительных эмоций среди учащихся (3%).

Упоминания исторических персонажей подпадают под блоки, соответствующие дореволюционному, советскому и современному периоду. Блок персоналий дореволюционного периода содержит наибольшее число упоминаний (145,5%⁵ опрошенных). Деятели советского периода вспомнили 26,3% опрошенных. Наконец меньше всего положительных упоминаний персоналий приходится на современный период (21,2% опрошенных).

Время царей империи Романовых учащиеся находят для себя более предпочтительным, чем советский период. Заметим, что центральное звено социальной памяти россиян, В.О.В., почти не отмечено, как интересное событие в ходе изучения истории. Холодная война, отмечена как скучное время. Выпала из картины социальной памяти школьников первая мировая война, русско-японская война и др. Пропали из поля зрения учащихся события XVIII –XVII в. (отмечены были только века), за исключением смутного времени. Явно, что события древней истории Руси для школьников наименее привлекательны. Национальная история для школьников становится интересной, начиная с событий, связанных с деятельностью Петра I.

Картину социальной памяти школьников дополняет знание отдельных персоналий того или иного периода национального прошлого. Мы предложили учащимся охарактеризовать 30 персоналий российской истории. Выборка персоналий производилась в соответствии со школьной программой, откуда мы отбирали ключевые фигуры, и на основе беседы с учителями. Было отобрано равное число персонажей соответственно периодам Древней и Московской Руси, Российской империи, XX в.

Самыми узнаваемыми для школьников являются деятели российской культуры и науки XIX и XX в. . В целом деятели XVIII| века (если не считать Ломоносова) и Древней Руси менее знакомы учащимся. При этом школьники не узнали ни героя 1812 г. Д.В.Давыдова, ни декабриста, убийцу М.А. Милорадовича, П.Г. Каховского. Малоузнаваемым оказался А.Х. Бенкендорф, причем, среди правильных ответов учащиеся упоминали военный опыт персонажа, а не деятельность во главе III-го отделения. Неожиданно низким оказалось узнавание, К.К. Рокоссовского. Также, на удивление низкая узнаваемость проявилась у фигуры С.М. Эйзенштейна. Почти половина школьников не узнала В.И.Ульянова. Связанный с Петровскими временами А.Д. Меньшиков получил довольно высокий рейтинг.

Часто характеристики школьников носят чисто формальный характер. Так С.С. Уваров отмечен как «граф», Д.В.Давыдов как «генерал-

⁵ Респонденты могли упоминать более одного события, поэтому процент может превышать 100%

лейтенант», Г.Г. Орлов как «граф». Простая проверка показывает, что именно с таких эпитетов начинаются справочные статьи о них в электронной энциклопедии «Википедия».

На основании исследования можно сделать определенные выводы о составе и характере социальной памяти и исторической идентичности респондентов.

Прежде всего, характер национальной историографии определяет характер исторической идентичности школьников. Так, значимым компонентом в исторической идентичности школьников являются события, ассоциируемые с Петром I, что связано с тем, что большинство опрошенных в первую очередь считает себя петербуржцами. С другой стороны, именно начиная с Петра I характер национальной истории, в изложении историографии, становится действительно национальным. Сформированный национальной историографией образ «золотого века» российской культуры, военных побед, территориальных приобретений привлекает симпатии респондентов.

Историческая идентичность школьников носит мозаичный характер, ревизии подвергаются события и персоналии, не связанные со значимыми компонентами национальной гордости.

Историческая идентичность не имеет гражданского характера. В составе исторической памяти нет ни новгородского вече, ни земских соборов или государственных дум. Центральные исторические образы, это, прежде всего: цари, вожди и президенты. Равноправное сообщество граждан нигде не фигурирует как актор национальной истории.

При этом протесты и революции, митинги 2011-2012 г. оцениваются как важные.

По данным исследования, историческая идентичность школьников включает такие характеристики, как склонность оправдывать или осуждать прошлое, хотя, в силу мозаичного характера идентичности, телеологический взгляд формируется вокруг определенных периодов и событий.

Использованные источники:

1. Бурдые, П. Социология социального пространства. СПб.: Алетейя, 2007.
2. Калхун К. Национализм. М.: Издательский дом «Территория будущего», 2006.
3. Сикевич З.В. Русские: «образ» народа. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета, 1996.
4. Феномен прошлого/ под ред. Савельева И.М., Полетаев А.В. М.: ГУ ВШЭ, 2005.
5. Bell D.S.A. Mythscapes: memory, mythology, and national identity //British Journal of Sociology. March 2003. Vol. No. 54. Issue No. 1. p. 63–81.
6. Brubaker R. Ethnicity without groups. Harvard: Harvard University Press, 2004

7. Douglas W. National Identity and Globalization. Cambridge: Cambridge University Press, 2007.
8. Smith A.D. National identity. L: Published by the Penguin Group, 1991.
9. Wodak R., de Cillia R., Reisigl M., Liebhart K. The Discursive Construction of National Identity. Edinburgh: Edinburgh University Press, 2009.

*Глазкова И.Ю., кандидат экономических наук
доцент кафедры бизнес-информатики
Римша И.О.
аспирант*

**ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»,
г. Ставрополь, Россия**

РАСЧЕТ ИНДИКАТОРОВ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА⁶

На сегодняшний день по многим важнейшим макроэкономическим показателям, которые характеризуют жизнеспособность экономики страны, Российская Федерация находится в зоне пороговых значений, что отрицательно сказывается на состоянии государства и предприятий. Прежде всего, к этим показателям относятся объемы валового внутреннего продукта на душу населения и темпы его прироста, размеры и динамика федерального бюджета, уровень благосостояния населения и многие другие.

Несомненно, что в основе любой макроэкономической системы лежит реальный сектор экономики. Он является источником возникновения и движения материальных и финансовых потоков в масштабах страны. Промышленный сектор определяет состояние и функционирование производственного аппарата, являющегося основой и источником роста экономики в целом. От его состояния, темпов роста и пропорций зависят многие макроэкономические параметры развития государства.

Для обеспечения эффективного развития региона необходимо разработать систему индикаторов, позволяющую своевременно выявлять и контролировать наиболее вероятные угрозы, определять возможный ущерб от их воздействия, а так же предлагать меры по их преодолению.

Одним из наиболее эффективных инструментов экономического анализа в настоящее время является экономико-математическое моделирование. Предметом экономико-математического моделирования является изучение реальных процессов экономического развития, их обобщение и представление в виде конкретных объективно обусловленных оценок. В нашем случае, предметом исследования является процесс обеспечения экономической безопасности промышленной сферы региона

⁶ При поддержке Российского Гуманитарного Научного Фонда в рамках гранта № 12-32-01276
«Разработка геоэкономической системы для проведения гуманитарных исследований»

за счет определения влияния на индикаторы различных показателей социально-экономического развития региона. В экономической деятельности достаточно часто требуется не только получить прогнозные оценки исследуемого показателя, но и количественно охарактеризовать степень влияния на него других факторов, а также возможные последствия их изменений в будущем. Для решения этой задачи предназначен аппарат корреляционного и регрессионного анализа.

Рассмотрим на примере расчет индикатора «Индекс промышленного производства» (Y). В качестве факторных показателей для целевого показателя был построен первичный набор показателей. Этот набор состоит из трех показателей, поддерживаемых органами статистики. Информация по ним является полной, достоверной, статистически точной.

В качестве факторных показателей для целевого показателя «Индекс промышленного производства» (Y) был построен первичный набор показателей. Этот набор состоит из 3-х показателей, поддерживаемых органами статистики. Информация по ним является полной, достоверной, статистически точной.

Таким образом, признаковое пространство моделирования, предлагаемое для построения моделей в различных районах, включает следующие показатели:

- Добыча полезных ископаемых;
- Обрабатывающие производства;
- Производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

При необходимости признаковое пространство может быть расширено за счет появления новых показателей, оказывающих большое влияние на расчетный показатель, что не повлечет за собой каких-либо изменений в методике.

В качестве периода исследования берем период с 2002 года по 2011 год включительно, т.е. послекризисный период, когда произошли большие изменения в экономике страны, повлекшие за собой изменения в экономике и финансах предприятий. Для исследования данный период был взят для того, чтобы не было искажений и «скачков» в результатах, а также потому, что данный период имеет достаточное количество точек для получения адекватной модели.

В соответствии с этим реализован класс моделей, требующих применения адекватных математических методов аппроксимации статистических и логических зависимостей данных: метод парных корреляций, факторный, компонентный анализ, корреляционно-регрессионный анализ. В результате анализа программных средств, реализующих эти методы, для проведения компонентного, факторного и регрессионного анализа выбраны ППП SPSS, ППП MS EXCEL.

Исследование проводилось в 2 этапа: Корреляционный анализ; Регрессионный анализ с прогнозом.

Прежде чем построить модель необходимо провести предварительную обработку данных, которая включает в себя получение корреляционной матрицы исходных данных, используя коэффициенты парной корреляции.

На основании шкалы Чеддока и исходных данных можно сказать о силе связи между зависимой переменной Y с независимыми.

	<i>Индекс промышленного производства</i>	<i>Добыча полезных ископаемых</i>	<i>Обрабатывающие производства</i>	<i>Производство и распределение электроэнергии, газа и воды</i>
Индекс промышленного производства	1,00	0,54	0,85	0,54
Добыча полезных ископаемых	0,54	1,00	0,14	0,72
Обрабатывающие производства	0,85	0,14	1,00	0,04
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,54	0,72	0,04	1,00

Наиболее сильная связь просматривается между индексом промышленного производства и показателями обрабатывающих производств.

Следует сказать, что связь между зависимыми переменными и независимыми показывает, насколько сильно влияет на расчетные показатели различные факторы, а связь между независимыми переменными должна отсутствовать, так как ее наличие отрицательно сказывается на анализе. Если случайные величины связаны отрицательной корреляцией, это означает, что при возрастании одной случайной величины, другая имеет тенденцию в среднем убывать.

Итак, для построения регрессионных моделей были отобраны все рассмотренные переменные.

Используя ППП SPSS и MS EXCEL, найдем коэффициенты регрессии.

	<i>Коэффициент ы</i>
Y-пересечение	1,51
Добыча полезных ископаемых	0,058
Обрабатывающие производства	0,63
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,296

Таким образом, регрессионная модель для целевого показателя «Индекс промышленного производства» примет следующий вид:

$$Y = 1,51 + 0,058 \cdot x_1 + 0,63 \cdot x_2 + 0,296 \cdot x_3.$$

Качество модели оценивается стандартным для математических моделей образом: по адекватности и точности. Расчетные значения получаются путем подстановки в модель фактических значений всех включенных факторов.

В соответствии с таблицей Чеддока связь результативного и факторных признаков считается высокой. Регрессия y на x_i объясняет 99% колеблемости значений y . Это позволяет признать вычисленные параметры уравнения типичными (значимыми).

В результате проведенного выше анализа можно сказать, что полученное уравнение значимо с вероятностью 0,95. Полученная модель регрессии на 99% описывает изменения значений Y и может быть применена для получения прогноза индекса промышленного производства региона.

*Глазкова И.Ю., кандидат экономических наук
доцент кафедры бизнес-информатики
Римша И.О.
аспирант*

**ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»
г. Ставрополь, Россия**

ГЕОИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА КАК КЛЮЧЕВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ⁷

Управление ресурсами большого предприятия – дело тонкое и довольно сложное. Управление ресурсами целого региона – задача еще более нетривиальная. Способов управления существует множество: по велению интуиции, опираясь на собственный опыт, на набитые ранее шишки, руководствуясь мнением партнеров, коллег, специалистов или других советчиков.

В любом случае, есть необходимость знать основные объекты управления. Ни для кого не тайна, что предприятия и регионы – это, в общем-то, простая география. А потому, решения по их мониторингу и управлению ресурсами нужно искать на основе географического подхода – то есть исходить не только из «сухого» языка цифр, но и использовать «живую» основу картографического материала, предоставляемых геоинформационными системами средств визуализации и моделирования, в том числе реального мира, анализа различных сценариев и прогнозирования появления различного рода побочных эффектов.

В нашем случае мы говорим о больших системах, обладающими множеством параметров, направлений развития и большим количеством

⁷ При поддержке Российского Гуманитарного Научного Фонда в рамках гранта № 12-32-01276
«Разработка геоэкономической системы для проведения гуманитарных исследований»

различных индикаторов и показателей. Таким образом, мы вплотную подходим к мысли о том, что такие задачи должны решаться так называемыми геоэкономическими информационными системами (ГЭИС), причем, учитывая необходимость визуализации и прогнозирования, ГЭИС должны быть тесно интегрированы с геоинформационными системами и системами имитационного моделирования.

Геоинформационные системы делятся на пять основных общеиспользуемых классов. Первый класс ГИС – это инструментальные ГИС. Они предназначены для решения разнообразных задач: от ввода информации (как атрибутивной, так и картографической), до построения производных карт и схем различной степени сложности.

Второй класс – так называемые ГИС-просмотрщики, то есть программные продукты, которые пользуются созданными инструментальными ГИС базами данных. Часто ГИС этого типа имеют ограниченные возможности пополнения баз данных.

Третий класс – это справочные картографические ГИС. Они сочетают в себе хранение и визуализацию содержащейся в них информации, содержат механизмы поиска по атрибутам и картографии, но также ограничивают возможности пользователя по дополнению встроенных баз данных. Обновления такого рода систем часто носят циклический характер и предоставляются за отдельную плату.

Четвертый класс ГИС – системы моделирования. Их задача – моделировать различные пути развития предприятия, отрасли или региона, основываясь на множестве различных факторов – от состояния окружающей среды, до оценки конкуренции на рынке.

Пятый класс – это средства дешифровки и обработки данных зондирования земли. Сюда относятся системы, обладающие математическим аппаратом, для операций со снимками поверхности земли. Это довольно широкий набор операций, начиная от географической привязки снимков и заканчивая обработкой геоданных с выдачей результата в виде актуализированного топоплана.

Поскольку материальные ресурсы, имеющиеся в распоряжении руководителей предприятий или администрации региона, далеко не безграничны, достижение высокой эффективности их использования с помощью предлагаемой ГЭИС является очень важным моментом.

Большинство планов, стратегий развития и повседневных действий менеджеров на различных уровнях управления зависит от точной геоинформации, что еще раз доказывает необходимость технологии, которая позволит аккумулировать и визуализировать всю необходимую информацию в наглядном и удобном виде.

Предлагаемая ГЭИС располагает крайне мощными средствами обработки информации, позволяя использовать данные различных источников для оптимального решения поставленной задачи.

Руководители любого уровня понимают, что владея знаниями, они могут держать ситуацию под контролем. Различные параметры развития предприятия, отрасли или региона – базовая среда, в которой руководители реализуют управленческую миссию, направленную на оптимальное развитие предприятия или региона.

Планируемая к внедрению ГЭИС предоставляет математический аппарат для моделирования ресурсов, поиска взаимосвязей, различных возможностей, вероятных сценариев развития. Средства моделирования позволят наблюдать в реальном времени, что и где будет происходить, оценить масштабы того или иного события, разобрать и проанализировать различные данные, разработать стратегию и затем решить, какие действия стоит предпринять. Способность ГЭИС связать между собой различные виды пространственных и непространственных данных позволит использовать систему в качестве общей основы для интеграции финансовых или ресурсных процессов на различных уровнях управления.

ГЭИС даст возможность привязать к какому-либо конкретному региону (или к находящемуся в данном регионе предприятию) любую информацию, к нему относящуюся, а также легко с этой информацией работать.

Практика показывает, что система хранения и обращения к данным, основанная на файловой структуре, себя не оправдывает. Это подтверждается тем, что отдельные пользователи ГИС, выполняющие какие-либо свои локальные проекты, создавали свои базы данных, используемые ими и хранящиеся на их компьютерах. Такой способ работы непременно приведет к колоссальному количеству избыточных и дублирующихся данных, недоступных даже для остальных работников предприятия. Одной из целей создания ГЭИС является внедрение технологий, стандартов и методов, обеспечивающих наиболее динамично развивающийся в наше время «облачный» метод доступа к данным, что приведет к использованию единого массива данных, хранящихся в «облаке», и существенно снизит, если не нивелирует, создание локальных баз данных пользователями.

В таком случае, когда ГЭИС будет использовать единую базу данных из «облака», операторы получат возможность обращаться к информации из общей базы данных, затрачивая несравнимо меньшее количество времени на ее анализ, поиск и обновление, и таким образом в полной мере использовать в работе мощные аналитические средства, которые дает ГЭИС.

Для наиболее эффективной работы системы, ресурсы, из которых состоит весь ее комплекс, могут физически находиться на нескольких уровнях предприятия или региона: в разных отделах, департаментах или на административном уровне. В структуре системы подобного рода одним из важнейших принципов является интеграция геоинформационной

составляющей (анализ и визуализация) с другими системами, которым обычно не нужно собственных средств визуализации, – например, системами наполнения баз данных.

На пути внедрения ГЭИС можно встретить трудности, включающие в себя финансовый аспект (затраты на разработку и поддержку системы), возможно неосведомленность о возможностях геоэкономических информационных систем, а, следовательно, нехватку квалифицированных кадров.

В будущем ГЭИС могут стать одной из базовых технологий управления, позволяющих руководителям различного уровня успешно решать проблемы предприятия, отрасли, региона или страны.

*Глущенко М. Е., к.э.н.
доцент каф. бухгалтерского учета, анализа и аудита
Омский государственный институт сервиса
Россия, г. Омск*

НЕРЕШЕННЫЕ ВОПРОСЫ МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ СИНЕРГИИ МЕНЕДЖМЕНТА В ХОЛДИНГАХ

*Исследования выполнены при финансовой поддержке Российского
Гуманитарного Научного Фонда согласно Соглашению (договору) № 11-
12-55001/12 от 17.05.2012*

Наиболее ярким признаком современной финансово-хозяйственной среды является широкое распространение холдинговых бизнес-структур, инициализацией создания которых является получение синергического эффекта. Исследуя синергические эффекты можно выделить следующие возможные виды эффектов [1]:

- эффект масштаба, образующийся от расширения деятельности (производство крупных партий продукции, организация отделов логистики, служб маркетинга и сбыта, приводящие к снижению затрат холдинга);
- эффект интеграции (преимущества, которые получает отдельное структурное подразделение в составе корпоративного объединения);
- эффект комплексных преимуществ, возникающий при крупных (оптовых) поставках сырья, материалов, товаров, готовой продукции;
- эффект конгломерата, подразумевающий, что с ростом количества структурных подразделений в корпорации величина коммерческих и финансовых рисков распределяется между ними и стремится к минимизации;

– эффект менеджмента, суть которого в получении дополнительных эффектов от совместного управления по использованию ресурсов и ведения бизнеса в различных направлениях.

В научной литературе в недостаточной степени исследована проблема оценки и измерения синергии в холдингах, функционирование которых основано на использовании имеющегося синергетического потенциала.

В наиболее общем виде сумма синергетического эффекта при создании холдинговой группы (слияние, поглощение компаний) может быть рассчитана следующими образом:

$$C_n = (PN_n + P_{an} + E_{en} + E_n) - (I + T_n + I_o),$$

где C_n – сумма эффекта синергизма;

PN_n – расчетная дополнительная прибыль от расширения масштабов деятельности;

P_{an} – расчетная дополнительная прибыль от снижения риска за счет диверсификации деятельности корпорации;

E_{en} – экономия производственных издержек;

E_n – экономия налоговых платежей;

I – затраты на реконструкцию и расширение;

T_n – прирост налоговых платежей;

I_o – начальные расходы по созданию корпорации: проектирование, экспертиза, регистрация [2].

Однако, предложенную модель квалитетического измерения синергии на практике бывает трудно реализовать. Сила и измеримость возникающего синергического эффекта зависит от типа холдинга, вида и многообразия внутрихозяйственных связей, влиятельности головной компании, полноты и доступности информационного обеспечения оценочных процедур и т.д. Рассматривая множественные научные попытки выявить и идентифицировать механизмы измерения синергического эффекта, можно сделать следующие обобщения.

Синергию публичных холдинговых компаний, эмитирующих котируемые ценные бумаги, оценивает рынок: разница между стоимостью (капитализацией) всей холдинговой группы и суммой капитализаций ее отдельных бизнес-единиц и будет представлять синергический эффект.

Синергический эффект непубличных компаний, как правило, оценивается методом дисконтированного денежных потоков бизнес-единиц и корпоративного центра с отдельным измерением выгод и издержек центра.

Существуют методы экспертной оценки синергии, основанные на субъективном факторе личностного восприятия тех или иных явлений и процессов, которые, следовательно, не могут быть точными и не должны приниматься аксиоматично. Кроме того, часто применяется метод попарной оценки бизнес-процессов (а также и вспомогательных функций) оцениваемых бизнесов по отношению к каждому из ключевых бизнес-

процессов. В качестве критериев, по которым проводится количественная оценка синергического эффекта, могут выступать следующие показатели:

- экономия за счет увеличения масштабов деятельности (получение дополнительных скидок при закупке сырья, внешних займах и т.п.);
- повышение эффективности использования производственного оборудования;
- экономия или совместное использование потенциала кадровых ресурсов;
- снижение издержек, связанных с изменчивостью денежных потоков, устранение негативных эффектов цикличности;
- сокращение необходимых оборотных средств;
- сокращение транспортных расходов.

Чем более точно будут определены (причем заранее) критерии оценки синергии между отдельными процессами, тем меньше влияние субъективного фактора.

В качестве релевантной оценки синергии может считаться стоимость корпоративного бренда. Стоимость бренда – достаточно четко измеряемый показатель, для которого существуют общепринятые методики и который в меньшей степени зависит от субъективных экспертных оценок.

При оценке синергии также могут применяться качественные методы оценки синергии, которые не имеют квалитетической оценки, но полезны в рамках стратегического анализа. Так, количество бизнесов холдинга можно условно наложить на карту отраслевых цепочек создания стоимости. Чем меньшее количество разных отраслевых цепочек окажется на карте, тем выше уровень синергии.

Важный качественный критерий – степень дефрагментации ключевых бизнес-процессов в бизнес-единице. Термин «дефрагментация» означает персонификацию ответственности за данный процесс внутри организационной структуры холдинга. Если за разные этапы процесса отвечает несколько подразделений или менеджеров, то процесс фрагментирован. Для получения выраженного синергического эффекта ключевой процесс должен быть обязательно дефрагментирован в каждой из бизнес-единиц [3].

Степень реализации инновационного потенциала интегрированных бизнес-структур и величина генерируемого синергического эффекта определяются не столько характером интеграции, сколько эффективностью системы менеджмента холдинга, так как синергический эффект наиболее ярко проявляется на уровне корпоративной стратегии.

На настоящем этапе развития экономической науки вопросы анализа и оценки эффективности управления остаются одними из самых сложных и нерешенных в сфере менеджмента и экономического анализа.

Методическая и методологическая непроработанность вопросов оценки эффективности управления обуславливает необходимость максимальной формализации процесса анализа через определение и формирование наиболее значимых элементов методики: цель, задачи анализа, последовательность процедур, система показателей, приемы и способы исследования, определение информационной базы, формирование системы аналитического обеспечения.

Особое внимание должно быть уделено выстраиванию последовательности аналитических процедур оценки эффективности управления. С учетом институциональных особенностей холдинговых структур формализованная последовательность проведения анализа и оценки эффективности их управления может быть представлена следующим образом.

А. Оценка текущей эффективности холдинга.

Этап 1. Оценка организационно-управленческой структуры холдинга.

Этап 2. Анализ экономической эффективности управления холдингом:

2.1. Анализ производственной эффективности холдинга;

2.2. Анализ финансовой эффективности холдинга.

Этап 3. Анализ эффективности системы управления.

Этап 4. Анализ социальной эффективности менеджмента;

Этап 5. Анализ информационно-технической эффективности управления.

Б. Оценка стратегической эффективности холдинга.

Этап 6. Анализ производственного потенциала холдинговой группы.

Этап 7. Анализ кадрового потенциала холдинга.

Этап 8. Оценка инновационных возможностей холдинга.

Этап 9. Анализ экологической эффективности холдинга.

В. Анализ полученных результатов.

Этап 10. Разработка мер по повышению обоснованности и эффективности управленческих решений.

Синергию системы управления холдинговой группой (синергия менеджмента) можно классифицировать следующим образом:

– производственная синергия (или синергия издержек), получаемая за счет более полного использования производственного потенциала холдинга, снижения расходов;

– рыночная синергия (или синергия сбыта), возникающая за счет комплексного использования возможностей холдинга в области сбыта, логистики, маркетинга, рекламы;

– синергия инвестирования, предполагающая извлечение выгоды от совместного использования инвестиционного потенциала каждого предприятия, входящего в интеграционное образование;

– синергия управления персоналом, возникающая при использовании управленческого опыта и потенциала управленческих кадров всей холдинговой группы и подразумевающая получение дополнительного эффекта в результате роста качества и совершенствования кадрового потенциала предприятия через использование возможностей в подготовке, повышении квалификации персонала, кадровых перестановках [4].

Таким образом, оценка синергического эффекта будет иметь место при проведении аналитических работ по выявлению уровня эффективности менеджмента на следующих направлениях:

- анализ экономической эффективности управления холдингом;
- анализ затрат на управление;
- анализ социальной эффективности управления холдингом;
- анализ информационно-технической эффективности управления.

Для дальнейшей детальной проработки вопросов оценки синергической эффективности менеджмента холдинга необходимо при проведении анализа по каждому направлению предусмотреть показатели, отражающие получение дополнительных преимуществ от интеграции возможностей холдингового объединения.

Использованные источники:

1. Жемчужников С. И. Направления совершенствования взаимодействия предприятий на основе интеграции экономических процессов / С. И. Жемчужников // Инновационный вестник Регион. – 2011. – № 1. – С. 20–26.
2. Комов И. С. Разработка организационно-экономических методов и моделей процесса создания и оценки эффективности проектов интегрированных корпоративных структур : автореф. дис... к.э.н: 08.00.05 / Комов И. С.; МГТУ им. Н. Э. Баумана. – М., 2008. – 16 с.
3. Ованесов А. Особенности системы управления по целям в холдинговых компаниях. – ITeam Портал «Технологии корпоративного управления» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iteam.ru/> (дата обращения: 04.07.12)
4. Глущенко М. Е. Синергия как цель интеграции в холдингах / М. Глущенко // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2012. – № 15. – С. 11–14.

Гнатъева Т.Н.

аспирант экономического факультета

Одесский государственный аграрный университет

Украина, г.Одесса

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статті розглянуто елементи інноваційного потенціалу підприємства, їх взаємозв'язок. Проаналізовані різні методики оцінки інноваційного

потенціалу, запропоновані якісні показники оцінки. Обґрунтована необхідність управління інноваційним потенціалом підприємства.

The elements of innovative potential of enterprise, intercommunication, are considered in the article. The different methods of estimation of innovative potential are analyzed, the high-quality indexes of estimation are offered. Necessity of management of enterprise innovative potential is grounded.

Ключевые слова: инновационный потенциал, оценка потенциала предприятия, модели оценки инновационного потенциала.

Актуальность проблемы. В связи с необходимостью адекватной оценки текущей ситуации и выбора перспектив развития возрастает важность и роль управления инновационной деятельностью, инновационным развитием украинских предприятий. Определение стратегии развития предприятия и текущее управление инновационной деятельностью тесно связаны с величиной и структурой инновационного потенциала предприятия, который является необходимым условием осуществления инноваций. Значимым является и тот факт, что в условиях сокращения бюджетного финансирования сферы науки и технологий государственная поддержка направлена, прежде всего, на предприятия с высокими инновационными возможностями. При этом возникает проблема отсутствия общепринятой методики оценки таких возможностей. Возрастающая роль инновационной деятельности предъявляет новые требования к вопросам о выборе наиболее эффективных механизмов использования и оценки инновационного потенциала.

Анализ последних научных исследований и публикаций. Исследованию инновационного потенциала посвящены многочисленные работы и отечественных (Гавва В.Н., Божко Е.А., Иванов Н.И., Краснокутская Н.С., Лебедева В.В., Либанова Э.М., Редченко К.И., Гейц В.М., Федонин А.С., Репина И.Н., Олексюк А.И., [3-9, 11] Гришова И.Ю.) зарубежных (Шумпетера Й., Друкера П., Глазьева С.Ю., Анчишкина А.И., Львова Д.С.) авторов. Вопросы оценки инновационного потенциала освещены в литературе значительно меньше и требуют более глубоких исследований. Так, оценке инновационного потенциала промышленного предприятия посвящены публикации Федонина А.С., Аренкова И.А., Плотникова А.Н., Олексюка А.И. [11].

Несмотря на значительное количество исследований по заявленной проблеме, недостаточно раскрыты вопросы объективной оценки величины инновационного потенциала промышленных предприятий, не обоснованы критерии и показатели оценки; существуют противоречия по вопросу содержания и структуры инновационного потенциала; практически отсутствует инструментарий для принятия эффективных управленческих решений, связанных с практической инновационной деятельностью предприятий.

Цель работы. Перечисленный выше круг вопросов послужил

основанием для выбора темы данного исследования, определил его цель и основные задачи.

Изложение основного материала исследования. Инновационный потенциал организации в общем виде включает предполагаемые или уже мобилизованные ресурсы и организационный механизм (организационная структура и т.д.) для достижения поставленной цели в области наукоемких технологических процессов, новых видов продуктов или их модификации, а также новых услуг [5]. Это – мера готовности организации выполнять поставленные инновационные задачи. Инновационная деятельность включает в себя не только инновационный процесс преобразования научного знания в новые виды продуктов, технологий и услуг, но и маркетинговые исследования рынков сбыта товаров, конкурентной среды, а также комплекс управленческих и организационно-экономических мероприятий, которые в своей совокупности приводят к инновациям. Целью оценки инновационного потенциала является возможность определения направлений инновационного развития, обеспечивающих возможности перехода предприятий на производство конкурентоспособной продукции, существенно повысив свою устойчивость и гибкость по отношению к изменениям внешней среды. Оценка показателей инновационного потенциала предприятия позволяет:

- адекватно оценить состояние и готовность предприятия к инновационным преобразованиям;
- проанализировать и спрогнозировать тенденции развития, выявить основные преимущества и «слабые» места;
- подготовить рекомендации по формированию инновационной стратегии предприятия для укрепления позиций на рынке;
- создать и развивать информационные потоки для принятия эффективных управленческих решений.

Аналитический обзор имеющихся методик показал [3; 5; 11; 12], что существует явно недостаточное количество разработок для анализа и оценки непосредственно инновационного потенциала промышленного предприятия, кроме того, в рассмотренных методиках, как правило, предпочтение отдается балльным, преимущественно экспертным оценкам каждого из учитываемых факторов.

Таблица 1. Элементы инновационного потенциала предприятия [4]

Составляющие	Содержание
Финансовая	Инвестиции в НИОКР, нематериальные активы, источники финансирования, финансовая устойчивость
Кадровая	Состав персонала, доля работающих в интеллектуальной сфере (программисты, исследователи, конструкторы, технологи и др.) в общей

Материально-техническая	Современные инновационные и информационные технологии, компьютерные системы, прогрессивное оборудование, материалы, лабораторное и офисное	
Информационная	Совокупность различных видов научной информации и информации по инновациям и инновационной деятельности, научно-техническая литература, литература по патентам, изобретениям, новым наукоемким технологиям, системам и оборудованию, компьютерные системы, научно-техническая	
Организационно-управленческая	Организационная структура, технология процессов по всем функциям и проектам, организационная культура, современные формы организации и управления	
Рыночная	Уровень конкурентоспособности, наличие спроса, необходимые маркетинговые мероприятия	

Но, как показывает практика, экспертные оценки являются в значительной мере субъективными, более того, подобные методики не обладают свойством воспроизводимости, т.е. затруднены для использования внутренними пользователями. Применение большинства методических подходов, с одной стороны, требует весьма дорогостоящих экспертных процедур, а с другой стороны, не дает возможности убедиться в адекватности полученных результатов и математически оценить их достоверность. Количественно, инновационный потенциал предлагаем оценивать, используя систему базовых показателей:

Пи – интеллектуальный потенциал, определяемый количеством специалистов, занятых инновационной деятельностью в общей численности работников предприятия;

Пнт – научно-технический задел по инновациям (патенты, ноу-хау и т.д.);

Пм – удельный вес используемых новых методов организации производственного процесса;

Пно – удельный вес нового оборудования и инструмента, новых технологий в общем их количестве;

Пд – удельный вес новых видов деятельности в общем объеме выполняемых работ.

На наш взгляд, более рационально применять относительные показатели, расчет которых легко произвести по доступному как для внутренних, так и для внешних аналитиков кругу параметров. Определение состава оценочных показателей является важной проблемой методического обеспечения оценки инновационного потенциала предприятия. Объективность оценки величины инновационного потенциала предприятия может быть обеспечена лишь при правильном выборе системы показателей, позволяющих в комплексе характеризовать

потенциал по различным признакам. Перечень таких показателей должен гарантировать необходимую и достаточную информацию о состоянии инновационного потенциала предприятия и его элементов.

Наиболее эффективным способом сбора информации является систематический учет и анализ всех сфер деятельности предприятия (производство, финансы, НИОКР, маркетинг и др.) Источником количественных показателей является внутренняя документация предприятия. Таким образом, необходимо систематизировать показатели инновационного потенциала в соответствии с составляющими, характеризующими его важнейшие стороны. Такая система показателей должна соответствовать требованию универсальности и простоты ее использования, но в то же время давать объективную информацию, адекватную исследуемому объекту. Можно выделить три подхода к оценке инновационного потенциала машиностроительного предприятия: прогностический, диагностический и межхозяйственный сравнительный.

Прогностический подход предполагает формирование концептуальной модели инновационного потенциала предприятия, которая включает поэлементные модели научно-информационной, материально-технической, кадровой и финансовой составляющих. Для оценки состояния необходимо сопоставить концептуальную модель с фактическим состоянием анализируемого объекта, двигаясь от фактического состояния к концептуальной модели [3], что позволяет выявить недоиспользованные возможности и причины, характеризующие разность между желаемым и фактическим состоянием инновационного потенциала.

Диагностический подход, как правило, является первой стадией разработки проектов совершенствования управления инновационным потенциалом.

При диагностическом подходе качественной оценке способствуют следующие условия:

- информация о значениях диагностических параметров инновационного потенциала должна быть достоверной;
- необходимо знать взаимосвязь диагностических параметров с целью возможности оценки состояния всего объекта.

Основная черта диагностического подхода к оценке инновационного потенциала машиностроительного предприятия – выявление связи «причина – следствие» и «частное – целое». Диагностика разбивает объект в статике и пространственно-поэлементном разрезе. При этом важно показать не только наличие связей между составляющими инновационного потенциала и характеризующими их параметрами, но и определить их целенаправленность и тесноту. В область оценки при данном подходе включаются укрупненные элементы как свойств инновационного потенциала, так и объединенных функций, через которые реализуется

управление инновационным потенциалом предприятия. При этом выявляется синергетический эффект от мероприятий, реализуемых в системе управления инновационным потенциалом.

Рассмотренный подход диктуется, прежде всего, ограниченным сроком выполнения оценки, недоступностью или отсутствием достаточной информации, отсутствием специалистов, способных проводить системный анализ параметров объекта оценки.

С другой стороны, диагностический подход возможен с использованием обобщающей оценки, позволяющей делать вывод о состоянии инновационного потенциала на основе одного показателя, характеризующего какое-либо свойство или составляющую инновационного потенциала предприятия и экстраполировать его результаты на состояние инновационного потенциала предприятия в целом. Например, если в качестве диагностируемого блока выступает материально-техническая составляющая инновационного потенциала, то диагностическими параметрами могут быть абсолютные показатели (стоимость основных производственных фондов, объем выпуска новых видов продукции и др.) и относительные показатели (доля активной части основных производственных фондов, фондовооруженность, фондоемкость выполняемых НИОКР). Кроме того, часть важнейших параметров инновационного потенциала предприятия не поддается достаточно объективной экономической или технической оценке, что вызывает необходимость использования субъективной информации, получаемой от специалистов профессионалов данной сферы.

Межхозяйственный сравнительный подход имеет большое значение при оценке инновационного потенциала на сопоставимых предприятиях. Для правильного сравнения необходимо добиться сопоставимости показателей. Однако, в этом подходе присутствует ряд существенных трудностей. Повысить сопоставимость можно заменой абсолютных величин относительными, приведением данных к одинаковой оценке, одинаковому объему производства, устранением случайных влияний, более широким использованием средних величин и др. Но методики доведения показателей до полной сопоставимости не существует, в том числе и потому, что ряд параметров инновационного потенциала предприятия может носить только качественный характер. Поэтому, для того чтобы оценка при сравнительном подходе носила объективный характер, необходимо использовать два пути:

- сравнивать однотипные элементы, подразделения, процессы, функции, посредством которых осуществляется управление инновационным потенциалом машиностроительного предприятия;
- использовать экономико-математические методы.

Одним из условий проведения сравнительного анализа является использование одинаковой методики расчета показателей инновационного

потенциала, тождественность периода времени, за который обрабатываются данные, порядок измерения показателей. Особое значение имеют частные межобъектные сопоставления, охватывающие какое-либо одно направление деятельности или элемент структуры объекта, например, оценка кадровой составляющей инновационного потенциала предприятия. В этом случае возрастает роль измерительных методов, основанных на определении меры параметров составляющих инновационного потенциала, например, хронометраж, тестирование технических систем и др. Кроме того, при сравнительном подходе возможно использование комплексных показателей, также сравнение состояния инновационного потенциала с нормативом.

Выводы и перспективы дальнейших научных разработок. Рассмотренные подходы к оценке инновационного потенциала предприятия не обособлены друг от друга, находятся в неразрывной взаимосвязи и дополняют друг друга при определенных условиях. Их рациональное использование лежит в основе определения путей повышения конкурентоспособности украинских предприятий, прежде всего, на внешних рынках и создает предпосылки их интеграции в мировое экономическое сообщество.

Использованные источники:

1. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 187с.
2. Верховна Рада України. Постанова. Про дотримання законодавства щодо розвитку науково-технічного потенціалу та інноваційної діяльності в Україні // Відомості Верховної Ради України, 2004. – № 43-44, ст. 494.
3. Гавва В.Н., Божко Е.А. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
4. Иванов Н.И. Экономические аспекты производственного потенциала: Теория и практика. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2000 – 315с.
5. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
6. Лебедева В.В. Управління конкурентною стійкістю промислових підприємств в контексті їх інноваційного розвитку/ В.В.Лебедева// Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Вип.2(5) – Т.1. – Полтава: ПДДА. – 2012. – С.139-145.
7. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір (колективна монографія) / За ред. Е. М. Лібанової. – К.: Інст демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – 383 с.
8. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: Навч. посібник. – Львів: Новий світ-2000, 2003. – 428с.
9. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В.М.Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ,

2009. – 687 с.

10. Україна. Закон. Про інноваційну діяльність. Закон № 40-IV від 04 липня 2002 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – С. 266.

11. Федонін О.С., Рєпіна І. М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: Формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.

12. Экономическая стратегия фирмы: Учеб. пособие/ Под ред. А.П. Градова.– 3-е изд., испр.– СПб.: Спец-Лит, 2000. – 589 с.

*Годовникова А.А.
студент группы ЭК-411
БГТУ им.Шухова, г.Белгород
Руководитель к.э.н, доц.
Шаповалов А.А.*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Ключевым элементом механизма управления предприятием в рыночной экономике являются методы и модели управленческого воздействия на хозяйственную деятельность для создания экономических условий эффективной реализации предпринимательской деятельности, обеспечивающих получение устойчивой выгоды от осуществления этой деятельности.

Экономические методы управления в менеджменте - это совокупность средств и инструментов, с помощью которых осуществляется целенаправленное воздействие на внутренние переменные предприятия (цели, задачи, структуру, технологии и людей) для создания благоприятных экономических условий обеспечения его эффективного функционирования и развития в рыночной экономике.[8]

Экономические методы управления и экономический механизм менеджмента в целом определяются социально-экономической природой рыночной экономики и окружающей среды предприятия. Они ориентированы на создание условий для его развития при организации производства и сбыта продукции и услуг на рынке. Эти методы предусматривают определение требований и формирование качественных изменений в деятельности предприятия для эффективного хозяйствования с учетом объективных факторов внешней среды, в которой ему приходится функционировать. Содержание управленческих воздействий при проведении таких изменений ориентировано на управление предприятием с целью его эффективного функционирования в рыночных условиях хозяйствования. Оно должно также учитывать объективные тенденции развития общественного производства, его концентрацию и интернационализацию, а также углубление специализации наукоемкого производства и повышение его капиталоемкости. Это связано с

необходимостью внедрения в производство достижений научно-технического прогресса для формирования и поддержания конкурентной позиции предприятия, а также обеспечения устойчивого роста его производительности в условиях жесткой конкуренции на мировом рынке [4].

Основой классификации методов управления является внутреннее содержание мотивов, которое положено в основу производственной или любой другой деятельности человека. *В соответствии с этим различают:*

1. экономические
2. социально-психологические
3. административные методы управления

Социально-психологические методы управления реализуют мотивы социального поведения человека. Уровень современного производства, рост общеобразовательного и профессионально-квалификационного уровня работников являются причиной существенных изменений в системе ценностных ориентации и в структуре мотивации трудовой деятельности людей. Традиционные формы материального поощрения постепенно теряют свое приоритетное стимулирующее влияние.[9]

Все большую значимость приобретают такие факторы, как содержательность и творческий характер труда, возможности проявления инициативы, общественное признание, моральное поощрение и т.п. Поэтому понимание закономерностей социальной психологии и индивидуальной психики работника является необходимым условием эффективного управления производством или любым другим видом деятельности. Практическая реализация социально-психологических методов управления осуществляется с помощью различных способов социального ориентирования и регулирования, групповой динамики, решения конфликтных ситуаций, гуманизации труда и т.п.

Административные методы управления базируются на мотивах принудительного характера. Их существование и практическое применение обусловлены заинтересованностью людей в совместной организации труда. Административные методы управления – это комплекс способов и приемов влияния на работников, основанных на использовании организационных отношений и административной власти руководства. Все административные методы управления делятся на регламентные и распорядительные.[12]

Содержание регламентных методов состоит в формировании структуры и иерархии управления, делегировании полномочий и ответственности определенным категориям работников фирмы, определении ориентиров деятельности подчиненных, предоставлении методической, инструктивной и другой помощи исполнителям. Распорядительные методы управления охватывают текущую (оперативную) организационную работу и базируются, как правило, на приказах руководителей предприятий (организаций). Они

предусматривают определение конкретных заданий для исполнителей, распределение этих заданий между ними, контроль выполнения, проведение совещаний по вопросам текущей деятельности фирмы (предприятия, организации). Профессионально умелое применение экономических, социально – психологических и организационных методов управления в большинстве случаев обеспечивает достаточно эффективное хозяйствование.[5]

Все методы управления взаимосвязаны и используются не изолированно, а комплексно. Однако ведущими нужно считать именно экономические методы. Административные методы создают предпосылки для использования экономических методов. Социально-психологические методы дополняют административные и экономические и создают в совокупности необходимый арсенал средств управления деятельностью предприятия.

Экономические методы управления - есть не что иное, как способы воздействия на все имущественные интересы конкретных людей, а также их объединений. Их положение в системе существующих методов приоритетное. Кроме того, экономические методы управления предприятием в условиях рыночной экономики являются базовыми способами, при помощи которых можно повлиять на поведение людей, активизировать их труд и повысить, в общем, деловую активность тех или иных предприятий.[10]

Их основой являются экономические законы, которые стопроцентно объективны, а также еще и принципы вознаграждения за любой труд, имеющие свои особенности на каждом предприятии.

Экономические методы управления – это такие методы, которые реализуют материальные интересы человека, связанные с его участием в производственных процессах (любой другой деятельности), путем использования товарно-денежных отношений. Эти методы имеют два аспекта реализации.[18]

Первый аспект характеризует процесс управления, ориентированный на использование, созданного на общегосударственном уровне экономического сегмента внешней среды. Сущность этого аспекта:

- формирование системы налогообложения субъектов хозяйствования;
- определение действенной амортизационной политики, обеспечивающей обновление (воспроизводство) материальных и нематериальных активов предприятия;
- установление государством минимального уровня заработной платы и пенсий и п.т.

Второй аспект экономических методов управления связан с управленческим процессом, ориентированным на использование

разнообразных экономических рычагов, таких как финансирование, кредитование, ценообразование, штрафные санкции и т.п.

Существуют такие экономические методы управления:

Планирование, то есть разработка планов, которые определяют каково будет состояние экономической системы, а также какими путями необходимо идти, какие способы и средства использовать, чтобы его достичь. Данный метод включает принятие различных плановых решений уполномоченными лицами или органами.

Второй метод - коммерческий расчет. Это способ ведения хозяйства. Он основан на соизмерении затрат конкретного предприятия на производство его продукции с реальными результатами хозяйственной деятельности, например, выручка, объем продаж. В его основе также лежит полное возмещение расходов на производство исключительно за счет доход. Необходимо обеспечивать рентабельность и экономно расходовать ресурсы. Работники должны быть материально заинтересованы в результатах своего труда.

Третий метод - балансовый. Он предполагает всесторонний и тщательный анализ всех экономических процессов. Так, например, трудовой баланс - это балансы электрооборудования, топлива, строительных материалов, трудовой - баланс использования и наличия вообще трудовых ресурсов, а финансовый - баланс всех денежных расходов и доходов.

Четвертый метод - кредитование. Он предусматривает, что можно создать условия, которые побудят предприятия рационально и с умом использовать кредиты, своевременно их погашать.

Пятый метод - рыночное ценообразование - это регулятор товарно-денежных отношений, а также важнейший экономических инструмент, при помощи которого можно соизмерять себестоимость продукции и цены и так далее.[10]

Есть также и такие экономические методы управления, как прибыль, которая является главным итогом деятельности предприятия. Оплата труда - важный мотив трудовой деятельности. И последний метод - премия. Она призвана определить индивидуальный вклад каждого работника в конечный результат производства.[15]

Использованные источники:

1. Бурчакова, М.А. Менеджмент: Учеб. пособие /М.А. Бурчакова, В.В. Хожемпо.- М.: Изд-во РУДН, 2010.- 310с.
2. Веснин, В.Р. Основы менеджмента /В.Р. Веснин, изд. 4-е, доп. и испр.- М.: ООО «Издательство Элит», 2008.- 560с.
3. Герчикова, И.Н. Менеджмент: учебник для вузов /И.Н. Герчикова, 4-е изд., перераб. и доп.- М. ЮНИТИ-ДАНА, 2010.- 511с.
4. Глухов, В.В. Менеджмент: Учебник для вузов / В.В. Глухов, 3-е изд.- СПб.: Питер, 2008.- 608с.

5. Мескон, М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, пер. с англ.- М.: Дело, 2009.- 310с.
6. Основы менеджмента: Учебное пособие /Под ред. проф. И.Ю. Солдатовой, проф. М.А. Чернышева.- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о»; Ростов Н/Д: Наука – Пресс, 2006.- 256с.
7. Основы менеджмента: Учеб. пособие /С.В. Куприянов, Ю.Н. Божков.- Белгород: Изд-во БГТУ им. В.Г.Шухова, 2010.- 340с.
8. Тебекин, А.В. Менеджмент организации: учебник /А.В. Тебекин, Б.С. Касаев.- М.: КНОРУС, 2008.- 416с.
9. Хартанович, К.В. Основы менеджмента: Учебное пособие /К.В. Хартанович, В.Н. Краев.- М.: Академический Проект, Трикста, 2008.- 272с.
10. <http://www.about-management.ru/>
11. <http://www.mevris.ru/>
12. <http://www.tomanage.ru/>

Градовцева А. А.
студент 4 курса специальности «ГМУ»
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»
Мингазова З.Р., кандидат политических наук
старший преподаватель кафедры
ГМУ ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный
аграрный университет»
Уфа, Россия

ПРОБЛЕМЫ ДЕМОГРАФИИ В РОССИИ

«Проблемы демографии в России», мы выбрали эту тему, так как считаем, что решение этих проблем, наиболее приоритетная задача для России. Ведь демографическое неблагополучие, словно «камень на шее» тянет государство на дно. Потому что хорошие демографические показатели, отражают состояние всего государства и общества в целом. Следовательно, если показатели отрицательные, то и уровень жизни в этом государстве не благополучный. Итак, что же такое демография? Демография – научное изучение человеческих населений, главным образом в отношении их величины, структуры и развития; оно включает в себя количественные аспекты их главных характеристик.[3]

Рассмотрим основные демографические показатели России. Из данных приведенных в таблице № 1, мы можем увидеть что с 1960 года начался спад рождаемости и рост смертности, а в 1995 смертность вообще превысила рождаемость, что является очень отрицательным признаком. К началу 21 века рождаемость пошла ввысь, но смертность все равно остается на очень высоком уровне. Все это показывает не очень положительную обстановку в России.[4]

Отчего же такие демографические проблемы в России? На наш взгляд, это все связано с политическими потрясениями в СССР и в современной России. Это такие политические потрясения, как распад СССР, чеченские конфликты, афганская компания, пирамида МММ, экономический кризис. После распада СССР большое количество людей потеряло веру в будущее, ведь все чем они жили, в момент рухнуло, что привело к снижению уровня жизни, в том числе снизилась рождаемость. Что на счет военных конфликтов, то в Афганистане погибло свыше 26000 человек, в чеченских компаниях от 50 до 60 тысяч человек. Финансовая пирамида МММ принесла тоже немало плодов, сколько людей по всей стране вложились в эту аферу и прогорели. Это вызвало огромные потрясения по всей стране и серию самоубийств и алкоголизма. Вот еще один фактор, повлиявший на демографию. Что же на счет кризиса, то большинство людей думая, что не смогут прокормить семью, отводят ее на второй план. По нашему мнению, это лишь некоторые обстоятельства, повлиявшие на демографическое неблагополучие нашей страны.

Как же изменить показатели в лучшую сторону? Сегодня правительство строит различные планы и стратегии чтобы улучшить демографическую обстановку в России. Идет очень большая пропаганда спорта и здорового образа жизни, направленная на молодое поколение России.[5] Выплачиваются материнские пособия, молодые семьи обеспечивают жильем и всем необходимым. Лишь бы люди не боялись рожать и создавать семьи. На наш взгляд, политика в рамках этого вопроса, идет по правильному пути. Но нужно расширять кругозор, открывать больше спортивных секций, площадок, занимать молодежь полезными вещами. Внедрять здоровый образ жизни не только среди молодого поколения, но и среди взрослого населения. Развивать медицину и сделать ее более доступной. Увеличить денежные пособия и обеспечить людям

достойную старость.

В заключение мы хотим добавить, что бы вытянуть Россию из демографического кризиса, надо действовать быстро и решительно. Не останавливаться на малых успехах, а продолжать и добиться одного огромного успеха. И главное что бы люди стоящие у власти были сами заинтересованы в поднятии демографии страны, а не только в обогащении самих себя.

Таблица № 1 Рождаемость, смертность и естественный прирост населения

Использованные источники:

1 Федеральный Закон № 255 – ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством»

2 Фонд социального страхования российской федерации «Письмо от 15 февраля 2011 г. № 14-03-18/0501331 об исчислении пособий по материнству в 2011 году»

3 Медков, В. М. Демография [Текст]: учебник / В. М. Медков

Годы	Всего, человек			На 1000 человек населения		
	родившихся	умерших	естественный прирост ¹⁾	родившихся	умерших	естественный прирост ¹⁾
Все население						
1950	2745997	1031010	1714987	26,9	10,1	16,8
1960	2782353	886090	1896263	23,2	7,4	15,8
1970	1903713	1131183	772530	14,6	8,7	5,9
1980	2202779	1525755	677024	15,9	11,0	4,9
1990	1988858	1655993	332865	13,4	11,2	2,2
1995	1363806	2203811	-840005	9,3	15,0	-5,7
2000	1266800	2225332	-958532	8,7	15,3	-6,6
2001	1311604	2254856	-943252	9,0	15,6	-6,6
2002	1396967	2332272	-935305	9,7	16,2	-6,5
2003	1477301	2365826	-888525	10,2	16,4	-6,2
2004	1502477	2295402	-792925	10,4	16,0	-5,6
2005	1457376	2303935	-846559	10,2	16,1	-5,9
2006	1479637	2166703	-687066	10,4	15,2	-4,8
2007	1610122	2080445	-470323	11,3	14,6	-3,3
2008	1713947	2075954	-362007	12,1	14,6	-2,5
2009	1761687	2010543	-248856	12,4	14,2	-1,8
2010	1788948	2028516	-239568	12,5	14,2	-1,7

4 Интернет ресурс Росстат <http://www.gks.ru>

5 Обращение Д. А. Медведева к Федеральному собранию от 30. 11. 09.

*Гулый К.Н.
студент
Деев Д.В.
студент
Кабанов С.И.
студент
КузГТУ
Россия, г. Кемерово*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ, ТОРМОЗЯЩИЕ ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ

В данной работе будут рассмотрены проблемы так называемых «институциональных ловушек» российской инноватики. В терминах неинституциональной теории «институциональная ловушка» — это неэффективная устойчивая норма (неэффективный институт), имеющая самоподдерживающийся характер, осуществляющая изменения какого-то института вне связи с трансформацией правил по другим институтам. Другими словами это сложившаяся норма поведения субъектов рынка, препятствующая эффективному развитию экономики. [2]

Инновационное развитие экономики - это процесс, эффективность которого можно измерить тремя факторами:

- во-первых, инновационный потенциал. Это самый важный показатель, учитывающий количество и качество субъектов инновационной деятельности. Своего рода инновационный капитал, который может быть использован для достижения результатов в будущем;
- во-вторых, инновационные затраты. Это финансовые вливания, направленные как на поддержание инновационной деятельности, так и на ее развитие и приращение;
- в-третьих, результаты инновационной деятельности. Всесторонняя характеристика производительности и отдачи инновационных затрат.

В России же на данный момент крайне низкие показатели инновационных результатов, однако стоит отметить, что в последнее время, благодаря активной политике государства, показатели инновационных затрат начали постепенно улучшаться. [1]

Т а б л и ц а 1

Основные показатели инновационной деятельности России и зарубежных стран, %

Наименование показателя	Россия	Австрия	Германия	Норвегия	Финляндия	Франция
Удельный вес организаций промышленности, осуществляющих технологические инновации	9,3	59,9	65,8	39,3	48,6	45,5

Удельный вес работников, выполняющих исследования и разработки в инновационно-активных организациях промышленности	2,5	3,4	4,9	5,0	4,4	5,7
Удельный вес продукции организаций промышленности, осуществивших технологические инновации, в общем объеме отгруженной продукции	41,3	87,5	87,9	78,0	87,4	78,4
Удельный вес продукции организаций промышленности, осуществивших технологические инновации, в общем объеме экспорта продукции	48,5	93,2	94,3	87,1	92,3	86,3
Удельный вес новой промышленной продукции в общем объеме продукции, в том числе: – новой продукции для рынка; – новой продукции для организации, но не новой для рынка	0,5 1,9	8,4 23,1	7,1 40,3	4,6 18,4	27,2 31,1	9,5 17,5

Интенсивность затрат на технологические инновации в промышленности (отношение затрат к объему отгруженной продукции организаций, осуществлявших технологические инновации)	2,8	3,2	5,3	1,8	4,0	3,9

Т а б л и ц а 2

Структура затрат на технологические инновации организаций промышленности России и зарубежных стран, %

Виды затрат на технологические инновации	Россия	Австрия	Германия	Норвегия	Финляндия
Виды затрат на технологические инновации	11,5	51,6	51,3	55,7	57,0
Исследования и разработки, выполненные сторонними организациями	4,2	5,5	3,7	20,5	11,5
Приобретение машин и оборудования	60,3	27,9	28,2	14,9	17,9
Приобретение новых технологий	1,4	2,7	1,7	2,2	8,0
Производственное проектирование, обучение и подготовка персонала, маркетинговые исследования и прочие затраты	22,6	12,3	15,1	6,7	5,8

Т а б л и ц а 3

**Структура затрат на технологические инновации организаций
сферы услуг России и зарубежных стран, %**

Виды затрат на технологические инновации	Россия	Австрия	Германия	Норвегия	Финляндия
Исследования и разработки, выполненные собственными силами	1,9	36,8	30,1	50,7	68,7
Исследования и разработки, выполненные сторонними организациями	4,3	7,8	5,4	14,9	8,2
Приобретение машин и оборудования	72,4	29,9	27,0	13,7	8,4
Приобретение новых технологий	6,0	13,6	18,9	7,9	4,1
Производственное проектирование, обучение и подготовка персонала, маркетинговые исследования и прочие затраты	15,3	11,9	18,5	12,8	10,6

Так все-таки, почему же наша инноватика так отстает от развитых стран? Ведь сегодня складывается четкая тенденция стремления лидеров мировой экономики к активным нововведениям, однако для современной России характерен ряд институциональных факторов, препятствующих инновационному прогрессу. В их числе:[5]

1. Ловушки рентоориентирования — в России, стране богатой природными ресурсами присвоение природной ренты становится более эффективной краткосрочной моделью поведения, чем разработка способов увеличения добавленной стоимости. Прибыль, получаемая в секторе добычи, достается с меньшими усилиями и гораздо меньшим риском, нежели прибыль в инновационной сфере. Здесь и огромные затраты на разработку идеи, и на её патентование, а также на привлечение инвесторов и в конце концов на само воплощение идеи в жизнь. И конечно связанный со всем этим высокий уровень риска. Без активного управления институциональной средой, и при наличии деструктивных институтов,

государство и общество естественно начинает ориентироваться на развитие институтов создания и присвоения природной ренты, а не институтов предотвращения ограниченности ресурсов. Отсюда вытекают коррупция, недобросовестная конкуренция и политическое лоббирование.

Рентоориентированное поведение, становится устойчивой институциональной альтернативой инновационному поведению, порождая целый комплекс дополняющих себя институтов. Это естественно, если государство не управляет институциональной средой, не противопоставляя ничего институциональным ловушкам.

Влияние ресурсного изобилия на институты зависит от того, какой будет позиция государства по этому вопросу - активной или пассивной. Примером активной позиции правительства является экономика Норвегии, где за счет доходов от экспорта нефти произошла, с одной стороны, модернизация разведки, нефтегазодобычи и нефтепереработки на базе высоких технологий: микроэлектроники, когнитивных процессов. С другой стороны, созданы фонды развития инфраструктуры, осуществляются вложения в человеческий капитал, поддержку рыболовства и сельского хозяйства.

2. Психологическая неготовность — это своего рода комплекс разногласий, имеющих психологический характер, а именно недоверие и отрицание, либо наоборот согласие и удовлетворение, равнодушие к рискам и изменениям, а также недопонимание самих разногласий, и ситуаций выхода из них.

Стоит отметить, что неформальные институты зарождают психологию и культуру в обществе. Они играют значительную роль в формировании человеческих ценностей, влияют на мировоззрение и мотивацию, которые в свою очередь складываются в поведение в различных структурах, например в экономике.

Беря во внимание так называемую независимость общественной психологии и культуры, необходимо помнить о взаимодополняемости институциональных систем, а также взаимодействие между собой формальных и неформальных институтов. Так, к примеру, политика оказывает влияние на общественное состояние, воздействуя на психику людей.

Либеральная демократия формирует более «спокойное» общественное состояние, нежели деспотический режим и т.п. Повышенный уровень теневой экономики вряд ли приведет к более стабильной обстановке в обществе.

Следует согласиться с мыслями А.Б. Вебера, о том что: «Современная экономика может «эволюционировать» только при конкретно определённых условиях формирования социального и культурного комплексов, ориентированные на общественное равноправие» и т.д.

Исходя из этого можно сделать вывод о том, что социокультура влияет на общественное поведение. Ситуацию, когда эти аспекты человеческой деятельности проявляют свою нестабильность, можно охарактеризовать как институциональная ловушка, а именно общественная «психологическая неготовность» к различным нововведениям.

3. Ловушки догоняющего развития и копирования. Копирование с экономической стороны более результативно, чем создание нового продукта, технологии или усовершенствование организации. Функциями хозяйствующего субъекта могут являться: повышение прибыли, а так же снижение затрат для достижения конечного результата. Большинство хозяйствующих субъектов будут покупать ресурсы по максимально низкой стоимости, пока конкуренция позволяет им оставаться на рынке.

Функция минимизации затрат, которая часто игнорируется современной неоклассической теорией, дает ответы на многие вопросы. Причины отказа людей заниматься инновационной экономической деятельностью совпадают с причинами отсутствия разработки новых методов счета или новых систем мер и весов. Они берут готовые знания и получают из них временную ренту до тех пор, пока это возможно делать в кооперации с другими людьми. Инновации могут возникнуть только в так называемых «критических сферах». Так например, они могут возникнуть в разработке заменителей исчерпаемых ресурсов и полезных ископаемых, новых систем здравоохранения, методов борьбы с терроризмом и т.п.

Так же важной предпосылкой эффективности стратегий противозаконного копирования и заимствования представляется отсутствие эффективных санкций за нарушение авторских прав. Это происходит из-за малой вероятности разоблачения таких нарушений.

4. Нежелание бизнеса вкладывать средства в собственное развитие. Инновации зависят от инвестиций, приносящих доход в течение длительного промежутка времени. Так же это связано с довольно высокими рисками и неопределенностью.

Отсутствие у бизнеса желания инвестировать в свои активы объясняется рядом причин. [3]

Во-первых, «короткими дистанциями» его функционирования. В условиях отсутствия у государства устойчивых механизмов защиты прав собственности предприниматели опасаются не банкротства, а принудительного отторжения бизнеса. Им приходится вкладывать средства не в механизмы развития, а в защиту бизнеса.

Во-вторых, при слабой защите прав интеллектуальной собственности бизнес не в силах защитить и собрать интеллектуальную и технологическую ренту. Это увеличивает риск и неопределенность.

В-третьих, имеются серьезные проблемы регулирования инновационного процесса, которые связаны с разногласиями его участников. Причиной разногласий является неэффективность правил,

регулирующих контракты в области создания и использования интеллектуальных продуктов. Слабая защищенность прав собственности участников инновационного процесса снижает их желание работать сообща.

5. Ловушки системы общественных финансов – это ряд проблем, которые связаны с низкой эффективностью производства общественных благ в России. С позиции инновационного развития эти проблемы имеют особую значимость, так как при недостаточных инвестициях бизнесом наибольшая часть расходов возлагается на государство.

Проблема государственного финансирования создания социально значимых благ и благ с положительными внешними эффектами, имеет широкий характер. Общие причины снижения эффективности государственных финансов современной России излагаются в «теории общественного выбора»:

- сложность в выявлении общественных предпочтений;
- слабый контроль за властью со стороны населения, из-за практически полного отсутствия возможности коллективных действий;
- реализация властью собственных интересов в бизнесе.

В связи с этим попытка решения проблем финансирования инноваций за счет государства не всегда имеет успех.

6. Имитация инновационной деятельности. Эта ловушка тесно связана с предыдущей.

Основные причины, по которым незаконные изобретения и открытия получают финансирование:

- тесная связь конкретного бизнеса с конкретными чиновниками, т.е. распорядителями общественных благ;
- использование формальных требований и недостатки в работе конкурсных комиссий;
- слабо выраженный контроль и мониторинг использования средств государства;
- высокий показатель неопределённости конкретного случая.

Ловушкой является своего рода нестабильность в инновационной деятельности, в которой отсутствует ярко выраженный стержень. Активная направленность государства на стимулирование инновационной деятельности, в большинстве случаев приводит к формированию корней ловушки. [4]

Из этого следует, что для успешного формирования инновационной деятельности, необходимо мощное государственное влияние, в частности политическое. Сегодня Россия не может похвастаться наличием такового, а это значит что преодоление вышеизложенных ловушек для нас - это долгий и тяжелый процесс, участие в котором должны принимать как государство, так и общество. Нужно не только повышать уровень

инвестиций в инновационную сферу, но и проводить активную политику по психологическому мотивированию людей к венчурным инвестициям, а также попытаться создать адекватную законодательную поддержку.

Всё это и станет толчком для эффективного инновационного предпринимательства, снизит вероятность институциональных ловушек.

Использованные источники:

1. Балацкий Е. (2010). Роль оптимизма в инновационном развитии экономики // Общество и экономика. № 1. 3–20.
2. Вишневский В. и Дементьев В. (2010). Инновации, институты и эволюция // Вопросы экономики. № 9. 41–62.
3. Зинов В. (2006). Инновационное развитие экономики и управление им // Общество и экономика. № 6. 43–103.
4. Полтерович В.М. (2009). Проблема формирования национальной инновационной системы // Экономика и математические методы. № 2. Т. 45. 3–18.

<http://ecsocman.hse.ru/data/2011/05/13/1267066886/JIS-3.1-4.pdf>

(«Институциональные ловушки инновационного развития российской экономики»)

Гуссалов А.М.

ассистент каф. финансы и кредит

*Северо-Кавказский горно-металлургический институт
(государственный технологический университет)*

Россия, г. Владикавказ

АГРАРНАЯ СФЕРА РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ОСНОВ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

В данной статье анализируется состояние сельского хозяйства в республике Северная Осетия-Алания. Проводимая в стране аграрная реформа оказалась самой разрушительной из всех экономических и политических преобразований, которые проводили в сельском хозяйстве. В результате этой реформы страна утратила продовольственную независимость. Из состояния частичной продовольственной зависимости по отдельным видам продукции она перешла к потере продовольственной независимости. Потребность крупных городов удовлетворялась за счет импорта продовольствия на 70 - 80 %, что свидетельствовало о критической черте потери продовольственной безопасности. За 1992 - 1999 гг. производство сельскохозяйственной продукции оказалось отброшенным до уровня первых лет после Великой Отечественной войны. Только в 2004 году производственный потенциал АПК уменьшился почти на половину. Резко сократилась материально-техническая база сельского хозяйства и других сфер АПК. Шла деградация социальной сферы села. Неуклонно снижалось плодородие почвенного покрова, генетический потенциал животных, убывало поголовье скота, сокращались

обрабатываемые площади. Все это имело следствием угрожающий спад производства, недопустимое снижение жизненного уровня жителей, сокращение численности населения России.

Аналогичные процессы происходили в экономике сельского хозяйства Северной Осетии. В результате проводимых в республике реформ не удавалось улучшить обеспечение за счет собственного производства. Значительное снижение производства основных продуктов сельского хозяйства при росте численности населения привело к существенному падению уровня продовольственного потребления.

Таблица 1

Производство основных продуктов сельского хозяйства в РСО-Алания во всех категориях хозяйства[1, с.13]

Продукция	1990г.	1995г.	1997г.	1998г.	1999	1999г., % к 1990 г	1999г., % к 1995 г
Зерно	397,2	260,4	211,3	126,0	178,0	44,9	D,4
	61,8	30,3	31,9	18,9	26,1	42,2	86,1
Подсолнечник	11,0	6,9	6,7	4,3	7,0	63,6	101,4
	17,1	10,4	10,1	6,5	10,5	61,3	62,3
Картофель	135,7	65,4	79,8	71,4	83,9	61,8	128,3
	211,7	98,7	120,3	107,7	126,0	59,4	127,6
Овощи бахчевые	58,5	23,1	18,0	20,0	31,5	53,8	136,4
	91,1	34,8	27,1	30,2	47,5	51,1	136,2
Плоды и ягоды	16,4	7,5	3,9	6,0	5,8	35,3	73,3
	25,5	11,3	5,9	7,0	8,0	31,4	70,6
Мясо (скот и птица в живой массе)	61,6	40,5	39,7	40,0	41,5	57,5	112,5
	95,9	61,1	59,8	60,3	62,0	64,6	101,4
Молоко	158,4	144,3	139,2	135,0	140,7	88,8	96,6
	246,5	217,8	209,9	203,6	212,0	86,0	97,3
Яйцо, млн. штук	131,6	75,5	71,3	70,0	72,8	55,3	94,3
	204,8	113,9	107,5	105,0	109,7	53,5	96,3
Население тыс. чел.	662,3	662,4	662,5	663,0	663,5	100,1	100,1

Примечание: в числителе - производство продукции в тыс. т, в знаменателе - производство на душу населения, кг в год.

Приведенные данные показывают, что темпы развития сельского хозяйства республики не только замедлились, но и имели отрицательный результат, а это значит, что процесс расширенного воспроизводства в аграрном секторе не обеспечивался. Состояние аграрного сектора характеризуется глубоким кризисом. Практически не было ни одного подразделения, в котором бы за 90-е годы XX в. не сократился объем производства. Как видно, самое глубокое падение произошло по выращиванию плодов и ягод, хотя природно-климатические условия республики благоприятны для этой отрасли. Состояние садоводства неудовлетворительно. За последние 10 лет закладка новых садов и

виноградников не проводилась. Работы по обработке и уходу за насаждениями, предусмотренные программой развития садоводства в республике, выполнялись лишь частично. По этим причинам площади садов сокращались, их состояние из года в год ухудшалось. Финансировалось садоводство недостаточно.

Значительно сократилось в республике производство зерна. Его уровень в 1999 г. составил по сравнению с 1990 г. только 45 %, хотя по сравнению с 1998 г. произошло увеличение. Несмотря на сложное экономическое и финансовое положение, на стихийные бедствия здесь наблюдался рост производства. Работа в аграрной отрасли в целом осуществлялась на основе правительственной программы по стабилизации и развитию агропромышленного комплекса на 1997 - 2001 гг. Были приняты меры по поддержке сельхозпроизводителей; выделялись целевые дотации, горюче-смазочные материалы, семена, минеральные удобрения и средства защиты растений на условиях товарного кредита. Так, из республиканского бюджета за 1998-2000 гг. на государственную поддержку сельских товаропроизводителей было выделено 88 млн. р. На приобретение материально-технических ресурсов в виде товарного кредита село получило 108 млн. р. Эти меры помогли аграрному сектору увеличить объем валовой продукции во всех категориях хозяйств в 1999 г. по сравнению с 1998 г. на 5,3 %, а в общественном секторе - на 12,5 %. Рост производства сельскохозяйственного сырья обусловил увеличение выпуска продукции пищевой и перерабатывающей промышленности в 1,9 раза. Укрепилась экономика сельскохозяйственных предприятий. Впервые за долгое время 1999 год АПК закончил с положительным результатом - более 60 % сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий работали, тенденция сохранилась и в 2000 г. [4 с.13]

Валовой сбор зерна в хозяйствах всех категорий возрос в 1999 году по сравнению с 1998 г., на 44 %, подсолнечника – 50%, овощей – на 46 %. Больше произведено картофеля, мяса, молока, яиц. Значительный рост производства основных продуктов отмечен и в общественном секторе в основном за счет повышения урожайности продуктивности животных.

Несмотря на то, что все предприятия АПК работали бесперебойно, в 2000 г. запланированные объемы производства сельскохозяйственной продукции получить не удалось, несмотря на создание необходимых условий для ее увеличения. Сказалась засуха и другие неблагоприятные природные и экономические факторы.

В колхозах, совхозах и фермерских хозяйствах в 2000 году от засухи и града погибло 40 тыс. га посевов. Поэтому недобор только зерна составил более 50 тыс. т. Общий материальный ущерб превысил 250 млн. руб. [4 с.16]

Вместе с тем в хозяйствах общественного сектора был выращен неплохой урожай зерновых, колосовых, картофеля и плодов, тыс. т: зерновых 124; подсолнечника 2; картофеля 15; овощей 6.

Весомый вклад в продовольственный фонд внесли хлеборобы Ардонского, Дигорского, Пригородного районов. В АО «Ногир», колхозах «Дружба», им. Дзержинского, «По заветам Ильича», «Украина», ОПХ "Михайловское" собрали от 34 до 50 центнеров с гектара пшеницы. В хозяйствах Пригородного района выращено более 80% продовольственного картофеля, их урожайность составила по 144 ц. с гектара. В колхозах «Дружба», «По заветам Ильича», АО «Ногир», ОПХ «Михайловское» собрали по 160 ц картофеля с гектара. Более 50% овощей по республике произведено арендными коллективами в хозяйствах Кировского района.

В республике был усилен контроль за использованием сельскохозяйственных угодий. В результате перераспределения земель, независимо от форм собственности, на 14 тыс. га были сокращены необрабатываемые пахотные земли (20 до 6 тыс. га) [4 с.15]

Большие разрушения испытывало в РСО-Алания животноводство. В общественном секторе поголовье коров сократилось за 1990 – 1999 гг. в 3 раза, свиней, овец и коз – более чем в 10 раз. Если раньше поголовье свиней превышало 180 тыс. голов, то в 1999г. – 18 тыс. голов. Поголовье крупного рогатого скота уменьшилось на 70%[4 с. 23].

Главной причиной спада в животноводстве признавалась слабость кормовой базы и низкая обеспеченность качественными кормами. В структуре грубых кормов 15,3 % занимала солома. Взрослый скот почти не получал сена. В хозяйствах перестали применять искусственное досушивание и прессование, не применялась новая технология заготовки сена с упаковкой в пленку. Уменьшилась заготовка сенажа и силоса с биологическими консервантами. Крайне скуден был зернофуражный запас хозяйств.

Многие хозяйства не имели возможности подвозить зеленую массу на фермы для скормливания скоту из-за сильного износа кормоуборочной техники и ее дороговизны.

В рассматриваемый период многие животноводческие фермы были закрыты. Во многих хозяйствах руководители перестали заниматься проблемами животноводства и рабочих-животноводов. Заработную плату люди не получали годами. В то же время, в республике имелись хозяйства, где было на должном уровне производство, хорошо обеспечены труженики, благоустроены села. Выделялись племсовхозы «Украина», «Осетия», совхоз «Восход», племптицепредприятие «Михайловское» колхоз «Дружба» Пригородного района.

В экономике Северной Осетии важную роль играли личные подсобные хозяйства (ЛПХ) населения. На развитие подворий оказали

влияние происходящие преобразования в аграрном секторе, кризис в общественном производстве и падение денежных доходов населения. Подворья стали основным источником доходов и снабжения продуктами питания. В личных подворьях граждан производилась большая часть животноводческой продукции, картофеля и овощей. Только по зерновым и подсолнечнику их доля в общем объеме производства сельского хозяйства уступало общественному сектору.

В 1998 г. населением обеспечено свыше 65 % произведенной в республике сельскохозяйственной продукции. В структуре поголовья скота республики значительную долю продолжал занимать индивидуальный сектор. К началу 1999 г. у населения содержалось 73 % поголовья крупного рогатого скота, 63 % - свиней, 78% - овец и коз. Удельный вес имеющегося скота в фермерских хозяйствах оставался небольшим – 2 – 5% [1 с.23].

За период 1991 – 1995 гг. ежегодные инвестиции в АПК Российской Федерации сократились более чем в 10 раз. При этом особенно уменьшились вложения в развитие сельского хозяйства. Если в отрасли АПК это сокращение было в 7 раз, то по сельскому хозяйству – в 17 раз. Произошло перераспределение инвестиций – если в 1991г. основная их часть направлялась в сельское хозяйство, то в последующие годы неуклонно повышалась доля перерабатывающих отраслей, поставляющих средства производства [2, с.25].

В целом резко сократилась за рассматриваемые годы доля АПК в общей сумме инвестиций по народному хозяйству – в 3,4 раза. Во всех экономически развитых странах в периоды кризисных ситуаций изыскивали финансовые средства для увеличения ассигнований в аграрную сферу экономики. Российское правительство намерало выделить для АПК в 1991 г. - 19 % бюджетных средств в 1995 - 3,77 %, а в 1996 - 3,16 %. Однако даже эти ничтожно малые средства выделялись не полностью и с большой задержкой, что их существенно обесценивало. Более того, государство даже не платило крестьянам деньги за уже купленную у них продукцию.

Аналогичное с российским положением, наблюдалось в агропромышленном комплексе Северной Осетии. Агропромышленный комплекс Северной Осетии в рассматриваемый период располагал 385 га сельскохозяйственных угодий. В нем трудилось 37% работников, занятых в материальной сфере республики. Производилось 80% продовольствия для населения республики. В сельском хозяйстве функционировало 14 акционерных обществ, 83 колхозов и совхозов, 1107 фермерских хозяйств, 65 тысяч личных подворий, 42 предприятия по заготовке и переработке сырья, 27 предприятий автосервисного обслуживания, 4 строительные организации.

В 1985г. в Северной Осетии было 86 общественных хозяйств (колхозов и совхозов). Что касается фермерских хозяйств, то их динамика по годам была неравномерной: 1992г. – 533, 1995г. – 104, 1996г. – 920, 1997 г. – 987, 1999г. – 1072, 2000г. – 1107[4, с.20].

По данным на 1 января 1999 г. на одно хозяйство в среднем приходилось 16,5 га сельхозугодий и 12,7 га - пашни. Такие незначительные участки у подавляющей части фермерских хозяйств не давали им возможности в должной мере заниматься производством кормов и другой продукции растениеводства. Земля, выделяемая фермерам, как правило, была малоплодородная и требовала больших затрат на повышение плодородия. По опросу фермеров для рационального ведения хозяйства необходимо было довести размеры хозяйства до 100 га сельскохозяйственных угодий. По данным анкетирования, фермерские хозяйства базировались на производстве 2 – 3 видов продукции. Большие трудности фермеры испытывали с реализацией своей продукции, практически все фермеры реализовали 50% своей продукции на рынке, а 50% составляли бартерные сделки [3, с. 25].

За годы реформ существенно снизилась обеспеченность сельскохозяйственной техникой. Наибольший дефицит хозяйства испытывали в тракторных прицепах плугах. Ухудшилась обеспеченность сельскохозяйственных предприятий грузовыми автомобилями. Более чем на треть не хватало для удовлетворения потребностей в основных сельскохозяйственных машинах – тракторах и комбайнах. Из-за высоких цен сельхозпроизводителей не могли обновлять морально и физически изношенные основные средства производственного назначения. Земледельцы работали на устаревшей технике, не хватало запасных частей, узлов. Из-за отсутствия средств на приобретение запасных частей и ремонтных работ материалов машинотракторный парк был изношен более чем на 70%. Выбытие основных средств было выше, чем их обновление.

Обеспеченность сельхозмашинами и грузовыми автомобилями аграрного сектора экономики видно из таблицы 2.

Таблица 2

Обеспеченность сельскохозяйственными машинами и грузовыми автомобилями аграрного сектора Северной Осетии на 01.01.1999г [3, с. 26].

Машины	Потребность, шт.	Фактическое наличие, шт.	Обеспеченность
Тракторы, всего	3076	2099	68,2
В том числе: колесные	2150	1327	61,7
Комбайны зерноуборочные	500	359	71,6
Плуги тракторные	1493	737	49,4

Сеялки зерновые	500	370	74,0
Сеялки кукурузные	500	380	76,0
Дождевальные машины	220	198	90,0
Кормоуборочные машины	250	220	88,0
Прицепы тракторные	2850	1200	42,1
Грузовые машины	3200	1800	56,2

По тракторному парку, например, на один приобретенный трактор приходился 4,5 выбывших из строя.

Использованные источники:

1. Статсборник. Социально-экономическое положение Республики Северная Осетия – Алания в 1998 году. Владикавказ.
2. Статсборник. Социально-экономическое положение Республики Северная Осетия – Алания в 1999 году. Владикавказ.
3. Статсборник Социально-экономическое положение РСО-А. Владикавказ 2000
4. Статсборник. Сельское хозяйство РСО-Алания за годы рыночной экономики.- Владикавказ,2003.

*Даутова Э. Д.
ФГБОУ ВПО (БашГАУ)
Шутько Г.Н., к.э.н., доцент
Россия г. Уфа*

ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях рыночной экономики анализ финансового состояния предприятия одно из важнейших элементов в системе управления. Это обусловлено тем, что такой анализ позволяет выявить проблемные стороны в деятельности предприятия и определить пути их решения.

Одна из актуальных задач долгосрочного финансового планирования является прогнозирование стабильности деятельности предприятия с позиции долгосрочной перспективы. Такая задача связана прежде всего с прогнозной оценкой общей финансовой устойчивости предприятия. Оценка финансовой устойчивости считается одним из главных направлений финансового анализа.

Финансовое состояние предприятий, его устойчивость во многом зависят от оптимальности структуры источников капитала (соотношения собственных и заемных средств) и от оптимальности структуры активов предприятия, в первую очередь - от соотношения основных и оборотных

средств, а также от уравновешенности отдельных видов активов и пассивов предприятия. Поэтому анализ структуры источников капитала предприятия и оценка степени финансовой устойчивости и финансового риска важны для предприятия [2].

Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами. Она обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и может считаться главным компонентом общей устойчивости предприятия.

Для оценки устойчивости предприятия были использованы относительные показатели (таблица 1).

Табл.1 Относительные показатели финансовой устойчивости ТНВ «Урожай»

Наименование	Рекомендуемое значение	На конец 2009 г.	На конец 2011 г.	Абсол. изменения
Коэффициент финансовой независимости	$>0,5$	0,641	0,671	0,03
Коэффициент задолженности или финансовой независимости	0,67	0,559	0,489	-,007
Коэффициент финансирования	$\geq 1,0$	1,785	2,041	0,256
Коэффициент обеспеченности оборотными средствами	≥ 0	0,356	0,317	-0,039
Коэффициент маневренности	0,2-0,5	0,309	0,228	-0,081
Коэффициент постоянного актива	Индивидуален для каждого предприятия	0,690	0,771	0,081
Коэффициент финансовой напряженности	Не более 0,5	0,358	0,328	-0,03
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	0,1-0,2	0,162	0,252	0,09
Коэффициент соотношения мобильных и им мобилизованных активов	Индивидуален для каждого предприятия	1,259	0,930	-0,329
Коэффициент имущества производственного назначения	$>0,5$	0,969	0,980	0,011

Как видим, показатели: коэффициент финансовой независимости (0,671), коэффициент финансирования (2,041), коэффициент

обеспеченности оборотными средствами (0,317), коэффициент маневренности (0,228), коэффициент финансовой напряженности (0,328), коэффициент имущества производственного назначения (0,980) находятся в пределах, а показатели: коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств (0,252), коэффициент задолженности или финансовой независимости (0,489) находятся за пределами рекомендуемого значения.

Обеспеченность запасов источниками формирования является сущностью финансовой устойчивости организации. Так ТНВ «Урожай» имеет абсолютную устойчивость, так как выполняется следующее условие:
 $Z < СОС + КР$

$69100 < 71957 + 11385$ -запасы (З) меньше суммы собственных оборотных средств (СОС) и краткосрочных кредитов и заемных средств (КР)[3].

Таким образом, данное соотношение показывает, что все запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами, т.е. предприятие совершенно не зависит от внешних кредиторов. Однако такую ситуацию нельзя рассматривать как идеальную, поскольку она означает, что руководство предприятия не умеет, не хочет или не имеет возможности использовать внешние источники финансирования основной деятельности.

Для повышения финансовой устойчивости ТНВ «Урожай» следует увеличить размер реального собственного капитала за счет накопления нераспределенной прибыли или за счет распределения прибыли после налогообложения в фонды накопления при условии роста части этих фондов, не вложенной во внеоборотные активы. Финансовую устойчивость организации необходимо укреплять путем уменьшения зависимости от заемных источников финансирования, увеличивать финансирование за счет устойчивых пассивов. Достаточно серьезное внимание следует уделить наращиванию объемов прибыли, и соответственно повышению рентабельности продаж, производства, активов предприятия.

Использованные источники:

1. Финансы организаций (предприятий):учебник/В.В. Ковалев, Вит.В.Ковалев. – М.: Проспект,2010.-352 с.
2. Оценка финансовой устойчивости промышленного предприятия [Текст]/ А. Галушкина//Проблемы теории и практики управления.-2008.-№10.-с.54
3. Финансовая устойчивость предприятия и методы ее оценки [Электронный ресурс]: Финансовая устойчивость предприятия и методы ее оценки – Режим доступа: http://revolution.allbest.ru/economy/00006406_0.html– 07.11.2012.

*Денисова Л.С., к.э.н.
доцент каф. Экономики и менеджмента
Адыякова Е.Ю.
ассистент каф. Экономики и менеджмента
ХТИ филиал СФУ
Абакан, Россия*

О ЛИДЕРСТВЕ

Настоящий лидер - это слуга, он служит людям с радостью. И новая концепция лидерства подразумевает, что лидерство базируется, прежде всего, на характере человека, это самый важный момент. Черты и качества характера человека определяют, будет он лидером или нет. Альберт Эйнштейн говорил: «Самое главное в человеческой жизни – это стремление к нравственным поступкам, от этого зависит наше внутреннее равновесие, и даже само существование, только нравственные поступки придают красоту и достоинство нашей жизни». Нравственные поступки – это поступки, которые опираются на определенные черты характера. Если в обществе нет настоящего лидера, то возникает хаос или анархия. По существу есть один способ изучения истории человечества – это изучение истории лидеров. Мы можем характеризовать ту или иную эпоху по тому, каков был лидер в эту эпоху и что делали люди, как они следовали за ним. Какое отношение к лидерам в нашем обществе? Эти отношения не всегда позитивные, бывают зависть, критика, равнодушие и пр. Последнее снижает способность распознать хорошего руководителя, а это не менее важно, как и само хорошее руководство. Человеку нужно дать возможность проявить себя. Лидер должен собственным примером показать, как нужно действовать, не только говорить, но и делать. Лидер может даже не говорить, но своими поступками вдохновлять окружающих. Характер, компетентность, сострадание – вот что отличает настоящего лидера.

Следует различать понятия лидера и менеджера. Менеджера можно встретить на каждом шагу, но не все из них являются лидерами, подлинные лидеры это очень большая редкость, мало людей, за кем бы мы хотели идти... Отличия менеджера и лидера: менеджеры используют людей для достижения своей цели, люди для них инструмент, но лидеры достигают своих целей ради блага людей. Менеджеры изучают то, что пользуется популярностью, что поможет им повысить свой статус и, главное, возможность увеличить свои доходы. В этой связи интересна статистика, по которой люди покидают организации. Кстати, это относится не только к работникам, но и к клиентам фирмы. Первое: 9-10% людей уходят по тому, что им предложили что-то лучшее, большую зарплату или более высокую должность; второе: 14-15% людей покидают коллектив по тому, что они поняли, что это не их дело; третье: 75% людей покидают

фирму потому, что не чувствуют заботу о себе. Над лидерами посмеиваются, если они не могут проявить заботу о людях.

Существует магическое соотношение (20 к 80), на котором базируется успешный бизнес. На 20% успех фирмы зависит от совершенства технологий, а на 80% - от отношения друг с другом, командный дух как внутри, так и вне компании (с поставщиками ресурсов, с покупателями, с вышестоящими организациями и т.д.). Очень важен психологический климат в компании, он-то и определяет креативность (творчество) людей по поводу роста прибыли, т.е. прибыль вторична, а дух компании первичен.

По статистике человек, уходя из какой-либо организации, в среднем 10-ти людям дает информацию об этой организации. Реклама - это не бегущая строка по телевизору, реклама - это то, что передается из уст в уста. Человеку не важно, был ли он сотрудником или клиентом этой организации, главное то, что он ушел с негативными чувствами, и в среднем он 10-ти людям передаст эти негативные чувства, это антиреклама! Кроме этого, затраты на формирование нового сотрудника: финансовые, временные и организационные - любые затраты в 6 раз больше, чем на сохранение старого сотрудника.

"Что бы ни делал великий человек, обыкновенные люди идут за ним. Какие бы нормы он ни устанавливал на примере своих действий, весь мир следует его примеру" (Махабхарата - древний индийский эпос). Таким образом, ещё одно необходимое качество лидера – это ясное видение цели. Это означает, что хороший лидер видит, куда он идет, даже если другие этого не видят. Он видит, куда движется он, и куда движутся те, кто следует за ним.

Долг лидера - заботиться о своих подданных. Он должен делать это, не думая о собственных удобствах, свои желания и устремления он должен подчинить нуждам людей. Истинный лидер по отношению к подчиненным становится отцом родным, и в тоже время слугой. К хорошему руководителю так и будут относиться - как к отцу. Так, до Генри Форда никому и в голову не приходило, что можно оплачивать больничный и лечение заболевшего сотрудника. За заботу о себе люди отдадут своё сердце. И тогда не будет этих 75 % ушедших, уйдут только те, кому не нужно быть в этом коллективе, а самые лучшие останутся. Но они уйдут, если не будет заботы. Генри Форд установил настолько высокий стандарт руководства, который нам трудно представить. Он знал о своих подчиненных практически все: их нужды, природу, привычки, тщательно изучал их, чтобы реально заботиться о людях. Это высший уровень руководства.

Но иногда лидеры буквально опьянены властью, и это приводит к тому, что они утрачивают способность контролировать свои действия, исполнять свои обязанности. Лидер должен знать, когда ему уйти, даже

когда ему уйти в отставку. Настоящий лидер этого не стесняется. Итак, умение признавать вовремя свои слабости является ещё одним качеством характера лидера. Если он знает свою слабость, он готов уйти в отставку и начать всё с нуля. В течение жизни многие лидеры совершали крутые повороты, начинали с нуля и добивались ещё большего. Это тоже одна из характеристик лидеров.

«Алчность – корень всех грехов. Она разрушает все достоинства и добродетели человека» («Махабхарата» - древний индийский эпос). Алчность или жадность чрезвычайно опасна. История содержит много свидетельств того, как лидер падал только из-за жадности, когда ему нужно было больше, чем на самом деле необходимо. Многие люди из-за жадности теряли целые государства. Алчность – это то, что необходимо преодолеть настоящему лидеру. Многие, являясь менеджерами или руководителями, стремятся увеличить своё благосостояние, и это нормальный процесс. Но если человек находится на своём месте и выполняет то, что дано ему судьбой и природой, то вознаграждение его само найдет. Если он действительно проявляет себя квалифицированным образом, он будет щедро вознагражден. Но если он действует только лишь ради вознаграждения, извлечения материального благосостояния, то всё остальное уходит на второй план. Это и есть алчность. Это может разрушить все начинания. Такого человека становится видно насквозь, ради чего он действует. Иногда люди предают близких, предают собственные семьи, своих подчиненных только из-за алчности. Истинный лидер должен с полной решимостью пытаться избавиться от этого качества характера. Настоящий лидер понимает, что он всегда будет вознагражден, если он действительно действует правильно.

Следующее высказывание состоит всего из трех слов: «Не затаивай злобы». Лидер не должен ни на кого таить злобы. Порой люди, которые оказываются в роли руководителя, только и занимаются тем, что копят недовольство и раздражение на других. Понятно, что лидер - это человек, обладающий большей квалификацией, чем другие, и иногда руководители видят, что их подчиненные менее квалифицированно справляются с работой. Это вызывает у них злобу и раздражение. Кто-то делает более медленно, чем они, кто-то делает не так хорошо, чем они. Благодаря мудрости и опыту лидер должен спокойно на это реагировать – вот реальная внутренняя работа лидера над своим характером.

У руководителя часто проявляется одна «болезнь». Западные психологи называли её «микроменеджмент». Это означает, что руководитель, выдавая задания своим подчиненным, через непродолжительные промежутки времени начинает контролировать и проверять, сделано ли задание, как оно сделано, в какие сроки, и фактически его деятельность начинает сводиться к тому, что он просто ходит по всему предприятию и смотрит, кто чем занимается, и как они это

делают. Было время, когда-то он сам не очень квалифицированно выполнял работу, но он забыл об этом, и таким образом он не дает людям развиваться, даже если они совершают ошибки. Ведь он тоже когда-то совершал ошибки для того, чтобы сегодня иметь ту квалификацию, которую он сегодня имеет. Нет людей, которые не совершают ошибки. Ошибка не означает, что мы потерпели неудачу, более того, это может означать, что мы перешли на какой-то новый виток своего развития. Одна из характеристик, позволяющих понять, на своем ли месте вы находитесь, звучит так: вы готовы смириться с издержками вашей деятельности, т.е. с её отрицательной стороной. Нет ни одной работы, которая идеальна. В каждой работе есть минусы и плюсы. Если вы готовы принимать минусы так же, как и плюсы – это один из критериев того, что вы на своем месте. Неотъемлемой частью работы лидера является то, что если случается что-то хорошее, все воспринимают это как должное. А если случается что-то плохое, первым ругают лидера. Но если лидер не готов это принять, он будет затаивать злобу. Если человек приходит в сильное беспокойство из-за возникающих проблем, то это не качество лидера. Если есть проблемы – их нужно решать. Если человек не готов этого делать, то лучше пока не брать на себя роль лидера.

Лидер должен уметь делегировать полномочия. Делегирование бывает 2 типов.

1. Линейное делегирование или линейный менеджмент. К сожалению, это самый неэффективный и самый часто используемый тип делегирования. Именно поэтому говорят «хотели, как лучше, а получилось, как всегда». Линейное делегирование означает: «Я поручаю и передаю ответственность тому, кто находится ниже меня».

2. Матричное делегирование. Означает, что лидер поручает дела, но не передает ответственность. Чтобы делегировать матричный метод, нужно изучить природу человека.

Но, часто бывает так, что лидер, несмотря на всю ценность командного духа, предпочитает не передавать полномочия другим, т.к. боится, что плоды этой деятельности достанутся не ему. Это так же не является качеством характера лидера.

«Царя, которого почитают подданные, автоматически будут уважать и бояться враги» («Махабхарата» - древний индийский эпос). Здесь говорится, что лидер должен производить сильное впечатление. Если лидер одобрительно относится к своим подчиненным, его автоматически будут почитать, и это будет демонстрировать его силу во вне, это будут видеть другие со стороны, но если его не уважают подчиненные, то что уж говорить о других.

Рядом с истинным лидером люди должны ощущать свободу и счастье, словно они находятся в доме своего отца. Это ощущение свободы и счастья является неотъемлемой характеристикой творческого,

креативного человека, который способен развиваться и приносить пользу корпорации, и сама суть роли лидера сводится, в том числе к тому, чтобы охранять счастье подчиненного человека, охранять его жизнь, здоровье. Не так легко обеспечить людям счастливую жизнь. Ты должен использовать для этого всевозможные способы и навыки, задействовать разум и смекалку и следовать путем истины.

Лидер окружает себя благородными людьми, сходными с ним по характеру. Он вновь указывает на единомыслие. Если люди не обладают сходными целями, идеями, пониманием перспективы, то они могут сломать команду, они могут разрушить даже само начинание, идеи, перспективы и пользу в этой команде. И лучшие лидеры окружают себя могущественными людьми. В этом есть определенная опасность, потому что те, кто приближен к лидеру, могут позавидовать ему и совершить переворот. Тем, кто дальше всего от лидера, труднее всего совершить переворот. С одной стороны, это риск, но с другой стороны, как без этого? Настоящий лидер воспитывает вокруг себя новых лидеров. Конечно, те, кто окружает нас, могут мыслить не полностью тождественно с нами, они могут мыслить по-разному, могут иметь разные взгляды, подходы, но если есть единая концепция, общая идея, перспектива, то эти разные взгляды будут дополнять друг друга и объединять. Но, прежде всего, должна быть преданность миссии в целом. Если человек предан общей идее, то нет проблемы в том, что он как-то отличается от лидера, он будет дополнять эту команду.

Важно также отметить, что речь лидера должна быть приятной. Хороший лидер должен знать, что сказать, когда сказать, в какой форме это преподнести, чтобы помочь другим сосредоточиться на миссии компании. Девиз лидера – это выполнение долга, целостность, правильные поступки и нравственность.

Лидер-слуга наделен любовью к людям, лидер слуга сочувствует, сострадает другим, он постоянно держит руку на пульсе всех событий, он искренне озабочен благополучием людей. Лидер-слуга любит деньги, любит власть, любит ресурсы. Почему все это любит? Потому что может это использовать для того, чтобы принести благо людям.

В условиях конкуренции между корпорациями становится очень актуальной способность руководителей вдохновлять людей на командную игру. Люди, которые живут в среде, где они себя не чувствуют любимыми, защищенными и счастливыми, в десять раз подвержены хроническим заболеваниям, и в пять раз - психическим заболеваниям.

Важно помнить, что лидер слуга создает устойчивые ценности. Быстрого и кратковременного успеха на самом деле добиться не очень сложно. Лидера-слугу вдохновляют цели, которые больше чем он сам, он создает то, что останется после него, и в результате ему удастся добиться значительных и устойчивых результатов. Лидер-слуга руководит изнутри.

Большая часть стратегий бизнеса должна исходить изнутри компании, если мы хотим идти в ногу с нашим быстроменяющимся миром.

Далее: лидер-слуга обладает широким видением перспективы. Редкий руководитель, который видит далеко вперед, поэтому, если мы хотим иметь таких руководителей, нам необходимо распознавать и поддерживать их. Лидер-слуга обладает духовным видением и заботится о том, чтобы люди менялись нравственно. Нетипичный успех: лидер-слуга возвышает сознание людей, он ясно видит будущее своей корпорации, ее миссию. Лидер-слуга занимает людей в соответствии с их склонностями, настоящий лидер умеет изучить природу другого, знает, как лучше задействовать этого человека. Известно, что около 90 процентов людей занимаются не той деятельностью, к которой они предрасположены, поэтому чаще всего люди умирают от сердечных болезней, поскольку очень напряжены психически на нелюбимой работе.

Есть одна интересная история относительно мотивации. В США один из преподавателей хорошо разбирался в склонностях своих студентов, видел среди них тех, кто имел большую склонность к бизнесу. Он придумал интересный способ вдохновения. Профессор предоставлял студенту гранд в размере 10 тыс. долларов на создание собственного бизнеса. Студент становился миллионером в силу реального таланта в бизнесе. В результате благодарные студенты жертвовали буквально миллионы долларов этому профессору.

Хорошо понимать людей – это видеть разницу между «хочу» и «нуждаюсь». Не всегда то, что люди хотят, совпадает с тем, в чем они нуждаются. Люди хотят выделяться из толпы любыми средствами, а нуждаются в сопереживании; хотят богатства, а нуждаются в самореализации; хотят славы, а нуждаются в том, чтобы быть в тени, в покое. Люди хотят могущества, а нуждаются в поддержке и благоприятной обстановке; хотят господства, а нуждаются в покровительстве, заботе; хотят престижа, а нуждаются в признании, одобрении; хотят свободы, нуждаются в хорошем руководстве и возможности развиваться. Настоящий лидер-слуга помогает людям увидеть эту разницу.

Следует отметить, что лидер-слуга оставляет после себя культуру высокого качества и мастерства, это называется цепочка преемственности. Каждый выдающийся лидер-слуга оставляет после себя приемников, людей, которые будут продолжать его миссию.

Нередко бывает так, что люди, которые добиваются успеха, вдруг понимают, что они одни на вершине. По данным американских психиатров известно, что каждый четвертый, кто добился успеха в коммерции, проходит через депрессию. Эта депрессия связана с тем, что человек добивался успеха ради успеха, он не ставил цели - служение людям. В результате такие люди оказываются в полном одиночестве. И тогда состояние депрессии неизбежно.

Таким образом, истинный лидер должен опасаться следующего: богатства, которое приходит без усилий; коммерции, лишенной нравственности; образования, лишенного этики; науки, лишенной гуманизма; политики, лишенной принципиальности; наслаждения, лишенного совести; поклонения, лишенного жертвенности; религии, лишенной философии.

*Джабраилова Н.Д., к.э.н., доцент
Дагестанский государственный университет
Россия, г. Махачкала*

ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ УЧЕТА НА ЗАБАЛАНСОВЫХ СЧЕТАХ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ МУНИЦИПАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Правила ведения учета на забалансовых счетах государственных муниципальных учреждений регламентированы разделом VII Инструкции № 157н [1]. Согласно п. 332 данной Инструкции на забалансовых счетах в учреждениях учитываются:

- ценности, находящиеся у учреждения, но не закрепленные за ним на праве оперативного управления (арендованное имущество; имущество, поступившее на хранение и (или) переработку, а также по централизованным закупкам (централизованному снабжению) и т. п.);

- материальные ценности, учет которых предусмотрен вне балансовых счетов:

- а) основные средства, стоимостью до 3 000 руб. включительно, введенные в эксплуатацию;

- б) периодические издания для пользования в составе библиотечного фонда независимо от их стоимости;

- в) бланки строгой отчетности;

- г) имущество, приобретенное в целях награждения (дарения);

- д) переходящие награды, призы, кубки;

- е) материальные ценности, оплаченные по централизованным закупкам (централизованному снабжению);

- ж) специальное оборудование для выполнения научно-исследовательских работ по государственным (муниципальным) договорам (контрактам);

- з) экспериментальные устройства, иные ценности;

- расчеты и обязательства, ожидающие исполнения;

- дополнительные аналитические данные об иных объектах учета и проведенных с ними операциях, необходимые для раскрытия сведений о деятельности учреждения в формируемой им отчетности.

В целях обеспечения управленческого учета учреждениям разрешается вводить дополнительные забалансовые счета. Причем для отражения информации на забалансовых счетах принцип двойной записи не применяется, а учет этих данных ведется по простой системе:

поступление (увеличение) отражают по дебету счета, а выбытие (уменьшение) – по кредиту счета.

Рассмотрим правила учета материальных ценностей на отдельных забалансовых счетах.

На забалансовом счете 01 "Имущество, полученное в пользование" учитываются объекты движимого и недвижимого имущества (основные средства, нематериальные активы, непроизведенные активы), полученные учреждением в безвозмездное пользование без закрепления права оперативного управления, а также в возмездное пользование, кроме финансовой аренды, если объект имущества находится на балансе лизингополучателя.

Например, муниципальное детское образовательное учреждение арендовало карнавальные костюмы для организации праздника. По договору аренды одна сторона (арендодатель) передает другой стороне в возмездное пользование сроком на три дня десять костюмов. Арендная плата за них составляет 10 000 руб. После праздничных мероприятий костюмы были возвращены арендодателю.

Бухгалтер муниципального учреждения по получению имущества и возврату его арендодателю сформировал записи:

Бухгалтерские записи по счету 01 "Имущество, полученное в пользование"

п/п	Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.	Документ-основание
1	Получено в аренду имущество	01		10 000	договора аренды акта приемки-передачи
2	Внутреннее перемещение имущества между материально ответственными лицами учреждения: - списание с подотчета одного материально ответственного лица; - принятие в подотчет другим материально ответственным лицом	01	01	10 000 10 000	Требование-накладная ф. 0315006
3	Арендованное имущество возвращено арендодателю		01	10 000	договора аренды и акта приемки-передачи

Аналитический учет по счету 01 ведется в Карточке количественно-суммового учета материальных ценностей (ф. 0504041) в разрезе арендодателей и (или) собственников имущества по каждому объекту нефинансовых активов и под инвентарным (учетным) номером, присвоенным объекту собственником (п. 334 Инструкции № 157н).

Отметим, что стоимость объектов нефинансовых активов, находящихся у учреждения в пользовании, им не переоценивается (п. 28 Инструкции N 157н). Вместе с тем стоимость такого имущества, отраженная на забалансовом счете 01, подлежит корректировке в случае проведения балансодержателем переоценки переданного им в аренду или в безвозмездное пользование объекта основных средств. Основанием для такой корректировки является Справка (выписка из Акта переоценки) балансодержателя имущества.

На забалансовом счете 21 "Основные средства стоимостью до 3000 руб. включительно в эксплуатации" учитываются находящиеся в учреждении в эксплуатации объекты основных средств, стоимость которых не превышает 3000 руб., за исключением объектов библиотечного фонда и объектов недвижимого имущества. Затраты на приобретение таких объектов основных средств списываются единовременно при передаче их в эксплуатацию.

Объекты основных средств принимаются к забалансовому учету в условной оценке: 1 руб. за 1 объект, или по балансовой стоимости введенного в эксплуатацию объекта (если это предусмотрено учетной политикой учреждения) (п. 373 Инструкции N 157н).

Например, учетной политикой автономного учреждения установлено, что забалансовый учет основных средств стоимостью до 3 000 руб. на счете 21 осуществляется по балансовой стоимости имущества. В автономное учреждение в эксплуатацию передается утюг, балансовая стоимость которого – 2800 руб., который был приобретен за счет средств, полученных от деятельности, приносящей доход. В бухгалтерском учете передача утюга в эксплуатацию отражается следующими бухгалтерскими записями:

Бухгалтерские записи по счету 21 "Основные средства стоимостью до 3000 руб. включительно в эксплуатации"

п/п	Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
1	Принят к учету утюг	2 101 36 000 2 109 60 271	2 106 31 000	2 800
2	Утюг передан в эксплуатацию	2 109 70 271 2 109 80 271	2 101 36 000	2 800
3	Одновременно стоимость утюга отражена за балансом	21		2 800

Предположим, что спустя время, утюг сгорел и признан не годным к эксплуатации. По данному факту комиссией был оформлен Акт о списании утюга. Бухгалтер учреждения данную операцию отразит по кредиту счета 21.

Внутреннее перемещение объектов основных средств отражается по забалансовому счету 21 путем изменения материально ответственного

лица и (или) места хранения на основании Накладной на внутреннее перемещение объектов основных средств (ф. 0306032). Выбытие объектов основных средств с забалансового учета производится в связи с выявлением порчи, хищения, недостачи, а также при принятии решения об их списании или уничтожении на основании акта (Акта приема-передачи, Акта о списании). Порядок списания объектов основных средств с забалансового учета устанавливается учетной политикой учреждения.

Аналитический учет по счету ведется в Карточке количественно-суммового учета материальных ценностей (ф. 0504041) в порядке, установленном учреждением в рамках формирования учетной политики (п. 374 Инструкции № 157н).

Использованные источники:

1. Приказ Минфина РФ от 01.12.2010 № 157н «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению».
2. Приказ Минфина РФ от 23.12.2010 № 183н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета автономных учреждений и Инструкции по его применению».
3. Приказ Минфина РФ от 15.12.2010 № 173н «Об утверждении форм первичных учетных документов и регистров бухгалтерского учета, применяемых органами государственной власти (государственными органами), органами местного самоуправления, органами управления государственными внебюджетными фондами, государственными академиями наук, государственными (муниципальными) учреждениями и Методических указаний по их применению».

*Джандарова Е.Р.
Уфимский государственный авиационный
технический университет
г.Уфа, Россия*

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РФ И ЕЕ РЕФОРМИРОВАНИЕ В ПЕРИОД ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

В условиях рыночных отношений налоговая система является одним из важнейших экономических регуляторов и основой функционирования финансово-кредитного механизма государственного регулирования экономики. Среди экономических инструментов государственного воздействия на рыночную экономику налоги занимают особое место. От того, насколько правильно и объективно построена система налогообложения, зависит функционирование всего народного хозяйства.

Исторический опыт в этой сфере не теряет своей актуальности в силу поучительности ряда событий, выводы из которых могут быть прикреплены к текущим налоговым реформам.

Законом РСФСР «О порядке применения Закона СССР «О налогах с предприятий, объединений и организаций» был фактически провозглашен налоговый суверенитет России. Согласно этого закона предприятия, перешедшие под юрисдикцию России, могли гарантировать себе хозяйственную самостоятельность и получить более благоприятный налоговый режим. А буквально через несколько месяцев после августовских событий 1991г. были приняты Законы РФ: от 6 декабря 1991г. «О налоге на добавленную стоимость», от 7 декабря 1991г. «О подоходном налоге с физических лиц», от 27 декабря 1991г. «О налоге на прибыль предприятий и организаций» и, наконец, основополагающий налоговый закон от 27 декабря 1991г. «Об основах налоговой системы в Российской Федерации». Все они вводились в действие с 1 января 1992г. Таким образом, была сформирована новая налоговая система независимой России. Далее в реформировании российской налоговой системы можно выделить три основных этапа.

Первый этап: 1992–1996 гг.

Суть данного этапа состояла в обкатке новых моделей налогов. С финансовой точки зрения эта сформированная налоговая система была достаточно разнообразной и охватывала все объекты налогообложения (доход, имущество, потребление). Однако был нарушен баланс между обложением доходов и потреблением. Так ряд налогов на доходы и имущество имели очень невысокие ставки, в тоже время были введены два неординарных элемента в налогообложении. Во-первых, был введен НДС по ставке 28%, не имеющий аналогов в мировой практике. Во-вторых, на фоне достаточно высоких отчислений в социальные фонды (до 39%), несколько лет через налогообложение прибыли регламентировался уровень оплаты труда (четырёх-, шести- и даже восьмикратное превышение оплаты труда сверх установленного минимума включалось в базу по налогу на прибыль).

Таким образом, налоговая система 90-х годов не была идеальной, но составляла основу для ее дальнейшего совершенствования.

Второй этап: 1997–2000 гг.

На данном этапе налогового реформирования был осуществлен переход к активному и целенаправленному реформированию налоговой системы.

В 1998г. Правительство РФ остановилось на проекте эволюционного совершенствования налоговой системы, предложенного Минфином, который и был положен в основу разработки Налогового Кодекса (НК РФ), первая часть которого была введена в действие с 1 января 1999г. Одним из основных направлений реформирования стало существенное

ограничение безграничных полномочий региональных и местных уровней в сфере установления новых налогов и распределения налоговых доходов между бюджетами различных уровней. Субъекты Российской Федерации и органы местного самоуправления утратили возможность введения налогов и сборов сверх установленного Налоговым кодексом перечня. Общее число налогов сократилось до 35 (в первоначальном варианте) с 57, а впоследствии и до 17. Ставка НДС была снижена до 20%, а налога на прибыль до 24% (1992г. – 45%; 1996г. – 35%). В то же время, снижение налогов зачастую компенсировалось отменой налоговых льгот. Для большинства капиталоемких и активно развивающихся отраслей данные изменения явились фактором, снизившим их финансовую устойчивость. Это объяснялось тем, что значительный объем капитальных вложений в основные производственные сферы позволял организациям за счет ранее существовавшей льготы уменьшать базу по налогу на прибыль. Однако, для менее капиталоемких отраслей (сфера услуг, пищевая промышленность) влияние данной льготы не было столь значительным, поэтому снижение ставки оказалось для них положительным фактором, влияющим на финансовое состояние.

Третий этап: 2001г. – по настоящее время.

Налоговый кодекс РФ становится единым системным документом, регламентирующим совокупность налоговых отношений в РФ. Очень важно, что были устранены малоэффективные и дублирующие друг друга налоги, по своей сути «не рыночные». Значительным успехом такой ревизии можно считать отмену налога на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы и налога на пользователей автомобильных дорог, взывавшихся с выручки от реализации. При этом потери бюджета были в значительной степени компенсированы повышением акцизов на горюче-смазочные материалы, а также введением транспортного налога.

Рассматривая основные изменения, произошедшие в налоговом законодательстве РФ в 2001 – 2011 годах, следует отметить, что большинство из них носили позитивный характер, снижающий степень налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты и население. Особенно заметно это относится к поправкам, произошедшим в 2008г., в связи с нарастающим финансовым кризисом. Под них пришлось даже перекроить порядок вступления налоговых законов в силу. К наиболее важным из них, с нашей точки зрения, относятся:

1. Введение рассрочки по уплате НДС. Начиная с 4 квартала 2008г. НДС можно уплачивать не единовременно, а тремя равными частями.
2. Увеличение срока сбора документов на 90 дней по товарам, которые помещены под таможенный режим экспорта.
3. Предъявление к вычету НДС с суммы перечисленного аванса.
4. Снижение ставки налога на прибыль с 24% до 20%.

5. Увеличение предельной суммы учитываемых процентов для целей налогообложения (до 1,5 раз от ставки рефинансирования в рублях и 22% в валюте).

6. Возможность перехода в 4 квартале 2008г. на уплату авансовых платежей по налогу на прибыль, исходя из фактически полученной прибыли.

7. Возможность изменения выбранного метода начисления амортизации, с одновременным увеличением амортизационной премии до 30%.

8. Возможность ежегодного изменения объекта налогообложения при применении упрощенной системы налогообложения.

9. Возможность учитывать убытки в расходах без ограничения по сумме.

10. Отмена нормировки суточных расходов и т.д.

Таким образом, в результате текущего, третьего этапа реформы, эволюционным путем была существенно преобразована налоговая система России: ликвидированы практически все низодоходные и трудноадминистрируемые налоги; обеспечена преемственность с сохранением каркаса системы из основных видов налогов, признанных общемировой практикой налогообложения (НДС, акцизов, НДФЛ, налога на прибыль, ресурсно-рентных налогов и налога на имущество); снижена налоговая нагрузка на производителей; существенно повышена эффективность налогового администрирования.

Предлагается ввести дополнительные стимулы для тех, кто осуществляет научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (например, в виде повышенного коэффициента при учете затрат). Прогнозируется также рост ставок акцизов на бензин и табачную продукцию, отмена некоторых существующих льгот по НДС, введение специфических ставок НДС в отношении иных (кроме нефти) видов полезных ископаемых, совершенствование применения сбора за пользование объектами животного мира и водными биологическими ресурсами.

По количеству предлагаемых изменений, а некоторые из них так и остались в проекте, мы видим, что налоговая реформа далека от своего логического завершения. Завершая анализ, тенденций развития налогообложения в России, следует признать, что, несмотря на значительный опыт практического реформирования, человечество до сих пор еще не создало идеальной налоговой системы.

Вместе с тем с нашей точки зрения главным моментом текущего этапа должно являться придание налоговой политике государства целевой направленности социально-экономического развития. Эффективная налоговая политика государства должна ориентироваться не на установление фактической налоговой нагрузки на уровне ее верхних

границ, а на поиск оптимума и использования его в качестве ориентира для коррекции уровня налоговых изъятий и оказания позитивного влияния на устойчивое развитие экономики и хозяйствующих субъектов.

*Димитров И.Л., к.э.н., доцент
ФГБОУ ВПО "Финансовый университет при Правительстве РФ"
Россия, г. Москва*

ЭКСПЕРТИЗА И ОЦЕНКА РИСКОВ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Инновационные проекты относятся к наиболее подверженному рискам сегменту проектной деятельности, в связи, с чем анализ и оценка рисков инновационных проектов является весьма актуальной.

Под риском следует понимать событие, которое может произойти из-за того, что есть некое уязвимое или слабое место, в случае возникновения которого может произойти отклонение фактического состояния от планируемого.

Другими словами, риск – это вероятность получения положительного или отрицательного проектного результата в зависимости от влияния внешних и внутренних факторов.

Для того, что бы выявить и оценить основные риски, связанные с созданием и продвижением инновации нам следует рассмотреть следующие понятия:

1. Объект риска – то, на что воздействует субъект при принятии того или иного решения;
2. Субъект риска – лицо, занимающееся управлением риском;
3. Уровень риска – отношение величины убытков или прибыли к затратам на реализацию решения;
4. Анализ риска – разделение структуры объекта на элементы, выявление различных связей между ними с целью определения источников, факторов и причин возникновения риска, сравнение возможных потерь и выгод;
5. Оценка риска – цепь процедур анализа риска, обнаружение источников его возникновения, определение масштабов последствий и определения ролей источников риска.

Для наиболее продуктивного и систематизированного управления рисками инновационного проекта необходимо разработать так называемый «профиль рисков», которые могут возникнуть в процессе его реализации.

Профиль рисков – это документ, в котором отражаются все риски, с которыми есть вероятность столкнуться.

Полноценное управление рисками возможно только тогда, когда мы выявили и управляем одновременно всеми ими. Управляя одним риском, мы не можем быть уверенными в том, что не реализуется другой, неуправляемый риск. Несмотря на то, что нет никакой гарантии в том, что,

определив все риски, мы избежим их реализации, однако очевидно: чем больше рисков мы определим, тем больше мы себя обезопасим. Разработка профиля рисков позволит нам учесть все нюансы, увидеть всю картину в целом.

Для того чтобы определить все риски удобно использовать существующие классификации. Стандартные классификации рисков представляют собой стандартный набор групп рисковых событий, это основа разработки профиля рисков, необходимая для их полной идентификации.

Классификация Кейнса

Риски начали активно изучать в 20-х годах XIX века. Одним из первых классификацию рисков предложил Джон Кейнс:

- Предпринимательский риск – риск неполучения прибыли от вложенных средств;
- Риск «заимодавца» - риск того, что кредит не будет возвращен; включает в себя уклонение от возврата кредита и недостаточность его обеспечения;
- Риск изменения ценности денежной единицы – вероятность изменения курса национальной валюты, что может привести к потерям вложенных в проект средств.

Согласно классификации рисков, предложенной представителями банковского сообщества (Базельским комитетом по банковскому надзору) все риски можно поделить на три большие группы:

- Рыночный риск;
- Кредитный риск;
- Операционный риск.

Рыночные риски – события связанные с изменением спроса на услуги и товары, предлагаемые организацией.

Источником данного риска организации является зависимость компании от рынка, то есть от того, насколько ее услуги удовлетворяют потребности клиентов и насколько эти потребности обеспечены ресурсами компании. Подобные риски реализуются при исчезновении одного из следующих факторов:

1. Потребность клиентов в услугах компании;
2. Возможность клиентов платить за удовлетворение этих потребностей;
3. Возможность компании соответствовать требованиям клиентов

Рыночный риск – это риск того, что ценность инвестиций (или активов) уменьшится из-за изменения рыночных факторов.

Риски, которые можно отнести к классу рыночных:

1. Риск изменения процентной ставки;
2. Риск изменения стоимости акций;
3. Валютный риск;

4. Риск изменения стоимости материальных ценностей.

Кредитный риск – это риск потерь, возникающих из-за того, что наши контрагенты не выполняют свои кредитные обязательства

Операционные, или «ежедневные» риски – это риски, которые могут возникнуть в результате:

1. Не достаточно продуманных или необоснованных организационных процессов или технологий предусмотренных проектом;
2. Сбоев, которые могут возникнуть в процессе;
3. Препятствий и неполадок, возникающих в большинстве случаев из-за ошибок людей и систем;
4. Различных внешних событий;

Стратегические, репутационные риски и риски ликвидности - это события, которые можно отнести к реализовавшимся стратегическим рискам включают в себя любого типа ошибки, допущенные при принятии решений о стратегии развития организации:

- Ошибки при позиционировании;
- Ошибки при оценке конкурентных преимуществ;
- Ошибки при оценке стратегий развития конкурентов и т.д.

Риск ликвидности реализуется, когда мы хотим продать какой-либо актив на рынке, но не можем сделать этого, поскольку никто его не покупает, вследствие чего организация оказывается неспособной исполнить свои обязательства.

Репутационные риски, или риски потери деловой репутации связан с ухудшением общественного мнения.

Правовой риск – риск возникновения потерь по причине:

1. Несоблюдения организацией требований нормативных правовых актов и заключенных договоров;
2. Возникновения правовых ошибок при осуществлении деятельности;
3. Вероятности присутствия противоречивости или недостаточности правовых норм регулирующих некоторые вопросы инновационной деятельности в законодательстве;
4. Нарушений нормативных правовых актов, а также условий заключенных договоров привлеченными к проекту лицами.

Два риска, которые по отдельности не оказывают большого влияния на бизнес но, при одновременном наступлении они могут привести к значительному ущербу. Такие риски называют взаимно усиливающими. Бывают риски, которые при одновременном наступлении друг друга не усиливают. В результате мы получим просто сумму ущерба от наступления этих рисков. Такие риски называют «складывающимися», или аддитивными.

На основе приведенных классификаций мы можем создать довольно полную схему рисков событий:

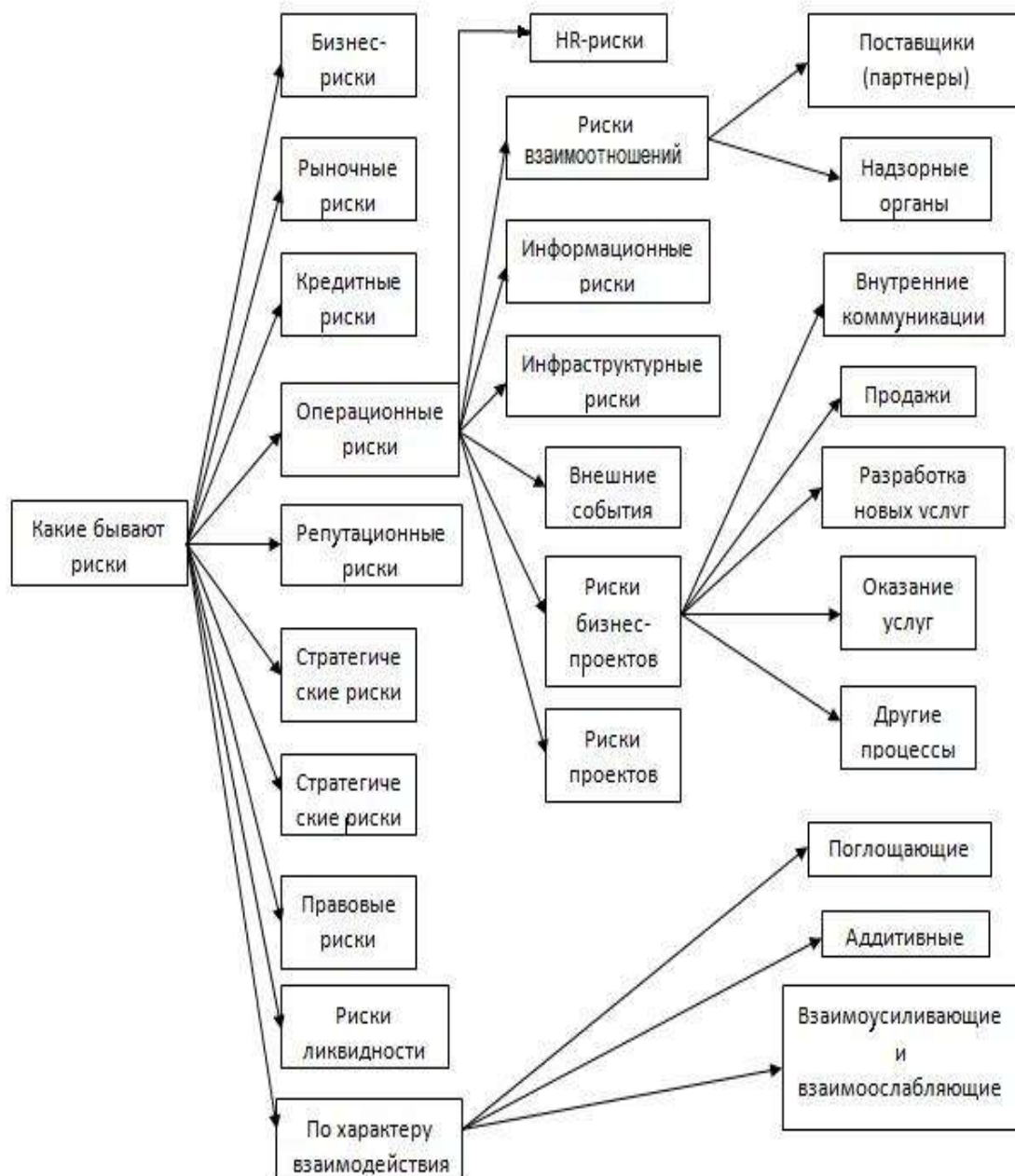


Рис.1 Классификация рисков

Естественно данная классификация может быть более обширной, все это зависит от того, на что именно нацелен наш инновационный проект. Перечень рисков для дальнейшей их оценки и экспертизы должен учитывать все присущие непосредственно данному проекту факторы и элементы.

Для того чтобы уровень риска инновационного проекта был наглядным лицу, принимающему решения, следует провести его количественную оценку.

Для начала следует установить зависимости между всеми возможными факторами и уровнем риска, которые могут быть:

- 1) Прямо пропорциональными,
- 2) Обратно пропорциональными.

В первом случае с увеличением количества влияющих внешних и внутренних факторов риск выполнения проекта растет.

Во втором случае риск выполнения проекта растет, наоборот, с уменьшением всех возможных влияющих факторов.

Далее необходимо:

1. Провести отбор внешних и внутренних факторов охватывающих макросреду, близлежащую инфраструктуру, а так же микросреду организации;
2. Обеспечить постоянный мониторинг данных факторов;
3. Распределить данные факторы по принципу «наиболее важный – наименее важный»;
4. Выявить зависимость между факторами риска и его уровнем.

При разработке профиля рисков любого инновационного проекта выявляется множество самых разных рисков. Причем совсем не исключено, что все они покажутся одинаково важными.

Для определения приоритетности действий необходимо научиться определять тяжесть, или критичность рисков. Для этого необходимо уметь оценивать и сравнивать их между собой.

Чтобы определить критичность рисков, нужно понять на какие показатели успеха инновационного проекта эти риски могут повлиять.

Определив категории и шкалу успеха проекта можно понять, какие последствия реализации рисков будут для нас наиболее критичными в каждой из них. Опасные риски, когда реализуются, приводят к последствиям, которых мы больше всего не хотим. Менее опасные риски приводят к последствиям, которых мы не хотим в меньшей степени.

После того, как мы выявили категории рисков и примерные последствия реализации того или иного риска, мы можем объединить оценки по всем этим категориям и получить алгоритм определения критичности рисков по трем уровням:

1. Тяжелые риски;
2. Средние риски;
3. Небольшие риски.

При определении наиболее опасных рисков следует учитывать такой фактор, как вероятность, т.е. степень неопределенности наступления рискового события.

Существует множество методов количественной оценки рисков, которые необходимы для:

- Определения «количества» или «опасности», «тяжести» какого-то одного риска. Это необходимо, чтобы понять, какой риск в тот или иной момент времени является наиболее приоритетным (опасным), с каким риском нужно начинать работать прямо сейчас.

- Определения совокупного влияния всех рисков проекта и оценки того, какой суммой денег мы рискуем, сколько и с какой вероятностью мы можем потерять в определенный промежуток времени.

С математической точки зрения количество риска – не что иное, как определение математического ожидания случайной величины «риск». Но, для наглядности влияние риска можно оценить, например, в деньгах.

Количество риска – параметр, с помощью которого мы можем сравнить два риска с учетом вероятностей и определить наиболее тяжелые риски.

Предположительно оценить возможный ущерб и вероятность реализации рискового события можно следующими способами:

1. Собрать и оценить статистику;
2. Собрать и оценить экспертные оценки, т.е. неформализованные статистические данные, которыми владеют люди, компетентные в той области, риски которой мы рассматриваем. Наша задача получить максимум информации о том, какие риски реализовывались ранее, что может случиться, и если может, то с какой вероятностью, и какое влияние тот или иной риск будет иметь;
3. Провести стресс-тестирование, в результате проведения которого мы сможет ответить на вопрос «сколько мы потеряем при самом плохом развитии событий?». Проводить стрессовое тестирование лучше всего в формате «мозгового штурма». Такой формат стимулирует коллегиальный анализ рисков.

Итак, подведем итоги. Что же необходимо для того, чтобы наиболее полно оценить риски которым может подвергнуться наш инновационный проект:

- Для того чтобы понять с какими рисками начинать работать в первую очередь, их нужно оценить и сравнить между собой.
- Следует определить категории и «шкалу успеха» проекта для того, чтобы выяснить, какие риски наиболее критичны.
- По каждой «категории успеха» нужно определить, каким должно быть влияние риска, чтобы считать его тяжелым, средним и незначительным.
- На базе разработанного профиля рисков определите, к каким последствиям приведет каждый риск. Сравнив последствия со шкалой успеха, вы узнаете, к какой категории отнести тот или иной риск.
- Соберите максимум информации о рисках, оцените статистику, опросите компетентных людей. Узнайте, где, когда и как часто подобные риски реализовывались у коллег.

- Постарайтесь определить вероятности наступления рисков событий; а затем в каждой группе взвесьте риски по вероятности – определите количество риска и сравните риски между собой.
- Количественно оценивая вероятность, помните, что если ее определить неправильно, то это может привести к тому, что тяжелый риск попадет в группу средних. При управлении ежедневными рисками определение вероятности чаще всего используют для отсека не невероятных событий.
- Знание сценариев наиболее неблагоприятного развития событий очень помогает, потому что можно своевременно подготовиться к нему. Поэтому имеет смысл проводить стрессовые тестирования.

*Димитров И.Л., к.э.н.
доцент*

ФГОБУ ВПО "Финансовый университет при Правительстве РФ"
Россия, г. Москва

ПЕРСОНАЛ НАУЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Имейте в виду, что теперь широкие массы, стряхнув с себя старую власть, взяли свою жизнь в собственные руки, они являются вершителями жизни, в которой и вам, представителям науки, принадлежит место. Но место это и вообще возможность работать будет зависеть от того, насколько значение науки будет понято массами, насколько они смогут на него посмотреть не как на праздничное времяпровождение, а как на тяжелый, необходимый и производительный труд...

В. И. Ленин.

Говоря о положении дел в нашей науке, следует помнить о двойности этой проблемы. С одной стороны это проблемы в самой науке, что в большей степени тревожит умы общественности, нежели самих ученых. С другой стороны это невнимание государства, что всячески обсуждается в научных кругах.

Поговорим о каждом аспекте.

Наука - это открытие новых фактов и объединение их с существующей картиной мира. В наши дни практически нет никаких новых открытий. Практически все, что мы имеет сейчас, было открыто в далеком прошлом, а мы лишь пожинаем лавры. Отсутствует формирование новых идей, идет лишь заучивание былых достижений. Время движется вперед, все меняется, в то время как наука продолжает стоять на своем, упуская ряд новых обстоятельств. И для того, чтобы предотвратить это,

необходимо провести, своего рода, ревизию всех достижений нашей науки, в результате которой была бы создана истинная система взглядов во всех направлениях нашей науки. Все это достаточно реально и не требует больших материальных затрат.

Теперь перейдем ко второму аспекту, который в большей степени тревожит общественность, да и сами научные круги нашей страны.

На наших глазах происходит падение науки и образования, сравнимое с падением в бездну. Чтобы лучше разобраться в причинах, необходимо отправиться в прошлое и проследить, что происходило с наукой в разные времена.

Советская наука была создана практически с нуля и стала стремительно развиваться в послевоенные годы. Нашими учеными велись разработки по всем фронтам. В условиях борьбы и противостояния Америке, управленческим аппаратом было приложено максимум сил и средств, объем и значение которых, нельзя не оценить. В итоге мы заняли лидирующее положение в самолето и ракетостроительстве, в ядерной физике, математике, химии и других отраслях. Все оборудование заводов и фабрик было разработано собственными силами и напрямую внедрялось в работу. Ученые обладали свободой мысли, свободой самовыражения, которая позволяла им творить. Талант наших ученых в своих воспоминаниях отмечали те, кто знал или изучал советскую науку.

Немаловажным является и тот факт, что наша наука, в отличие от Запада, была открытой, и ученые имели возможность обмениваться мнениями, что позволяло избежать разного рода ошибок. Нельзя ни затронуть материальную составляющую работы в науке. Заработная плата ученого не была колоссальных размеров, скорее даже наоборот. Но наука обладала престижем для молодежи и была достаточно привлекательной, в отличие от работы на производстве.

Со временем развитие науки стало замедляться, в связи с недостатком необходимой техники. Научным работникам приходилось изощряться и использовать смекалку, чтобы даже в таких условиях добиваться успехов на мировой арене, что вызывало восторг у зарубежных коллег. Многочисленная армия наших ученых умов эмигрировала за границу, где их ждали лучшие условия труда.

К концу существования Советского Союза остро стал ощущаться спад в экономике, который отразился и на науке. Спад в экономике привел к спаду промышленности, которая была одним из главных потребителей результатов научных разработок. Стали приобретать популярность закупки импортной техники. Сократилось число научных публикаций, к минимуму были сведены контакты между учеными нашей страны и Европы. Со сменой формации научный сектор в существующем масштабе оказался ненужным, на его поддержание и развитие не было средств. Все средства перешли в частный сектор, которому нет особого дела до науки.

На сегодняшний день научные исследования не соответствуют возможностям и потребностям общества. Научный сектор не получает должного финансирования, вследствие чего будет продолжаться его сокращение. В итоге ученые вынуждены искать другие источники финансирования, в роли которых выступают частные инвесторы. Тот факт, что во главе угла встает получение результата отнимает у ученых возможность свободно творить. Появляется необходимость отчитываться о каждом проделанном шаге, вести кучу отчетности. Но подобное положение дел сейчас складывается и в Америке, где научные работники вынуждены постоянно доказывать свою состоятельность и необходимость. Идет постоянная борьба за получение грантов.

Продолжается процесс деградации образования. Высшее образование уже не имеет той ценности, что имело несколько лет назад. Сегодня, окончив университет, молодые люди не идут работать по профессии в связи с не востребованностью. И увеличение заработной платы не решит этой проблемы.

Подход к решению данной проблемы должен быть комплексным, а не состоять из отдельных действий. И во многом главная роль отведена государству.

Во-первых, необходимо поддерживать финансирование научного сектора на постоянном уровне. Это позволит если не процветать, то хотя бы поддерживать нормальное существование.

Во-вторых, молодые люди, получающие высшее образование, должны быть уверены, что после окончания ВУЗа смогут пойти работать по профессии. А для этого, в свою очередь, должны быть созданы дополнительные рабочие места. И самое главное, что рабочие места должны быть не только и даже не столько среди «белых воротничков», сколько среди настоящих рабочих специальностей. Вдобавок ко всему нам удастся хотя бы частично поднять промышленность, которая вновь станет потребителем научных разработок.

Следующий шаг - придание науке популярности и престижа. Люди должны понимать, что наука - это не пустой звук и не нищенское существование, а реальные перспективы, возможность изменить жизнь и оставить след в истории.

Немаловажным аспектом является взаимодействие ученых разных стран, что позволит расширить горизонты научных разработок. Говоря о взаимодействии нельзя ни сказать об инновационном центре «Сколково», на строительство которого было затрачено не мало бюджетных средств. Целью создания центра было развитие и разработка исследований, и их дальнейшая коммерциализация. В центре предусматривается сосредоточение российских и международных генераторов идей. Если обратиться к результатам деятельности центра, то покажется, что все идет достаточно гладко и успешно. Было подписано соглашение о создании

инвестиционного фонда с «Джонсон и Джонсон» и «Химрар Венчурс», принято решение о создании фонда посевных инвестиций с компанией Microsoft, сумма взноса составит 79 млн. руб. Была одобрена выдача 82 грантов. Не смотря на все у общественности нет единого мнения относительно перспектив работы «Сколково». В то время как российские бизнесмены не скрывают своих негативных прогнозов и сравнивают центр с Силиконовой долиной, иностранные ученые говорят об амбициозности проекта и с оптимизмом относятся к его перспективам. Лауреат Нобелевской премии Ж. И. Алферов считает, что успех проекта «Сколково» может быть, достигнут в результате самого тесного и, наверное, вначале весьма болезненного симбиоза науки с рождающимися высокотехнологичными бизнес-компаниями.

Параллельно необходимо работать с инвестированием. И эта работа должна вестись в двух направлениях: со стороны инвесторов, в результате чего большее число инвесторов вкладывали свои средства в научные разработки и исследования, не смотря на страх потери. Для этого на начальном этапе должны быть созданы меры по поддержке инвесторов, чтобы при несостоятельности проекта часть потерянных средств компенсировалась государством. Отношение к инвестированию нужно менять и самим ученым, они должны понимать, что инвестирование это не только материальные средства, но и возможность развития исследований.

Но ни одна из мер не будет работать в совершенстве, если не изменится отношение каждого из нас в отдельности. Говоря словами Ж.И. Алферова: «Ученый должен из чувства патриотизма развивать свои идеи и просвещать сограждан в отношении роли науки, которая должна служить освобождению человека, а не накоплению личных прибылей». Утрата этого великого принципа ведет к деградации науки и общества.

*Димитров И.Л., к.э.н., доцент
Воронина К.*

*ФГБОУ ВПО «Московский государственный
индустриальный университет»
Россия г.Москва*

РОЛЬ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В РАМКАХ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Актуальность мотивации персонала в организациях различного уровня заключается в том, что человек является трудовым и интеллектуальным ресурсом, а именно одним из основных и главных капиталов любой организации. Перед тем, как рассмотреть роль мотивации в рамках инновационного развития компании, следует рассмотреть саму суть трудовой мотивации, ее значение и движущие факторы.

Для начала дадим определение мотивации (в условиях организации, предприятия, фирмы и т.д.). Мотивация является побуждением к рабочей деятельности сотрудников для реализации их личных целей и совместно с этим целей организации, в которой они работают.

От того, какие цели преследует работник на своем рабочем месте, зависит настоящее и будущее организации, в которой он работает. Поэтому для HR-специалистов главной задачей является не только подбор специалистов для работы в организации, но и определение личных мотивов и потребностей потенциального работника, что ему интересно, к чему он стремиться, чего он ждет на рабочем месте, его цели на будущее в этой организации.

Но в основном система мотивационного менеджмента является средством достижения целей, поставленных работодателем. Ни для кого не секрет то, что мотивированный работник выполняет поставленные задачи перед ним быстрее и качественнее, нежели если мотивация отсутствует.

Система менеджмента мотивации является для организации активом, который благодаря своим исследованиям и действиям может добиться повышения работоспособности персонала, а, следовательно, и увеличение прибыли и завоевание устойчивого положения на рынке, в котором работает организация.

Рассмотрим же какие потребности могут быть у человека в рамках мотивации. Для рассмотрения возьмем теории известных психологов, таких как Абрахам Маслоу.

Человеческие потребности по теории А.Маслоу можно разделить на 5 групп:

1. физиологические потребности – потребность в еде, отдыхе и других личных благах;
2. потребность в уверенности и безопасности;
3. социальное окружение – общение, поддержка со стороны окружающих людей;
4. потребность уважения и признания окружающих людей;
5. потребность в гармонии и порядке, потребность в достижении поставленных перед собой целей, развитие своей личности. Можно охарактеризовать как потребность личностного роста.

Данная теория является иерархической и схожа с положением работника в компании. Сначала человек устраивается на работу, чтобы удовлетворять физиологические и социальные потребности, по мере своего местонахождения у него стоит потребность в уважении и признании, а уже затем, в зависимости от личных ценностей, потребность в достижении своих поставленных целях (например, повышение по карьерной лестнице).

Следует рассмотреть какие же мотивационные факторы влияют на работоспособность персонала.

Факторы мотивации следует разделять на два вида:

1. Гигиенические факторы:

- благоустроенность рабочего места и дополнительные условия для комфорта работника;
- условия работы (стабильная зарплата, политика компании, корпоративная культура и устав компании);
- известность компании;
- отношения между сотрудниками и уровень контроля над работой со стороны руководителя.

Гигиенические факторы не мотивируют работника и не повышают его трудоспособность, они лишь позволяют удержать работника в компании.

2. Мотивирующие факторы:

- успех (например, доска почета);
- поддержка, признание со стороны внутрифирменного окружения (например, возможность свободного действия при принятии решений по важным вопросам);
- достижение своих личных целей (например, повышение по карьерной лестнице);
- творческое развитие (бесплатные тренинги).

Система мотивационного менеджмента, в которой существует удовлетворенность гигиеническими факторами, но отсутствуют мотивационные факторы, носит нулевой эффект и воспринимается работниками как должное.

Налаженная система мотивационного менеджмента, в которой присутствует удовлетворенность одними и другими факторами носит положительный эффект, тем самым растет трудоспособность персонала, а, следовательно, повышается конкурентоспособность этой самой компании.

Очень часто некоторые люди путают понятия мотивация и стимулирование, приписывая, например, к первому инструменты второго, что является большой ошибкой. Мотивация - это механизм, который требует от руководителя глубокого изучения внутреннего мира своих работников, их поведения, желаний, целей. Мотив – причина трудовой деятельности работника. Стимул— сильный побудительный момент; внутренний или внешний фактор, вызывающий реакцию, действие.

Механизм стимулирования не требует глубокого изучения внутреннего мира работника и является внешним воздействием на сотрудника для получения конкретного результата. Обычно стимулирование используется в тех случаях, когда работник не заинтересован в поставленной перед ним задачей или тогда, когда нужно ускорить процесс выполнения работы.

К стимулированию относятся: премии, бонусы, надбавки за выполненную работу, предоставления социального пакета, улучшения

рабочей обстановки, организация корпоративных вечеринок, бесплатные тренинги.

Рассмотрев основные пункты мотивационного менеджмента, перейдем к роли мотивации персонала в рамках инновационной деятельности предприятия.

Инновационная деятельность - это совокупность научных, технологических, финансовых, коммерческих и организационных работ, направленных на реализацию идей по созданию новых, ни кому не известных, свойств, технологий или продуктов.

Инновации делятся на несколько видов:

- технические - производство новых продуктов (новшество) или продуктов с улучшенными свойствами (новации);
- технологические - разработка новых способов изготовления продукции;
- управленческие - усовершенствованный процесс организации производственной деятельности;
- информационные - решают задачи по достоверности научной информации и оперативность ее получения;
- социальные - задачей является повышение уровня условий труда, здравоохранения, культуры и образования.

Результатом инновационной деятельности является:

- выпуск новых товаров и услуг;
- выпуск уже существующих товаров с улучшенными свойствами;
- усовершенствование каких-либо производственных процессов.

Инновация деятельность является интеллектуальной деятельностью человека, т.е. это творческий процесс, воплощение фантазии в реальность.

Таким образом, истоком какой-либо инновации служит идея, а толчком к ее воплощению является мотив носителей этой идеи. Мотив активизирует деятельность человека или группы людей, что позволяет воплотить идею в реальность.

Четко разработанный инновационный проект сам по себе не может гарантировать эффективность его реализации, так как важным элементом его реализации является человеческий капитал, он является гарантом успеха.

Система управления на производстве должна не только установить правила выполнения проекта, но и повышать интерес к его выполнению.

Что же является мотивирующим фактором в инновационной деятельности?

Для руководителя предприятия в рамках инновационного развития движущим мотивом является максимизация прибыли, а не самоутверждение и общественное признание.

Мотивами для сотрудника в рамках инновационной деятельности, является творческое развитие, решение какой-либо проблемы,

самовыражение, получение научного признания, известность, за счет эффективности инновационного проекта. На каждом этапе реализации инновационного проекта движущие мотивы могут быть совершенно разными. Например, при зарождении идеи у группы участников проекта мотивом является творческий интерес, возможно ли решить поставленную проблему или нет? При завершении инновационного процесса мотивом является общественное признание, появление нового или усовершенствованного продукта на рынке.

Создание механизма мотивации в инновационной деятельности.

Для того чтобы создать механизм мотивации для активизации персонала, необходимо определить:

- субъект, осуществляющий мотивирование и субъект, на котором испытывают мотивационные инструменты;
- объект мотивации, на что направлены воздействующие силы;
- цель, которую хотят достичь с помощью мотивации;
- определение побуждающих инструментов к повышению активности для создания и реализации инновационных идей.

Механизм мотивации можно изобразить по следующей схеме (Рис.1)

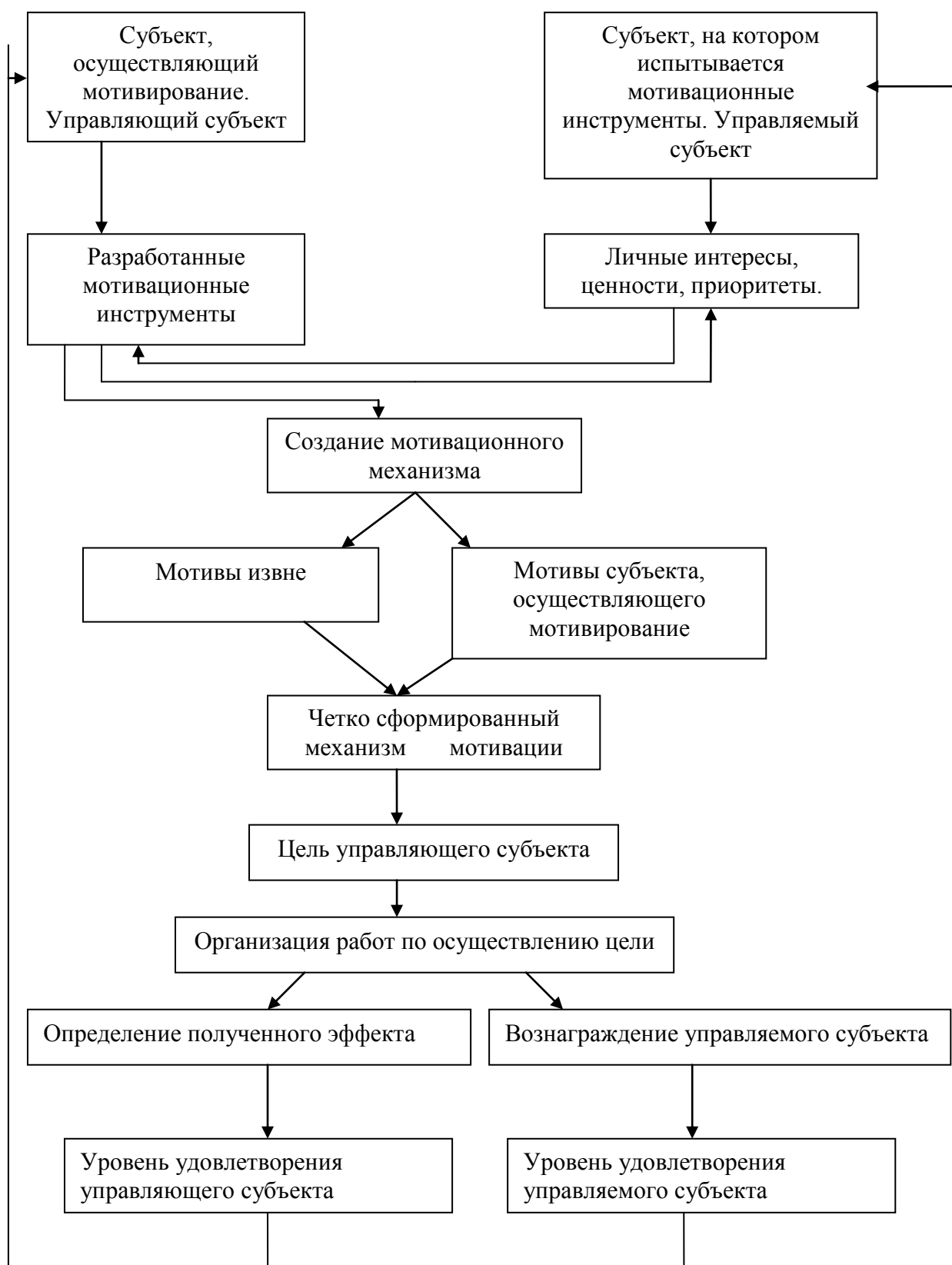


Рис.1 Механизм мотивации

Важным фактором, который определяет эффективность мотивационного механизма, является конечный результат. Положительный результат является мотивом для дальнейшего развития

инновационной деятельности предприятия, таким образом, не создавая новый механизм мотивационной деятельности, а лишь дополняя его.

Главной проблемой разработки механизма является очень длительные затраты времени на изучение движущих мотивов каждого из субъектов. Ошибочное исследование может являться фактором провала инновационной деятельности предприятия.

Рассматривая инновационную деятельность в России касательно темы мотивации, то можно сказать о том, что данной теме уделяют внимания меньше, чем, например, в Америке или Европе. На передний план выходят материальные мотивы, нежели внутренние, т. е. профессиональные. Данная ситуация объясняется тем, что в России установлен низкий уровень оплаты труда научных работников. Исходя из данной проблемы, можно сделать вывод о том, что научного сотрудника необходимо заинтересовывать иными способами, чтобы на первый план у него выходили все же внутренние мотивы, нежели материальные.

Для решения данной проблемы управляющему субъекту необходимо разработать мотивационную систему, которая должна включать в себя:

- создание условий для активизации новых идей и предложений у сотрудников предприятия;
- создание отдела приема предложений;
- разработку системы оценки труда управляемых субъектов;
- разработку мотивирующей системы, направленной на повышение работоспособности управляемых субъектов, а именно постоянное повышение квалификации и профессионального роста.

Подводя итог, можно сказать о том, что в инновационной деятельности руководителю необходимо создать комплекс мотивирующих инструментов, которые будут активизировать деятельность персонала на создание инновационных идей, их разработку и реализацию.

Дубская А.С.
студент КУЗГТУ имени Т.Ф Горбачева
ГР. ЭК-091
Россия, г. Кемерово

РЫНОК ДРАГОЦЕННЫХ МЕТАЛЛОВ В РОССИИ

1. Регулирование рынка

Основным нормативным документом по работе на рынке драгоценных металлов является Федеральный Закон «О драгоценных металлах и драгоценных камнях», вступивший в законную силу 7 апреля 1998 года. В соответствии со статьями Закона драгоценные металлы, приобретенные в порядке, установленном законодательством РФ, могут находиться в федеральной собственности, собственности субъектов РФ,

муниципальной собственности, а также в собственности юридических и физических лиц.

Аффинированные драгоценные металлы поступают в гражданский оборот в соответствии с правами владельцев, установленными соответствующими лицензиями и договорами.

Совместно с Правительством РФ, Государственной Думой, были подготовлены и приняты Законы «О разделе продукции», который позволяет инвесторам получать прибыль в нашей стране, как в денежном эквиваленте, так и в натуральном и экспортировать их; был принят Закон «О снятии НДС с оборота драгоценных металлов»; «О снижении платы за недра» (с 10-12% до 2-4% в зависимости от региона).

Эти законы и постановления снизили налоги и сделали более привлекательным рынок для инвестиций в золотодобывающую отрасль, и хотя в сегодняшней финансовой ситуации это, может быть, звучит неубедительно, тем не менее, «предэкспортное финансирование» с последующей поставкой драгоценных металлов за рубеж по предварительным контрактам через коммерческие банки, которые разрешает Закон о драгоценных металлах – это привлекательный рынок, так как стоимость драгоценных металлов, добываемых в России, пока конкурентна с международной ценой, хотя уже не во всех регионах.

Вплоть до середины 1997 г. расчетные, отпускные и другие виды цен на драгоценные металлы и драгоценные камни устанавливались государством. Цены фиксировались ежемесячно в рублях за 1 г. чистого металла (за 1 карат кристалла) исходя (с 1992 г) ежемесячных мировых цен и среднемесячного курса рубля к доллару. С 1991 г. до конца 1995 г. расчетная цена на золото в рублевом эквиваленте возросла в 650 раз, в то время как себестоимость добычи увеличилась почти в 1200 раз. Это, естественно, крайне негативно сказалось на рентабельности золотодобычи, а в ряде случаев привело к убыточности золотодобывающих предприятий.

С 1997 года Гохран и Банк России уже не могут фиксировать цены даже на осуществляемые ими покупки драгоценных металлов. Теперь цены устанавливают продавцы. Постановление # 773 рекомендовало Банку России «в целях повышения ликвидности золота, серебра и платины на внутреннем рынке драгоценных металлов доводить до сведения участников рынка информацию о ценах на золото, серебро и платину по его операциям с российскими коммерческими банками».

Ценовая политика на внутреннем рынке ЦБ РФ определяется задачами, которые ставятся при формировании золотовалютных резервов – обеспечение внешней ликвидности, поддержания курса национальной валюты и функциями, которые выполняет золото как актив, предназначенный к использованию для чрезвычайных государственных нужд и повышающий доверие к национальной денежной единице.

Исходя из того, что степень ликвидности золота окончательно определяется в центрах мировой торговли драгоценных металлов (прежде всего на Лондонской, Нью-Йоркской и Токийской биржах), цена покупки золота ЦБ РФ привязана к его стоимости на мировых рынках.⁸ Традиционно разница между ценой золота на региональных рынках отличается от цен мировых рынков на стоимость накладных расходов (включая транспортировку, страхование, упаковку, таможенные сборы и т. д.) по перемещению золота между мировыми и региональными рынками, что было взято за основу и при установлении котировок ЦБ РФ по драгоценным металлам. В расчете были приняты также определяемые на мировых рынках значения изменчивости рынка, то есть возможные отклонения от фиксированной цены в течение определенного промежутка времени. В совокупности это составило порядка 2% от стоимости металла, что обуславливает разницу между ценой покупки ЦБ РФ и вечерним фиксингом цены золота на Лондонском рынке на день, предшествующий дате заключения сделки.

Подобную информацию ЦБ РФ начал предоставлять с 08.07.1997 г., приступив официально котируванию драгоценных металлов. Цена на золото, серебро и платину устанавливается ежедневно в 10 ч утра на основе значений вечернего фиксинга на золото и дневного фиксинга - на серебро и платину на лондонском "спот" - рынке наличного металла предшествующего дня. Цена покупки на 2% ниже лондонского фиксинга, цена продажи не выше (разница, по расчетам ЦБ РФ, покрывает затраты на хранение металла). В настоящий момент ежедневные котировки ЦБ РФ являются основным ценовым индикатором для коммерческих банков.

Среди экспертов и заинтересованных лиц бытует мнение, что существование рынка драгоценных металлов не может быть без существования бирж, где будут сталкиваться интересы продавца и покупателя, будет формироваться цена в зависимости от спроса и предложения именно на внутреннем российском рынке, будут регистрироваться сделки.

2. Организация биржевой торговли драгоценными металлами.

Организация биржевой торговли каким-либо товаром или финансовым инструментом всегда положительно влияет на развитие рынка в целом. Во-первых, в связи с тем, что появляется место, где всегда можно купить или продать необходимый товар, он становится более ликвидным. Во-вторых, биржа, имея своей основной функцией обеспечение исполнения заключенных на ней сделок и организацию проведения своевременных расчетов, позволяет снизить риск неисполнения своих обязательств сторонами по сделке. Это очень важно в сложившейся сегодня в России ситуации, где рисков и так предостаточно. Кроме того,

⁸ Банки и банковские операции: Учебник / Под ред. Е.Ф. Жукова. М.: ЮНИТИ, 2002

биржа, постоянно выставляя котировки на свой товар, чутко реагирует на рыночную ситуацию, что позволяет всегда иметь с одной стороны реальное представление о рынке, с другой стороны, при правильной организации торгов, биржа может способствовать стабилизации ситуации в случае рыночных кризисов. Все это объясняет, почему рынок любого товара является полноценным только при наличии в нем биржевого сектора.

Одним из условий скорейшего развития рынка драгоценных металлов в Российской Федерации, предусмотренного проектом правительственной программы по производству золота и серебра на период до 2000 года, является создание биржевого рынка. О его необходимости уже неоднократно упоминалось в нормативных актах, издаваемых правительством, но на данный момент мало кто представляет себе, как он должен и реально может функционировать. В этой ситуации опыт банков не только проводящих операции с золотом, но и принимающих участие в биржевой торговле иными валютными инструментами, включая срочные, участвующих в создании новых биржевых площадок с проведением клиринговых операций, может быть чрезвычайно полезен.

Ассоциация Российских Банков в результате проведения нескольких межбанковских совещаний сформировала и предлагает на рассмотрение концепцию создания и развития биржевого рынка драгоценных металлов с анализом его структуры и освещением основных проблем его формирования, с возможными вариантами решения этих проблем.

Существуют два пути формирования биржевого рынка. Можно создать отдельную биржу драгоценных металлов, включающую в себя несколько секций: Секцию золотого рынка, Секцию серебряного рынка, Секцию платинового рынка, Секцию срочного рынка и т. д. Но можно пойти и по другому пути и организовать Секцию драгоценных металлов в рамках Московской Межбанковской Валютной Биржи.

Первый путь является более фундаментальным, но и более дорогостоящим и длительным. Отвлечение серьезных средств будет связано с необходимостью аренды или покупки помещения, набора персонала, закупки аппаратуры, создания программных продуктов, обслуживающих торги, и т.д. Продолжительность этого процесса будет обусловлена необходимостью получения биржевой лицензии и лицензии на работу с драгоценными металлами, формированием правовой базы и внутренней документации, созданием расчетного центра, депозитария и т.д.

Второй путь представляется более доступным и быстрым, однако и здесь существует ряд проблем, которые обрисованы ниже.

Если говорить о структуре биржевой торговли, то ее можно представить следующим образом: участниками рынка являются

уполномоченные коммерческие банки и биржа как сторона по сделке. Торговля ведется стандартным биржевым товаром с расчетами на следующий день.

Система установления биржевой цены может быть различной. Решение о том, использовать ли двойной аукцион (выбор лучшей заявки на покупку и лучшей заявки на продажу, проведение сделки при пересечении цен, усреднение цен сделок и выведение фиксинговой цены) или систему единого фиксинга аналогичную определению цены в валютной секции может быть предложено биржей в результате совместного обсуждения со специалистами банков.

Специалистам представляется, что на первом этапе более приемлемым является второй вариант определения цены, так как на первом этапе биржевой рынок золота вряд ли будет очень ликвидным. Могут быть предложены и иные варианты определения цены (например, аналогично Лондонскому фиксингу), но в данный момент этот вопрос не представляется нам принципиальным.

Торговля ведется стандартным биржевым товаром с расчетами на следующий после торгов день. Наиболее важными и интересными предметами биржевой торговли нам представляются следующие биржевые инструменты.⁹

1. Реальное золото.

Обращение этого инструмента представляется самым простым и относительно быстро реализуемым. Этот рынок можно организовать аналогично валютному биржевому рынку, используя опыт Московской Межбанковской Валютной Биржи.

2. Срочные контракты.

Этот инструмент также является важной составной частью цивилизованного рынка. Его использование позволяет участникам рынка страховать (хеджироваться) от изменения цены драгоценных металлов. Однако организация этого рынка несколько сложнее, чем спотового, поэтому с ним пока можно повременить.

3. Рынок ценных бумаг, обеспеченных золотом.

Торговля в этом секторе представляется очень интересной с точки зрения золотодобывающих предприятий. Ее организация позволит изыскать необходимые им для авансирования добычи средства.

Проблемы организации биржевого рынка драгоценных металлов.

Основной проблемой при организации биржевой торговли является отсутствие в нашей стране соответствующей правовой базы, определяющей, регламентирующей и придающей законность биржевым сделкам. Например, договор, заключаемый между юридическими лицами,

⁹ Банковское дело: Учебник. – / Под ред. проф. Колесникова, проф. Л.П. Кроливецкой. – М.: Финансы и статистика, 2005 г.

по нашему законодательству должен быть оформлен на бумажном носителе, скреплен печатями и подписями договаривающихся сторон. Биржевая же торговля в силу необходимости формирования ликвидного рынка, характеризуется очень большим количеством заключаемых сделок, следовательно, оформить все их установленным образом на бумаге зачастую не представляется возможным. Следовательно, необходимо четко определить форму регистрации биржевых сделок и сделать ее однозначной для судебных органов. Частично такие попытки уже сделаны в новом Гражданском Кодексе путем определения понятия оферты, ее акцепта и т. д. Нам кажется необходимым не ограничиваться полумерами в столь политически важном и финансово-емком деле. Государственной Думой принят в первом чтении Закон «О биржах и биржевой деятельности». Однако он требует серьезной доработки, так как многие принципиальные вопросы, касающиеся биржевой деятельности, не получили в нем своего отражения.

Немаловажным является вопрос о сертификации программных продуктов, устанавливаемых на биржах. Проблема заключается в том, что механизм подачи заявок в торговую систему, механизм их снятия, выбор наилучших за рядок заключения сделок являются различными для различных систем компьютерной торговли. В связи с этим законность этих действий в системе, правильность их исполнения зачастую сомнительны, и оспорить в судебном порядке результаты или ошибки этих операций не представляется возможным. Из практики известно, что эта проблема не является специфичной для нашей страны и остро стоит на мировом рынке программных продуктов. Например, многие действующие операционные системы не сертифицированы, так как для этого необходимо в течение пяти лет проверять и испытывать программный продукт с целью выявления ошибок. Это приводит к тому, что система устаревает, не успев получить сертификат.

В связи с этим, возможно, на первом этапе формирования биржевого рынка драгоценных металлов нет необходимости применять компьютерную систему торгов и в условиях небольшого рынка более приемлемым является заключение сделок «с голоса».

Кроме того, в законе о биржах необходимо оговорить вопрос о том, в качестве кого должна или может выступать биржа: в качестве стороны по биржевой сделке или в качестве информационной системы, в задачи которой входит организация торгов, регистрация сделок и гарантия выполнения обязательств сторон по биржевым сделкам. Этот вопрос в валютном законодательстве оговорен неоднозначно. Там сказано, что сделки с валютой совершаются между уполномоченными банками или через биржу. Слово «через» толкуется неоднозначно.

В данный момент проблема состоит в том, что ММВБ, собираясь выступать стороной по сделке, не имеет лицензии на проведение

операций с драгоценными металлами. Решение этой проблемы возможно путем создания специальной кредитной организации с ограниченной банковской лицензией или привлечения крупного банка в качестве нее.

В процессе создания основных нормативно-правовых документов, регламентирующих биржевую торговлю, могут быть выявлены и иные проблемы, характерные как для рынка драгоценных металлов в целом, так и для специфической сложности биржевой торговли, которые будут разрабатываться совместно Министерством финансов Российской Федерации, Министерством юстиции Российской Федерации, Гохраном России и Центральным банком Российской Федерации.

3. Основные отличия российской законодательной базы по драгоценным металлам от мировой практики

За базу можно было бы взять законодательство США и Канады. Отличие в двух аспектах. Первое – недропользование. В этой части в России существует жесткое административное регулирование: как предоставляются лицензии, как они прекращают свое действие и т. д. В России исторически сложилось, что недра принадлежат государству. В США и Канаде – смешанное право: часть недр принадлежит государству, часть находится в частном пользовании. Если недра принадлежат частному лицу, то сделки отличаются коренным образом. Когда частный владелец подписывает соглашение с финансистом или другим лицом, которое будет разрабатывать его месторождение, то в соглашении речь идет о выплате процентов (роялти).¹⁰

Второй аспект – в плане продажи золота. Когда на Западе государство желает купить драгоценные металлы, то оно делает это на общих основаниях, без преимущественного права. Наше государство поступает иначе: оно представляет себе преимущественное право не платить вовремя производителю драгоценных металлов, отсрочить платежи. На Западе государство покупает драгоценные металлы, и не может быть и речи об отсрочке платежей, тем более на 5-6 месяцев, как это практикуется в России. Несмотря на то, что такая ситуация не стимулирует развитие рынка, в России государство по-прежнему не желает расстаться со своими привилегиями.

¹⁰ Басов А.И. Роль золота и других драгоценных металлов в составе золотовалютных резервов // Финансы и кредит. 2006. № 3.

*Егорова А.В.
студент 2 курса
Попова Л. Н.*

*Научный руководитель, к. филос. н., Финансово-экономический
институт, кафедра социологии и управления персоналом СВФУ
Россия, г. Якутск*

ПРОФИЛАКТИКА ВНУТРИЛИЧНОСТНЫХ И МЕЖЛИЧНОСТНЫХ КОНФЛИКТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Конфликт является неотъемлемым элементом любой организации, поэтому для успешного ведения управленческой деятельности необходимо понимать природу этого социального явления и управлять им на практике. Конфликт в организации - это осознанное противоречие между общающимися членами этого коллектива, который сопровождается попытками его решить на фоне эмоциональных отношений в рамках организации или в междугрупповом пространстве.

При профилактике конфликтов руководитель выделяет факторы, которые могут послужить причиной формирования конфликта и удаляет их из организационной деятельности. Когда удалить причины конфликта полностью невозможно, то их следует минимизировать, т.е. снизить степень действия.[1]

По некоторым оценкам более 65% проблем в организациях связаны с нарушением отношений, а не с профессиональными трудностями. В среднем 25% времени руководителей уходит на разрешение конфликтов, но 70-80% из них в организациях так или иначе зависимы от деятельности руководства.

Существует 4 основных типа (уровня) конфликтов: внутриличностный, межличностный, конфликт между личностью и группой и межгрупповой.

1. Внутриличностный конфликт имеет место внутри индивида и часто по природе своей является конфликтом целей или познавательным конфликтом. Конфликтом целей внутриличностный конфликт становится, когда индивид выбирает и пытается достигнуть взаимоисключающей цели. Примером внутриличностного конфликта может быть выбор места работы выпускником университета. Внутриличностный конфликт приобретает познавательную окраску, когда индивид признает несостоятельность своих мыслей, расположений, ценностей или своего поведения в целом. Человек начинает ощущать дискомфорт и пытается выйти из этого состояния через изменение своих мыслей, расположений, ценностей и поведения или через получение большого количества информации о проблеме. Определенная степень рассматриваемой несостоятельности существует всегда. В противном случае наш внутренний мир был бы в постоянной гармонии с внешней средой.

2. Межличностный конфликт вовлекает двух или более индивидов, воспринимающих себя как находящихся в оппозиции друг к другу в отношении целей, путей их достижения, расположений, ценностей или поведения. Проявляется он как столкновение личностей по поводу целей и познания, а также и в чувственном плане. Например, борьба руководителей за ограниченные ресурсы, рабочую силу, финансы и т.п. Каждый считает, что если ресурсы ограничены, то он должен убедить вышестоящее руководство выделить их именно ему, а не другому руководителю.

Другая форма проявления межличностного конфликта – столкновение личностей, обладающих различными чертами характера, темперамента, ценностными ориентациями, которые в силу различия в целях не в состоянии ладить друг с другом. Они психологически несовместимы. [2]

Показатели внутриличностного конфликта:

Когнитивная сфера – противоречивость образа Я, снижение самооценки, осознание своего состояния как психологического тупика, задержка принятия решения, субъективное признание наличия проблемы ценностного выбора, сомнение в истинности мотивов и ценностей, принципов, которыми субъект ранее руководствовался.

Эмоциональная сфера – психоэмоциональное напряжение, значительные отрицательные переживания.

Поведенческая сфера – снижение качества и интенсивности деятельности, снижение удовлетворенности деятельностью, негативный эмоциональный фон общения.

Интегративные показатели – нарушение нормального механизма адаптации, усиление психологического стресса. [3]

Для примера профилактических работ мы взяли организацию, в которой профилактикой конфликтных ситуаций занимается отдел кадров. Мы взяли интервью у начальника отдела кадров организации. В результате проведенного интервью, мы узнали, какие у них в организации возникали конфликты и какими способами они их разрешали.

Рассмотрим конкретные конфликты и их методы разрешения в данной организации

Пример 1:

Начальник отдела заметила, что в последнее время у одного из сотрудников поведение стало меняться: он не желал вступать в какие-либо отношения с другими работниками, был всегда чем-то недоволен и вид был усталый. Была такая ситуация, что он не правильно сделал свою работу. Хотя ранее такое поведение за этим работником не наблюдалось, он всегда был общительным и жизнерадостным человеком. Поэтому, чтобы сотрудник отдохнул, начальник поговорила с ним и выдала ему отпуск.

На наш взгляд начальник поступила правильно, выдав работнику отпуск. Но все же нужно подчеркнуть, что такое поведение работника говорит о внутриличностном конфликте. Мы отнесли этот конфликт к невротическому. И чтобы разрешить внутриличностный конфликт, мы советуем обратиться к услугам психолога. Ведь неизвестно какими могли быть последствия этого конфликта.

Пример 2:

Еще один пример когда новый работник- молодой специалист долго не мог пройти свой адаптационный период. В первое время он не справлялся с работой. Начальник сделала ему замечание. Через некоторое время он преуспел и даже выходил в лидеры среди своих коллег. Но через некоторое время начальник и другие ограничители заметили за его поведением низкую самооценку: он всегда нервничал, был недоволен своейработоотдачей, волновался. Начальник поговорила с ним, сказала, что они им довольны и еще, что в какое-то время он даже лидировал. Узнав об этом, молодой специалист стал более уверенным в себе, и такое поведение больше не наблюдалось.

Проанализируем 2 пример: сначала у нового специалиста был адаптационный конфликт – конфликт между требованиями действительности и возможностями человека – профессиональными, физическими, психологическими. Затем последовал конфликт неадекватной самооценки, в этом случае пониженная самооценка.

Конфликт неадекватной самооценки можно было избежать если после того как дела наладились, начальник сразу проинформировала этого работника, что у него все идет хорошо, и чтобы он сильно не волновался. В данном случае можно сказать, что конфликт неадекватной самооценки возник из-за не информированности. Мы предлагаем приобрести доску объявлений, где можно было бы увидеть, кто лидирует. Еще эта доска позволит мотивировать работников. Или же, чтобы каждую неделю начальники объявляли и хвалили преуспевающих работников.

В этом случае конфликт довольно таки быстро разрешился после того, как начальник поговорила с работником. Но есть такие люди, у которых всегда низкая самооценка. Таким работникам мы так же предлагаем обратиться к психологу, чтобы психолог помог поднять самооценку.

Пример 3:

В организации часто возникают конфликты среди самих начальников. Из за этого им сложно работать вместе. По профилактике таких конфликтов мероприятия не проводятся.

Нужно отметить что, в организации нет профсоюза.

Для этого примера с нашей стороны мы предлагаем организовать профсоюз, и провести корпоративные мероприятия, такие как выход на природу (шашлыки, пикники), корпоративные вечера в банкетных залах.

Еще можно провести спартакиады среди отделов, так как командная игра способствует сплочению группы.

Такие общие мероприятия помогают узнать друг друга больше, сплотить коллектив, а сплочение коллектива способствует созданию благоприятной атмосферы на рабочем месте, в результате, проблемы будут решаться быстрее, ну и соответственно конфликтных ситуаций будет меньше.

Использованные источники:

1. Резник С.Д.. Организационное поведение Учебник 2-е издание/2009. 430с.
2. Базаров Т.Ю., Еремина Б. Л. Управление персоналом учебник второе издание. Москва 2007 -560.стр.
3. Попов С. В..Люди на работе. Учебник по организационному поведению/ М.: «Дело и сервис».2008.304с.

Емельянова Г. А., к.э.н., доцент

Карпова О.В., к.э.н., доцент

**ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный
университет им. И. Н. Ульянова**

Россия, г. Чебоксары

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕМ В ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЕ ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Проблемы реформирования жилищно-коммунального комплекса актуальны на протяжении многих лет. Особенности реформирования сферы услуг жилищно-коммунального комплекса определяют приоритет принципа трех начал:

- достижение консенсуса интересов власти, общества и бизнеса;
- удовлетворение требований потребителей услуг;
- установление дисциплины частного рынка услуг.

Проблемы развития бизнеса в сфере управления процессами предоставления жилищных услуг связаны со многими факторами, основными из которых можно выделить следующие:

- реально плохое энергоэффективное состояние жилищного фонда и его инженерной инфраструктуры, требующих больших финансовых вложений на замену и модернизацию, высокий накопленный недоремонт и высокая динамика выбытия жилья в разряд ветхого и аварийного;

- многообразие собственников жилых и нежилых помещений в каждом конкретном доме и необходимость выработки согласованных решений всех собственников в отношении планов модернизации и реконструкции жилья;

- неопределенность с источниками и объемами возмещения затрат на работы капитального характера, модернизацию и реконструкцию жилищного фонда, особенно после окончания действия федерального закона №185-ФЗ;

- отсутствие реальных договорных отношений с населением и управляющими организациями;
- административные барьеры на пути становления самоуправления граждан в жилищной сфере;
- отсутствие у потребителя-гражданина реального права заказать услуги необходимого количества, качества и ответственности за оплату полученных услуг.

Одной из острых проблем в этой сфере, как мы видим, является проблема эффективного использования энергоресурсов в различных аспектах деятельности организаций жилищно-коммунального хозяйства, чем и определена актуальность исследования.

Исследование выполнялось на основе анализа реализации нормативных документов, регулирующих организационно-экономические основы управления жилищно-коммунальным хозяйством региона. Анализ проблем ресурсосбережения позволяет определить пути их решения на уровне законодательных и нормативных документов Правительства России и Чувашской Республики.

Проблема ресурсосбережения чрезвычайно важна, так как деятельность предприятий жилищно-коммунального хозяйства остается неэффективной и высокочрезвычайно затратной. Так, потребление воды больше в России в 3 раза, и это при том, что тарифы в странах Европы в 5-10 раз выше российских [2, 7-8]. А сектор многоквартирного жилья считается одной из самых проблемных областей -, в том, что касается экономии энергии. Большинство многоквартирных домов не отвечают современным требованиям энерго- и ресурсосбережения, так как построены с учетом старых строительных норм.

Специалисты в области энергосбережения предлагают следующие направления решения проблем энергосбережения в многоквартирном доме:

- проведение энергетического аудита, который даст общую картину потерь тепла в доме и выявит слабые места, нуждающиеся в решении, и уже после этого можно будет приступать к решению этих проблем, выбирать вариант, наиболее подходящий для того или иного дома;
- развитие дополнительного профессионального образования в области энерго- и ресурсосбережения;
- сокращение потребления энергии в процессе эксплуатации дома;
- формирование энерго- и ресурсосберегающего поведения жильцов дома;
- развитие перспективных направлений строительства и эксплуатации жилья;
- повсеместное измерение потребления коммунальных ресурсов;

- оборудование системами водоснабжения (холодного и горячего), канализации, газоснабжения, устройство водоподкачек, бойлерных, газоходов;

- утепление многоквартирных домов (работы по улучшению теплозащитных свойств ограждающих конструкций, устройство наружных тамбуров, оконные заполнения с тройным остеклением), хотя, к сожалению, в многоквартирных домах отсутствует возможность утепления снаружи отдельно взятой стены, поэтому происходит утепление изнутри;

- установка общедомовых приборов учета расхода холодной и горячей воды, тепловой энергии на горячее водоснабжение и отопление и квартирных приборов учета холодной и горячей воды;

- настойчивое внедрение ресурсосберегающих технологий, новых материалов, приборов учета холодной и горячей воды, тепловой энергии и т. д.[2, 14.].

Известно, что сократить теплопотребление можно за счет:

- теплоизоляция труб в подвалах – до 15 %;

- промывки стояков или замены отопительно-нагревательных приборов – до 15 %;

- утепления ограждающих конструкций (стен, кровли, окон, подъездных дверей) – до 25 %;

- внедрения автоматической системы погодного регулирования теплопотребления – до 25% [2, 16.]

Реализации указанных направлений способствует проведение капитального ремонта многоквартирных домов. Однако и здесь наблюдаются проблемы по внедрению инновационных технологий, которые должны были привести к ресурсосбережению. Многие подрядные организации, выполняющие капитальный ремонт, попытались сэкономить выделенные им средства и устанавливали устаревшие и по отопительным характеристикам и по использованным материалам системы отопления.

Постановлением Кабинета Министров Чувашской Республики от 21 июля 2011 г. № 283 была утверждена республиканская адресная программа «Капитальный ремонт многоквартирных домов, расположенных на территории Чувашской Республики» на 2011 год. Общая стоимость программы – 165,2 млн. рублей, из них средства: Фонда содействия реформированию жилищно – коммунального хозяйства – 93,86 млн рублей; республиканского бюджета – 30,99 млн рублей; местного бюджета – 32,07 млн рублей; собственников помещений в многоквартирных домах – 8,28 тыс. рублей. В рамках Программы в 2011 году капитально отремонтировано всего 98 многоквартирных домов общей площадью 119,4 тыс. кв. м, в которых проживает 5287 человек [1].

На 2012 год Чувашской Республике на капитальный ремонт многоквартирных домов установлен лимит предоставления финансовой поддержки за счет средств государственной корпорации - Фонда

содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства в сумме 192,5 млн. рублей.

Одним из наиболее действенных способов стимулирования к экономии потребляемых энергоресурсов является установка приборов учета. На 1 июля 2012 г. уровень оснащенности многоквартирных домов общедомовыми приборами учета энергоресурсов и воды по республике составил 73,9 %. В том числе: на отопление – 60,1 % , горячее водоснабжение – 76,8 % , холодное водоснабжение – 47,7 % , электроэнергии – 97,7 %. Алатырский, Аликовский, Батыревский, Моргаушский, Яльчикский, Янтиковский районы завершили данную работу. В то же время, низкими темпами идет работа в Козловском (59,7 %), Канашском (58,3 %) районах, г. Канаш (55,1 %), г.Алатырь (48,2 %) [3].

Работы по оснащению многоквартирных домов общедомовыми приборами учета потребляемых энергоресурсов согласно Федеральному закону «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности, о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» полностью завершены к 1 июля 2012 года.

Экономия от установки общедомовых приборов учета по холодному, горячему водоснабжению, отоплению, электроэнергии составит приблизительно 300 млн рублей, то есть затраты по проведенной работе окупятся уже в 2017 году. Однако, главное – не установить приборы, а наладить их бесперебойную эксплуатацию. Установка общедомовых приборов учета, к сожалению, не решает проблему ресурсосбережения в жилищной сфере без установки квартирных приборов учета. А эта проблема еще не нашла законодательного решения.

В Чувашской Республике совместно с ГК «РоснаноТех» реализуется пилотный проект энергоэффективного малоэтажного дома эконом-класса «Умный дом», в том числе с использованием нанотехнологий.

После реализации пилотного проекта планируется тиражирование полученных результатов как на территории Чувашской Республики, так и в других регионах.

Пилотный дом является трехэтажным, двухподъездным, двадцатичетырехквартирным домом.

Класс энергетической эффективности дома не ниже «А» (наивысший класс). В рамках проекта необходимо провести отбор наиболее эффективных материалов и технологий для малоэтажного строительства с точки зрения энергоэффективности, экологичности и качества жизни. В процессе поиска и отбора материалов особое внимание уделяется материалам, в производстве которых используются следующие нанотехнологии: REID-метки; наноструктурированные защитные покрытия; наноструктурированные мембраны и разделительные модули на их основе; пленки с дифракционными оптическими элементами, модификаторы дорожного покрытия; светодиодные системы освещения;

наноструктурированные оптические волокна и устройства на их основе; базальтопластиковая арматура; малогабаритные измерительные преобразователи взрывоопасных и угарного газов, солнечные батареи.

В ходе исследования нами установлено наличие многих проблем, охватывающих вопросы ресурсосбережения. Однако, на наш взгляд, в настоящее время одним из основных сдерживающих факторов для развития ресурсосбережения в сфере обслуживания жилищного фонда является несовершенство договорных отношений. Во многих случаях формальный подход к формированию договоров подряда обусловлен отсутствием экономической заинтересованности управляющих организаций в экономии потребления энергоресурсов в многоквартирных домах, а с другой стороны – отсутствием заинтересованности подрядных предприятий во внедрении ресурсосберегающих технологий [3].

Управляющие организации несут серьезные риски, обусловленные экономической непривлекательностью среды (экономически необоснованный тариф на услуги по управлению, содержанию и текущему ремонту общего имущества многоквартирного дома; неравноправные взаимоотношения с коммунальными предприятиями, обеспечивающими ресурсоснабжение многоквартирных домов); неудовлетворительным техническим состоянием объектов управления; законодательной незащищенностью (возможность смены управляющей организации в любое время по решению собственников жилья). Правила предоставления коммунальных услуг собственникам жилых домов и пользователям помещений в многоквартирных домах, принятые Правительством РФ в мае 2011 года (№ 354), к сожалению, тоже не решают проблему ресурсосбережения в жилищной сфере [4].

В этих условиях управляющая организация не заинтересована не только в осуществлении эффективного планирования работ по ресурсосбережению, но и в поиске дополнительных механизмов экономии ресурсов.

Таким образом, нами выявлена и обоснована необходимость создания организационно-управленческих условий и внедрения рыночных механизмов, которые стимулировали бы эффективное управление жилищным фондом и его обслуживание; совершенствовали договорные отношения по предоставлению жилищно-коммунальных услуг; более активно формировали конкурентную среду в сфере обслуживания жилищного фонда. Реализация данных мероприятий позволит обеспечить эффективное использование ресурсов в жилищной сфере и повысить качество жилищно-коммунального обслуживания населения, в том числе и решение проблемы ресурсосбережения.

Использованные источники:

1. Закон № 8 Чувашской Республики «О Стратегии социально-экономического развития Чувашской Республики до 2020 года» / www.cap.ru
2. Колесников, А.Н. Уроки реализации Программы капитального ремонта жилья и задачи по энергосбережению / А.Н. Колесников // ЖКХ. 2010. № 8. Ч. 1. С. 15-22.
3. www.rg.ru/2011/06/01/zhkh.html
4. www.cap.ru

Ережепова Э.У.

ЭУМ-504Б

магистр 1 курса

Российский Университет Дружбы Народов

Россия, г. Москва

ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В КОМПАНИИ (НА ПРИМЕРЕ ТОО «АК НИЕТ»)

Организационная культура – это система разделяемых трудовым коллективом ценностей, убеждений, верований, норм, традиций, которые определяют соответствующий стереотип поведения людей в сфере трудовой деятельности. Организационная культура выражает уровень социальной интегрированности и профессиональной зрелости трудового коллектива в процессе достижения целей организации. Как отмечает В. А.Л. Спивак, организационная культура — «это среда, атмосфера, в которой мы пребываем, все, что нас окружает, с чем мы имеем дело на работе».

Характеристика организационной культуры охватывает:

- индивидуальную автономность – степень ответственности, независимости и возможностей выражения инициативы в организации;
- структуру – взаимодействие органов и лиц, действующих правил, прямого руководства и контроля;
- направление – степень формирования целей и перспектив деятельности организации;
- интеграцию – степень, до которой части (субъекты) в рамках организации пользуются поддержкой в интересах осуществления скоординированной деятельности;
- управленческое обеспечение – степень, относительно которой менеджеры обеспечивают четкие коммуникационные связи, помощь и поддержку своим подчиненным;
- поддержку – уровень помощи, оказываемой руководителями своим подчиненным;
- стимулирование – степень зависимости вознаграждения от результатов труда;

- идентифицированность – степень отождествления работников с организацией в целом;
- управление конфликтами – степень разрешаемости конфликтов;
- управление рисками – степень, до которой работники поощряются в инновациях и принятии на себя риска.

Добрые намерения, светлый замысел - таково значение слов «Ак Ниет». Именно это название получила в 1995 году одна из аптек Шымкента. В 1996 году компания официально зарегистрировалась под именем «Ак Ниет». Целью этой компании является обеспечение граждан и медицинских учреждений лекарственными препаратами, а так же их продажа.

«Ак Ниет» является одной из крупных компаний на рынке Казахстана. Основной деятельностью компании является медицинская оптовая торговля, дистрибуция, а так же обеспечение сотрудничество с клиентами максимально удобно и прибыльно в сфере отрасли логистики.

Сегодня аптеки «Ак Ниет» есть практически во всех крупных райцентрах Южно-Казахстанской области - Жетысае, Сарыагаче, Аксуkenте, Туркестане, скоро появятся в Кентау и двух других населенных пунктах. В планах - развитие сети по всему Казахстану. На данный момент в крупных городах как Астана, Уральск, Актюбинск, Кызылорда, Костанай, Алматы и Павлодар есть сеть аптек.

В 2001 году был запущен проект по выпуску собственной фитопродукции «Ак Ниет». А в 2002 году было открытие завода по добыче и разливу минеральной воды «Ак Ниет Сарыагаш».

Все аптеки делятся на категории в зависимости от товарооборота и количества посетителей. Для каждой из них, в соответствии с категорией, подробно расписан ассортимент (вплоть до названия производителей). Это касается не только лекарств, но и парафармацевтики, косметики, предметов гигиены, детских товаров (в некоторых аптеках у нас есть большие отделы матери и ребенка). Ассортимент в крупных аптеках насчитывает 8-9 тысяч позиций, в небольших - 5-6 тысяч.

Все аптеки «Ак Ниет» - большие, светлые, с современным оборудованием и высоким качеством услуг, спектр которых расширяется (работают врачи-консультанты, осуществляется доставка медикаментов на дом). В конце 2006 года был проведен ребрендинг: теперь аптечная сеть работает под вывеской «Eugorpha». Смена марки предполагает дальнейшее совершенствование качества обслуживания, еще более внимательный, ориентированный на клиента подход. Важно подчеркнуть, что сеть «Eugorpha» - семейные аптеки, отвечающие запросам покупателей всех возрастов, от новорожденных до их бабушек и дедушек.

У компании есть около 320 поставщиков, из них 50 работают совместно с иностранными фармацевтическими компаниями. Среди них

есть крупные производители как: Ратиофарм, Никомед, Лек, Плив. Они составляют около 56% импорта.

Ассортимент компании составляет 4500 единиц, из них 80% это лекарственные средства, а остальные 20% это парафармацевтика.

По статистике в сети аптек «Ак Ниет» в день заходят около 10000 человек, и совершают покупку средне на 800 тенге.

Успех «Ак Ниет» складывается из усилий сотрудников различных подразделений, направленных на достижение общих целей лидерства в отрасли.

Среди положительных черт организационной культуры компании «Ак Ниет» можно выделить:

1. Рационально организованную систему обучения новичков: прохождение испытательного срока, который в большинстве случаев способствует лучшей адаптации на рабочем месте, закрепление опытных наставников, которые помогают разобраться в специфике работы;

2. Традицию отмечать День Рождения компании;

3. Символику предприятия, выпуск различной продукции с этой символикой: ручек, календарей больших и малых форматов, папок, бланков и др.;

4. Проведение мероприятий по совместному отдыху, в частности: юбилеи работников, выезды на природу, посещение группы здоровья, бассейна, солярия и др.

5. Выпуск рекламных и информационных бюллетеней, общественные связи со средствами массовой информации и др.

Также очень примечательным является и то, что большинство работников знают миссию, цель, стратегию и структуру своей организации, хотя информацию о них они получили из различных источников: чаще от коллег, чем от непосредственного руководства.

Согласно теории Ф. Харриса и Р. Морана, рассматривающей содержание организационной культуры на макро и микроуровне на основе 10 характеристик, можно сделать следующие выводы:

1. В компании «Ак Ниет» в человеке ценят индивидуализм, профессионализм, коммуникабельность и творческий подход к выполняемой работе.

2. В коммуникационную систему входит письменная, устная и невербальная коммуникация, «телефонное право» и открытость. Но открытость коммуникаций разнится от группы к группе, от подразделения к подразделению.

3. В работнике ценится умение выглядеть. Для служащих характерен деловой стиль одежды, опрятность и др. Человек в любой рабочей ситуации должен с честью нести имя фирмы.

4. Питание организовано прямо в офисе, что очень удобно, так как нет продолжительного отрыва от работы. Питание дотируется компанией.

5. Соблюдение временного распорядка и пунктуальность являются неотложными требованиями.

6. Отношения в организации нельзя называть чисто формальными, так как в них присутствует определенная свобода. Но эта свобода заключена в определенных рамках. Это подтверждается взаимоотношениями к вышестоящим по рангу.

7. В организационной жизни люди ценят работу и свое положение. Но нет рвения к высшим должностям, при котором лучшие человеческие качества затухают. Эти ценности закреплены в уважении ответственности, профессионализма и здоровой конкуренции.

8. У работников присутствует вера в руководство, свои силы, во взаимопомощь, в этичное поведение и в справедливость. Моральные нормы также оказывают влияние на качество работы.

9. Все работники стремятся к осознанному выполнению работы, полагаясь на интеллект и силу. Существуют процедуры информирования работников.

10. Как уже было сказано выше, отношение к выполняемой работе рассматривается с позиции ответственности. Среди важных моментов организации работы отмечается чистота рабочего места и качество работы. Человека не осуждают за его привычки, главное чтобы они не оказывали отрицательного влияния на окружающих и на выполняемую работу, которая осуществляется как индивидуально, так и в группе.

На основе этих характеристик можно сделать вывод об особенностях организационной культуры и организации в целом. ТОО «Ак Ният» – компания, в которой уважают личность за то, как она выполняет работу, ценят лучшие человеческие качества и черты. Эту компанию можно назвать достаточно демократичной, так как давление руководителя на подчиненных не ощущается.

*Ероян А.Е., к.э.н.
доцент кафедры
ФГБОУ ВПО КГТУ
Клевач А.Г.
студент
АНО ВПО КИМПчМ
Россия, г. Краснодар*

ПУТИ СТАНОВЛЕНИЯ БРИКС, КАК ФОРМИРОВАНИЕ НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭЛИТЫ

В 2001 году в аналитической записке была предложена аббревиатура БРИК, созвучная с английским словом «кирпич», данный термин используется в качестве обозначения группы стран, за счет роста которых во многом будет обеспечиваться будущий рост мировой экономики и фондовых рынков в частности, родоначальником которой является

замечательный аналитик GoldmanSachs Джим О'Нейл. Акроним, составленный из первых букв названий стран с наиболее быстро развивающимися рынками: Бразилия, Россия, Индия и Китай. В 2003 году в исследовательском докладе под заголовком «Мечты БРИК – Путь в 2050 год»[6], он сделал прогноз о том, что к 2050 году БРИК, который превзойдет развитые в экономическом плане страны Запада, вместе с США и Японией станет лидировать в мировой экономике в качестве новых шести глобальных крупных экономических субъектов. До 2011 года по отношению к организации использовалась аббревиатура БРИК. В связи с присоединением Южно-Африканской Республики 18 февраля 2011 года, по заявлению индийского министра финансов с этого времени группа стала носить название БРИКС.[4]

Члены БРИКС характеризуются как наиболее быстро развивающиеся крупные страны. Выгодное положение этим странам обеспечивает наличие в них большого количества важных для мировой экономики ресурсов:

- Бразилия – богата сельскохозяйственной продукцией;
- Россия – крупнейший в мире экспортер минеральных ресурсов;
- Индия – дешевые интеллектуальные ресурсы;
- Китай – обладатель дешевых трудовых ресурсов;
- Южно-Африканская республика – природные ресурсы.

Это главные ресурсы, на которые опираются экономики этих стран. Высокая численность населения стран обуславливает дешевизну труда в них и, соответственно, высокие темпы экономического роста.[7]

Состоявшийся 14 апреля 2011 года в городе Санья (остров Хайнань, КНР) третий саммит государств БРИКС отразил значительное укрепление международных позиций этого объединения, произошедшее со времени предыдущей встречи лидеров в Бразилии (15 апреля 2010 г.).[3]

Страны БРИКС в этот период подтвердили свою роль динамичной силы мировой экономики, о чем говорит сопоставление темпов их экономического роста с показателями развитых стран.

Таблица 1 – Динамика изменения ВВП стран БРИКС 2009-2012 г. (в % к предыдущему году; 2011-2012 г, прогноз)[3]

Страны	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Бразилия	7,5	4,5	4,1
Россия	4,0	4,8	4,5
Индия	10,4	8,2	7,8
КНР	10,3	9,8	9,5

ЮАР	2,8	3,5	3,8
США	2,8	2,8	2,9
Еврозона	1,7	1,6	1,8

На долю государств БРИКС приходится в настоящее время около 50% прироста глобального ВВП. В условиях опережающего совокупного роста экономик стран БРИКС за истекший год увеличилась их абсолютная доля в мировом валовом продукте, а КНР вышла на позиции второй экономической державы мира. Авторитету БРИКС в большой мере способствовало то, что именно благодаря его усилиям государства с формирующейся рыночной экономикой и развивающиеся страны укрепили свои позиции во Всемирном банке и Международном валютном фонде.

Таким образом, «пятерка» четко идентифицировала себя как объединение, действующее в логике многополярного мира. БРИКС не пытается создать некий новый «полюс», противостоящий другим объединениям государств - экономическим или военно-политическим. Напротив, молодое объединение позиционирует себя как структура, открытая для сотрудничества с самым широким кругом партнеров.

В конечном итоге, прогнозируется, что значительные размеры экономик этих стран в будущем позволит им трансформировать экономический рост в политическое влияние, что приведет к формированию новой экономической элиты и снизит влияние «золотого миллиарда».[5]

Если же говорить о последующих шагах «большой» пятерки, то просчитывается следующая логическая схема:

- развитие координации в экономической, политической, экологической и других сферах деятельности;
- выработка и реализация позиций по важным международным проблемам;
- взаимные обязательства по безопасности;
- подключение к БРИКС исламского мира, присоединение к «пятерке» исламских государств;
- создание общего рынка, зоны финансово-экономической координации и другие.

Леонид Ивашов рассматривает два процесса, которые определяют сегодня направление геополитических сдвигов в мире. Первый – попытки сверстать любыми, даже самыми античеловеческими средствами однополярный миропорядок, где будут властвовать деньги и военная сила.[1] Второй процесс – формирование альтернативного

миропорядка, более сбалансированного; с другим типом экономики и финансовой системы; другой организацией общественной жизни и т.д.

Характерными чертами нового миропорядка, как считает Леонид Ивашов, должны стать: развитие нравственных начал в любом виде деятельности человека, менее эгоистичный, более коллективистский подход к решению глобальных и региональных проблем; рациональное отношение к природным ресурсам планеты; перенос центра тяжести в формировании человека с потребительских ориентаций на духовные и интеллектуальные ценности. Единство нового миропорядка будет строиться на «цветущем многообразии». [2]

Успех этого процесса во многом будет зависеть от научно оформленных целей, замысла, концепции и стратегии. Для России развитие и наращивание геополитической мощи БРИКС жизненно важно не только для обретения самостоятельного международного статуса, но и сохранения своей государственности и территориальной целостности.

Использованные источники:

1. Ивашов Л.И., «БРИКС и переустройство мира», электронное издание «Фонд стратегической культуры», 15 апреля 2011г.
2. Тиберио Г.В. журнал «Геополитика», Рим, Италия, «БРИКС: основа мультиполярного мира», 16 февраля 2012 г.
3. IMF World Economic Outlook, April 2011.
4. www.anti-glob.ru
5. www.goldman-sachs.com
6. www.mid.ru
7. www.wikipedia.org

*Ероян А.Е., к.э.н.
доцент кафедры
ФГБОУ ВПО КГТУ
Павленко А.А.
студент
АНО ВПО КИМП и М
Россия, г. Краснодар*

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ РОССИИ

В условиях глобализации высшего образования, увеличения количества вузов и доминирования стран с рыночной экономикой происходит постоянный рост конкурентной борьбы между вузами за ведущие позиции на рынке образовательных услуг, за эффективное использование ресурсов: абитуриентов, лучших профессоров и преподавателей, финансов, иностранных студентов и аспирантов.[3]

Вследствие этого, для определения роли и места вуза в обществе, а также его конкурентоспособности на рынке образовательных услуг и

рынке труда имеет место сложная измерительная задача - задача количественного оценивания качества вузов. Пожалуй, наиболее важной составляющей качества вузов, тесно связанной с их конкурентоспособностью, является качество образования в вузе.

Следует отметить, что рейтинги вузов представляют собой преимущественно, во-первых, количественные оценки качества образовательного процесса в вузе, и, во-вторых, оценки качества ведущейся в нем научно- исследовательской деятельности.[1]

Россия занимает третье место в мире (после США и Финляндии) по числу студентов на 10 тыс. человек населения — 510. Абсолютное большинство граждан России — до 88% — считает высшее образование желательным для своих детей. Однако качество и структура высшего образования вызывают тревогу.

Структура высшего образования не соответствует потребностям рынка труда. В отличие от западных вузов университеты России утратили свою исследовательскую составляющую. Только 16% преподавателей высшей школы занимаются наукой. А поскольку это является одним из основных критериев оценки вузов разных стран, российские университеты не попадают даже в первую сотню мирового рейтинга. Их места заняли китайские вузы. Большинство вузов не обладают международной конкурентоспособностью. Из 300 тыс. выпускников по специальностям «экономика» и «менеджмент» только 15–25 тыс. могут считаться полноценными специалистами. Доля высококвалифицированных юристов тоже мала — около 15%. Это в несколько раз меньше реальной потребности экономики. К тому же вузовское образование фактически утратило такой компонент, как прохождение практики, и многие студенты пытаются самостоятельно, в ущерб теоретической подготовке, получить практический опыт, востребованный рынком труда.

На сегодняшний день как стало, недавно известно, большинство вузов являются неэффективными. Появление списка неэффективных вузов в Сети ошеломило администрации учебных заведений, которые до того самого момента считали свои университеты вполне преуспевающими. Более 130 российских университетов и институтов, среди которых и довольно престижные РГГУ, Государственный университет управления, один из лучших, как до сих пор считалось, архитектурных вузов - МАРХИ, а также многие крупные региональные вузы оказались с "признаками неэффективности".

Минобрнауки также нашло признаки неэффективности у крупнейших вузов Краснодарского края - Кубанского государственного аграрного университета (КубГАУ), Кубанского государственного технологического университета (КубГТУ) и Краснодарского

госуниверситета культуры и искусств (КГУКИ), а на территории Чеченской Республики полностью эффективных вузов нет вообще.[2]

Не сегодня-завтра у абитуриентов начнется паника - многие как раз успели выбрать подготовительные курсы и репетиторов для нужного вуза, а он, оказывается, неэффективный. Куда же поступать? Ректоры прокручивают в уме варианты: уволят или нет, ведь смена руководства, по мнению Минобрнауки, - один из способов вывести вуз из зоны риска. Студентам тоже неспокойно: начали учиться в одном вузе, а закончат другой - неэффективные учреждения могут присоединить к более сильным.

К слову, эффективность в Министерстве решили считать, учитывая не 50 параметров, а лишь пять - для вузов плюс еще три - для филиалов. В качестве основных показателей специалисты, проводившие мониторинг, определили средний балл ЕГЭ абитуриентов, количество иностранных студентов, количество квадратных метров на учащегося. Не забыли и о науке, правда, акцент сделали не на количестве научных работ, а на объеме привлеченных денег. И последним критерием, тоже немаловажным, оказались внебюджетные доходы вуза. К удивлению многих, в этой восьмерке не оказалось данных по числу выпускников, успешно устроившихся на работу по специальности.

Не согласен с критериями оценки вузов, попавших в рейтинг учебных заведений с низкой эффективностью, и Российский профсоюз студентов. В заявлении профсоюза указывается на то, что "рейтинг составлен исходя лишь из экономических, а не образовательных критериев", в то время как "единственным возможным критерием для такой оценки может служить лишь процент выпускников, трудоустроившихся по специальности".[4]

Первостепенным моментом нам видится определение критериев обеспечивающих гарантии качества образования. Это очень многообразное явление, в котором можно выделить совершенно разные стороны. Это и фактор конкурентоспособности, это и маркетинговый инструмент, это и механизм инвестирования в личные ценности, это и демонстрация добропорядочности учебного заведения.

В ходе поэтапной модернизации российского образования следует перейти на тот уровень взаимопонимания заинтересованных сторон, когда оценки качества, контроль качества, гарантии качества сочетались бы с комплексным менеджментом качества образования и, главное, с формированием культуры качества образования.

Использованные источники:

1. Азгальдов Г.Г., Костин А.В. Квалиметрия в высшей школе // Учебное пособие. М.: Эврика, 2009 – с. 272
2. Журнал "Право и безопасность". Номер - 8 (27), Ноябрь 2012; Статья: Неэффективные вузы Юга России - с. 7-8 Антон Смертин.

3. Чеботарева М. С. Россия на мировом рынке образовательных услуг // Учебное пособие. - М.: МАКС Пресс, 2012 - с. 249- 252.

4. "Российская газета" - www.rg.ru

Жеребцова В. В.

студент

Новикова Э. С.

студент

Воейкова О. Б., к.э.н., доцент

**Сибирский государственный аэрокосмический
университет имени академика М.Ф. Решетнева**

Россия, г. Красноярск

РОЛЬ ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

В статье рассмотрены общие методы и основные этапы принятия решений, сущность экспертных оценок и их значение в процессе принятия управленческих решений.

Оценка внешней среды экспертными методами производится для выработки стратегии, определения производственной мощности предприятия, выбора политики заказов. Таким образом, экспертная оценка при принятии решений в области операционной деятельности компании может применяться в самом широком диапазоне: от разовой оценки текущего состояния до создания постоянно действующей команды внутренних экспертов, оценивающей решения менеджеров, предотвращающей утечку информации и вырабатывающей для компании новые конкурентные преимущества.

Экспертные методы – это технологические приемы проведения опроса специалистов-экспертов (или организации работы с ними) и обработки их мнений и оценок, выраженных в количественной или качественной форме, с целью подготовки информации для принятия решений [1].

Экспертиза может быть полезна и в периоды кризиса, и в периоды экономического роста и стабильности. Самыми перспективными являются два экспертных направления: непрерывный мониторинг внешней среды и внутренняя экспертиза как с привлечением внешних экспертов, так и силами сотрудников компании.

В связи с этим изучение особенностей экспертизы в области принятия управленческих решений является актуальным и жизненно важным для функционирования предприятий и организаций.

Принятие решений — это особый вид управленческой деятельности, представляющий собой выбор способа достижения поставленной цели.

В широком смысле под решением понимают «выбор одной или нескольких альтернатив (вариантов решения) из множества возможных»

[3]. Термин «решение» здесь следует понимать как «процесс принятия решения», т.е. как последовательное выполнение определенных действий. При всем разнообразии подходов к структуризации процесса принятия решений можно выделить следующие основные этапы:

- определение целей;
- формулировка ограничений и критериев принятия решения;
- разработка альтернатив (поиск решений);
- оценка и выбор альтернативы;
- реализация решения.

При этом каждый этап процесса принятия решения, в свою очередь, представляет собой микропроцесс, требующий определения цели, поиска решений и т.д. и применения соответствующих методов обоснования и выбора решений в различных сочетаниях [4].

В узком смысле решение — это результат выбора определенного варианта действий, поскольку выбор всегда основывается на оценке и сопоставлении ожидаемых результатов принятия тех или иных альтернатив с точки зрения поставленных целей.

В менеджменте можно выделить три класса методов принятия решения:

- методы подготовки и обоснования решений, т.е. подготовка альтернатив;
- методы выбора решений, т.е. выбор из предложенных альтернатив;
- методы реализации решений [5].

Методы выбора решений чаще всего подразделяются на методы единоначального выбора, методы коллективного (группового) выбора, осуществляемого полномочным органом, и методы выбора по согласованию, принимаемые на основе ограничений полномочий. К методам реализации решений относятся организационно-распорядительные (административные), экономические и социально-психологические методы воздействия на исполнителей.

В данной статье рассмотрим методы подготовки и обоснования решений, которые применяются в зависимости от типа решаемых проблем.

Для стандартных и части хорошо структурированных проблем существует набор готовых решений, изложенных в нормативных документах: инструкциях, правилах, руководствах и т.п. В них четко регламентируется последовательность анализа ситуации и принятия решения. Однако большинство управленческих проблем значительно отходит от стандарта. Для их решения могут применяться различные методы, которые подразделяются на два класса.

1. Количественные методы, основывающиеся на объективных количественных данных, полученных в результате вычислений. Они используются при разрешении хорошо структурированных и части

слабоструктурированных проблем для оценки вариантов решений, выбора и обоснования приемлемого в данной ситуации варианта.

2. Экспертные методы (неформализованные, эвристические) направлены на активизацию интуиции и опыта специалистов. Неформализованные методы используются при решении сложных слабоструктурированных и неструктурированных проблем для генерирования вариантов решений, их анализа и оценки, выбора и обоснования лучшего решения [1].

В последнее время методы экспертных оценок получают широкое распространение на всех уровнях менеджмента и во всех областях народного хозяйства. Это связано в первую очередь с повышением степени неопределенности внешней и внутренней среды, с увеличением количества и многообразия факторов, которые необходимо учесть в процессе принятия решений. Экспертные оценки могут использоваться в операционной деятельности предприятия как для подготовки альтернатив (сценариев решения), так и для выбора одной из альтернатив, особенно в период кризиса, когда многократно возрастают последствия неправильно принятого решения и значительно увеличивается число неструктурированных или слабоструктурированных проблем, для которых не подходят стандартные варианты решений. В таких ситуациях руководители опираются в первую очередь на собственные опыт и интуицию. Но если опыта недостаточно, если ситуация не просто нестандартная, а критическая, то экспертные мнения могут помочь преодолеть кризисные явления. Во многих случаях экспертные оценки целесообразно применять вместе с математико-статистическими и другими формальными методами. В этом случае характеристики объекта становятся более точными, а надежность итоговых выводов возрастает.

Таким образом, роль экспертных оценок заключается в следующем:

- Определение целей. При принятии важных решений необходимо четко представлять цели, к достижению которых стремится лицо, принимающее решение. Для сложных ситуаций рекомендуется применять дерево целей.
- Экспертный прогноз. Особую роль при принятии решений играют проблемы, связанные с оценкой будущего развития анализируемых ситуаций, ожидаемых результатов альтернативных вариантов решений. Экспертная информация содержит не только количественные, но и качественные оценки, поэтому может стать базой для прогнозов, и даже более реалистичной, чем тривиальная статистическая информация.
- Сценарии ожидаемого развития ситуации. Наиболее часто для формирования сценария применяют метод мозговой атаки в сочетании со специальными приемами использования аналитической информации.

- Генерирование альтернативных вариантов. Подобные процедуры могут предусматривать проведение экспертиз с использованием методов типа мозговой атаки, а также создание в сложных случаях автоматизированных систем генерирования альтернативных вариантов.
- Определение рейтингов. В последнее время они весьма популярны, позволяют оценивать сравнительную надежность банков, страховых компаний, качество различных услуг, сравнительную влияние политиков и т.д.
- Оценочные системы. Формируются при индивидуальных и коллективных сравнительных оценках объектов экспертизы для определения степени достижения цели. Большое внимание при этом уделяется оценке сравнительной важности критериев.
- Принятие коллективных решений. Проводится не только коллективная экспертиза, но и открытое обсуждение альтернативных вариантов решения, дополнительного обмена информацией между экспертами в процессе принятия решений, согласования, поиска компромисса [2].

Современные руководители нуждаются в инструменте, который помог бы им правильно расставить акценты при разработке актуальных задач управления и поиске вариантов решений, а также способствовал бы выбору лучшего решения по известным, но зачастую плохо поддающимся формализации критериям. Таким инструментом, без сомнения, могут стать экспертные процедуры. Современная теория и практика экспертной оценки дает возможность выбрать для каждого класса задач именно те методы, которые позволят максимально эффективно использовать ресурсы организации и дадут нужные результаты. Компьютерная обработка данных может значительно сократить временной лаг между получением результатов экспертизы и принятием решения. Таким образом, экспертиза является методом, позволяющим получить ответы на важные вопросы даже при наличии небольшого количества временных и других ресурсов.

Использованные источники:

1. Асаул, А.Н. Теория и практика принятия решений по выходу организаций из кризиса Под ред. засл. строит. РФ, д-ра экон. наук, проф. А.Н. Асаула. – СПб: АНО «ИПЭВ», 2007. -224с.
2. Биктагирова, А. Р. Оценка успешности принятия управленческих решений /А. Р. Биктагирова // Вестник БИСТ. -2011.-№2(10).-С.105-111
3. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: словарь современной экономической науки. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело, 2003. — 520 с.
4. Лукичева Л.И., Егорычев Д.Н. Управленческие решения.- 4-е изд. - М.: Омега-Л, 2009. — 383 с.
5. Терелянский, П. В. Принятие решений на основе анализа динамики экспертных оценок/П. В. Терелянский // Стратегический менеджмент.- 2010.-№4.-С.36-39

Жермелев А.Ю.
аспирант каф. эк. теории
Северо-Кавказский горно-металлургический институт
(государственный технологический университет)
Россия, г. Владикавказ

ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ К МЕТОДАМ ВЫЯВЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕЗЕРВОВ РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Содержание подходов к методам выявления и использования резервов роста эффективности предприятий промышленности в России во многом определялось формой хозяйствования (социалистической, рыночной), приоритетами и основными направлениями мобилизации резервов и другими обстоятельствами. Кроме того, направления использования резервов роста эффективности заметно отличаются между собой в зависимости от состояния экономики, доминирующих задач ее развития.

В этой связи целесообразно условно выделить пять этапов эволюции научных и практических подходов в России к методам выявления и использования резервов роста эффективности предприятий в зависимости от формы хозяйствования и динамики целей социально-экономического развития страны:

- социалистическая административно-командная экономика (до 1992 г.);
- переходный период к рыночной экономике (1992-1994 гг.);
- этап становления и укрепления рыночных отношений (1995-2000 гг.);
- этап нарастания конкурентных отношений (2001-2011 гг.);
- этап повышения конкуренции в экономике (вступление РФ в ВТО, с 2012 г.).

Содержание подходов к методам выявления и использования резервов роста эффективности предприятий в РФ представлено в таблице.

Содержание резервов роста эффективности предприятий значительно изменялось в зависимости от форм хозяйствования и этапов развития промышленности. Так в условиях социалистической административно-командной экономики (до 1992 г.) резервы связывались преимущественно с невыполнением заданий плана по росту эффективности предприятий.

Эволюция подходов к методам выявления и использования
резервов роста эффективности предприятий в РФ

Наименование признака	Содержание				
Формы хозяйствования и этапы развития промышленности	Социалистическая административно-командная экономика (до 1992 г.)	Переходный период к рыночной экономике (1992-1994 гг.)	Этап становления и укрепления рыночных отношений (1995-2000 гг.)	Этап нарастания конкурентных отношений (2001-2011 гг.)	Этап повышения конкуренции в экономике (вступление РФ в ВТО, с 2012 г.)
Подход к понятию резервов роста эффективности предприятий	Резервы как невыполнение заданий плана по росту эффективности предприятий	Резервы как потенциал свободы деятельности, саморазвития предприятий	Резервы как потенциал приспособления предприятий к рыночным отношениям	Резервы как потенциал повышения конкурентоспособности предприятий	Резервы как потенциал повышения конкурентоспособности предприятий к глобальным экономическим условиям
Приоритеты, или основные направления мобилизации резервов роста эффективности предприятий	Совершенствование материально-технической базы, научной организации труда, хозяйственного расчета	Разгосударствление, приватизация, использование собственности, свобода ценообразования, минимизация издержек	Минимизация затрат и оптимизация налоговых выплат, использование внешних факторов (получение дешевых кредитов и инвестиций)	Минимизация затрат, использование внешних факторов (доступ к государственным ресурсам и т.д.), повышение конкурентоспособности	Применение самых современных результатов научно-технического прогресса, форм организации деятельности, интеграции
Степень свободы предприятий по использованию резервов	Незначительная	Возрастающая	Относительно высокая	Высокая	Максимальная
Возможности предприятий по использованию резервов роста эффективности	Незначительные, ограничены государством	Незначительные, ограничены непредсказуемостью внешней среды	Невысокие, ограничены ресурсами, неразвитостью инфраструктуры	Невысокие, ресурсами, неразвитостью инфраструктуры	Должны быть высокими, аналогичными возможностям конкурентов

К положительным сторонам организации выявления и использования резервов роста эффективности предприятий в условиях социалистической системы хозяйствования следует отнести:

значительная роль государства и его поддержка по организации и проведению работ по выявлению и мобилизации резервов. Повышение эффективности экономики являлось важнейшим направлением государственной экономической политики;

относительно низкие риски негативного воздействия на предприятия и активное участие государства в их нейтрализации;

прогнозно-плановый подход к резервам на основе применения достижений научно-технического прогресса.

К недостаткам организации выявления и использования резервов роста эффективности предприятий в условиях социалистической системы хозяйствования относились: доминирование государства и административно-командных отношений, приводящих к подавлению творческой инициативы работников предприятий; низкая мотивация работников предприятий в выявлении и использовании резервов роста эффективности предприятий.

На этапе переходного периода к рыночной экономике (1992-1994 гг.) и демонтажа социалистической экономики, резервы рассматривались как потенциал свободы предпринимательской деятельности, саморазвития предприятий.

В дальнейшем, на этапе становления и укрепления рыночных отношений (1995-2000 гг.), резервы роста эффективности во многом идентифицировались со способностью адаптации, приспособления предприятий к рыночным отношениям.

На этап укоренения рыночных механизмов и нарастания конкурентных отношений (2001-2011 гг.) резервы роста эффективности были вполне закономерно увязаны с потенциалом повышения конкурентоспособности предприятий.

Вступление РФ во Всемирную Торговую Палату (ВТО) с 2012 года предполагает значительный рост конкуренции в экономике, обусловленный либерализацией ранее существовавших таможенных ограничений и снижением степени государственной поддержки. Отечественные товаропроизводители даже на региональном уровне оказываются в противостоянии с крупными мировыми корпорациями, обладающими мощным научно-исследовательским потенциалом и огромными финансовыми возможностями. В этой связи резервы роста эффективности непременно будут связаны с потенциалом повышения конкурентоспособности региональных предприятий к жестким глобальным экономическим отношениям.

Таким образом, анализ теоретических основ резервов роста эффективности предприятий требует комплексности подхода к ним, что позволяет выделить в их содержании ряд аспектов: методические, морфологические, функциональные, организационные, управленческие, информационные, операционные и социально-экономические.

Методологические аспекты резервов роста эффективности предприятий включают совокупность методов и принципов, т. е. инструментарий познания их природы, структуры, причин образования и способов активного воздействия на их использование. Это часть общенаучной методологии исследования различных объектов и процессов как объективного целого, и в этой связи она призвана выполнять функции интегративного характера, особенно там, где не срабатывают другие научные методы, позволяя обнаружить причинно-следственную связь объектов и процессов, на первый взгляд не имеющих влияния друг на друга. Функционирование и развитие предприятий — многоплановый процесс, охватывающий все сферы, направления, ресурсы и факторы, что предполагает адекватность соответствия методологии исследования резервов роста эффективности предприятий реальным причинам их образования.

Морфологические аспекты резервов роста эффективности предприятий отражают их виды, особенности и внутреннее строение применительно к состоянию и развитию многообразных предприятий, влияя, тем самым, на результаты использования.

Функциональные аспекты резервов роста эффективности предприятий обусловлены причинами их образования, функциями их влияния на функционирование и развитие хозяйствующих субъектов, а также целями и задачами использования.

Организационные аспекты резервов роста эффективности предприятий отражают организацию, как самого предприятия, в котором образуются резервы, так и организацию направлений их использования.

Управленческие аспекты позволяют определить и оценить систему управления, методы и возможности предприятия в использовании резервов роста эффективности.

Информационные аспекты резервов роста эффективности включают информационные потоки, их качество и направленность, определяющих информационные потребности предприятий.

Операционные аспекты резервов роста эффективности обусловлены их видами и особенностями, а также возможностями их выявления и использования. Они включают в себя совокупность методов, технологий и конкретных действий, применяемых или рекомендуемых к применению на предприятиях.

Социально-экономические аспекты отражают экономическую политику государства и регионов, выражают ситуацию, в которой

функционируют предприятия, стремящиеся к максимизации своего потенциала и причины, по которым этот потенциал и возможности развития не могут быть реализованы в полной мере, образуя резервы роста эффективности.

Представленные стороны должны отражать единство инструментария программно-целевого метода, а также единство методологии их применения.

Жермелев А.Ю.
аспирант каф. эк. теории
Северо-Кавказский горно-металлургический институт
(государственный технологический университет)
Россия, г. Владикавказ

КЛАССИФИКАЦИЯ РЕЗЕРВОВ РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Развитие науки, техники и технологий, появление все новых прогрессивных методов организации труда и производства, обуславливают непрерывное возникновение новых видов резервов на предприятиях, в промышленном комплексе и в экономике региона в целом. В связи с этим большое значение приобретает анализ видов и особенностей резервов роста эффективности предприятий с целью научной их систематизации и определения путей и методов выявления и использования.

Для повышения полноты отражения видов резервов роста эффективности предприятий предлагается классификацию разделить две составляющие: в первой представлена классификация по их содержательному аспекту, а во второй - по аспекту использования резервов.

Рассмотрим кратко содержание и особенности видов резервов роста эффективности предприятий в представленной их классификации.

По месту образования следует различать резервы: мировые, страновые, региональные, отраслевые, предприятия (локальные) а также внутрипроизводственные, отдельных подразделений предприятий и рабочих мест. Можно предположить, что с вступлением России в ВТО значительно возрастут резервы мирового характера.

По объектам и ресурсам резервы роста эффективности предприятий охватывают все виды ресурсов (в том числе, природно-климатические и т.д.), участвующих в процессе создания продукции.

По функциональным признакам следует выделять ряд резервы роста эффективности предприятий: научные (научно-исследовательские), создающие базу для повышения эффективности и конкурентоспособности деятельности предприятий; маркетинговые (рыночные), направленные на более полное удовлетворение потребительского спроса; технические и технологические; инновационные, предполагающие внедрение и

распространение научно-технических достижений в производстве и осуществляющие прорыв на рынок и закрепление на нем; кадровые – полное использование потенциала работников; управления, как важнейшей функции обеспечения эффективности; экономические, ориентированные на решение широкого спектра проблем функционирования и развития экономики предприятия.

По направленности воздействия резервы роста эффективности предприятий включают несколько их групп. Резервы управления собственностью обусловлены необходимостью достижения высокой эффективности отдачи от объектов собственности, как государственных, так и частных. Резервы управления деятельностью (функционированием) образуются в связи с необходимостью достижения самых высоких результатов в деятельности, как отдельных хозяйствующих субъектов, так и всего промышленного комплекса.

Резервы управления развитием и конкурентоспособностью представляют собой возможности, которые представляют современные инновационные технологии, методы управления и формы организации в модернизации всех сфер предприятий, в их приближении по конкурентоспособности к самым передовым предприятиям мира, страны и региона. Резервы управления персоналом предполагают мобилизацию возможностей, которые позволяют развивать и полноценно использовать творческий потенциал работников. Резервы управления интеграцией и коммуникациями означают встраивание предприятий в региональные и мировые хозяйственные процессы на равных с конкурентами.

По отношению к предприятию резервы классифицируются: на внутренние, зависящие от его деятельности и на которые оно может воздействовать; на внешние, не зависящие от его деятельности и на которые оно никак не может воздействовать.

По степени воздействия на результаты хозяйственной деятельности предприятия делятся на основные, второстепенные, дополняющие. Основными являются резервы, использование которых оказывает решающее воздействие на показатель эффективности. Второстепенные резервы не оказывают значительного влияния на результат эффективности. Дополняющий резерв – использование возможностей фактора роста эффективности из смежной области деятельности. Необходимо также заметить, что резерв в зависимости от конкретных обстоятельств может быть, как основным, так и второстепенным.

В зависимости от своего состава резервы роста эффективности делятся на простые, состоящие из отдельных элементов, и сложные (или комплексные). Примером простого резерва выступает количество фактически отработанных рабочих дней в отчетном периоде. Однако большинство резервов роста эффективности являются сложными, состоящими из ряда более простых элементов. Они могут быть разложены

на составные элементы. Примером сложного резерва роста эффективности является производительность труда.

По собственности объектов хозяйственной деятельности можно выделить: резервы роста эффективности, присущие государственным предприятиям или государственному сектору экономики; образуемые и требующие использования применительно к частным или коллективным объектам собственности.

Помимо классификации видов резервов роста эффективности предприятий по признакам их содержания, немаловажным является их систематизация по признакам использования.

Резервы роста эффективности предприятий по способу использования могут быть дифференцированы по двум группам основных направлений действий:

1) на основе совершенствования предприятия и его составляющих (оборудования, технологических и производственных процессов, организации труда, систем управления, взаимодействия с внешней средой);

2) в результате ликвидации всякого рода потерь, брака и необоснованных затрат (в том числе, материалов, финансов, энергии, времени, и т.д.).

По месту использования резервов роста эффективности предприятий они могут быть классифицированы по видам от внутригосударственных (или общегосударственных) вплоть до отдельного рабочего места. Кроме того, существуют комплексные виды резервов, включая одновременно несколько мест их использования.

По направлениям использования, виды использования резервов должны охватывать все возможные пути роста эффективности предприятий, начиная от развития НИОКР и заканчивая сбытом и послесбытовым обслуживанием потребителей продукции.

По способам выявления резервы роста эффективности предприятий предлагается разделять на явные и скрытые. Явные резервы известны работникам предприятия и количественно могут быть ими оценены. К ним относятся резервы, обусловленные потерями и утратами используемых ресурсов (повышенный брак, штрафы, недостача, перерасходы и т.д.). Использование таких потерь легко обеспечивается мерами по совершенствованию техники, технологии, управления и организации производства. В число явных входят также и виды резервов развития, которые известны без всяких дополнительных исследований. Следует отметить, что наличие явных резервов вовсе не означает возможность их использования. Например, на многих предприятиях существуют резервы роста эффективности за счет повышения производительности труда, однако для их использования требуются значительные капиталовложения,

новые машины и т.д., что выходит за пределы возможностей финансов этих хозяйствующих субъектов.

Скрытыми являются резервы, которые на данный момент времени неизвестны и не могут быть количественно оценены. Для выявления таких резервов необходимо провести целевое исследование, сравнительный анализ - внутрихозяйственный, межхозяйственный, межрегиональный или межгосударственный, сопоставление с эталонами и т.д. Такие резервы не учитываются в документах отчетности и развития предприятия, однако они фактически означают упущенную выгоду, наличие скрытых потерь, что, в конечном итоге, сказывается на конкурентоспособности.

По свойствам отражаемых явлений используемые резервы могут быть выделены на количественные и качественные. Количественные резервы отражают количественную определенность возможного роста эффективности (например, рост производительности и т.д.). Качественные резервы определяют изменение внутренних качеств и особенностей, влияющих на эффективность (например, квалификация работников и т.д.).

Не менее важным признаком классификации резервов является срок и замысел использования резервов роста эффективности предприятий. Резервы, которые можно использовать в течение сравнительно короткого периода времени, принято называть оперативными или текущими. Резервы, использование которых требует длительных сроков, значительных капитальных вложений в модернизацию технологий, оборудования, обучение персонала и т. д., относятся к перспективным или стратегическим.

По этапам жизненного цикла резервы роста эффективности предприятий могут быть связаны с его продуктом. В этой связи виды резервов различаются на этапах роста объема и продаж продукта, стабилизации и спада.

Исследуемые в анализе хозяйственной деятельности предприятий резервы роста эффективности должны быть классифицированы по самым разным признакам, что позволит более точно оценить место и роль каждого резерва в формировании конечной величины показателей эффективности.

Жиркова Л. П.

студент 3 курса группы УП-10

Финансово-экономический институт

Северо-Восточный федеральный университет

Россия, Республика Саха (Якутия), г. Якутск

ПРИЧИНЫ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ КОНФЛИКТОВ НА ПРОИЗВОДСТВЕ

Одной из главных функций управленцев, менеджеров и специалистов разного уровня является решение проблем через разрешение противоречий

и конфликтов. Для этого требуются теоретические разработки, доведенные до уровня технологий, которые можно применять непосредственно в практике. Практика показывает, что игнорирование таких сложных процессов как конфликт, разрушительных последствий и отсутствия профессиональных знаний, приводит к разрастанию и развитию социально-негативных процессов, характеризующихся доминированием стихийных элементов, сложно поддающихся управлению или ограничению, без насильственных методов. К самым распространенным психологическим конфликтам относятся межличностные конфликты. Они охватывают почти все сферы человеческих отношений. Любой конфликт в конце, так или иначе, сводится к межличностному. Даже в межгосударственных конфликтах происходит столкновение между лидерами или представителями государств. Поэтому знание особенностей межличностных конфликтов, причин их возникновения и способов управления ими является важной составляющей в профессиональной подготовке любого специалиста. Эти соображения и послужили причиной для выбора этой темы.

В настоящее время в психологической литературе имеется большое количество работ, посвященных проблеме конфликтов. Несмотря на хорошо разработанные методы разрешения конфликтов, следует признать, что не существует единого универсального способа их урегулирования. Не следует также оценивать конфликты только как негативные явления, так как они могут содержать не только отрицательные, но и положительные функциональные свойства.

Конфликтные ситуации возникают довольно часто и могут переходить в серьезные конфликты как между руководителями и подчиненными, так и между самими подчиненными. Как показывает практика управления, часть конфликтов, относящихся к сфере производства, носит деловой характер и разрешается рациональным путем. Но конфликты, носящие межличностный характер, в большинстве случаев остаются неразрешимыми. Это серьезно осложняет работу не только руководителей организации, но и самих работников. Таким образом, целью данной работы является социально-психологический анализ межличностных конфликтов на производстве и причин их вызывающих.

Наше исследование проводилось на работниках ООО Рекламно-издательского центра «Офсет» применением метода анкетирования.

Объектом данного исследования выступили условия межличностных конфликтов в коллективах организаций.

Данная организация состоит из 15 рабочих 8 мужчин и 7 женщин. Разница в возрасте составляет примерно 5-10 лет. Была разработана специальная анкета состоящая из 9 вопросов, и с её помощью сделать анализ причин межличностных конфликтов в организации.

Анкетирование проведено. Анализ полученных ответов респондентов показал, что в целом в данной организации уровень конфликтности низкая, если конфликты происходят то относятся к сфере производственных отношений между работниками. Большинство работников довольны социально-психологическим климатом в коллективе. И это конечно же отражается на уровень производительности труда работника. Многие не считают себя конфликтным, отсюда следует отметить что взаимодействие между ними спокойная и доброжелательная.

В ходе исследования было выявлено что, в конфликтах виноваты обе стороны, то есть и руководители, и работники. Причем конфликты затрагивают как сферу производства, так и межличностные взаимодействия.

Из-за наблюдения следует отметить, что при возникновении конфликта в процессе его, оппоненты не выслушивают версии друг друга и часто перебивают что и следовательно усиливает очаг конфликта. И в большинстве ситуаций, будь это конфликт с руководителем или с коллегой есть моменты повышения голоса и не контроль над эмоциями.

Для разрешения конфликтов в данной организации даются следующие рекомендации:

1. Работникам стоит относиться к друг другу уважительно, не занимать много рабочего времени своим присутствием и не надоедать.
2. При конфликте с руководителем стоит сдерживать свои эмоции, не повышать голос.
3. Нужно попытаться найти точки соприкосновения в позиции своей и оппонента.
4. Не тратить свое рабочее время на длинные перерывы, чтобы избежать конфликта с руководителем.
5. Не торопить коллегу видя то, что он итак торопиться.
6. Не перебивать друг друга.
7. Не бояться идти на компромисс.
8. Нужно провести тренинги по контролю над эмоциями. Можно пригласить психолога.

Подводя итог исследованию причин межличностных конфликтов на производстве, можно сделать следующие выводы.

Конфликт означает несогласие сторон, при котором одна сторона пытается добиться принятия своих взглядов и помешать другой стороне сделать то же самое. Конфликт может иметь место между индивидуумами и группами и между группами.

Потенциальные причины конфликта: совместно используемые ресурсы, взаимозависимость заданий, различия в целях, различия в восприятии и ценностях, различия в стиле поведения и биографиях людей,

а также неэффективная коммуникация. Люди очень часто не реагируют на ситуации потенциальных конфликтов, если это ситуации не связаны с минимальными личными потерями или угрозами.

Можно использовать пять стилей разрешения конфликтов. Например: уклонение, сглаживание, принуждение, компромисс и решение проблем.

*Жолдоякова Г.Е.
старший преподаватель
КАТУ им.С.Сейфуллина
г.Астана, РК*

БЕДНОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН И СПОСОБЫ ЕЁ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Повышение уровня жизни населения - основная цель социальной политики и главный критерий ее эффективности в любой цивилизованной стране. Сокращение масштабов бедности выступает в качестве одной из важнейших составляющих достижения этой цели. Бедность ведет к ухудшению качественных характеристик населения, усилению социально-экономического неравенства, что чревато социальными катаклизмами.

Бедность - это не только недостаток продуктов питания, одежды, плохое жилище, отсутствие у людей доступа к необходимому образованию и медицинскому обслуживанию. И не только отсутствие достаточной суммы денег, чтобы приобрести все необходимое для жизни, хотя бы на минимальном уровне. Проблема бедности имеет еще и гуманистическую составляющую; она влияет на морально-этические аспекты взаимоотношений власти и народа. [1]

За период с 2001 по 2010 год доля ВВП на душу населения по ППС выросла почти втрое, составив 16 203,3 доллара США, среднедушевые расходы на конечное потребление в 2010 году по оперативным данным составили 744,4 тысячи тенге, что в 6,3 раза выше показателя 2001 года (118,5 тысяч тенге). На фоне роста показателей национальной экономики отмечается рост номинальных денежных доходов населения. Так, за 10 лет уровень номинальных денежных доходов в среднем на душу населения в месяц вырос в 5,3 раза и составил по предварительной оценке 40 473 тенге.

Позитивная динамика экономического развития страны, несмотря на нестабильную позицию мировой финансовой системы, оказала благоприятное влияние на уровень бедности в республике. За период с 2001 года доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума в целом по республике сократилась в 7,2 раза и по итогам 2010 года составила 6,5%, сохраняя положительную динамику, как для городской, так и для сельской местности. [2,3]

Одну из основных задач ЦРТ «Снизить вдвое долю людей, имеющих доход ниже величины прожиточного минимума», Казахстан выполнил в

2004 году, однако бедность остается достаточно серьезной проблемой для страны, особенно в сельских регионах. В этой связи в 2008 году перед страной была поставлена новая задача ЦРТ «1+»: сократить вдвое количество людей, проживающих в сельской местности, с доходом ниже величины прожиточного минимума. (Таблица 1)

Таблица 1 – Основные показатели доходов населения в Республике Казахстан за 2001-2010 гг.

Наименование показателя	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ВВП на душу населения по ППС, доллары США	5566,7	6213,7	6920,4	7742,6	8700,1	10992,0	13172,5	15173,0	15092,5	16203,3
Номинальные денежные доходы населения, в среднем на душу населения в месяц, тенге	7 670	8 958	10 533	12 817	15 787	19 152	25 226	32 984	34 282	40 473
Средний размер назначенных государственных социальных пособий, тенге	3 630	4 095	4 394	4 602	6 627	7 528	8 366	11 319	12 888	14 037
Среднемесячный размер назначенной государственной АСП, тенге	-	-	714	778	835	827	922	1 162	1 130	1 194
Величина прожиточного минимума, тенге	5 655	6 003	6 457	6 785	7 618	8 410	9 653	12 364	12 660	13 487

Однако, несмотря на достигнутый прогресс по сокращению бедности, значительная часть населения республики имеет низкие доходы и рискует оказаться в категории бедного населения. При этом сохраняется региональная дифференциация бедности с более выраженной картиной сельской бедности во всех регионах. До сих пор сельская бедность остается на достаточно высоком уровне и превышает городскую почти в три раза. (рисунок 1)

Рисунок 1



Региональная дифференциация бедности, рассчитанная на основе новой методики расчета ВПМ, введенной с 2006 года, имеет тенденцию к сокращению, однако все еще значительна. Так, в 2001 году она составляла

9,2 раза: 70,7% – в Жамбылской области и 7,7% – в городе Астане. В 2010 году региональная дифференциация бедности сократилась до 4,5 раз: 11,6% – в Мангыстауской области и 2,6% – в городе Алматы. [4]

Помимо городов Астана и Алматы, в состав регионов с наименьшими уровнями бедности в 2010 году, как и в 2001-ом, вошли Карагандинская, Павлодарская и Акмолинская области. Наиболее высокий уровень бедности в 2010 году наблюдался в Восточно-Казахстанской, Южно-Казахстанской и Мангыстауской областях. В 2001 году в эту группу входили также области южной части Казахстана (Алматинская, Кызылординская и Жамбылская).

Остальные регионы относятся к регионам со средним уровнем бедности (Северо-Казахстанская, Актюбинская, Западно-Казахстанская, Костанайская области), в число которых также вошли Жамбылская, Алматинская, Атырауская и Кызылординская области, которые ранее неоднократно входили в группу регионов с высоким уровнем бедности. (Таблица 2)

Таблица 2 – Распределение регионов РК по группировкам уровня бедности в 2010 г.

Группировки по уровню бедности в 2010 году	Наименование региона
Низкий (2,6–4,4%)	гг. Астана и Алматы, Карагандинская, Павлодарская и Акмолинская области
Средний (5,3-6,7%)	Жамбылская, Северо-Казахстанская, Актюбинская, Алматинская, Атырауская, Западно-Казахстанская, Костанайская и Кызылординская области
Высокий (8,4-11,6%)	Восточно-Казахстанская, Южно-Казахстанская и Мангыстауская области

Региональные различия в уровне бедности сопровождаются и различиями по территориальной принадлежности (город/село). Несмотря на значительное сокращение масштабов сельской бедности (за последние 10 лет ее уровень сократился в 5,9 раза) ее показатель в 2010 году все еще остается достаточно высоким 10,1%. [5]

В целом по стране сельская бедность продолжает превышать городскую почти в два раза. Самый высокий уровень сельской бедности в 2010 году сохранился в Мангыстауской области – 21,2%, в целом по области – 11,6%. Вместе с тем, показатель сельской бедности выше средне-республиканского уровня зарегистрирован в Южно-Казахстанской (13,3%), Восточно-Казахстанской (12,8%), Атырауской (11,6%), Актюбинской (11,1%) и Костанайской (10,6%) областях. Уровень сельской бедности превышает городскую в 4 и более раза в Атырауской (9,7), Павлодарской (6,6), Костанайской (4,1) областях. (Таблица 3)

Таблица 3 – Анализ показателей уровня бедности в городской и сельской местности РК за 2001-2010 гг.

П-ль	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, %										
всего	46,7	44,5	37,5	33,9	31,6	18,2	12,7	12,1	8,2	6,5
город	36,0	33,0	24,7	23,4	20,2	13,6	6,9	8,1	4,1	3,7
село	59,4	58,4	53,2	47,1	45,6	24,4	18,1	15,9	12,1	10,1
Доля населения с доходами ниже стоимости продовольственной корзины, %										
всего	16,1	13,8	9,1	6,3	5,2	2,7	1,4	1,2	0,6	0,4
город	10,7	8,6	4,9	3,9	2,4	1,8	0,7	0,6	0,2	0,3
село	22,6	20,1	14,2	9,4	8,5	3,8	2,1	1,7	0,9	0,6
Доходы домашних хозяйств (использованные на потребление), в среднем на душу населения, тенге										
всего	5 729	6 518	7 569	8 387	9 751	13 723	16 935	20 037	21 348	26 152
город	6 787	7 799	8 988	9 860	11 504	16 121	19 865	23 365	25 008	30 529
село	4 477	4 989	5 828	6 560	7 599	10 527	13 687	16 271	17 136	20 985
Соотношение доходов, использованных на потребление, с прожиточным минимумом, %										
всего	101,3	108,6	117,2	123,6	128,0	163,2	175,4	162,1	168,6	193,9
город	120,0	129,9	139,2	145,3	151,0	191,7	205,8	189,0	197,5	226,4
село	79,2	83,1	90,3	96,7	99,8	125,2	141,8	131,6	135,4	155,6
Денежные расходы населения в среднем на душу, тенге										
всего	4 918	5 671	6 674	7 500	8 800	12 602	15 516	18 324	19 718	24 460
город	6 255	7 267	8 424	9 349	10 990	15 535	19 172	22 569	24 220	29 755
село	3 336	3 765	4 527	5 206	6 111	8 691	11 465	13 520	14 537	18 209
Средний размер домохозяйства, человек										
всего	3,7	3,6	3,6	3,5	3,5	3,4	3,4	3,3	3,4	3,4
город	3,2	3,1	3,1	3,1	3,0	3,0	2,9	2,9	3,0	3,0
село	4,6	4,5	4,3	4,3	4,2	4,1	3,9	3,9	4,0	4,0

Самый высокий по стране уровень городской бедности в 2010 году отмечен в Южно-Казахстанской области – 8,5%, который наряду с высоким уровнем бедности в сельской местности региона обеспечил ему 2 место в группе регионов с высоким уровнем бедности.

Картина сельской бедности обусловлена следующими факторами и проблемами:

- многодетностью сельских семей, и как следствие высокой иждивенческой нагрузки;
- миграцией населения (особенно молодежи) из сельской местности в крупные города (вызвана недостатком возможностей для трудоустройства и низким уровнем оплаты труда, а также отсутствием доступа к системе профессионального обучения);
- слабой развитостью частного сектора в сельской местности, усугубляемой слабой инфраструктурой и затрудненным доступом к рынкам и финансам – население зачастую не может начать свой бизнес из-за отсутствия залоговых средств для получения займов и кредитов. [6]

Следует отметить, что при расчете уровня бедности населения в Республике Казахстан в соответствии с международными рекомендациями

используется шкала эквивалентности, поправочный коэффициент, корректирующий необходимые уровни среднедушевых доходов в различных по размеру домохозяйствах. В Казахстане этот показатель составляет 0,8. Шкала эквивалентности учитывает экономию расходов домохозяйств за счет эффекта совместного проживания его членов. Если при оценке уровня бедности не использовать шкалы эквивалентности, то значение его завышается.

Для получения более точной характеристики бедного населения используются также показатели глубины и остроты бедности. Глубина бедности отражает среднюю величину дохода бедных, недостающего до уровня бедности, рассчитанную по отношению ко всему населению страны. Так, за период с 2001 по 2010 год глубина бедности сократилась в 13,5 раз и составила 1,1%.

Дополнительную характеристику глубины бедности дает показатель остроты бедности, который показывает неравенство среди бедных – степень разброса доходов бедных от их среднего значения. Острота бедности показывает, насколько «беден» самый бедный человек в обществе, т.е. характеризует неравенство среди бедного населения. С 2001 года острота бедности сократилась в 21,7 раза и составила 0,3%.

Другим показателем неравенства населения по доходам является коэффициент концентрации доходов (индекс Джини). Значение данного показателя с децильным (10%-ным) интервалом доходных групп сократилось в 1,2 раза: от 0,339, которое характеризует заметное неравенство, до 0,278, то есть умеренное неравенство. Значение индекса Джини в пределах 0,4-0,5 считается индикатором значительного неравенства по доходам в обществе. (Таблица 4)

Таблица 4 – Анализ основных показателей бедности в Республике Казахстан за 2001-2010 гг.

Показатель	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Глубина бедности, %	14,8	13,3	10,2	8,3	7,5	3,9	2,4	2,3	1,3	1,1
Острота бедности, %	6,5	5,5	3,9	2,9	2,5	1,3	0,8	0,7	0,3	0,3
Коэффициент фондов, раз	8,8	8,1	7,4	6,8	6,8	7,4	7,2	6,2	5,3	5,7
Индекс Джини (по децилям)	0,33	0,32	0,31	0,30	0,30	0,31	0,30	0,28	0,26	0,278

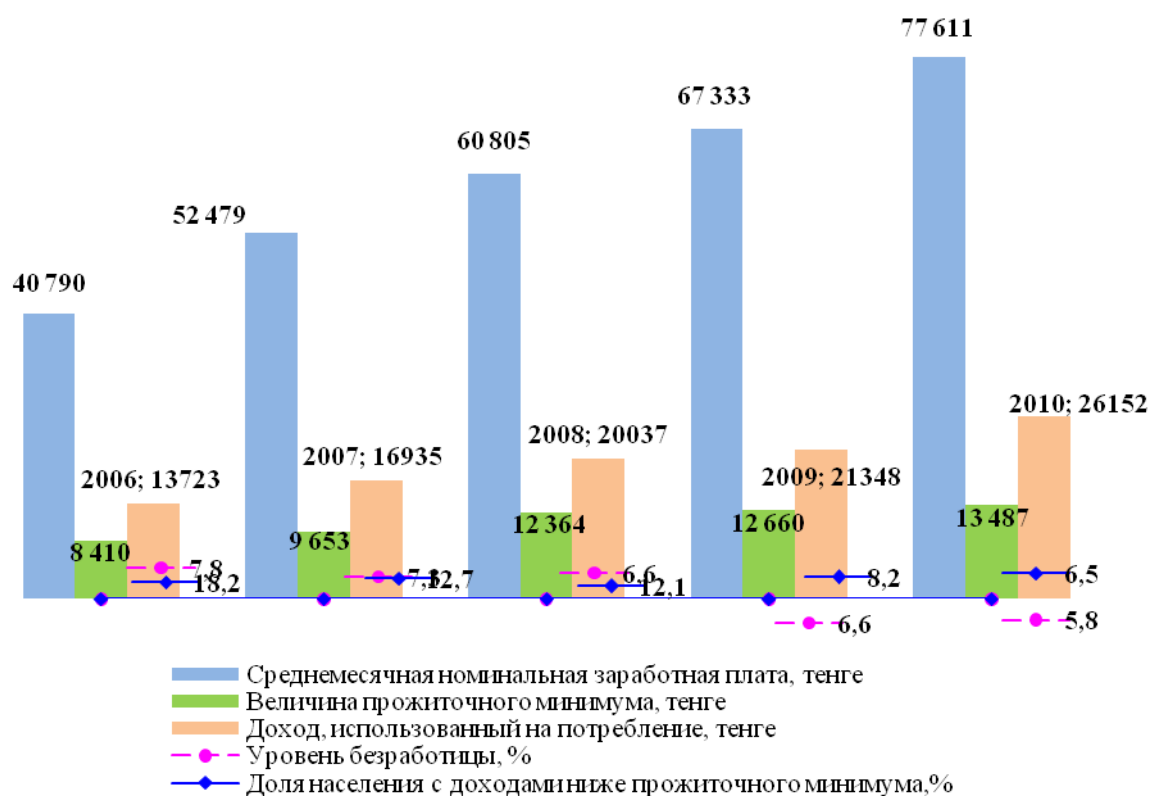
Основным фактором сокращения бедности и достижения экономического благосостояния является возможность заниматься продуктивным трудом. Положение на рынке труда определяется в основном двумя группами показателей: показателями занятости и

безработицы, то есть характеристиками доступности рабочих мест и показателями заработной платы. [7]

Уровень занятости населения республики имеет тенденцию к росту: с 89,6% – в 2001 году до 94,2% – в 2010 году. Уровень безработицы, соответственно, сократился почти вдвое с 10,4% в 2001 году до 5,8% в 2010-ом. Значительно, в 3,7 раза, сократился уровень молодежной безработицы с 19,1% в 2001 году до 5,2 % в 2010-ом, при этом в 1,7 раза сократилась средняя продолжительность безработицы с 14,9 до 8,9 месяцев.

Среднемесячная номинальная заработная плата за последнее десятилетие выросла в 4,5 раза и составила в 2010 году 77 611 тенге, при этом сохраняя существенную отраслевую дифференциацию. В 2010 году самый низкий размер оплаты труда, как и прежде, остался в сельском хозяйстве и составил 36 477 тенге. (Рисунок 2)

Рисунок 2



Наиболее уязвимой категорией занятого населения являются самозанятые граждане, удельный вес которых в численности занятого населения остается значительным – 33,3% в 2010 году, несмотря на снижение на 9 процентных пунктов за последние 10 лет (с 2001 года). Наибольший удельный вес самостоятельно занятого населения в 2010 году по-прежнему наблюдается в регионах южной части страны – Южно-Казахстанской (19,0%), Алматинской (13,5%) и Жамбылской (10,6%) областях. Низкая продуктивность и доходы от данной формы занятости

увеличивают риск бедности для самозанятого населения, оставляя его вне системы пенсионного, социального обеспечения и защиты прав работников. Самозанятые на селе подпадают под больший риск бедности, имея подсобное хозяйство в качестве основного источника доходов и лишаясь права на получение адресной социальной помощи. В 2010 году менее одного процента самостоятельно занятого населения являлись получателями государственной адресной социальной помощи.

Наиболее уязвимыми категориями населения, подверженными высокому риску стать бедными, по-прежнему остаются домохозяйства с большим количеством иждивенцев (имеющие в составе детей, безработных, пенсионеров, лиц с ограниченными возможностями, студентов). В 2010 году 79,5% населения с доходами ниже прожиточного минимума проживало в составе домохозяйств, состоящих из 5 и более человек, что на 14,8 процентных пунктов выше показателя 2006 года. По данным Министерства труда и социальной защиты населения Республики Казахстан 60,9% получателей адресной социальной помощи в 2010 году составили дети, 9,3% пришлось на самозанятых, 9,0% - на безработных граждан. [3]

В Республике Казахстан идеология снижения бедности в стране наиболее эффективно реализована в рамках Государственных программ по борьбе с бедностью. Ведь без существенного ограничения бедности, намечаемые экономические преобразования, и в частности удвоение ВВП, претворить в жизнь будет гораздо сложнее. Во многих передовых странах разработаны и реализуются национальные планы борьбы с бедностью, направленные на искоренение крайних форм бедности и значительное сокращение ее масштабов. Так, в РК приняты два таких проекта - Программа по борьбе с бедностью и безработицей на 2000-2002 гг. (изначально придавшая задаче снижения бедности программно-целевой характер) и Программа по снижению бедности в Республике Казахстан на 2003-2005 гг.

Среди государственных мер по снижению бедности выделяют:

- создание условий для роста производства и, соответственно, тем самым для увеличения денежных доходов населения,
- поддержание макроэкономической стабильности,
- проведение антиинфляционной политики,
- установление минимального размера оплаты труда,
- разработка социальных программ и механизмов их реализации.

Но основой социально-экономического развития, сокращения масштабов бедности, а также положительный эффект наблюдается в развивающихся странах при создании рабочих мест. Рабочие места – это нормальное функционирование городов, а также - создание перспектив для молодежи, которые открывают ей возможности для созидания, а не насилия. [7]

В «Докладе о мировом развитии за 2013 год», посвященном созданию рабочих мест, подчеркивается ведущая роль развитого частного сектора в экономике стран в процессе создания рабочих мест. В Докладе говорится о том, как наличие высокопроизводительных рабочих мест, может положить начало благоприятной цепочке событий. Как следует из Доклада, уровень бедности сокращается благодаря созданию новых рабочих мест, которые дают возможность людям преодолевать трудности, а женщинам "инвестировать" в будущее своих детей. По мере повышения квалификации работников растет производительность труда; что, в свою очередь, ведет к росту числа высокопроизводительных рабочих мест, при этом количество малопроизводительных рабочих мест сокращается. По мере создания новых рабочих мест, общества процветают, поскольку создаются благоприятные условия для всестороннего развития всех членов общества, что в свою очередь, снижает социальную напряженность, ведущую к возникновению конфликтов.

Кроме того, в нем предлагается трехэтапный подход к решению проблемы занятости, который поможет правительствам достичь поставленных целей:

- во-первых, необходимо обеспечить устойчивые фундаментальные показатели, в том числе макроэкономическую стабильность, благоприятную деловую среду, кадровый потенциал и правопорядок;
- во-вторых, политика в области трудовых отношений не должна стать препятствием для создания рабочих мест, а также должна обеспечивать защиту интересов и доступ к социальной помощи для наиболее уязвимых слоев населения;
- в-третьих, государствам следует определить, какие рабочие места в наибольшей степени содействуют развитию с учетом конкретных условий в стране и устранять или нейтрализовать препятствия для создания рабочих мест в частном секторе. [8]

Таким образом, граница бедности в Казахстане на четвертый квартал 2012 года составила 40% от прожиточного минимума. Если брать во внимание действующее законодательство, то согласно ему, семьям и гражданам, чей доход ниже черты бедности, положена социальная адресная помощь. По данным агентства по статистике Республики Казахстан в стране на грани бедности живут 5,5% жителей. По данным обследования домашних хозяйств, доля населения, имеющего доходы ниже прожиточного минимума, в Республике Казахстан составляет 909,1 тыс. человек, что на 1,1 процентных пункта ниже, чем в соответствующем периоде предыдущего года. Также по данным статистиков, количество сельчан с минимальным заработком втрое превышает число жителей городов с аналогичным уровнем дохода и составляет 9% (675,5 тыс. человек).

Наибольшая доля населения, имеющего доходы ниже прожиточного минимума, в первом квартале 2012 года приходится на Южно-Казахстанскую (12,0%), Кызылординскую (9,6%) и Мангистаускую (9,1%) области. Наименьшая доля населения, имеющего доходы ниже прожиточного минимума, отмечается в городах Алматы (0,9%), Астана (1,0%) и Алматинской области (1,1%).

Подводя итог, необходимо отметить, что в Республике Казахстан работа по снижению бедности предусматривала создание целенаправленной программы, которая включает меры по созданию условий для экономического роста, способствующие росту доходов населения. Повсеместно, особенно в сельской местности, налаживаются условия для роста предпринимательства, ведется работа по созданию дополнительных рабочих мест, организуются условия для привлечения незанятых лиц к общественным работам. Созданы условия для переквалификации безработных и т.п. Все эти процессы проходят при созданных Правительством условиях прозрачности, ведется учет специфики каждого региона и даже поселка, отметил министр экономики и бюджетного планирования РК.

Использованные источники:

1. Разумов А.А. Бедность и методы её преодоления // Уровень жизни населения регионов России, 2003 г., №12
2. Бюллетень «Основные показатели дифференциации доходов населения» за 2001-2010 годы, Агентство Республики Казахстан по статистике, Астана, 2011 год
3. Отчет о назначении и выплате государственной адресной социальной помощи за январь-декабрь 2010 года, Министерство труда и социальной защиты населения Республики Казахстан, Астана, 2011 год
4. Отчет о Целях развития тысячелетия в Казахстане за 2010 год, Астана, 2010 год
5. Сайт Агентства Республики Казахстан по статистике // www.stat.kz
6. Сборник «Уровень жизни населения в Казахстане», Агентство Республики Казахстан по статистике, Астана, 2011 год
7. Сборник «Оплата труда в Казахстане», Агентство Республики Казахстан по статистике, Астана, 2011 год
8. Доклад Всемирного Банка на 2013 год.

Жукова В.В.
преподаватель
Таганрогский Институт Управления и Экономики
Россия, г.Таганрог

РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В УСТОЙЧИВОМ РЕГИОНАЛЬНОМ РАЗВИТИИ

Аннотация: Изучение устойчивого развития регионов предполагает рассмотрение экономических, социальных и экологических процессов через призму индикаторов устойчивого развития. В статье раскрывается понятие «устойчивое развитие» и «устойчивое развитие регионов», определены составляющие данного понятия и измерители, изучена взаимосвязь социального капитала и устойчивого регионального развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие, регион, стабильность, экологическая устойчивость, эффективность, конкурентоспособность, человеческий капитал, социальный капитал.

Проблемы экономической самостоятельности, безопасности и устойчивого развития регионов являются определяющими для повышения экономического роста, увеличения ВВП, поддержания устойчивого состояния страны.

Понятие «устойчивое развитие» в развитых странах прочно вошло в корпоративную деятельность. Многие ученые это связывают с тем, что ведущие страны мира, а также передовая часть стран с переходной экономикой взяли на себя значительные международные обязательства в соответствии с «Повесткой дня на XXI век», принятой конференцией ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро в 1992 году, и «Йоханнесбургской декларацией по устойчивому развитию», одобренной на мировом саммите 2002 года. Конференция ООН сформулировала определение устойчивого развития, которое включает в себя три составляющих: экономическую эффективность, социальное равенство и экологическую устойчивость. [1]

Несмотря на большое количество работ по устойчивому развитию многие аспекты исследования этой проблемы остаются недостаточно разработанными. В частности, дискуссионной является трактовка понятия «устойчивое развитие страны» и «устойчивое развитие предприятия». Понятие «устойчивое развитие страны» рассматривается либо слишком узко – внимание акцентируется преимущественно на экологической составляющей, либо слишком широко – анализируется в контексте политических, экономико-социальных, экологических, культурологических, морально-этических и прочих параметров, что выводит проводимые исследования за пределы экономических проблем страны.

«Устойчивое развитие предприятия» чаще всего рассматривается с позиции устойчивого экономического роста и характеризуется

комплексной системой показателей, отражающей в динамике увеличение прибыли и обеспечение оптимального размера рентабельности, максимально возможный рост объема продаж, достижение и поддержание стабильной платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости на основе эффективного использования всех видов ресурсов, выполнения за отчетный период обязательств перед своими работниками, другими организациями (предприятиями) и государством.

Связующим уровнем производственного и национального уровней устойчивого развития является региональный.

Под регионом понимается территория в административных границах субъекта Федерации, характеризующаяся: комплексностью, целостностью, специализацией и управляемостью, т.е. наличием политико-административных органов управления, представляющий собой целостную систему со своей структурой, функциями, связями с внешней средой, историей, культурой, условиями жизни населения.

Российский регион - это сложная многоуровневая структура, обладающая внутренней динамикой, представленная определенной направленностью развития производительных сил (предприятий), которые должны эффективно развиваться, обеспечивая устойчивость данной системы. Поскольку регион является важнейшим элементом национальной экономики, то основной задачей властей субъектов РФ является поддержание стабильности региональной экономики, что обеспечит устойчивое развитие страны в целом.

Устойчивое региональное развитие обеспечивается совокупностью социальных, экономических, политических и других взаимосвязанных процессов, позволяющих увеличивать потенциал региона с целью удовлетворения потребностей населения и повышению его благосостояния.

По мнению О.С.Пчелинцева, устойчивое развитие региона может трактоваться как «расширение понятия комплексного регионального развития – переход от внутрирайонной увязки отдельных производств к системному управлению всей совокупностью экономических, социально-демографических и экологических процессов на данной территории, согласованному решению вопросов размещения производства и формирования расселения» [1, стр. 57]

Кормановская И.Р. и Ренкас Н.Н. подчеркивают, что важнейшим критерием устойчивого развития является достижение стратегического баланса между деятельностью человека и поддержанием воспроизводящих возможностей биосферы, что особенно важно для регионального развития [2]

Другими словами, устойчивое экономическое развитие региона — это целенаправленный процесс наращивания потенциала региональной системы за счет поддержания ее динамического равновесия, мотивации

хозяйственных субъектов к расширенному воспроизводству, повышению конкурентоспособности и, с учётом этого, повышению уровня жизни населения.

Основными субъектами этого процесса выступают отдельные регионы, которые в современных условиях становятся наиболее активными участниками всех хозяйственных процессов. Поэтому экономическая политика российских регионов, соответствующие региональные программы должны разрабатываться с учетом и на основе концепции, принципов и требований устойчивого развития субъектов федерации с детальной территориальной конкретизацией. Это позволит региональным властям сконцентрировать усилия на максимальном использовании имеющихся региональных ресурсов, факторов, условий и предпосылок для стабилизации и улучшения своего социально-экономического положения и создания задела для надежного и долговременного развития.

Требование устойчивого развития приводит к необходимости разработки теории и методологии экономической устойчивости, расчётов критериев и пороговых значений социально-экономических показателей, определяющих границы эффективного, безопасного и устойчивого развития экономических систем региона.

Среди подобных разработок наибольшее распространение получил подход, основанный на использовании принципов экологии, экономической географии, экономики, социологии и других дисциплин. Значительное внимание в научной литературе уделено взаимосвязи управления человеческим капиталом с устойчивым развитием региональных социально-экономических систем. Вместе с тем, недостаточно представлены работы, увязывающие управление устойчивым развитием с экономическими факторами, к которым можно отнести проблемы сбалансированности и пропорциональности национальной экономики, и стабильностью национальной инновационной системы, конкурентные преимущества региона и качество конкурентной среды.

На современном этапе развития экономики России возникает задача разработки стратегий региональной конкурентоспособности, направленных на комплексное решение задач регионального развития, соответственно повышающих уровень национальной конкурентоспособности экономики, а это залог устойчивого развития экономики России.

Согласно определения, данного Конференцией ООН, устойчивое развитие базируется на трех составляющих: экономическая эффективность, социальное равенство и экологическая устойчивость. Представляется целесообразным для более глубокого анализа данного понятия, включить еще одну составляющую – «конкурентоспособность» экономики.

Эффективность экономики региона имеет двустороннюю направленность: во-первых, это соотношение достигнутых результатов хозяйственной деятельности региона с величиной приведенных затрат (т.е. внутренняя эффективность экономики региона); во-вторых, это степень участия данной территориальной единицы в решении общефедеральных задач. Для измерения эффективности хозяйства региона применяются разнообразные показатели, отражающие как внутреннюю эффективность регионального хозяйственного комплекса, так и эффективность его участия в решении общенациональных (общественных) проблем.

Стабильность социально-экономической системы обеспечивает устойчивость региональной экономики. В 2011 г. темпы роста промышленного производства, значительно превышающие средние показатели по стране, наблюдались в Южном ФО, Дальневосточном ФО, Центральном ФО и Приволжском ФО. Лидерство двух первых федеральных округов определяется значительными вливаниями бюджетных средств в связи со строительством объектов Олимпиады в Сочи и федеральной целевой программой по Дальнему Востоку. Высокие темпы роста промышленности ЦФО определяются ускоренными темпами роста этого показателя в Калужской (27,1%), Тамбовской (16,0%), Тульской (12,3%) областях.[8]

Немаловажным фактором устойчивого развития региона является общественно-политическая ситуация, влияющая на стабильность существующей экономико-политической системы. Основным направлением деятельности общественно-политических институтов является инвестиции в человеческий капитал и развитие и поддержание социального капитала, который ускоряет экономическое развитие, содействуя связям между предпринимателями, работниками, принятие коллективных решений и эффективные коллективные действия.

Факторы социального характера прямо воздействуют на поддержание «устойчивого экономического равновесия и развития» через рост инвестиций в человеческий капитал и «социальный капитал», возникающий между работниками предприятия, обмен опытом и знаниями между предприятиями приводит к наращению данного специфического вида капитала.

Основной предпосылкой устойчивого развития любого региона является экологическая безопасность. Экологическая безопасность является основной предпосылкой устойчивого развития любого региона. Она неразрывно соотносится с поддержанием баланса природно-ресурсного потенциала и требуемого качества окружающей среды любого региона. Чтобы реализовать данную концепцию, региональные власти, специалисты, ученые и общественность должны сформировать эффективный экономический механизм, основанный на рациональном

использовании природных ресурсов, с одной стороны, и требованиям, экологической безопасности, с другой стороны.

Данная концепция не может быть реализована без формирования в регионе эффективного экономического механизма, отвечающего требованиям оптимального использования природных ресурсов, с одной стороны, и требованиям природоохраны, с другой стороны.

С учетом комплексности проблем и высочайшей социально-экономической значимостью мероприятий, связанных с обеспечением безопасности, формирование и реализация региональной научно-технической политики должно осуществляться на основе следующих принципов:

- Обеспечение устойчивости и безаварийной эксплуатации, прежде всего, высоко рискованных производств и объектов.
- Жесткая селективность отбора программ, проектов, инженерных решений в качестве элементов единой комплексной технологической схемы обеспечения безопасности.

Существуют в России регионы с очень острой экологической ситуацией, такие как например, Кузбасс, Кольский полуостров. Так же в опасности находятся рекреационные зоны побережья Черного и Азовского морей, Московский регион.

Развитие региона зависит, в первую очередь, от конкурентоспособности организаций и компаний, расположенных на его территории. Именно поэтому, создание достойных условий функционирования организаций в целом является приоритетной региональной политикой.

А.З. Селезневым было сформулировано определение «конкурентоспособности региона» - это обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение региона и его отдельных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели (индикаторы), адекватно характеризующие такое состояние и его динамику.

Стабильность региона характеризуется такой взаимосвязью как «человеческий капитал-интеллектуальный капитал-социальный капитал», которую необходимо подробнее рассмотреть (рис.1)



Рис. 1. Взаимосвязь показателей стабильности региона

Человеческий капитал определяется как капитал в форме знаний, умений и навыков, полученных человеком в процессе образования и практической деятельности и позволяющих ему успешно выполнять свою профессиональную деятельность. Расходы, направленные на повышение качественных характеристик индивида рассматриваются как инвестиции. То есть эти затраты рассматриваются не как потребительские, а как производственные, так как предполагается, что они со временем многократно компенсируются доходом. Становится понятно, что человеческий капитал в любом его измерении представляет большую ценность, нежели, к примеру, финансовый капитал, ресурсы и т.д.

К человеческому капиталу также относятся ноу-хау, неотделимые от конкретного физического лица. Такие ноу-хау представляют собой достаточно широкий набор уникальных решений, обладателем которых может быть любой работник организации. Ярче всего это свойство проявляется в хирургии, где мало знать, как выполняется операция, надо уметь ее сделать на должном уровне.

В настоящее время конкурентные преимущества любой страны мира по любым показателям базируются на конкурентных преимуществах человеческого капитала. Человеческий капитал становится главным фактором развития и роста. Этот показатель лежит в основе многих явлений, стимулирующих экономический рост. Увеличение человеческого капитала на 1% приводит к ускорению темпов роста душевого ВВП на 1-3%. Снижение объема инвестиций неминуемо приводит к ухудшению показателей не только качества человеческого потенциала, но и экономических показателей развития национальной экономики.

Главный стратегический запас России – не нефть и газ, а люди, человеческий капитал, качество которого необходимо постоянно поддерживать. Человеческий капитал в России прямо обозначен в качестве главного интенсивного фактора развития и роста экономики в стратегии национальной безопасности. В ней прописано: «экономический рост достигается, прежде всего, путем развития национальной инновационной системы и инвестиций в человеческий капитал».

Человеческий капитал - это интенсивный производительный фактор экономического развития, включающий образованную часть трудовых ресурсов, знания, инструментарий интеллектуального и управленческого труда, являющийся основным элементом эффективного развития любой экономической системы. Регионы РФ существенно разнятся по наличию человеческого капитала. Так, например, в Центральной России сосредоточены большинство крупнейших ВУЗов, формирующих «богатый» человеческий капитал, а в других регионах «запас» общих экономических знаний рассредоточен.

Работники организации являются частью человеческого капитала и рассматриваются как один из видов ресурсов, такой же, как финансы, сырье, энергия, клиенты. При недостатке этого ресурса, или при его ненадлежащем качестве организация теряет шансы на успех.

Анализ перспектив человеческого развития был бы неполным без учета ресурсов, создаваемых в процессе установления взаимных контактов работников и их взаимодействия. Совокупность таких ресурсов, принято называть социальным капиталом.

Социальный капитал - это связи между людьми и зависящие от них нормы доверия и поведения, которые создают механизм социального взаимодействия. В организации социальный капитал является пусковым механизмом для сотрудничества и распространения знаний, поскольку он дает основу для содействия и координации.

Работник реализует социальный капитал в рамках собственной социальной сети – системе существующих социальных связей.

Необходимо отметить, что социальный капитал распределен среди работников неравномерно. Часто социальный капитал сконцентрирован у отдельных сотрудников, которые играют ключевую роль в формировании информационных потоков. Именно они поддерживают коммуникации в рамках подразделения и часто служат связующим звеном в коммуникациях между подразделениями внутри компании. Вывод такого сотрудника из состава подразделения может сказаться на качестве коммуникаций и как результат, эффективности работы. Подобные трудности могут носить как временный, так и постоянный характер.

Социальный капитал важен для человеческого развития, поскольку тесно связан с экономическим ростом и укреплением человеческого капитала. Нормы трудовой и деловой этики, вырабатываемые в процессе

социального взаимодействия, способствуют повышению производительности труда и снижению издержек на осуществление экономической деятельности. Укрепление социального капитала может существенно повысить эффективность социально-экономической политики государства.

Факторы социального характера прямо воздействуют на поддержание «устойчивого развития» через рост инвестиций в человеческий капитал и «социальный капитал», возникающий между работниками предприятия, обмен опытом и знаниями между предприятиями приводит к наращению данного специфического вида капитала.

1. Пчелинцев О.С. Региональная экономика в системе устойчивого развития. М., Наука, 2004.
2. Скопин А.О., Скопин О.В. Проблемы устойчивого развития регионов России в условиях формирования рыночных отношений. Журнал ВАК: Управление экономическими системами: электронный научный журнал: (24) УЭКС, 4/2010
3. <http://www.regnum.ru/news/1068916.html>
4. Старостин А.В. Основные направления устойчивого развития региона в условиях территориально-экономических противоречий. ВлГУ, 18/2007
5. Устойчивое развитие и окружающая среда: [Доклад комиссии по оценке экономических результатов и социального прогресса]. - Вопросы статистики 3/2011, стр.3-23
6. А. В. Суворов. Экологическая безопасность и устойчивое развитие черноморской прибрежной зоны России: возможности и препятствия. Электронный журнал «Полемика» / Выпуск 7 /
7. Рыбнов Е. И. Управление изменениями в организации для сохранения ее экономической устойчивости / Е. И. Рыбнов, М. А. Асаул // Вестник гражданских инженеров. - 2007. - № 4 (13). – С 24.
8. [<http://www.vestifinance.ru/articles/8101>].
9. Статья «Человеческий капитал в структуре интеллектуального капитала» Smart education.
10. Статья «Человеческий капитал как фактор экономического роста России» Рахимова Л., журнал научных публикаций аспирантов.
11. Статья «Некоторые особенности «накопления человеческого капитала» в современной России» HR-Journal.ru

*Заернюк В.М., кандидат экономических наук, доцент
Российский государственный университет туризма и сервиса
Россия, г. Москва*

НОВЫЕ СТАНДАРТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ КАПИТАЛА И ЛИКВИДНОСТИ ДЛЯ УКРЕПЛЕНИЯ РОССИЙСКОГО БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

В данной работе рассмотрены новые стандарты регулирования капитала и ликвидности на международном уровне, направленные как на укрепление банковского сектора, так и на укрепление банковского регулирования и надзора. Проведен анализ и обобщены основные требования Базеля III, внедрение принципов которых, по мнению автора, в целом укрепит российский банковский сектор. На основе анализа ключевых практических аспектов даны предложения по разработке эффективной процедуры внедрения новых регулятивных норм.

Недостаточное экономическое регулирование и дисбалансы в финансовом секторе стали основополагающими причинами мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 годов, в течение которого ряд крупных финансовых институтов оказался близок к банкротству и нуждался в официальной поддержке, хотя до кризиса рейтинговые агентства и контролирующие органы оценивали их как высококапитализированные и ликвидные, с сильными системами риск-менеджмента.

Очевидной стала необходимость создания более эффективной системы надзора и регулирования финансового сектора, целью которой должно быть не только предотвращение возникновения кризисов в мировом масштабе, но и содействие надежному и результативному функционированию ее в последующем [1].

Массовый крах риск-менеджмента финансовых институтов и органов надзора, вызванный мировым кризисом, выявил очевидную необходимость срочного поиска новых дополнительных регуляторных механизмов, причем в самый разгар внедрения Базеля II. Эти события безусловно оказали влияние на восприятие Базеля II, находившегося в процессе реализации.

В ответ на вызовы глобального финансово-экономического кризиса Базельский комитет по банковскому надзору от исправления Базеля II перешел к представлению новых правил. В конце 2010 г. Комитетом были выпущены два консультативных документа - «Базель III: Общие регуляторные подходы к повышению устойчивости банков и банковских систем» [2] и «Базель III: Международные подходы к измерению риска ликвидности, стандартам и мониторингу» [3], получившие название Базель III. Указанные стандарты предполагают реформу регулирования капитала и ликвидности на международном уровне, направленную на укрепление банковского сектора, улучшение его способности выдерживать шоки,

возникающие вследствие финансовых и экономических стрессов независимо от источника их происхождения, а также на укрепление банковского регулирования и надзора.

Рассмотрим основные новации, предлагаемые Базель III, в сопоставлении с действующим с 2004 г. Соглашением по капиталу Базельского комитета [4].

Как известно, Базель II включает три основных компонента (Pillars). Содержание основных компонентов наиболее удачно и доступно для восприятия широкому кругу читателей и специалистов, на наш взгляд, изложено в работе С.И. Малыхиной [5].

Первый компонент предусматривает минимальные требования к капиталу банка, который должен обеспечить своеобразную подушку безопасности для покрытия кредитного, рыночного и операционного рисков. По каждому из рисков предлагаются различные варианты расчета их величины — упрощенные (стандартные для всех банков) и продвинутое (основанные на собственных внутренних рейтингах и моделях банка); соответственно для кредитного риска — стандартизированный подход (SA) и подход на основе внутренних рейтингов (IRB), для рыночного риска — стандартизированный подход (SMM) и подход на основании внутренних моделей (IMM), для операционного риска — базовый индикативный подход (BIA), стандартизированный подход (SA+ASA), усовершенствованный (продвинутый) подход (AMA).

Второй компонент охватывает основные принципы надзорного процесса, управления рисками, а также прозрачности и отчетности перед органами банковского надзора.

Третий компонент призван стимулировать рыночную дисциплину путем раскрытия банками информации о капитале и оценке рисков.

В части стандартов капитала Базель III является по существу реформаторским подходом, затрагивающим состав капитала и нормативные требования к нему. Основные изменения в расчете капитала направлены на увеличение минимальных требований и улучшение его структуры, которая будет состоять из капитала 1 уровня (базовый капитал 1-го уровня плюс дополнительный капитал 1 уровня) и капитала 2-го уровня (не менее 8% величины рисков BP^{11}).

Капитал 1-го уровня (Tier 1 Capital, T1), составляющий не менее 6% величины рисков BP, необходим для поддержания нормального функционирования банка и поглощения потерь в момент их возникновения.

¹¹ BP - суммы величин кредитного, рыночного, операционного рисков

В капитале 1 уровня должен преобладать базовый капитал 1-го уровня (Common Equity Tier 1, CET1), составляющий не менее 4,5% ВР, который включает в себя следующие элементы:

- простые (обыкновенные) акции, эмитированные банком, соответствующие критериям отнесения их к таким акциям для целей регулирования;
- добавочный капитал за счет эмиссионного дохода по инструментам базового капитала 1 уровня;
- нераспределенная прибыль, иные накопленные совокупные доходы и раскрытые резервы, включая промежуточные доходы и расходы;
- простые (обыкновенные) акции, выпущенные консолидированными дочерними компаниями банка и удерживаемые третьими сторонами, которые соответствуют критериям для включения в базовый капитал 1 уровня;
- регуляторные корректировки (вычеты), применяемые при расчете базового капитала 1 уровня.

Дополнительный капитал 1-го уровня (Additional Tier 1, AT1) состоит из инструментов, качество которых и способность поглощать потери несколько хуже, чем у простых акций и их эквивалентов, и включает в себя следующие элементы:

- инструменты, эмитированные банком, соответствующие 14 установленным для них критериям;
- инструменты дополнительного капитала, выпущенные консолидированными дочерними компаниями банка и удерживаемые третьими сторонами, которые соответствуют критериям для включения в дополнительный капитал 1 уровня и не включены в базовый капитал 1 уровня;
- регуляторные корректировки (вычеты), применяемые в расчете дополнительного капитала 1 уровня.

Капитал 2-го уровня (Tier 2 Capital, T2) необходим для обеспечения поглощения убытков при ликвидации банка, поэтому требования к качеству компонентов еще ниже. Эта часть капитала состоит из следующих элементов:

- инструменты, эмитированные банком, удовлетворяющие 9 установленным для них критериям, которые не включены в капитал 1-го уровня;
- добавочный капитал за счет эмиссионного дохода по инструментам капитала 2-го уровня;
- инструменты дополнительного капитала, выпущенные консолидированными дочерними учреждениями и удерживаемые третьими сторонами, которые соответствуют критериям для включения в капитал 2 уровня и не включены в капитал 1-го уровня;

- общие резервы, создаваемые в отношении будущих, не идентифицированных в настоящее время потерь по кредитам, составляющие не более 1,25% от активов, взвешенных с учетом кредитного риска;

- регуляторные корректировки (вычеты), применяемые в расчете капитала 2 уровня.

Установленные в Базель II ограничения по величине капитала 2-го уровня в Базель III отменены. Упразднен также капитал 3-го уровня, предназначенный только для покрытия рыночных рисков.

В финальных версиях Базеля III появилось новое понятие — «корневой капитал первого уровня» и было выдвинуто предложение о создании буферов капитала для обеспечения формирования резервных запасов капитала в благоприятные времена, которые могут быть использованы во время кризиса. Положения Базеля III, являются ответом Комитета на мировой финансовый кризис 2007-2008 гг.

Для обеспечения сохранения капитала и наращивания адекватных буферов безопасности сверх минимума, необходимого для покрытия основных рисков, которые могут быть использованы в период стрессов, в расчет капитала Базель III добавляются «консервационный буфер капитала (Capital conservation buffer)» (представляет собой резервный запас капитала в размере 2,5% ВР, который вне периода стресса должен поддерживаться банком сверх минимального установленного регуляторного требования к величине базового капитала 1-го уровня 4,5% ВР) и «контрциклический буфер капитала (Countercyclical buffer)» (этот буфер капитала, варьируется в пределах 0—2,5% ВР банка. Установлен в целях дополнительной защиты банковского сектора в период, когда заметно возрастают проблемы в масштабах финансовой системы в целом, способные вызвать экономический спад в реальном секторе экономики, и, как следствие - к убыткам в банковском секторе).

Создание консервационного и контрциклического буферов капитала и является составной частью процесса планирования капитала банка и осуществляется путем сокращения направления прибыли на выплату дивидендов по усмотрению банка.

Консервационный буфер капитала.

Помимо повышения качества капитала и уровня капитальной базы новым стандартом капитала также внесены существенные поправки во второй компонент Базель II, обязывающий банк и надзорный орган убедиться, что в расчет капитала включены все существенные риски. В этих целях в рамках Базель III пересмотрен расчет капитала на покрытие кредитного риска контрагента (Counterparty credit risk CCR), при этом изменения преимущественно коснулись методики расчета, основанной на внутренних моделях. Банк должен проводить стресс-тестирование кредитного риска контрагента с использованием рыночных факторов.

В целях гармонизации надзора за риском ликвидности, особенно в крупных банках или в период стресса, Базель III впервые вводит два регуляторных показателя ликвидности:

показатель покрытия ликвидности (LCR, Liquidity Coverage Ratio);

показатель чистого стабильного фондирования (NSFR, Net Stable Funding Ratio).

Положения Базеля III из пакета реформ Базельского комитета по банковскому надзору предлагают новые стандарты капитала, «леверидж (leverage)»¹². Стандарты капитала и новые буферы капитала потребуют от банков большего размера капитала, а также большего качества данного капитала по сравнению со стандартами, принятыми в Базеле II.

Одобрение Большой двадцаткой (G20) системы требований Базель III еще не означает, что все закончилось. Разработка многих пунктов и детальных элементов предложений еще не закончена, и они могут появиться лишь спустя некоторое время. Базельским комитетом разработан план внедрения Базель III на 2012—2019 гг.

Предложения Базеля III были одобрены на саммите G20 в Сеуле в ноябре 2010 г. Участники саммита также одобрили длительные переходные периоды для полного внедрения предложений Базеля III по капиталу и ликвидности (табл. 1).

Таблица 1.

Сроки внедрения Базеля III в странах - членах Базельского комитета

	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Базовый капитал первого уровня/RWA, %	-	3,5	4,0	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5
Капитал первого уровня/RWA, %	4,0	4,5	5,5	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0
Собственный капитал/RWA, %	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0
Буферный капитал/RWA, %	-	-	-	-	0,625	1,25	1,875	2,5
Контрциклический капитал, %	-	-	-	-	0,625	1,25	1,875	2,5
Финансовый рычаг (леверидж)	Мониторинг	Тестирование на уровне 3%, банки должны раскрывать информацию с 01.01.2015	Корректировка	Уточненное значение	-	-	-	-

¹² использование заемных средств для финансирования деятельности банка; характеризуется соотношением заемного и собственного капитала) и ликвидности для усиления регулирования, надзора и риск-менеджмента в банковском секторе.

Норматив краткосрочной ликвидности	Мониторинг	≥100%	≥100%	≥100%	≥100%	≥100%	-	-
Показатель чистого стабильного финансирования	Мониторинг	>100%	>100%	-	-	-	-	-

Для России Базель II и Базель III имеют неоднозначное значение. Наша страна стремится быть активным участником мировых финансовых рынков и для этого ей необходимо следовать общепринятым мировым нормам и стандартам. В этом смысле внедрение ряда принципов Базеля II и Базеля III укрепит российский банковский сектор в целом за счет лучшего понимания и количественной оценки рисков, повышения качества корпоративного управления и увеличения прозрачности их бизнеса. В то же время эти два пакета не являются законами, как таковыми, и для российской банковской системы многое будет зависеть от конкретной их интерпретации, последовательности и сроков их внедрения. Хотя все это повлечет довольно существенные материальные затраты на сам процесс внедрения, в конечном счете такая ситуация должна будет ускорить консолидацию российского банковского сектора.

Благодаря тому, что в России действуют более жесткие требования к банковскому капиталу, чем в мировой практике, российские банки уже сегодня, и даже с запасом, готовы к внедрению новых нормативов достаточности капитала. А вот к более жестким требованиям к ликвидности и фондированию российским банкам, судя по всему, еще предстоит приспособливаться. При этом в России сейчас в самом разгаре находится внедрение предыдущих изменений в банковское регулирование.

Сроки реализации в Российской Федерации международных подходов к финансовому регулированию в рамках Базеля III уже нашли отражение в программном документе - Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 г. – с 2013 года [6].

Этот срок, на наш взгляд, несколько преждевременен, ввиду того, что в стране всего полтора года как началось введение в полном объеме международных норм оценки достаточности капитала (Базель II). Внедрение продвинутых подходов Базеля III в России для всего банковского сектора потребует от большинства коммерческих банков совершенствования системы риск-менеджмента и IT-систем, крупных расходов [7].

Принимая во внимание то обстоятельство, что Базель III был разработан и согласован в рекордно короткие сроки, многие его элементы остаются незавершенными, становится очевидным, что окончательное внедрение Базеля III затянется еще на ряд лет. Тем не менее, давление рынка и конкурентов уже приводит к изменениям в ряде организаций

банковского сектора. Банки должны быть уверены, что смогут перейти на Базель III максимально быстро для обеспечения конкурентного преимущества в новой посткризисной системе управления рисками и усиливающегося надзора со стороны Центрального банка.

Несмотря на все еще продолжающиеся обсуждение и острые дискуссии относительно внедрения Базельских стандартов, при всех их недостатках, нельзя не согласиться, что в настоящий момент у этих стандартов все же альтернативы нет. Российскому банковскому сектору и Банку России необходимо не только опираться, но и брать лучший опыт международной практики. Логика применения этого опыта в российской действительности, по нашему убеждению, уже давно стала очевидной.

Процесс внедрения нормативов Базеля III для каждой кредитной организации создает уникальный набор задач, основанных, прежде всего, на том, что Базель III представляет собой набор принципов, нежели подробный свод правил, и не существует готовых решений для их внедрения. Такая гибкость предоставляет банкам альтернативу в выборе способа принятия правил. Выбор основного подхода будет зависеть от существующей среды банка и ее эффективности, от срока, в который организация желает внедрить нормативы, а также от имеющихся ресурсов.

Анализ экономической литературы выявил два основных подхода:

Расширение существующей среды;

Развертывание новой нормативно-правовой среды.

В некоторых случаях оптимальным вариантом будет модернизация существующей системы в соответствии с необходимыми стандартами за счет добавления дополнительных модулей, которые помогут справиться с дополнительными требованиями, будь то управление ликвидностью и левереджем, стресс-тестирование, хранение данных или подготовка отчетности.

Для других организаций самым экономичным вариантом будет замена существующей регулятивной модели на новое, специально созданное решение, которое дает возможность использовать правила Базеля III «в готовом виде», и избавит от необходимости в изготовлении масштабной системы по техническим требованиям клиента [8].

Решение должно быть гибким, чтобы соответствовать потребностям банка, и достаточно открытым, чтобы учитывать изменения в рамках банковского бизнеса и экономических нормативов. Сложность и требования нормативов Базеля III, а также уровень ожиданий от коммерческого сектора в банковской сфере требуют гибкого решения для управления нормативами Базеля III. Кредитные организации, внедрившие оптимальное решение, не только получают идеальную платформу для соблюдения нормативов Базеля III, они также будут иметь прочную основу для своего будущего коммерческого развития.

Использованные источники:

1. Заернюк В.М., Фаизова Г.Р. Российская банковская система в условиях реализации рекомендаций Совета по финансовой стабильности. // Сервис в России и за рубежом. 2012. № 7-34, С. 30-38.
2. Based Committee on Banking Supervision. Based III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking system. // Bank for International Settlements, December 2010 (rev. June 2011). URL: <http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf>.
3. Basel Committee on Banking Supervision. Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring. // Bank for International Settlements, December 2010. URL: <http://www.bis.org/publ/bcbs188.pdf>.
4. Based Committee on Banking Supervision. International Convergence of Capital Measurements and Capital Standards. A Revised Framework. Comprehensive Version. // Bank for International Settlements, June 2006. URL: <http://www.bis.org/publ/bcbs128.pdf>.
5. Малыхина С.И. Новые стандарты Базель III перспективы внедрения. / Вестник Ассоциации белорусских банков. 2011. URL: <http://www.nbrb.by/bv/narch/534/2.pdf>.
6. О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года. // Заявление Правительства РФ № 1472п-П13, Банка России № 01-001/1280 от 05.04.2011 URL: <http://www.consultant.ru/law/review/1017763.html>.
7. Заернюк В.М., Черникова Л.И. Перспективы внедрения принципов Базеля II и Базеля III в российском банковском секторе // Финансы и кредит, 2012, № 19 (499), С. 26-34.
8. Шабанель П.Э. Внедрение нормативов Базеля-III: сложности, варианты и возможности. // Аналитический банковский журнал. 2011. № 10 (194), С. 54-59.

Зайнетдинова Р.Ф.

студент

ФГБОУ ВПО (БашГАУ)

Шутько Г.Н., к.э.н., доцент

Россия, г. Уфа

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

При выборе партнеров одним из важнейших критериев построения взаимоотношений хозяйствующих субъектов является платежеспособность.

Под платежеспособностью организации понимают ее способность своевременно и в полном объеме выполнять свои финансовые обязательства, т.е. это некая моментная характеристика предприятия,

отражающая наличие необходимой суммы свободных денежных средств для немедленного погашения требований кредиторов [3].

Если предприятие ликвидно, платежеспособно, оно имеет преимущество перед другими предприятиями: в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Наконец, оно не вступает в конфликт с государством и обществом, так как выплачивает своевременно налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату - рабочим и служащим, а банкам гарантирует возврат кредитов и уплату процентов по ним. Неплатежеспособное предприятие непривлекательно ни для поставщиков, ни для инвесторов, оно создает угрозу потери как собственных, так и привлеченных ресурсов.

Предприятиям в условиях нашей экономической системы, необходимо создать такую экономическую среду, в условиях которой выгодно производить товары, получать прибыль, снижать издержки [4].

Для оценки платежеспособности рассчитывают следующие показатели: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент промежуточной (быстрой) ликвидности и коэффициент абсолютной ликвидности.

В таблице 1 приведены показатели ООО КХ «Урожай».

Таблица 1 Показатели ликвидности организации

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	Изменения в 2011 г. в % к 2009 г.
Коэффициент текущей ликвидности	4,45	3,30	1,84	41,3
Коэффициент быстрой ликвидности	0,59	0,47	0,38	64,4
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,07	0,14	0,09	128,5

Согласно данным таблицы 1 коэффициент текущей ликвидности, характеризующий отношение всей суммы оборотных активов к общей сумме краткосрочных обязательств, т.е. общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения своей хозяйственной деятельности и своевременного погашения текущих обязательств предприятия, снизился с 4,45 до 1,84. Так как нормативное значение находится в интервале от 1,0 до 2,0, то хозяйство в отчетном году более эффективно использует свои активы.

Коэффициент быстрой ликвидности, отражающий отношение денежных средств и дебиторской задолженности к сумме краткосрочных обязательств, т.е. долю текущих обязательств, покрываемых за счет денежных средств и реализации краткосрочных ценных бумаг, снизился на 46 % и в отчетном году составил 0,38. Рекомендуемый интервал значений от 0,7 до 0,8. Предприятию грозит дефицит ликвидных средств для погашения краткосрочных обязательств.

Коэффициент абсолютной ликвидности, характеризующий отношение денежных средств ко всей сумме краткосрочных обязательств, т.е. показывающий, какая доля краткосрочных долговых обязательств может быть покрыта за счет денежных средств в виде высоколиквидных ценных бумаг и депозитов, т.е. абсолютно ликвидных активов предприятия, в отчетном периоде увеличился с 0,07 до 0,09. Нормативное значение должно быть больше 0,2. Можно сделать вывод о том, что предприятие не имеет ресурсов для погашения кредиторской задолженности в критической ситуации [2].

По проведенному анализу можно сделать следующие выводы о платежеспособности предприятия ООО КХ «Урожай» за 2009-2011 годы: предприятие находится в кризисном финансовом состоянии. Значения коэффициентов ликвидности за анализируемый период существенно ниже рекомендуемого норматива, но несколько повысилась.

Из всего выше сказанного можно сделать вывод, что ни один показатель платежеспособности не соответствует рекомендуемому нормативному значению, принятому в международной практике.

Для повышения платежеспособности ООО КХ «Урожай» можно предложить:

1. Увеличение показателя собственных оборотных средств путем воздействия на величину оборотных активов, внеоборотных активов, величину собственного капитала одновременно. Возможны такие варианты, как: списание кредиторской задолженности в доход и производство взаимозачета дебиторской и кредиторской задолженности.

2. Увеличение доли наиболее ликвидных активов в общей сумме активов можно за счет продажи некоторой части неиспользуемых внеоборотных активов, а также погашения кредитов.

3. Увеличение коэффициента текущей ликвидности путем наращивания собственного капитала и сдерживания роста дебиторской задолженности и внеоборотных активов;

4. Снизить риск несвоевременного возврата денежных средств и возникновения убытков, можно заключив договор страхования дебиторской задолженности. Страхование дебиторской задолженности предполагает страхование риска убытков от несвоевременного возврата денежных средств покупателем или его банкротства.

Использованные источники:

1. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / И.В.Сергеев, И.И. Веретенникова; под. ред. И.В.Сергеева.-4-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2011.-670 с.-Серия: Основы Наук.
2. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: Учебник/ Г.В.Савицкая.-Мн.: Новое знание, 2001.- 687 с.

3. Финансы организаций (предприятий): учебник/ М.Г. Лапуста, Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай:ИНФРА-М,2010,2010.-575 с.
4. Виноходова А.Ф., Марченкова И.Н. Методика оценки платежеспособности предприятия // Фундаментальные исследования. – 2009. – № 1 – стр. 53-54.

*Закирова Л.М., к.э.н., доцент
Шайнурова З.М.
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

НЕДОСТАТКИ В УЧЕТЕ ЦЕЛЕВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В ООО «АГРОФИРМА БАЙРАМГУЛ» УЧАЛИНСКОГО РАЙОНА

В ООО «Агрофирма Байрамгул» периодически возникает необходимость в проведении специальных профилактических мероприятий, обеспечивающих непрерывность процесса производства. К ним относятся затраты на сохранение и восстановление плодородия почв (приобретение минеральных удобрений), затраты на ветеринарно-санитарные мероприятия масштабного характера (осмотр ветврачом лошадей, прививки), когда возникает угроза массового заболевания животных, эпидемии и других чрезвычайных обстоятельств и другие.

Отличительной особенностью этих затрат является возможность получения этих средств в качестве государственной поддержки как целевого источника.

Для обобщения информации о движении средств, направленных для осуществления мероприятий целевого назначения, служит пассивный счет 86 «Целевое финансирование». Аналитический учет по счету 86 «Целевое финансирование» ведется строго по назначению целевых средств и источникам их поступлений.

Поступление бюджетных средств в бухгалтерском учете может отражаться одним из двух способов:

- с применением счета 76 или по мере принятия решения о предоставлении средств;
- без применения счета 76 или по мере фактического получения средств.

В ООО «Агрофирма Байрамгул» применяется второй способ.

ООО «Агрофирма Байрамгул» является плательщиком налога на прибыль организаций. Для целей налогообложения в ООО «Агрофирме Байрамгул» средства целевого финансирования включаются в состав доходов.

Недостатками в учете средств целевого финансирования в ООО «Агрофирма Байрамгул» являются:

1. Отсутствует аналитический учет по назначению использования целевых средств и источников их поступления (бюджетные средства, средства для осуществления мероприятий целевого назначения и др.).

В данном случае нарушено требование Инструкции по применению плана счетов в части счета 86, а именно: «Аналитический учет по счету 86 «Целевое финансирование» ведется по назначению целевых средств и в разрезе источников поступления их».

Это свидетельствует о том, что отсутствует одно из важнейших средств подтверждения достоверности данных бухгалтерского учета, а именно: отсутствует аналитический учет.

Для исправления данного недостатка рекомендуется восстановить аналитический учет целевых средств как по их целевому назначению, так и в разрезе источников их поступления. Например, открыть субсчета:

1 «Учет субсидий из федерального бюджета на поддержку табунного коневодства»;

2 «Учет дотаций из республиканского бюджета на поддержку табунного коневодства».

2. В учетной политике организации не отражен способ оприходования бюджетных средств на счет 86 (п. 7 ПБУ 13/2000 «Учет государственной помощи», утв. приказом Минфина РФ от 16 октября 2000 г. № 92 н):

- либо с применением счета 76;
- либо без применения счета 76.

То есть нарушен порядок, отраженный в п. 7 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» от 6 октября 2008 г. № 106н, а именно: «При формировании учетной политики организации по конкретному направлению ведения и организации бухгалтерского учета осуществляется выбор одного способа из нескольких, допускаемых законодательством и нормативными актами по бухгалтерскому учету». Вследствие этого занижены прочие доходы и прибыль организации, а также занижен налог на прибыль.

Для исправления недостатка необходимо внести в учетную политику способ оприходования целевого финансирования – по мере фактического получения средств.

3. ООО «Агрофирма Байрамгул» в рамках республиканской программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 – 2012 годы получило субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по инвестиционному кредиту на строительство двух молочно-товарных ферм на 1280 голов каждая.

При расходовании средств целевого финансирования в виде инвестиционных средств на строительство МТФ не производилось списание израсходованной суммы средств в кредит счета 83 «Добавочный

капитал». Целевые средства списывались как и по оборотным активам: в начале в кредит счета 98 «Доходы будущих периодов», а затем в кредит счета 91 на увеличение прочих доходов.

Здесь нарушен порядок учета использования целевого финансирования, отраженный в Инструкции по применению плана счетов бухгалтерского учета от 31 октября 2000 г. № 94н (в ред. приказа Минфина РФ от 8.11.2010 г. № 141н), а именно: «Использование целевого финансирования отражается по дебету счета 86 «Целевое финансирование» в корреспонденции со счетом 83 «Добавочный капитал» - при использовании средств целевого финансирования, полученного в виде инвестиционных средств». Вследствие этого были завышены прочие доходы в бухгалтерском учете и внереализационные доходы в налоговом учете, а также завышен налог на прибыль.

В данном случае в учетной политике ООО «Агрофирма Байрамгул» необходимо отразить использование средств целевого финансирования на создание внеоборотных активов проводкой Дт 86 Кт 83, а также составить бухгалтерскую справку о допущенной ошибке и сделать исправительные записи:

- Дт 86 Кт 98 - 593000 руб. - сторно;
- Дт 98 Кт 91 – 593000 руб.;
- Дт 86 Кт 83 – 593000 - восстановить.

Таким образом, был уплачен излишний налог на прибыль в сумме 118600 рублей (593000 руб.*20%).

Итак, предложенные мероприятия позволят ООО «Агрофирма Байрамгул» избежать ошибок в исчислении и уплате налога на прибыль, а также избежать штрафных санкций со стороны налоговых органов.

*Залаяева Д.Н.
студент гр. ЭК-411
БГТУ им. Шухова
г. Белгород, Россия*

*Научный руководитель:
Шапалов А. А., к.э.н., доцент*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В условиях рыночной экономики очень большое значение имеет качество товара, поставляемого на продажу, соблюдение сроков доставки, качественный и своевременный сервис, гарантийное обслуживание товаров и многое другое. На предприятиях для соблюдения предписаний и норм к производству продукции, выполнению услуг широко используется такая функция менеджмента, как контроль. Он обеспечивает получение результата в соответствии с требованиями руководителя. Он дает возможность оценить качество планирования и соответствие параметров

организации требованиям среды. Результаты контроля служат информационной базой для принятия решений на будущее, выявления наиболее перспективных направлений развития. [5] Отлаженная система контроля на предприятии – залог успеха компании на конкурирующем рынке. [2]

На предприятии возможны два полярных подхода к организации системы контроля: традиционный бюрократический и децентрализованный контроль. Хотя в ряде фирм прослеживаются признаки, как бюрократического контроля, так и децентрализованного, тем не менее, менеджмент организации тяготеет в большей степени к одной из них. Выбор подхода к управлению зависит как от корпоративного «духа», корпоративной культуры организации, так и от личного субъективного предпочтения управленцев.

Под *традиционным бюрократическим* контролем понимают использование правил, предписываемых политикой, иерархия власти, письменная документация, системы премирования и другие официальные механизмы воздействия на поведение сотрудников организации и оценки достигнутых ими результатов. Бюрократическая система управления основана не на личных субъективных оценках качества труда управленцев и его производительности, а на количественных формализованных оценках в соответствии с определенными правилами и процедурами. [1]

Наличие должностных обязанностей и прав, которые предписывают способы и методы выполнения работы и показатели ее оценки для каждого работника (должности), поддерживают стабильность управленческих организационных структур независимо от конкретных сотрудников, позволяют контролировать процессы управления.

Возможность делегирования полномочий при бюрократическом контроле отсутствует, все управленческие решения принимаются на высшем уровне руководства. Организационная структура бюрократического контроля иерархическая, формализованная. Функции по управлению контролем включены в перечень полномочий и ответственность руководителей. Существуют подразделения и должности, специализирующиеся на контроле. [5]

Бюрократический контроль полагается на культурную значимость традиционного контроля сверху вниз и реализуется через административную систему организации, что предполагает установление качественных целей и направленные на их достижение действия сотрудников, регулируемые официальными правилами и положениями. Предполагается, что подчиненные психологически нуждаются в жестком контроле и иерархии, что помогает им более ответственно относиться к своим должностным обязанностям. [4] Назначение системы бюрократического контроля можно сформулировать как «Предоставление

руководству информации об отклонениях для принятия последующих решений». [5]

Задачей *децентрализованного контроля* является побуждение наемного персонала к действиям, обеспечивающим адаптацию организации к сложившимся условиям. Децентрализованный контроль основывается на ценностях (социальные ценности, традиции, общие для сотрудников воззрения, доверие), способствующих формированию приверженности организационным целям, едва ли не противоположных культуре бюрократического контроля. Сотрудники пользуются доверием вышестоящего руководства, а управленческая команда уверена, что члены организации осознанно желают выполнять возложенные на них требования. Предполагается, что для выполнения рабочих заданий достаточно минимальных указаний и стандартов, а сотрудники могут участвовать в установлении нормативных показателей и дизайне системы контроля.

Организационная структура децентрализованного контроля неформальная. Уместно горизонтальное взаимодействие и координация усилий всего персонала по оптимизации контроля.

В условиях децентрализованного контроля новые технологии способствуют наделению сотрудников дополнительной властью, так как предоставляют им доступ к необходимой для принятия решения информации. Так, корпоративные информационные системы позволяют каждому сотруднику получить данные, которые были когда-то доступны очень немногим. Доступ сотрудников к необходимой информации, расширение круга их полномочий устраняет необходимость в традиционном бюрократическом подходе.

Децентрализованный контроль обычно реализуется в сфере корпоративной культуры и самоконтроля.

Если организация обладает сильной корпоративной культурой, ценности которой соответствуют ее целям, такая культура оказывается мощным средством контроля. Организация становится подобна большой семье, когда каждый сотрудник предпринимает только те действия, которые наилучшим образом служат ее благу.

Также децентрализованная система контроля позволяет руководителям использовать такой инструмент управления, как самоконтроль работников. Без должного уровня самоконтроля (например, при бюрократическом контроле), ситуация порой доходит до абсурда, и контроль становится дороже самого процесса получения результата. [2] Управляющий не может находиться с рядовым работником регулярно и контролировать каждое мгновение его рабочего дня качество выполнения его рабочих функций. Поэтому очень важно, чтобы сам работник контролировал свою рабочую деятельность.

Однако стоит заметить, что обе приведенные системы контроля имеют свои достоинства и недостатки. К основным достоинствам традиционного бюрократического контроля относят простоту и минимальные затраты времени на организацию системы контроля, простоту исполнения контроля, более быструю реакцию на раздражающий фактор. К недостаткам данной системы контроля можно отнести дороговизну, так как на предприятии создается специализированный отдел контроля, а также негативное отношение сотрудников к исполнителям контрольной функции и искажение исходящей от них информации.

Достоинствами децентрализованного контроля являются минимизация затрат на организацию системы контроля, привлечение сотрудников к осуществлению контроля, возможность использования самоконтроля, сохранение хороших отношений с сотрудниками, неискаженный поток информации. Недостатками данной системы являются ее медлительность по отношению к изменениям ситуации, сложность организации системы контроля, длительный срок налаживания системы контроля и развития корпоративной культуры.

В учебной литературе принято считать, что децентрализованная система контроля является современной, более эффективной и лояльной по отношению к сотрудникам организации. Однако некоторые специалисты уверены, что децентрализованный подход является более жесткой формой контроля, так как способствует активному участию, вовлеченности в него самих сотрудников. [5]

Таким образом, выбор системы контроля зависит непосредственно от сложности организационной структур, выбранной стратегии, а также от личности руководителя организации, его навыков, личностных качеств и привычек.

Использованные источники:

1. Дафт Р.Л. Менеджмент. – СПб: Питер, 200. – 832 с.: ил – (серия «Теория и практика менеджмента»).
2. <http://biznestoday.ru>
3. Г.Я. Гольдштейн; Основы менеджмента: Учебное пособие, изд 2-е, дополненное и переработанное. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2003.
4. <http://www.aup.ru>
5. Сорокина М. В. Менеджмент в торговле: Учеб. пособие. – СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2004. – 480 с.

РЕКЛАМА И ЕЕ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОМ МАРКЕТИНГЕ

Развитие экономики России требует от предпринимателей активной борьбы за рынки сбыта (удержание рыночной ниши, продвижение услуг предприятия, привлечение новых клиентов, повышения конкурентоспособности). Особенно актуальна эта проблема для предприятий малого бизнеса. Добиться необходимых результатов здесь возможно только при умелом использовании маркетинговых коммуникаций, и в особенности рекламы. По этой причине каждое современное предприятие ищет пути рационального использования средств рекламы.

Предприятия сознают потребность в рекламировании своих товаров и услуг, но не всегда имеют достаточно средств на эти цели. В этой связи можно вспомнить следующий пример из практики: в небольшом населенном пункте работал маленький мебельный магазин, рядом с которым началось строительство мебельного торгового комплекса. Конкуренция с торговым комплексом, являвшимся одним из магазинов мебельной сети, была на первый взгляд невозможна: торговый комплекс превосходил по ассортименту, доступности цен и рекламному бюджету. Оставалось только закрывать магазин. В условиях жесткой конкуренции, предприниматель пошел на крайние меры, действовал неэтично, скажем, «на грани фола»: изучив досконально товары-конкуренты, он: 1. оставил ряд «негативных» отзывов о товарах конкурентов на популярных форумах; 2. разместил на сайтах и страницах социальных сетей, советы «как правильно выбирать мебель», включив в перечень советов профессионального плотника ряд негативных замечаний о качественных особенностях товаров-конкурентов, не называя при этом торговой марки, что создавало впечатление независимого мнения. В конечном итоге его усилия дали результат: торговый комплекс не закрылся, но не закрылся и маленький мебельный магазин, что несомненно, стало для него большой победой.

Стоит заметить, что лишь немногие предприятия умеют эффективно использовать рекламу в своей маркетинговой деятельности. Многие рекламные кампании проводятся хаотично, без детального плана, что снижает их эффективность.

Современная реклама – это неотъемлемая часть маркетинга предприятия: рекламные мероприятия разрабатываются для решения маркетинговых задач и строятся с учетом основных маркетинговых ориентаций фирмы. Внемаркетинговой рекламы не может существовать в принципе, так как реклама является функцией и элементом маркетинга.

Реклама – это платное, однонаправленное и неличное обращение, осуществляемое через средства массовой информации и другие виды связи, агитирующие в пользу какого-либо товара, марки, фирмы (дела, кандидата, правительства и т.д.).

Основные свойства рекламы, как одного из главных средств маркетинговых коммуникаций, это:

- Неличный характер обращения.
- Односторонняя направленность рекламного обращения - от продавца к покупателю.
- Неопределенность с точки зрения измерения эффекта рекламы, т.е. обратная связь в коммуникации носит неопределенный характер.
- Общественный характер. Предполагается, что рекламируемый товар или услуга является законным и общепринятым.
- В рекламном объявлении часто определен спонсор.
- Не претендует на беспристрастность.
- И т.д.

Исследование рекламы привлекает к себе все большее внимание представителей различных наук. Рекламная деятельность не замыкается только на коммерческих интересах и использовании СМИ. Реклама имеет социально-психологических оттенков. Отсюда возникает обоснованность расширительной трактовки рекламы. Американская маркетинговая ассоциация (АМА) считает, что это любая платная форма неличного представления и продвижения идей или услуг от имени известного спонсора. Реклама давно уже не просто слово в торговле, это слово в политике, общественных отношениях и морали, она охватывает весьма широкий круг рекламодателей и предназначена для реализации различных целей.

В настоящее время реклама расширила свои возможности и занимается не только продвижением товаров и услуг, но и созданием имиджа, брендинга и др. В связи с чем число рекламодателей значительно увеличилось. На сегодняшний день в рекламе, кроме информации о рекламируемом предмете, часто должна присутствовать информация о заказчике рекламы, по которой можно быстро найти рекламодателя.

Основная цель рекламы для современного предприятия – привлечение как можно большего количества покупателей к предлагаемому товару, поэтому она почти всегда преследует коммерческую цель.

Для публикации рекламы сегодня существуют различные способы, то есть реклама в современном мире становится сама продукцией и товаром, покупаемым рекламодателем. Из всего многообразия современной рекламы можно выделить основные ее виды это:

- Наружная реклама – это все виды уличной рекламы.

– Реклама на транспорте - становится все более популярной с увеличением числа самих транспортных средств. Отдача от размещения рекламы на транспорте достаточно велика, так как её видят не только пассажиры находящиеся внутри салона, но и прохожие, которые находятся вблизи данного транспортного средства.

– Печатная реклама - рекламные материалы, размещённые в печатных изданиях, постепенно теряют свою актуальность с появлением новых видов рекламы.

– Реклама на радио – некоторая звуковая реклама не уступает по яркости и насыщенности видео роликам, хотя сам товар слушатель не может увидеть, но это с лихвой компенсируется подробным его описанием, а иногда и качественным звуковым оформлением, которое очень приятно слушателю.

– Реклама на телевидении – это один из самых дорогостоящих видов рекламы, но по своей мощи охвата потенциальных потребителей, он занимает лидирующее место на рынке рекламных технологий. Реклама на телевидении включает в себя: прямую рекламу, когда необходимый товар или услугу доносят до зрителя с помощью специального рекламного блока; спонсорство, т.е. вид рекламного действия, подразумевающий под собой внедрение своей рекламы в телевизионную передачу (способ рекламы в программе может быть абсолютно разным начиная от призов победителям, и заканчивая логотипом продукции в углу экрана); product placement – суть этого вида рекламы заключается в изображении нужного товара, в кинофильмах. Например, у героя кинофильма машина определённой марки, телефон, одежда и т.п. При этом изображение самой продукции показывается крупным планом и иные виды телевизионной рекламы.

– Прямая почтовая реклама - данный вид рекламы предполагает посылку потенциальным клиентам по почте рекламных листовок, проспектов и другой рекламной информации.

– Интернет реклама – с развитием всемирной паутины Интернет многие рекламные компании по всему миру обратили своё внимание на этот молодой и перспективный вид рекламы. С каждым годом увеличивается число пользователей Интернет технологий, а, следовательно, и приток потенциальных клиентов. Разброс аудитории, которая посещает ежедневно Интернет ресурсы довольно широкий. Основные виды Интернет рекламы это: продвижение сайта в поисковых системах (SEO), вирусный маркетинг, контекстная реклама, медийная реклама (баннерная) и т.д. В Интернете различают рекламу текстовую, графическую, звуковую, и видео рекламу и т.д.

Наилучшим способом для достижения хорошего результата является использование метода комплексного продвижения, которое включает в себя рекламу на всех информационных источниках.

В конечном счете, все функции рекламы не сводятся к достижению основных целей системы маркетинговых коммуникаций: формирование спроса и стимулирование сбыта. Являясь постоянным спутником человека и ежедневно воздействуя на него, реклама играет существенную роль в жизни общества. Эта роль не ограничивается рамками системы маркетинговых коммуникаций и рыночной деятельностью. Сегодня реклама играет значительную образовательную и эстетическую роль. Таким образом, реклама способна формировать определенные стандарты мышления и поведения различных слоев населения, а значит должна строиться с учетом социальной ответственности перед обществом.

*Зенович А.И., к.э.н, доцент
Международный университет природы,
общества и человека «Дубна»*

КОМПЕТЕНТНОСТЬ ВО ВЛАСТИ И ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Проблема эффективности управления персоналом (в особенности мотивации сотрудников) существует уже давно. Разработан ряд теорий и предположений.

Различные теории мотивации разделяют на две категории: **содержательные** основываются на определении внутренних побуждений человека, которые заставляют его действовать определенным образом (А.Маслоу, Ф. Герцберг, Д. Мак-Клелланд и т.д.); и **процессуальные** делают акцент на анализе и объяснении процессов побуждения человека к определенному поведению и его закрепления (В. Врум, Д. Адамса и Л.Портер и Э. Лоулер и т.д.). Таким образом, для успешного внешнего воздействия на подчиненных менеджер должен изучить внутренние потребности сотрудников.

Сегодня управленцы склонны считать, что ленивых людей не бывает, бывают только больные и слабо вдохновленные [2]. Современный человек часто не замечает ухудшения своего состояния здоровья, списывая все на хроническую усталость. На самом же деле сотрудники, в особенности, занимающиеся интеллектуальным трудом, ведут неподвижный образ жизни, что приводит к появлению хронической усталости, болезням суставов и т.д. Вред организму приносит и современная «культура» питания - «фаст фуд», а также увлечение спиртными напитками, что в свою очередь приводит к заболеваниям желудочно-кишечного тракта и, опять же к хронической усталости.

Что касается вдохновения, то если у человека нет цели и смысла, его организм настраивается на самоуничтожение. Если сотрудник мечтал быть музыкантом или тренером сборной по футболу, но не смог в итоге ни реализовать, ни «перерасти» детскую мечту, а теперь ему работает в бухгалтерии, то о вдохновении не может идти и речь. Он не настроен на

работу, ведь в системе его ценностей «жизнь не удалась». По возможности, хороший руководитель дает возможность людям заниматься тем, чем им интересно и с пользой для фирмы. Если руководитель заинтересован в работе сотрудника, то старается донести до него мысль, что выход из кризиса – это всегда выход в море возможностей. Мы все строим отношение с миром через «надо» и «хочу», правильный выбор – это всегда «золотая середина».

Конечно же, человек может быть не настроен или не способен выполнить качественно работу. Если он не способен, то речь идет уже о некомпетентности данного сотрудника, такую ситуацию в свою очередь следует менять.

Менеджер должен хорошо владеть инструментами внешнего воздействия на людей, направлять их на четырех уровнях: ценностей, целей, задач и эмоциональных состояний. Руководитель должен четко и ясно ставить задачи сотрудникам, учитывать, как его ценности, согласуются ценностями и интересами сотрудников, а также с языком, на котором они говорят.

Всегда следует помнить: 1. все люди разные, мы привыкли общаться с людьми так, как нам нравится, но императив Канта - поступай с другими так, как хочешь, чтобы они обращались с тобой - не всегда верен, с людьми надо обращаться так, как они хотели бы, чтобы с ними обращались; 2. все люди живые (если вы чего-то хотите добиться от человека, ему надо сказать об этом 5 раз (он подумает, что он сказал, вот что он сказал, он имел ввиду меня, он имел ввиду сейчас, 5 раз если не понял с четырех); 3. «ничего личного» не бывает, личность влияет на профессию, а профессия на личность. Менеджер не будет глупо выглядеть, если будет повторять ключевые сообщения сотрудникам (повторять одно и то же) [1].

Руководителю следует быть честным с подчиненными и самому быть компетентным в рассматриваемом вопросе. Как только менеджер становится не честным, он становится не интересным и теряет доверие; будучи некомпетентным, он теряет уважение.

Руководителю всегда приходится принимать решения в условиях меняющейся внешней и внутренней среды. Серьезные изменения в организации всегда сопровождаются стрессом для подчиненных, которые в осознании изменений проходят ряд стадий: 1. игнорирование (изменения - да ну, пронесет); 2. беспомощность (не знаю что делать); 3. борьба (мы против изменений); 4. освоение нового (изменения внедрены) [1]. Чтобы управлять изменениями менеджеру надо понимать, на какой стадии они находятся, так как инструменты внешнего воздействия следует привязывать к стадиям осознания, иначе информация до подчиненных доходит обрывочно. Кто-то это делает интуитивно, но любую способность надо развивать.

Существует пять сфер компетентности менеджера:
1. компетентность в изменениях; 2. компетентность во власти
3. компетентность в самом себе 4. компетентность в других
5. компетентность в уровне воздействия.

Компетентность в изменениях означает, что руководитель должен быть осведомлен о меняющихся условиях внутренней и внешней среды фирмы и должен своевременно и эффективно реагировать на них.

Компетентность во власти означает, что на разных стадиях внутренних изменений фирмы и на разных стадиях осознания изменений нужно применять разные виды власти: 1. на стадии игнорирования – личного примера, личного отношения, сотрудники пока еще ничего не понимают, но если они руководителю доверяют, то будут делать как руководитель, повторять за ним; 2. на стадии беспомощности – личный пример не сработает, каждому плохо по-своему, нужен внешний пример, внешний эксперт, внешний подтверждающий необходимость изменений цифровой материал; 3. на стадии борьбы – нужно быстро принимать решения, власть поощрения и наказания; 4. на стадии освоения нового – власть харизмы. У каждого человека своя харизматическая сущность, ее можно развить. Человек обладает харизмой, если: 1. обладает властью; 2. может привлечь и удержать внимание; 3. дает понимание.

Компетентность в самом себе означает, что необходимой предпосылкой к успеху является целостность личности, целей и стремлений самого руководителя. Он должен знать чего хочет от себя, от жизни, от бизнеса.

Компетентность в других предполагает необходимости быть хорошим психологом и иметь жизненный опыт.

Компетентность в уровне воздействия предполагает необходимость по-разному воздействовать на подчиненных на разных стадиях осознания изменений – 1. на стадии игнорирования – работать по ценностям; 2. на стадии беспомощности – работать по задачам; 3. стадия борьбы – по целям; 4. на стадии освоения нового – по эмоциональным состояниям.

Современный менеджер, прежде всего, должен вести себя профессионально, человек, работая с людьми, должен быть гибок в своих эмоциях, чтобы быть успешным (не воспринимать критику и споры с подчиненными как личную обиду). Управленческие решения должны быть справедливыми. Согласно Анри Файоля, справедливость — это сочетание доброты и правосудия [3]. Таким образом поощрение и наказание непременно должны следовать за поступками подчиненных, и быть, с одной стороны, ощутимым, с другой, милосердным.

Менеджер должен бороться с депрессией своих подчиненных, он должен научиться даже здороваться так, чтобы улучшать настроение людям.

В конечном итоге все инструменты управления остаются всего лишь инструментами, а эффективность их использования зависит от таланта менеджера. Мастерство обычно приходит с опытом. Если мы не проходим сквозь жизненный опыт, то мы никто. Вопрос не в том, что бы какой-то инструмент использовать, вопрос в том, что, где, когда, как и для кого использовать. Необходимо принятие, понимание и использование различий сотрудников. Ответственность за результат и выбор инструментов всегда лежит на менеджере.

Идеальным руководителем стать не возможно и не нужно, менеджеру следует «желать» себя таким, какой он есть, и стремиться к самому себе в наилучшем своем варианте.

Использованные источники:

1. Молоканов М., Системный подход к изменениям в организации [Интернет ресурс]. – Режим доступа: <http://www.molokanov.biz>.
2. На раз-два-три Телевизионный канал «Успех» [Интернет ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uspeh-tv.ru>.
3. Файоль А. Общее и промышленное управление. Пер. на рус. Б.В. Банина-Кореня. 1991 г.

*Иванова А.Д.
студент 2 курса группы Управление персоналом-11
Финансово — экономический институт
Северо-Восточный Федеральный Университет
Россия, г. Якутск*

«ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ И ПРЕОДОЛЕНИЕ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ ПОСРЕДСТВОМ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА: СОЗДАНИЕ ПЕРВИЧНОЙ ПРОФСОЮЗНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ» (НА ПРИМЕРЕ АВТОНОМНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) «УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ПО ГРАЖДАНСКОЙ ОБОРОНЕ И ЧРЕЗВЫЧАЙНЫМ СИТУАЦИЯМ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)»

Автономное учреждение Республики Саха (Якутия) «Учебно-методический центр по гражданской обороне и чрезвычайным ситуациям Республики Саха (Якутия)» создано в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «Об автономных учреждениях», Распоряжением Президента Республики Саха (Якутия) от 17 марта 2010 года №155-РП «О создании автономного учреждения Республики Саха (Якутия) «Учебно-методический центр по гражданской обороне и чрезвычайным ситуациям Республики Саха (Якутия)». Учреждение осуществляет свою деятельность путем выполнения работ, оказания услуг в сфере обучения населения в области гражданской обороны и защиты от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера.

В учреждении наиболее существенные конфликтные ситуации не происходят, так как в организации работают всего 12 человек, то есть малая группа людей, которые взаимодействуют друг с другом достаточно долгое время. Коллектив сплоченный и дружный, интерес общий, имеются также родственные связи. Поэтому, конфликты между сотрудниками учреждения не бывает, также как и с обучающимися в учреждении людьми.

Так как социальное партнерство направлено на решении социально - трудовых отношений, конфликты в организации регулируются одним из органов управления и коллективным договором.

В учреждении не имеется отдельного профессионального союза работников, но имеется, наряду с двумя органами управления - Наблюдательным Советом и руководителем в учреждении, общее собрание учреждения, наиболее близкий способ отражать интересы работников. Собрание созывается по необходимости или по приказу руководителя. К компетенции общего собрания работников Учреждения относятся:

1. избрание члена наблюдательного совета Учреждения из состава работников;
2. досрочное переизбрание члена наблюдательного совета Учреждения из числа работников в случае досрочного прекращения полномочий ранее избранного члена наблюдательного совета по причине перехода на другое место работы, длительного (более четырех месяцев) отсутствия в месте нахождения Учреждения, заболевания, привлечения к уголовной ответственности, смерти;
3. внесение предложений руководителю Учреждения по вопросам, касающимся улучшению качества образования, материально-технической базы; заключение сделок, в совершении которых имеется заинтересованность; материального стимулирования работников Учреждения; улучшения их условий труда.
4. рассмотрение проекта коллективного договора до подписания работодателем.

Этот орган управления наиболее существенно занимается вопросом регулирования трудовых отношений, а также по вопросам установления более высокого уровня социальных гарантий. Как мы знаем, одной из форм социального партнерства является участие работников и их представителей в управлении организацией. Но общее собрание учреждения не является отдельным профессиональным союзом организации, а именно общим собранием всех работников, то есть в этом собрании может высказаться каждый, решить вопросы, как и в Наблюдательном Совете путем голосования.

Общее собрание учреждения является полномочным представителем в процессе разработки и заключения коллективного договора. Общее

собрание наделила полномочиями иной орган, путем тайного голосования, по ведению коллективных переговоров и заключению коллективных договоров и соглашений, так как в Учреждении отсутствует профсоюзная организация. Полномочия этих представителей работников по ведению коллективных переговоров и заключению коллективного договора оформлены протоколом общего собрания учреждения. Протокол стал документом, подтверждающий полномочия по ведению коллективных переговоров и заключению коллективного договора.

В ходе коллективного переговоров был принят коллективный договор, отвечающий всем требованиям трудового кодекса РФ. Был утвержден на общем собрании работников АУ РС(Я) «УМЦ по ГО и ЧС РС(Я)» от 16 марта 2011 г. по 16 марта 2013 г. между руководителем учреждения Пермяковой Дарии Даниловны и работниками учреждения.

Коллективный договор состоит из 10 частей, включая заключение. Все изменения и дополнения коллективного договора должны оформляться в виде приложений к коллективному договору и регистрироваться в установленном порядке. А также, лица, уклоняющиеся от участия в переговорах, а также ответственные за нарушения и невыполнение условий коллективного договора, виновные в непредставлении информации, необходимой для коллективных переговоров и осуществления контроля, несут ответственность в соответствии со ст. 25, 26, 27 Закона РФ «О коллективных договорах и соглашениях».

Таким образом, мы приходим к заключению о том, что коллективный договор соответствует всем правилам ведения и заключения коллективного договора. В ч 2 ст. 41 ТК РФ дан примерный перечень вопросов, по которым стороны могут включить взаимные обязательства в коллективный договор, из этого перечня в коллективном договоре АУ РС(Я) «УМЦ по ГО и ЧС РС(Я)» приводятся:

1. формы, системы и оплаты труда;
2. выплата пособий, компенсаций;
3. занятость, переобучение, условия высвобождения работников; рабочее время и время отдыха, включая представление и продолжительность отпусков;
4. улучшение условий и охраны труда работников;
5. оздоровление и отдых работников и членов их семей;
6. контроль за выполнением коллективного договора, порядок внесения в него изменений и дополнений, ответственность сторон, обеспечение нормальных условий деятельности представителей работников, порядок информирования работников о выполнении трудового договора. [1]

Содержание коллективного договора по перечисленным перечням предполагает наличие совокупности прав и обязанностей работников и работодателем. Права и обязанности сторон носят корреспондирующий

характер. Поэтому обязанности работодателя корреспондирует права работников требовать исполнения данной обязанности, и наоборот. Условия коллективного договора носят обязательственный характер, распространяется на всех работников. [2]

В данной статье, мы предлагаем создать первичную профсоюзную организацию, то есть это добровольное объединение граждан, связанных общими производственными, профессиональными интересами по роду деятельности, создаваемое в целях представительства и защиты их социально-трудовых прав и интересов ^[3], в Автономном учреждении Республики Саха (Якутия) «Учебно-методический центр по гражданской обороне и чрезвычайным ситуациям Республики», так как:

1. в соответствии с частью первой статьи 29 Трудового кодекса РФ представителями работников в социальном партнерстве являются: профессиональные союзы и их объединения, иные профсоюзные организации, предусмотренные уставами общероссийских, межрегиональных профсоюзов и иные представители, избираемые работниками в случаях, предусмотренных Трудовым кодексом. Так, интересы работников при реализации права на участие в управлении организацией представляет первичная профсоюзная организация, избираемые работниками;

2. учреждение на данный момент не имеет представительного органа, кроме общего собрания работников, который мог бы защищать интересы работников.

Для того, чтобы понять нужно ли работникам то, что мы предлагаем, то есть создать первичную профсоюзную организацию внутри учреждения, мы провели опрос среди 12 служащих, включая руководителя. Вопросом опросом являлась: «Как вы думаете, нужна ли вашей организации первичная профсоюзная организация в целях представления ваших интересов?». Результаты оказались таковы: 9 из 12 согласились в том, что действительно учреждению нужна собственная первичная профсоюзная организация. Многие свой ответ обосновали в том, что в учреждении не имеется официального представителя их интересов и то, что профсоюз помогает при достижении определенных целей работников. Но, важно отметить и то, что в учреждении есть также иной представитель социального партнерства — общее собрание граждан, но наличие иного представительства не может являться препятствием для осуществления первичными профсоюзными организациями своих полномочий.

Для создание профсоюзной организации вначале нужно нам достаточно всего трех человек, достигших 14 летнего возраста. Как показал опрос 9 из 12 работников учреждения согласны с тем, что учреждению нужна первичная профсоюзная организация.

Процедура создания первичной профсоюзной организации, как и

других общественных организаций, регулируется Федеральным законом «Об общественных объединениях». Необходимо: разработать проект положения о первичной профсоюзной организации; созвать учредительное собрание, на котором принять решение о создании первичной профсоюзной организации. Положение о первичной профсоюзной организации, сформировать руководящие и контрольно-ревизионные органы; зарегистрировать организацию в качестве юридического лица. Регистрирует первичные профсоюзные организации Министерство юстиции РФ по РС(Я), который обязан в месячный срок рассмотреть письменную просьбу профсоюза о государственной регистрации, осуществить регистрацию, о чем выдать соответствующее свидетельство. В течение указанного срока вносятся необходимые сведения в единый государственный реестр юридических лиц.

Степень эффективности работы профсоюзной организации соизмеряется результатами с затратами. Но, больше всего профсоюз имеет социальную эффективность. Он проявляется в повышении мотивации профсоюзного членства, улучшении микроклимата в педагогических коллективах, степени информированности работников образования, в целом, общества о целях, задачах, предложениях и требованиях профсоюзов, в устранении недостатков в работе профсоюзных организаций, формировании их положительного имиджа и другие.

Таким образом, профсоюзы исторически необходимый и неизбежный институт цивилизованного общества. Они существовали и будут существовать до тех пор, пока есть система наемного труда, порождающая объективный конфликт интересов собственника средств производства и собственника рабочей силы — наемного работника.

Использованные источники:

- [1] Трудовой кодекс Российской Федерации
- [2] Миронов В.И. Трудовое право: Учебник для вузов. - СПб.: Питер, 2009. - 864 с. 184 с.
- [3] Федеральный закон от 12 января 1996 г. № 10-ФЗ «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности»
- 4.Федеральный закон от 19.05.1995 г. «Об общественных объединениях»
- 5.Указ Президента РСФСР от 15.11.1991 г. N 212 "О социальном партнерстве и разрешении трудовых споров (конфликтов)"

Иванова С.Ф.
студентка
ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова»
Россия, г. Якутск

АВТОНОМИЗАЦИЯ УНИВЕРСИТЕТОВ НА ПРИМЕРЕ СЕВЕРО-ВОСТОЧНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА ИМ. М.К. АММОСОВА

Система высшего образования России претерпела немало изменений за последние годы. И это касается не только перехода на двухступенчатое (бакалавриат, магистратура) "западное" образование, но и создания федеральных университетов. Их история пока еще очень молода, и во многом они по-прежнему рассматриваются только как некий пилотный проект. Однако, в одном из своих обращений В.В. Путин, ныне президент, а в то время еще премьер, отметил, что их дальнейшее развитие и усовершенствование также будет являться приоритетной задачей и в обозримом будущем.

Создание федеральных университетов - это, скорее, большое подспорье для будущего, нежели сиюминутное решение проблем образования. Во-первых, предполагается, что такой ВУЗ - оплот всей научной деятельности округа, объединивший в себе его лучшие умы. Во-вторых, важна роль федерального университета в децентрализации образования - то есть теперь абитуриенту, чтобы получить качественное образование из рук высококвалифицированных специалистов, не нужно ездить "на материк", ведь точно такие же услуги можно получить в пределах собственного же округа. А это, вкупе с переходом на единый образец вступительных испытаний, и вовсе облегчает судьбу будущих студентов. В-третьих, федеральный университет готовит своих выпускников к работе в конкретных условиях своего же региона, что не только способствует улучшению экономики в нем, но и, опять-таки, препятствует оттоку кадров.

Таким образом, важным и, возможно, самым существенным вопросом является вопрос автономизации федерального университета. Автономизация в этом случае означает самодостаточность в обеспечении кадрами, научными исследованиями и инновациями и, главное, в финансировании.

Сегодня финансирование этих ВУЗов предполагает наличие 3 каналов дохода:

- 1) Государственная поддержка программы развития федерального университета.
- 2) Средства бюджетов других уровней, поступающие в федеральный университет в порядке оплаты услуг, работ и продукции,

производимых в рамках программ социально-экономического развития территорий и регионов в составе федерального округа.

3) Привлеченные средства от всей совокупности собственной, разрешенной законом деятельности, включая сотрудничество с бизнесом, участие в различных программах, доходы от целевого капитала и создаваемых в целях практического применения результатов интеллектуальной деятельности хозяйственных обществ.

При этом доля доходов по второму и третьему каналу должна составлять в среднем 30-40 % от всей доли финансирования.

Государственная поддержка программ развития федеральных университетов в 2010-2012 годах из средств федерального бюджета составила 18 млрд. рублей¹³. Общая сумма финансирования программ развития федеральных университетов из всех источников до 2020 года планируется более 100 млрд. рублей, при этом софинансирование из средств субъектов Российской Федерации и иных источников должно составить 40 %, т.е. 40 млрд. рублей.

Так, в СВФУ финансовая оценка затрат на реализацию программы развития университета в 2010 - 2019 годах не включает расходы на текущее функционирование университета и предполагает определение объемов финансирования (по этапам развития) в размере 9197 млн. рублей, в том числе за счет средств федерального бюджета - 5000 млн. рублей, за счет средств внебюджетных источников - 4197 млн. рублей¹⁴.

Очевидно, что для улучшения своего научного потенциала и материально-технической базы университетам должны стремиться к тому, чтобы находить собственные источники финансирования.

В первую очередь, это предоставление платных образовательных услуг. Так, по состоянию на начало текущего года в СВФУ обучаются студенты: на платной основе — 12908 чел., на коммерческой — 7943 чел.¹⁵. Но современный, быстро развивающийся ВУЗ уже не может делать серьезных ставок на то, чтобы просто увеличивать число коммерческих мест. И причина тут не только в плохой демографической ситуации и сильно изменившихся с 90-ых годов внешних условиях, но и в чисто экономическом показателе. Так, например, анализ динамики стоимости обучения и уровня оплаты труда ППС за прошедшие два десятилетия показывает значительное отставание первого показателя от второго в сопоставимых ценах. Другими словами, затраты на обучение выросли, а

¹³ «О мероприятиях по поддержке ведущих российских вузов в рамках ПНПО» // Национальный фонд подготовки кадров [электронный ресурс]. URL: <http://univer.ntf.ru/> (дата обращения: 20.11.12)

¹⁴ «Положение о программе развития СВФУ» // Северо-Восточный федеральный университет [официальный сайт]. URL: <http://www.s-vfu.ru/> (дата обращения: 19.11.12)

¹⁵ Статистические данные по состоянию на 01.01.2012 // Северо-Восточный федеральный университет [официальный сайт]. URL: <http://old.s-vfu.ru/> (дата обращения: 19.11.12)

цена обучения если и растет, то меньшими темпами. Таким образом, платное обучение становится все более убыточным для предоставляющих его ВУЗов. Но и увеличить цену обучения в 2-3 раза невозможно. Во-первых, ВУЗы, конкурируя друг с другом, не считают целесообразным проводить единую финансовую политику и согласовывать цены на обучение. Во-вторых, сказывается цикличность обучения — оно длится 4-5 лет, и ВУЗ за это время, дабы избежать конфликтов и возмущений со стороны общественности, просто не может изменить цену.

В этой ситуации адекватная внешней среде структура доходов вуза должна быть представлена пятью пропорционально равными источниками:

- 1) доходы от оказания платных образовательных услуг по основным программам высшего образования – 20%;
- 2) доходы от оказания платных образовательных услуг по программам дополнительного образования самого широкого спектра (от довузовского до аспирантуры) – 20%;
- 3) доходы от выполнения научных исследований – 20%;
- 4) доходы от производственных проектов – 20%;
- 5) финансирование на выполнение государственного задания – 20%¹⁶.

Предлагаемая структура доходов позволяет улучшить сразу несколько ключевых финансовых параметров – платежеспособность, финансовую устойчивость и рентабельность. В целом же такая структура доходов позволяет при сопоставимой рентабельности каждого источника гарантировать чистый денежный поток для обеспечения стабильности вузовской экономики.

Внебюджетные средства ВУЗ может привлекать, занимаясь предпринимательской деятельностью (при этом предоставление платных образовательных услуг к такой деятельности не относится, если вырученные от них деньги реинвестируются в развитие университета). Можно выделить несколько основных направлений предпринимательской деятельности:

- ▲ торговля покупными товарами, оборудованием;
- ▲ оказание посреднических услуг;
- ▲ долевое участие в деятельности других учреждений (в том числе образовательных) и организаций;
- ▲ приобретение акций, облигаций, иных ценных бумаг и получение доходов (дивидендов, процентов) по ним;
- ▲ ведение приносящих доход иных внебюджетных операций, непосредственно не связанных с собственным производством

¹⁶В.В. Гамукин. Доходы вуза: диверсификация бюджетных рисков // «Высшее образование в России», № 4, 2012, с. 80-86.

предусмотренных уставом продукции, работ, услуг и с их реализацией.

Согласно выборочным обследованиям, около 50% внебюджетных средств вузов в настоящее время поступает от платных образовательных услуг (при этом на доходы от хоздоговорных научно-исследовательских работ приходится около 19%, от сдачи в аренду зданий и оборудования – менее 2%, помощи спонсоров – чуть более 1%) .

Таким образом, можно выделить два основных источника получения дохода федерального университета:

- ▲ доход от предоставления образовательных услуг;
- ▲ доход от научно-исследовательской деятельности¹⁷.

Рассмотрим их на примере Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова. СВФУ предоставляет широкий спектр платных образовательных услуг — как уже отмечалось выше, больше половины студентов очной формы обучения обучаются на коммерческой основе. Но помимо этого университет предлагает также услуги по получению дополнительного платного образования, получению второго образования (так называемого «второго диплома») без отрыва от основной учебной деятельности, курсы переподготовки специалистов.

Этот источник доходов вуз освоил давно, тогда как доходы от научно-исследовательской деятельности составляют незначительную часть.

Переформировавшись в статус федерального университета, СВФУ, благодаря присоединению к своему составу Якутского государственного инженерно-технического института, Саха государственной педагогической академии, Института региональной экономики Севера, Института прикладной экологии Севера, Научно-исследовательского института математики при Якутском государственном университете имени М.К.Аммосова и Института здоровья, значительно увеличил число своих сотрудников, занимающихся научно-исследовательской деятельностью (на 157 чел.). Исследования СВФУ направлены на улучшение экологии региона, повышение уровня жизни в республике, сохранение и развитие культуры народов Арктики.

¹⁷"Рекомендации по диверсификации источников финансирования и обеспечению необходимой инфраструктурой федеральных университетов, включая рекомендации по реализации комплекса решений, направленных на стимулирование развития учреждений ВПО и их конкуренции за бюджетные ресурсы" // УЦ Сетевая академия [электронный ресурс]. URL: <http://univer.academy.ru> (дата обращения: 21.11.12)

Так, за 2009-2011 гг. НИР выполнено

НИР, в т.ч.	Количество НИР по годам			
	2009	2010	2011	Всего
международные	26	23	16	63
федеральные	37	49	98	184
региональные	116	72	132	310
всего по годам	179	144	246	557

В 2011 году выполнено финансируемых научных исследований и разработок – 246, в т.ч.: из средств Минобрнауки РФ – 63; из средств российских фондов поддержки научной, научно-технической и инновационной деятельности (РФФИ, РГНФ, научно-инновационные проекты «Сименс») – 13; из средств бюджетов субъекта федерации, местного бюджета – 67 НИР; по договорам с организациями – 64; из средств иных внебюджетных российских источников и собственных средств вуза – 22; по международному сотрудничеству – 16 НИР¹⁸.

Видно, что большую часть научно-исследовательских разработок университета составляют региональные разработки, что предполагает высокую вероятность их последующего внедрения и продажи предприятиям, представителям местного бизнеса. Так, в ходе исследований были достигнуты такие важные результаты в области фундаментальных и прикладных наук, как: разработаны и численно реализованы новые модели взаимодействия инженерных сооружений с моноглетнемерзлыми грунтами; разработана методика определения влияния нелинейных электроприемников на качество электроэнергии в системах электроснабжения горных предприятий; предложена математическая модель термопросадки и криогенного пучения, основанная на теории компрессионного уплотнения грунта; предложена к правовой охране конструкция бурового снаряда для стендовых и производственных испытаний; разработана технология безопасной выемки руды с использованием комплекса горнотранспортного оборудования с дистанционным управлением.

Таким образом, можно сказать, что СВФУ обладает достаточным потенциалом и развитой материально-технической базой для того, чтобы не только проводить научные исследования, но и заниматься их внедрением в различные области промышленности и социальной среды.

Подводя итог, можно сказать: чтобы добиться дальнейшего развития и расширения, СВФУ, как федеральному университету, нужно

¹⁸ «Общая характеристика научной деятельности университета» // Северо-Восточный федеральный университет [официальный сайт]. URL: <http://s-vfu.ru/universitet/nauka/> (дата обращения: 21.11.12)

добиться своей автономизации. Приоритетным направлением для ее достижения является развитие научного потенциала и дальнейшие внедрение и продажа научных исследований обществу и бизнесу.

Игнатьева Т.Н.

студент 3 курса

гр.УП-10 ФЭИ СВФУ им.М.К. Аммосова

Республика Саха (Якутия), г.Якутск

РОЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ КОНФЛИКТАМИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «НАМКОММУНТЕПЛОЭНЕРГО»)

Проблема конфликтов в современных условиях является актуальной и находится в центре внимания теоретиков и практиков, представителей различных научных школ и направлений. Все большее значение приобретают прикладные аспекты - политика управления конфликтами.

В нашем быстроменяющемся мире конфликт является неотъемлемым элементом функционирования любого общества, а значит и организации. Следовательно, для успешного ведения управленческой деятельности необходимо знать сущность этого социального явления, а также в реальности управлять ими. В целом, правильное управление конфликтами способствует повышению эффективности деятельности организации.

В связи с этим обозначим проблему нашего исследования - управление конфликтами на уровне организации. Под управлением конфликтами в организации понимается целенаправленное воздействие по устранению причин, которые спровоцировали, стали причиной конфликтной ситуации, конфликтных взаимоотношений.

В начале нашей работы мы ознакомились с теоретическими материалами по данному вопросу. Изучили роль руководителя организации в управлении конфликтами, рассмотрели руководителя как субъекта и посредника в конфликте, а также методы и способы, применяемые для решения конфликтных ситуаций.

Далее мы ознакомились с деятельностью организации. Рассмотрели качественный и возрастной состав работников ОАО «Намкоммунтеплоэнерго». По состоянию на 1 октября 2012 года в данной организации численность работников составляет 576 человек, в том числе 454 мужчин, 122 женщин

С целью выявления роли руководителя в управлении конфликтами в организации ОАО «Намкоммунтеплоэнерго», мы провели социологическое исследование среди рабочего персонала в форме анкетирования. В анкетировании участвовало 21 респондентов. Из опрошенных молодые специалисты(до 35 лет) - 7 , работники со стажем

до 9 лет на предприятии ЖКХ - 10, свыше 9 лет стажем - 11. 57% опрошенных имеют высшее, 43% имеют среднее специальное образование, начальное среднее образование – 0%.

По результатам анкетирования можно делать следующие выводы: 57 % опрошенных сталкивались с конфликтными ситуациями в повседневной жизни. А 52 % попадали в конфликтные ситуации и на работе из них 81% иногда. Опрошенные слово «конфликт» понимают как столкновение противоположных позиций; спор, дискуссии по острой проблеме. противоборство противоположно направленных мнений; соперничество, направленное на отстаивания своего мнения. В данной организации в основном преобладают конфликты между сотрудниками (43 %) и 38% ответили, что в основном преобладают конфликты между отделами. Респонденты, по разному выделяют причины конфликтных ситуаций в коллективе. 5 из 21 считают, что именно противоречие интересов является причиной конфликта, а 4 – несогласованность целей разных групп, отделов работников и определенные явления, события, факты, ситуации. И по мнению 52% опрошенных, они решаются тем что стороны конфликтующих идут на компромисс и в некоторых случаях принимаются административные и иные меры. Общение в неформальной обстановке является основным профилактическим методом по профилактике конфликтных ситуаций. Отрадно отметить, то что большинство – 62 % опрошенных отмечают эффективность этих методов. А на главный вопрос: «Какова роль руководителя (директора) организации в решении конфликтов?» 52 % ответили что высокая, а вот роль руководителя отдела значительно меньше и составляет 43%. Еще один положительный момент, со стороны руководителя организации и отдела в адрес конфликтующих сторон в основном высказывается устное замечание(76 % и 81 % соответственно).

В целом, роль руководителя организации в решении конфликтных ситуаций в организации скорее высокая, чем низкая. Тому подтверждением служат ответы сотрудников на 17 вопросов анкетирования.

И в заключении, хотим отметить что, сам по себе конфликт не усиливает и не ослабляет организацию. Но сотрудники и руководители должны управлять им, делая их максимально полезным. Если же они избегают обсуждения своих трудностей и опасений, решений конфликтных ситуаций, то они не могут понять ни реального состояния, ни путей развития, ни извлечь уроков для себя и для других.

Если умело управлять конфликтом, он укрепляет и коллектив и организацию в целом.

*Игумнов О.А., канд. пед. наук
доцент, руководитель службы
управления персоналом ЗАО
Управляющая компания
«Агропромышленная группа БВК»
г. Старый Оскол, Россия*

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ЧЕРТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

Степень свободы, предоставляемой субъектам бизнес-деятельности в условиях социально-экономических реформ, осуществляемых в нашей стране, дает им возможность, с одной стороны, реализовать свой потенциал, а с другой – актуализирует проблему определения и изменения ценностных принципов своей профессиональной деятельности в свете меняющихся экономических, социальных, политических и культурных условий. Каждый бизнесмен, будучи носителем определенной системы ценностей и субъектом экономической активности, принимая решение о реализации бизнес-инициативы, возлагает на себя ответственность за результат своих действий перед обществом, поскольку ценностные принципы, детерминируя его активность в решении проблем функционирования бизнеса, могут оказать значительное воздействие на процесс общественного воспроизводства. В связи с этим возникает необходимость научного изучения социальной ответственности как ценностного принципа бизнес-деятельности и процесса формирования общественного мнения о его реализации в современных российских условиях.

Социальная ответственность бизнеса понимается нами как принцип бизнес-деятельности, выражающий отношение зависимости бизнеса от общества, воспринимаемого им в качестве одного из определяющих оснований для принятия решений и совершения действий, прямо или косвенно касающихся общественных интересов. Это отношение зависимости порождает социальную активность бизнес-организаций, размах и виды которой определяются социокультурным контекстом определенного этапа развития общества, под которым мы подразумеваем конкретные социальные и культурные условия, в которых происходит формирование основ взаимодействия бизнеса и общества. Так, в экономически развитых странах, находящихся на этапе развития постиндустриального общества, благотворительная деятельность коммерческих организаций приобрела рационализированный характер, предусматривающий стратегическое планирование благотворительной деятельности и социальное инвестирование, учитывающий влияние социальных программ на экономические показатели деятельности фирмы.

Принцип социальной ответственности действует на всех уровнях реализации ценностных принципов бизнес-деятельности. На макроуровне

он становится одним из конститутивных для бизнеса как социального института, чья деятельность должна преследовать не только экономические, но и социально значимые цели. На мезоуровне речь идет об ответственности перед обществом коммерческих организаций как корпоративных деятелей, нормы организационной культуры которых предусматривают соблюдение этических принципов социально ответственного поведения в отношении социальных общностей и отдельных индивидов. Микроуровень реализации социальной ответственности бизнеса связан с действиями конкретных индивидов, занимающихся бизнес-деятельностью, осознающих степень своей ответственности за действия, так или иначе касающиеся соблюдения общественных интересов. В этом случае социальную ответственность можно рассматривать как субъективную причинность, определяемую уровнем самоконтроля индивида, занимающегося бизнес-деятельностью.

Выполняя определенную социальную роль, бизнесмен несет ответственность в том числе и за действия, влияние которых распространяется на более крупную социальную систему, что значительно расширяет рамки социально ответственного поведения. В связи с этим представляется важным акцентировать внимание на ценностно-смысловых основаниях регуляции деятельности бизнесмена, возможной при наличии следующих условий:

- во-первых, готовности личности к получению и переработке информации, осмыслению новых ценностных ориентиров, возникающих в обществе;
- во-вторых, при возможности возникновения личностных структур, определяющих изменения в поведении. На этой основе возникает столь важное для понимания сущности социальной ответственности бизнеса понятие нравственно-смысловой регуляции деятельности бизнесмена. Действия бизнеса контролируются со стороны социума и его институциональных систем, в связи с чем значение этого вида регуляции возрастает.

Таким образом, социальная ответственность бизнеса на индивидуальном уровне – это такой уровень саморегуляции, на котором значимость высших нравственных ориентиров оставляет субъекту бизнес-деятельности свободу выбора, предполагающую ответственность перед самим собой и окружающими людьми; это одновременно и соблюдение индивидом норм, принятых в обществе.

На каждом из уровней модели наблюдается определенная специфика реализации изучаемого принципа. Так, формы его осуществления могут варьироваться при переходе от одного уровня к другому. Масштаб индивидуальной бизнес-деятельности предполагает такие варианты социальной активности, которые не требуют значительных капиталовложений (периодическая спонсорская помощь,

благотворительная поддержка, проведение разовых мероприятий соответствующей направленности и т.д.). На организационном уровне появляется больше возможностей (финансовых, ресурсных, кадровых) для реализации социально ориентированных инициатив субъекта бизнес-деятельности, что обеспечивает не только использование перечисленных выше вариантов, но и реализацию долгосрочных программ, связанных с решением общественно значимых проблем. На макроуровне социально ориентированная деятельность бизнеса может выйти на более высокую ступень развития: речь идет о социальном инвестировании, в основе которого лежит использование выделенных бизнесом материальных, финансовых, управленческих ресурсов с целью получения социального и экономического эффектов (начиная от инвестиций в развитие персонала и долговременные благотворительные программы и заканчивая вложением средств в крупные инфраструктурные проекты).

Анализ показывает, что на каждом из выделенных уровней могут быть различны роль и значимость изучаемого ценностного принципа. На индивидуальном уровне следование императивам социальной ответственности позволяет устанавливать доверительные отношения с покупателем, у которого благодаря эффекту, произведенному социальной активностью бизнесмена, формируется комплекс позитивных представлений о его деятельности. Для бизнес-организаций к этой значимости добавляется осознание важности реализации данного принципа для формирования положительного имиджа компании и ее организационной культуры.

Организация, корпоративная культура которой основывается на соблюдении принципа социальной ответственности, получает дополнительные возможности для обеспечения конкурентоспособного положения на рынке. Внедрение этого принципа в деловую практику компании способствует не только ее экономическому, но и этическому прогрессу. В этой связи подчеркнем, что социально значимые компоненты присутствуют почти во всех актах активности бизнес-организации.

На институциональном уровне принцип социальной ответственности играет роль связующего звена между бизнесом и обществом, обеспечивая баланс их интересов. Значимость изучаемого принципа на макроуровне в современных условиях детерминируется следующими факторами:

- процессы мирового кооперирования в сфере производства, инвестирования, научно-технического прогресса, делающего необходимым следование общепринятым стандартам коммерческой деятельности;
- тенденция возрастания значимости ориентации на общечеловеческие ценности в процессе достижения целей деловой активности, приобретающих социальный характер;
- появление категории потребителей, руководствующихся при

совершении покупки соображениями не только экономического, но и этического характера: предпочтение отдается тем бизнес-структурам, которые придерживаются социально ответственной линии поведения на рынке.

Социализация целей бизнеса, вынужденного в современной ситуации трансформироваться в деятельность, несущую ответственность перед обществом, обусловлена рядом социально - экономических причин, к которым в первую очередь следует отнести процессы глобализации, влияющие на изменение принципов деловой этики, приобретающей глобальный характер и создающей предпосылки для появления единых стандартов социальной активности бизнеса.

Другой причиной является, по нашему мнению, изменение структуры взаимодействия современной коммерческой организации с внешней средой, заключающееся в возрастании степени открытости фирмы, осознании необходимости гибкого реагирования на изменения в развитии различных сфер жизни общества. Кроме того, переход к постиндустриальному обществу, основанному на знании и информации, значительно повысил значение человеческого капитала, в результате чего трансформируется отношение работника к своему труду и изменяется характер требований к работодателю, касающихся соблюдения его прав в социальной сфере.

Отметим, что причины возросшей социальной активности бизнесменов связаны с поведением современного потребителя, имеющего возможность с помощью различных средств информации получить сведения об отношении фирмы к клиентам, сотрудниками, её участии в социально значимых проектах и т.д.

Модель социально ориентированной компании может быть реализована на трех уровнях:

- на уровне коммерческой организации, когда масштаб социальной активности бизнеса ограничивается социальными услугами работникам предприятия и членам их семей и уплатой налогов в государственную казну;
- на уровне региона, где осуществляется бизнес-деятельность, когда предприниматели включаются в процесс решения социальных проблем местного значения;
- на уровне общества в целом, когда бизнес становится мощной общественной силой, принимающей участие в решении социально значимых проблем.

Проведенный нами анализ данных эмпирических исследований общероссийского и регионального масштаба свидетельствует о том, что модель социальной активности современного российского бизнеса в основном реализуется на первом из приведенных выше уровней, что свидетельствует о начальном этапе институционализации социальной

ответственности бизнеса, о наличии стартовых условий для социально ответственного поведения [2, с.211-271]; [3, с.304-323]. Более того, исследователи отмечают, что в России не только представители бизнеса, но и аналитики, представители государственной власти считают возможным и вполне оправданным ограничение социальной активности бизнеса именно этим уровнем [4, с. 96].

Следует упомянуть о сложных и противоречивых взаимоотношениях, сложившихся между бизнесом и обществом в нашей стране. С одной стороны, подавляющее большинство россиян негативно относятся к деятельности коммерческих организаций и невысоко оценивают уровень социальной активности бизнеса. По данным общероссийского опроса, проведенного в 2004 году Национальным инвестиционным советом и Институтом комплексных социальных исследований РАН, население крайне низко оценивает возможности бизнеса в решении накопившихся социальных проблем. В восприятии значительного числа россиян отечественный бизнес является субъектом экономической активности, получившим в ходе реформ возможность обогатиться, в то время как основная масса населения не только ничего не приобрела, но и многое потеряла [2, с.265]. По мнению большинства респондентов, реформирование общества привело к тому, что дивиденды от преобразований получил узкий круг лиц, что повлекло за собой возникновение трудностей в самореализации у активной части населения. Современный уровень социальной активности отечественных бизнесменов оценивается обществом невысоко, что нашло свое отражение в ответах респондентов, не указавших в списке из 20 ведущих компаний ни одной, чье поведение на рынке можно было бы назвать социально ответственным [2, с.267].

Значительная часть россиян усматривает в социальной активности частных компаний исключительно корыстные мотивы: желание улучшить свои отношения с властными структурами и повысить престиж в бизнес-сообществе, а также получить конкурентные преимущества и использовать благотворительные акции в качестве рекламного инструмента [1].

Однако с другой стороны, со стороны общественности сформировался запрос на модель коммерческой организации, деятельность которой не только связана с уплатой налогов и соблюдением норм законодательства, но и с реализацией социальных программ, имеющих долгосрочный характер. Так, по данным упоминавшегося выше опроса, «большинство населения согласно также с тем, что в условиях современной России усиление социальной ответственности бизнеса – более приоритетная задача, чем повышение экономической эффективности бизнеса, а сама эта деятельность не является сугубо добровольной – при необходимости государство имеет право привлекать бизнес к решению социальных проблем в «добровольно-принудительном» порядке» [2, с. 266].

В понимании общественности главными сферами социально ориентированной деятельности бизнеса должны стать здравоохранение, культура, образование, наука, социальная работа с наименее защищенными слоями населения; каждый третий респондент отметил, что коммерческие структуры должны принимать участие в разрешении социальных проблем на уровне организации и региона, в искоренении таких общественных «недугов», как наркомания и алкоголизм. Подчеркнем, что приоритеты россиян в понимании сущности социальной ответственности бизнеса существенно отличаются от идей, заложенных в международных соглашениях, декларирующих основы социально ответственного поведения, для которого главными ориентирами являются задачи преодоления дискриминации в сфере занятости, соблюдения бизнесом прав человека и оказания поддержки социальных инициатив граждан.

По мнению общественности, социальная активность может принести бизнес-структурам реальную пользу в виде роста доверия со стороны потребителей, формирования положительной репутации, появления возможности полноценной конкуренции на мировом рынке [2, с.267].

Следуя сложившимся в советский период традициям государственного патернализма, россияне высоко оценивают роль государства в деле укрепления социальной ответственности предпринимателей, считая, что соответствующие профильные учреждения должны разработать систему специальных показателей, по которым велась бы социальная отчетность коммерческих организаций и контролировалась их деятельность, использовать поощрительные меры для поддержки социально ответственных представителей бизнеса, а само государство должно демонстрировать соблюдение норм социальной ответственности по отношению к своим гражданам [2, с.267].

Анализ факторов, влияющих на развитие практики внедрения модели социально ориентированной компании в России, позволяет сделать вывод о том, что значимую роль в этом процессе играют специфика менталитета населения и сложившиеся в советский период нормы корпоративного управления. Для основной массы населения характерны высокие социальные ожидания, не подкрепленные собственной социальной активностью и предусматривающие делегирование ответственности за решение общественных проблем бизнес-сообществу и власти. В сознании россиян сохраняются стереотипы понимания традиций трудовых отношений, роли организации в деле социальной защиты своих работников (наличие собственной социальной инфраструктуры учреждения при невысокой оплате труда).

В настоящее время наблюдается достаточно противоречивая ситуация, при которой представления россиян и представителей деловых кругов о том, в решении каких общественно значимых проблем необходимо участие бизнес-сообщества, во многом не совпадают. Анализ

данных общероссийского опроса, проведенного Всероссийским центром изучения общественного мнения в 2007 году, показывает, что для бизнесменов приоритетными являются проблемы организации новых рабочих мест, предоставления дополнительных социальных гарантий своим работникам, создания центров повышения квалификации и переобучения работников. Во вторую группу по значимости вошли направления деятельности коммерческих компаний, связанные с оказанием финансовой поддержки социально незащищенным слоям населения, укреплением материально-технической базы социально-культурной инфраструктуры, оказанием помощи выдающимся представителям сферы культуры и науки.

«Периферийными» для бизнесменов являются виды социальной активности, касающиеся развития институтов российского гражданского общества, и столь популярные в развитых странах меры по предотвращению дискриминации в сфере труда. В восприятии населения главным видом социальной активности бизнеса должна стать денежная помощь наиболее уязвимым в социальном плане группам населения и только во вторую очередь - создание новых рабочих мест, сначала развитие материальной базы науки, культуры и здравоохранения и только затем предоставление социальных услуг персоналу своих предприятий [5].

Для современного российского бизнес-сообщества типичной является достаточно противоречивая модель поведения, которую с одной стороны характеризует желание дистанцироваться от решения социальных проблем общества, стремление ограничиться социальной активностью лишь в среде собственного предприятия, а с другой – растущая уверенность в том, что сложившаяся социально-экономическая и политическая ситуация в стране диктуют необходимость реализации социальных инициатив.

Так, упоминавшиеся выше данные опроса ВЦИОМ показывают, что 60% опрошенных представителей деловых кругов уверены, что бизнес ответственен лишь за выплату заработной платы, своевременную уплату налогов и создание новых рабочих мест, а социальные проблемы являются прерогативой органов государственной власти. В то же время каждый второй занятый в бизнесе убежден в необходимости финансовых вложений в социально ориентированные проекты, поскольку «высокие доходы хотя и являются результатом усилий отдельных людей, но ими все равно следует делиться с другими людьми и обществом в целом» [5].

Таким образом, анализ реализации принципа социальной ответственности современного российского бизнеса показывает, что процесс институционализации социальных практик отечественного бизнес-сообщества находится в стадии становления. Для современного российского бизнес-сообщества типичной является противоречивая модель поведения, которую с одной стороны характеризует стремление ограничиться социальной активностью лишь в среде собственного

предприятия, а с другой – понимание необходимости реализации социальных инициатив. У бизнесменов нет сформированного представления о том, что социально ориентированное поведение коммерческой организации является мощным фактором ее успешного развития. Современный уровень социальной активности отечественных бизнесменов оценивается обществом невысоко, и значительная часть россиян усматривает в социальной активности частных компаний исключительно корыстные мотивы. Однако со стороны общественности сформировался запрос на модель коммерческой организации, деятельность которой была бы связана с активностью, направленной на решение социально значимых проблем.

Использованные источники:

1. Какой же бизнес социально ответственный? [Электронный ресурс] – Пресс-выпуск ВЦИОМ № 131. – Информационный материал от 11.11.2004. - Режим доступа: <http://wciom.ru/arkhiv/tematicheskii-arkhiv/item/single/981.html>.
2. Крупный российский бизнес: социальная роль и социальная ответственность (позиция населения и оценки экспертов) // Благотворительность в России. Исторические и социально-экономические исследования. - СПб.: Издательство журнала «Звезда», 2005. – С. 211-271.
3. Козина, И.М., Нечаевский, Д.Л., Карелина, М.В. Основные черты благотворительной деятельности бизнеса (на примере Самарской области) // Благотворительность в России. Исторические и социально-экономические исследования. - СПб.: Издательство журнала «Звезда», 2005. – С. 304-323
4. Соболева И. Социальная ответственность бизнеса: глобальный контекст и российские реалии // Вопросы экономики. – 2005. - № 10. - С. 90-102.
5. Социальная ответственность бизнеса: взгляд предпринимателей и наемных работников [Электронный ресурс] – Пресс-выпуск ВЦИОМ № 884. – Информационный материал от 26.02.2008. - Режим доступа: <http://wciom.ru/arkhiv/tematicheskii-arkhiv/item/single/9710.html>.

*Игумнова Е. О.
студент группы Э-301*

*Марфицин А. Ю.
студент группы Э-301*

*Научный руководитель: Гуськова Т.Н., к.э.н., доцент
Поволжский Государственный Университет Сервиса
г. Тольятти, Россия*

РОЛЬ СТАТИСТИКИ В РАЗВИТИИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Малое предпринимательство представляет собой наиболее гибкую, динамическую и массовую форму организации предприятий. Необходимым условием усиленного функционирования рыночной экономики является высокий уровень развития малых предприятий, который ведет к насыщению рынка товарами и услугами, повышению экспортного потенциала, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов. Развитие малого бизнеса делают его развитие существенным фактором и составной частью реформирования экономики России. Современная статистика играет значительную роль в развитии малого предпринимательства. Малые предприятия дают примерно 50% валового внутреннего продукта и обеспечивают свыше 50% рабочих мест в эффективной рыночной экономике.

В России сегодня малый бизнес – это только 12% ВВП и около 10% занятости населения. Чтобы глубже и подробнее разобраться и понять необходимость малого бизнеса, необходимо рассмотреть опыт ведущих зарубежных стран по развитию малого бизнеса.

В Голландии правительство стимулирует развитие малого предпринимательства, в основном, через предоставление гарантий местным банкам и венчурным фирмам. Размер гаранта по займам и инвестициям составляет половину от средств, выделяемых для создания и развития малых и средних предприятий.

В Норвегии существует общая система поощрения малого и среднего предпринимательства. Основная деятельность здесь организуется через региональные советы.

О степени активности государства в стимулировании малого предпринимательства можно судить по опыту Швеции. В этом небольшом государстве с населением 8,38 млн. чел. действует 24 региональных фонда развития, оказывающих малым предприятиям финансовую и консультативную помощь [2].

Управление малым предпринимательством в США имеет достаточно длительную историческую эволюцию, основанную на разветвленной системе государственной и общественной поддержки малого предпринимательства на различных уровнях управления экономикой.

В США широко распространена система предоставления налоговых льгот малым фирмам. Может сокращаться налог с дохода, если фирма вкладывает дополнительные средства в развитие производства или социальной сферы. Суммарные налоги в США составляют 44 %, из них 36 % – федеральные и 8 % – налоги штатов. При этом национальные налоги для малых предприятий с первых 50 тысяч долларов равны 15 %, с последующих 25 тысяч долларов – 25 %. А с доходов свыше 100 тысяч долларов – 39 % [3].

Государственная политика Японии по отношению к малым и средним предприятиям играет огромную роль в управлении экономикой страны и имеет большое значение с точки зрения мировой практики. Малое и среднее предпринимательство в Японии является основным сектором национальной экономики. На его долю приходится 99,2 % от общего числа всех предприятий; 80,6 % всех занятых в национальной экономике.

Статистические исследования показывают, что большая часть малых предприятий приходится на сферу торговли и общественного питания – 43%, строительство и промышленность уступают 32 % (17 % и 15 % соответственно).

По всей России в декабре 2009 года насчитывалось 1367 российских (без учета десятков международных) институтов инфраструктуры поддержки предпринимательства: Исполнительные органы власти РФ (включая муниципальные областных центров и крупных городов) – 277; Департаменты, комитеты, управления, отделы поддержки малого предпринимательства-98; Территориальное управление МАП (Министерства по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства) России- 73; Региональные отделения службы занятости населения Минтруда РФ -64; другие организации федерального уровня – 31; Финансовые структуры – 197; Региональные фонды поддержки предпринимательства –87; Филиалы Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере-23; Лизинговые компании – 41; другие организации – 35; Информационно-аналитические и консалтинговые структуры –185; Региональные агентства поддержки малого и среднего бизнеса – 38; Региональные центры научно-технической информации – 12; Региональные информационно-аналитические центры – 14; Консалтинговые центры – 7; Маркетинговые центры –66; Другие организации – 45; Бизнес-инкубаторы – 57; Региональные технопарки и Ассоциации "Технопарк – 18; Бизнес-инкубаторы НСБИ – 3; Инновационные центры – 5; Региональные бизнес-инкубаторы – 21; другие организации муниципально-областного уровня – 30; Обучающие структуры – 138; Учебно-деловые центры – 47; Бизнес-школы, бизнес-классы, бизнес – колледжи – 23; другие организации муниципального уровня – 48;

Структуры по выставочной и ярмарочной деятельности – 11; Ремесленнические общества – 11; Общественные

структуры – 360; Территориальные Торгово-промышленные палаты (ТПП) – 95; Региональные ассоциации, объединения предпринимателей – 78; Региональные союзы предпринимателей – 61; Региональные отделения Российского профсоюза работников среднего и малого бизнеса – 11; Региональные отделения Российского союза промышленников и предпринимателей – 21; Региональные отделения Всероссийского союза предпринимателей малого и среднего бизнеса – 11; Другие организации – 67; Другие объекты инфраструктуры – 69 [4].

Статистическое исследование развития региональной системы поддержки предпринимательской деятельности малых предприятий выявило диспропорции в развитии объекта. В процессе становления сформировались три группы субъектов РФ с разным уровнем развития системы инфраструктурного обеспечения малого предпринимательства. В первую группу регионов с нормальным уровнем развития инфраструктуры поддержки входят Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Воронеж.

Вторая группа, со средним уровнем развития системы инфраструктурного обеспечения – Калининградская, Кировская, Смоленская области и некоторые другие регионы – характеризуется начальной стадией развития малого бизнеса и системы его регулирования, значительным объемом финансирования из местного бюджета. Третья группа, с низким уровнем развития системы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности малых предприятий – это так называемые кризисно-депрессивные районы. В их числе Читинская, Магаданская и другие области, где программы поддержки малого предпринимательства еще не подкреплены нормативно-правовыми актами, число стабильно работающих малых предприятий недостаточно, а также отсутствуют требуемые институты инфраструктуры.

Это подтверждается и мнением экспертов, которыми для построения типологии субъектов РФ по степени усилий со стороны административных и общественных организаций региона по развитию малых предприятий был построен специальный комплексный индекс как модуль вектора с 25 компонентами, нормированными в интервале от «0» до «+1». Из них 23 компоненты-показатели, взятые из итогов экспертных оценок и 2 показателя – данные Госкомстата РФ.

Значения индекса изменяется от «+1» – максимально благоприятные (идеальные) условия до «0» – «Никаких условий».

В результате расчета региональных индексов, характеризующих «степень благоприятствования социально-экономических условий региона развитию малых предприятий» в субъектах РФ удалось выделить 6 групп.

Первая группа включает всего одного субъекта РФ – Краснодарский край с относительно низким значением индекса: $K=0,49$.

Здесь условия для развития малых предприятий «наименее благоприятные» в сравнении с другими субъектами РФ.

Вторая группа включает 4 субъекта РФ со значениями индекса $K=0,53 - 0,60$. Это: Архангельская, Мурманская, Вологодская и Тверская области. Условия для развития МП здесь «довольно неблагоприятные».

Третья группа включает 17 субъектов со значениями индекса $K=0,61 - 0,64$: Ненецкий АО, Республика Карелия, Красноярский край, Курская, Владимирская, Иркутская области и некоторые другие. В данную группу входит много национальных республик. Условия для развития малых предприятий здесь «средние».

Четвертая группа наиболее многочисленна: она включает 48 субъектов РФ со значениями индекса $K=0,65 - 0,69$. Это, к примеру, следующие области: Московская, Ленинградская, Пермская, Калужская, Рязанская, Астраханская, Оренбургская, Орловская, Костромская, Ярославская, Смоленская и многие другие. Условия для развития малых предприятий здесь «выше средних».

Пятая группа также включает в себя 17 субъектов РФ со значениями индекса $K=0,70 - 0,74$. В нее входят, например: Томская, Ростовская, Кировская, Липецкая, а также Нижегородская области. Условия для развития малых предприятий здесь «благоприятные».

Шестая группа включает всего один субъект РФ – Москву – со значением индекса $K=0,75$. Условия для развития малых предприятий соответственно «наиболее благоприятные» по сравнению с остальными субъектами РФ[4].

Таким образом, с учетом вышеизложенного можно сделать выводы о том, что уровень развития малых предприятий в нашей стране следует признать недостаточным, что подтверждают статистические исследования.

На этом основании были разработаны методические рекомендации по выбору приоритетов стратегического развития поддержки предпринимательской деятельности малых предприятий, позволяющие сформировать совокупность необходимых мероприятий в условиях ограниченности ресурсов. Все это подтверждает тот факт, что современная статистика оказывает большую роль в эффективном развитии малого предпринимательства.

Использованные источники:

1. Грибов В., Грузинов В. Инновационная деятельность предприятия // [Электронный ресурс] <http://www.inventech.ru/lib/predpr/predpr0053/>;
2. О новых функциях ассоциированных объединений в малом предпринимательстве // Экономика и жизнь. – 2010. - № 27;
3. Россель Э.П. Малый бизнес – мощное средство инновационного развития // Бизнес для всех. – 2010, № 13;

4. <http://www.siora.ru> - Общероссийская информационная сеть для малых предприятий.

Ильинова Р.Р.

студент 3-го курса, группы УП-10

Финансово-Экономический институт

Северо-Восточного Федерального университета

Россия, Республика Саха(Якутия), город Якутск

ЗДОРОВАЯ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ АТМОСФЕРА В ГРУППЕ

Данная тема на сегодняшний день очень актуальна и интересна, в работе и учебе играет очень важную роль. По мнению Б. Д. Парыгина, понятие «СПА» отражает характер взаимоотношений между людьми, преобладающий тон общественного настроения в коллективе, связанные с удовлетворением условиями жизнедеятельности, стилем и уровнем управления и другими факторами[1, 5стр]. Известно, что эффективность деятельности организации во многом зависит от оптимальной реализации личностных и групповых возможностей её коллектива. Благоприятная атмосфера в коллективе не только продуктивно влияет на результаты его деятельности, но и открывает широкие возможности для реализации человеческого потенциала. Для этого нужно научиться распознавать конфликт на начальной стадии его зарождения, уметь различать виды и типы конфликтов и в соответствии с этим владеть приёмами и методами разрешения и урегулирования конфликтных ситуаций.

Таким образом, цель данной работы разработка мероприятий, для поддержания здоровой морально-психологической атмосферы (МПА) и предупреждения конфликтных ситуаций.

Предмет исследования в данной работе является морально-психологическая атмосфера в группе СКД-10, а объектом исследования являются студенты группы СКД-10.

Для изучения СПА были использованы результаты опроса:

В опросе принимали участие студенты группы. Из них: женщин – 10, мужчин – 1. Возраст – 20-36 года. Вместе учатся 5-й семестр, т.е. 2,5 года. Обработка ответов на вопросы позволяет сделать следующие выводы:

В группе наблюдается достаточно благоприятный климат. Практически все члены коллектива ощущают поддержку со стороны коллег. При этом значительная доля респондентов (80 %) оценивает психологическую атмосферу в группе как комфортную, и только незначительная число опрошенных допускает возможность негативных настроений в зависимости от ситуации, в случае возникновения каких-либо проблем, не связанных с учебой, респонденты будут искать помощь вне коллектива (60 %), некоторые из них поступят так или иначе (обратятся за помощью к сокурсникам или к близким людям) в

зависимости от ситуации (20 %), другие вообще ничего никому не скажут (20%). Однако, если студентам нужна помощь по учебе, то все они обратятся за советом к сокурсникам.

Данный вывод подтверждает и то, что студенты охотно провели бы свои выходные вместе (80 %), И это не удивительно, так как студенты воспринимают друг друга как хороших, симпатичных людей (97 %). Кроме того, в группе хорошо развиты неформальные отношения. Об этом свидетельствует заявление респондентов о том, что они при необходимости смогут охарактеризовать не только деловые качества их коллег, но и личные.

И, наконец, все сотрудники признались, что гордятся своим коллективом. Судя по тесту, группа очень дружна и сплочена (80 %). Некоторые студенты (20%) считают, что большинство конфликтов возникают по их вине, и количество (40%) считают, что конфликты возникают из-за других, но при этом эти конфликты решаются мирно (80%). На вопрос, каким человеком считают вас ваши сокурсники, большинство респондентов (80%) ответили - Оптимистом, и лишь малое количество (20%) – Экстравагантный. Также студенты отметили, что редко могут выступить с критикой в адрес своих однокурсников (60%), но при этом на вопрос: Есть ли на курсе люди, которые вас побаиваются, а возможно и ненавидят, ответили: Нет - 50%, Затрудняюсь - 40%, Да - 10%, исходя из этого, они считают, что отношения между ними оптимальные. Студенты высоко ценят «традиции» курса и предпочитают их соблюдать. Большинство студентов не стремятся к лидерству: к тому, чтобы быть главным (60%), а в случае возглавления нового коллектива, чаще бы советовались с другими (70%).

Исходя из всех ответов видно, что курс уже прошел адаптацию к друг другу, у них очень тесные и теплые взаимоотношения, также это очень дружный курс. Но, как и во всех группах, коллективах возникают конфликты, но студенты решают их мирным путем. Большинство конфликтов возникают из-за не понимания, и языкового барьера. Возникновение конфликтов, связанных с состоянием СПА маловероятно, но возможны внутриличностные конфликты, причиной которых, скорее всего, будет являться фрустрация.

Конфликты, несомненно, создают напряжённые отношения в коллективе, переключают внимание студентов с учебных задач на «выяснение отношений», тяжело сказываются на их нервно-психическом состоянии. Однако конфликт является и несомненным условием развития коллектива. Конструктивный конфликт способствует группообразованию, установлению и поддержанию нормативных и физических параметров группы, установлению и поддержанию относительно стабильной структуры внутригрупповых и межличностных отношений, интеграции и адаптации членов коллектива к новым условиям, позволяет выявлять

нарушения в функционировании коллектива и т. д. Из любого конфликта нужно стараться извлечь как можно больше положительных моментов для коллектива, которые бы стимулировали его развитие.

В данной работе был проведен практический анализ социально – психологической атмосферы в коллективе. Было проведено научное исследование методом сплошного опроса. Исследование обнаружило, что в коллективе СПА намного благоприятна, отношения между сокурсниками весьма доброжелательно, но возникают некоторые не до понимания, так как существует языковой барьер.

Исходя из исследования в дальнейшем будут разработаны и предложены рекомендации по улучшению социально-психологической атмосферы данного коллектива.

Использованные источники:

1. Парыгин Б.Д., Социально-психологический климат коллектива: пути и методы изучения. / Под ред. В.А. Ядова.- Л., Изд-во «Наука».

*Иннокентьева Е.С.
студент 2 курса
Попова Л.Н., к. филос. н.
научный руководитель
кафедра социологии и управления персоналом СВФУ
Финансово-экономический институт
Россия, г. Якутск*

АНАЛИЗ КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ В ОАО «БАНК МОСКВЫ»

Актуальность данной проблемы заключается в том, что в наши дни усилился характер человеческой деятельности в коллективе.

Целью данного исследования является анализ социально-психологического климата в коллективе работников ОАО «Банк Москвы» и разработка рекомендаций по предотвращению нежелательных конфликтов. Объект исследования – Якутский филиал акционерного коммерческого банка «Банк Москвы» (открытое акционерное общество).

Предмет исследования – социально-психологический климат коллектива Якутского филиала ОАО «Банк Москвы».

Методологической основой работы послужили пособия следующих авторов: Александр Макаров, А. М. Митяева, Веснин В. Р., Д. И. Фельдштейн.

Банк Москвы – один из крупнейших универсальных банков России (входит в топ-5), предоставляющий диверсифицированный спектр финансовых услуг как для юридических, так и для частных лиц.

Якутский филиал ОАО «Банка Москвы» создан на основании решения Совета директоров Банка, 30 марта 2007 г. и действует на основании

Устава, Положения о Якутском филиале и законодательством Российской Федерации. В декабре 2008 г был открыт дополнительный офис Якутского филиала.

Мнение о том, что конфликты в организациях это негативное явление, ошибочно. Полное отсутствие конфликта внутри организации – условие не только невозможное, но и нежелательное. Бесконфликтная организация напоминает болото, в котором все статично и неподвижно.

Итак, нами был рассмотрен случай с намерением компании уволить одного из работников в связи с разглашением им коммерческой тайны, при этом обязанности по соблюдению требований о неразглашении которой были прямо предусмотрены трудовым договором. Сотрудник пояснил, что компания не имела за своими плечами ничего, кроме дежурной фразы в трудовом договоре о том, что работник должен соблюдать коммерческую тайну и отметки работника об ознакомлении с положением о конфиденциальности информации. Это послужило причиной негативной правовой оценки сотрудником перспектив прекращения трудового договора на основании ч.3 ст. 81 ТК РФ.

Руководство организации приняло во внимание негодования работника и, признав то, что было не очень корректно, не стало увольнять своего сотрудника, а в качестве штрафа сотрудник лишился N-ой суммы денег за чрезмерную болтливость, что было прописано в трудовом договоре.

В итоге, руководством в головной офис г. Москва, было отправлено предложение о дополнении трудового договора тем, какие именно сведения относятся к коммерческой тайне, которое в последствии было принято, и трудовой договор был изменен на основании ст. 72 ТК РФ.

Таким образом, конфликт был урегулирован.

Для изучения социально-психологического климата в коллективе Якутского филиала ОАО «Банк Москвы» мы использовали две методики:

1. Экспресс-методика О. С. Михалюк, А. Ю. Шалыто, выявляющий отношения между сотрудниками в коллективе;
2. Опросник Кеннеса Томаса, определяющий поведение сотрудников в конфликтных ситуациях.

В исследовании приняли участие 11 сотрудников банка.

Из них 7 женщин и 4 мужчины – все с высшим экономическим образованием и стажем работы в этой организации от 2 до 5 лет.

Обработка результатов экспресс-методики О. С. Михалюк и А. Ю. Шалыто производится по следующему алгоритму:

1. Каждый компонент (эмоциональный, когнитивный, поведенческий) тестируется тремя вопросам и каждый из них принимает лишь одно значение: +1; 0; -1.
2. Полученные данные сводятся в таблицу:

участники опроса	эмоциональный компонент	когнитивный компонент	поведенческий компонент
1	+	+	+
2	+	+	0
3	+	0	+
4	+	-	-
5	+	+	+
6	0	+	+
7	+	0	-
8	0	-	-
9	0	+	+
10	0	0	+
11	+	+	+

2. Далее для каждого из компонентов выводится средняя оценка по выборке по следующей формуле: $\bar{X}, K, P = \frac{\sum(+)-\sum(-)}{n}$;

где, $\sum(+)$ – сумма положительных знаков, содержащихся в столбце;

$\sum(-)$ – сумма отрицательных знаков;

n - количество испытуемых.

Рассчитаем: Эмоциональный компонент = $(7 - 0) : 11 = 0,63$;

Когнитивный компонент = $(6 - 2) : 11 = 0,45$;

Поведенческий компонент = $(7 - 3) : 11 = 0,36$.

3. Для любого компонента значения средних оценок могут располагаться в интервале от -1 до +1, делится на три равные части:

1) от -1 до -0,33 – отрицательные;

2) от -0,33 до +0,33 – противоречивые;

3) от +0,33 до +1 – положительные.

В нашем случае психологический климат в коллективе ОАО «Банк Москвы» характеризуется как весьма благоприятный.

Тест К.Томаса был использован для описания типов поведения банковских работников в конфликтных ситуациях.

Обработка результатов:

1. У опросника есть ключ, в котором ответы А и В дают представление о количественном выражении: соперничества, сотрудничества, компромисса, избегания и приспособления. Если ответ

респондента совпадает с ответом, указанным в ключе, ему присваивается значение 1, если не совпадает, то - 0.

Далее подсчитывается сумма баллов, набранных по каждой шкале, что дает представление о степени выраженности у респондента проявление соответствующих типов поведения в конфликте.

Используя ключ к тесту мы определили:

1. Участник опроса № 1 при разрешении конфликта большое внимание уделяет интересам другого и низкую напористость.
2. Участник опроса № 2 имеет явно выраженную склонность к крайностям.
3. Участник опроса № 3 в конфликте никогда не допустит того, чтобы его интересы были ущемлены.
4. У участника опроса № 4 очень ярко выражен стиль компромиссного поведения.
5. Участник опроса № 5 характеризуется как нейтральное лицо, которое по возможности никуда не вмешиваться, но если все же конфликт произошел, более склонен к компромиссам.
6. Участник опроса № 6 старается повернуть ситуацию таким образом, чтобы обе стороны остались в плюсе.
7. Участник опроса № 7 несколько двойственен в своих ответах, но всё же преобладает склонность к компромиссу.
8. Участник опроса № 8 всегда настроен на сотрудничество, но придерживается отдаленной позиции, оставаться в стороне.
9. Участник опроса № 9 в разрешении конфликта чаще идет на сотрудничество, т.е. участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.
10. Участник опроса № 10 согласится с оппонентом на основе взаимных уступок.
11. Участник опроса № 11 в конфликтной ситуации активно сотрудничает. Если он и проявит внимание к чужой проблеме, но своего он добьется тоже. Хорошо идут на компромисс.

По результатам тестирования мы пришли к следующим выводам:

1. Коллектив изученной организации характеризуется благоприятным социально-психологическим климатом;
2. Типичным поведением сотрудников во время конфликта является компромисс и сотрудничество. Это говорит о том, что коллектив сплоченный, своевременно выполняется работа и, соответственно, высока эффективность труда.

Таким образом, мы можем говорить о благоприятном социально-психологическом климате в коллективе, о тёплых и дружеских отношениях между сотрудниками ОАО «Банк Москвы».

На основе проведенного исследования были сформулированы рекомендации для администрации ОАО «Банк Москвы» по

предотвращению нежелательных конфликтов, а также оптимизации социально-психологического климата в коллективе:

1. Для поддержки нормального психологического состояния сотрудников необходимо хотя бы раз в год проводить психологические тренинги среди сотрудников банка. Это позволит сэкономить время, которое директор будет тратить на разрешение конфликтов, и сосредоточиться на решении главных задач организации.

2. Нужно уделить большое внимание на стимулирование труда и мотивацию работников: вручать денежные премии, либо альтернативой может послужить, к примеру, абонемент в тренажерный зал

3. Для сплочения коллектива, улучшения психологической обстановки в коллективе, общения в неформальной обстановке и награждения и поощрения отличившихся сотрудников по итогам года следует проводить корпоративные мероприятия.

4. Очень полезно было бы разработать и внедрить в деятельность организации «Кодекс поведения в конфликте». В этом документе устанавливаются нормы поведения при разрешении конфликта в конкретной организации.

Профилактика конфликтов так же важна, как и умение конструктивно их разрешать.

Исаева Н.В., к. социол. н., доцент

доцент каф.

Охотникова Л.В.

к. э. н., доцент,

доцент каф.

РЭУ УГАЭС

Россия, Республика Башкортостан, г.Уфа

ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ - КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ "Управление развитием деловой активности населения в муниципальных образованиях Республики" Башкортостан, проект № 12-12-02016.

Мировая экономическая мысль на протяжении продолжительного времени уделяет особое внимание теории, и практике реализации деловой активности человека. В экономических системах рыночного типа массовой формой реализации деловой активности выступает предпринимательство. В большинстве современных экономических исследованиях, категория "активность деловая" применительно к характеристикам личности, трактуется как проявление инициативности, способности быстро принимать решения и реализовать их. Такие

характеристики являются ключевыми для успешных предпринимателей и бизнесменов. Один из выдающихся исследователей предпринимательства В. Зомбарт, отмечает, что активность личности выступает как необходимое условие успешной предпринимательской деятельности. Он утверждает, что в натуре предпринимателя “....должно быть что-то требующее постоянной деятельности, что выгоняет, что делает мукой праздный покой у печки....” [1].

В тоже время, категория "деловая активность" применительно к организациям и компаниям, трактуется как характеристика состояния деятельности в отрасли, фирме, стране и оценивается специальными индексами, в частности, например, индексом динамики курсов ценных бумаг. Определение деловой активности на уровне региона базируется на показателях промышленных предприятий, относящихся к данной территории, в расчете на душу населения. При этом, деятельность предпринимательских организаций в сфере торговли, общепита, услуг (на которые приходится наибольший удельный вес малых предприятий), а также занятых ИТД, членов кооперативов, занятых фермерским хозяйством остается не отраженной. Подходя же к исследованию деловой активности населения с позиции анализа ее проявления в муниципальном образовании, т.е. деловой активности людей, объединенных единым территориальной принадлежностью, в пределах которой осуществляется местное самоуправление, имеются муниципальная собственность, местный бюджет и выборные органы местного самоуправления следует определиться с этой категорией. По нашему мнению, под категорией "деловая активность населения муниципального образования" – следует понимать реализацию экономической инициативности населения, объединенного единой территориальной принадлежностью муниципального образования, в форме предпринимательства на уровне самоорганизованности, как индивидуального порядка, так и через создание малых бизнес-структур. Таким образом, это совокупная характеристика реализации экономической предприимчивости, всех тех кто сам обеспечивает и сам организует свою деятельность, которая служит им основным источником дохода.

Следует уточнить, в группе предпринимателей возможно выделять три уровня реализации деловой инициативы: большой бизнес (крупный капитал), средний бизнес - большинство коммерческих структур (торговля, посредническая деятельность, коммерческие банки, инвестиционные фонды, агентства и конторы по недвижимости) и, наконец, малый бизнес (владельцы индивидуальных мастерских, владельцы автомобилей, используемых как средство извоза, уличные торговцы).

Отдельным сегментом бизнеса следует выделить индивидуальных предпринимателей, тех кто занят частной неорганизованной торговлей,

надомным кустарным производством и оказанием частных услуг т.е. предпринимателей без образования юридического лица. Именно этот уровень реализации деловой активности представляет наибольший интерес. Предпринимательство в качестве ИТД и частной практики в наибольшей степени характерно для таких сфер как: строительство, ремонт домов, квартир, репетиторство, обучение, ремонт бытовой техники, медицинские и ветеринарные услуги и т.д. Самостоятельной сферой индивидуального предпринимательства является деятельность по предоставлению в пользование другим лицам принадлежащего предпринимателю имущества (земельный участок, недвижимость, вещи). Существует и предпринимательский доход, получаемый от вложения денег в банки, и доходы от ценных бумаг. Это рискованный бизнес, и в качестве награды за сообразительность человек получает определенный доход. Правда, доля этих видов доходов в настоящее время невелика.

Особую группу среди малого предпринимательства занимают фермеры. Фермерское хозяйство по Гражданскому кодексу не является юридическим лицом, а его глава выступает индивидуальным предпринимателем. Предпринимательство может быть индивидуальным, семейным, коллективным. Если в бизнесе заняты только сам предприниматель и члены его семьи, то это индивидуальная предпринимательская деятельность. Если же привлекаются работники со стороны, то это будет уже малое предприятие.

Следует отметить и еще одну составляющую реализации деловой активности населения - это экономическая предприимчивость, ограничивающаяся рамками личного подсобного хозяйства. Личное подсобное хозяйство (ЛПХ) - это потребительское хозяйство на приусадебном или садово-огородном участке, основанное на личном труде. В ЛПХ выращивают ягоды, овощи, картофель, содержат скот, птицу, т.е. получают продовольственные товары, пополняя свои доходы в натуральной форме. Для некоторой части населения это и источник денежных доходов в результате реализации продукции ЛПХ, в соответствии с чем, их можно отнести к крестьянскому предпринимательству.

Таким образом, термин *деловая активность*, трактуется по-разному для различных сферах жизнедеятельности человека, для различных организационных форм бизнеса. Существующие подходы и трактовки данной категории в основном увязаны с каким либо узким аспектом реализации экономической предприимчивости, либо с конкретной формой ее реализации. При этом комплексная оценка реализации *деловой активности населения* на уровне пространственно организованных (территориальных) экономических отношений не получила должностного отражения в экономических исследованиях. Поэтому, подходя к исследованию деловой активности населения с

позиции анализа ее проявления в определенном территориальном образовании (в конкретном случае – муниципальном), на наш взгляд, под категорией «деловая активность населения муниципального образования» следует понимать совокупную характеристику реализации экономической предприимчивости, всех тех кто сам обеспечивает и сам организует свою деятельность, которая служит им основным источником дохода. Сюда относятся предприниматели, лица, занятые ИТД, члены кооперативов, занятые ЛПХ.

Поддержка органами местного самоуправления реализации деловой активности населения является новым направлением для муниципального менеджмента, что вызывает необходимость разработки и внедрения механизмов стимулирующих активизацию экономической предприимчивости населения. Отсутствие у большинства муниципальных образований опыта самостоятельной работы по активизации деловой активности населения ведет к просчетам в муниципальной политике, и как следствие - к замедлению темпов территориального развития. Безусловно, формы и механизмы, посредством которых оказывается воздействие на деловую активность населения, должны быть прежде всего увязаны с спецификой социально-экономического развития муниципального образования.

На основе использования благоприятных природных и экономических условий в оптимальных пределах каждое муниципальное образование специализируется на производстве определенных продуктов. В масштабе народного хозяйства каждое муниципальное образование выступает в системе территориального разделения труда и как поставщик, и как потребитель определенных продуктов. Между муниципальными образованиями происходит обмен продукцией и услугами на основе общественного территориального разделения труда. Региональный центр, при этом, выступает непосредственным участником отношений между муниципальными образованиями, главным образом в финансовой сфере: в форме межбюджетных трансфертов, предоставления муниципальным образованиям кредитов, дотаций и т. д.

Таким образом, динамика социально-экономического развития муниципальных образований зависит от множества внешних и внутренних факторов. К внешним факторам относится политика федеральных и региональных властей, воздействие глобализации. Основными внутренними факторами социально-экономической неравномерности выступают унаследованные особенности развития территории муниципальных образований. Это прежде всего, зависимость от: сложившейся структуры экономики (во многом определяемой территориальным расположением), степени освоенности территории, демографической ситуации, и особо важно, от социокультурных особенностей населения и неформальных институтов (традиций и норм), воздействующих на формы занятости, доходы, мобильность населения.

На современном этапе развития государственной поддержки предпринимательства, одной из главных задач муниципального управления развитием деловой активности населения становится формирование таких условий, которые способны влиять на социокультурную составляющую, активизирующую то внутреннее состояние человека, которое отмечал В. Зомбарт. Воздействие на социокультурную составляющую задача сверх сложная, и возможно лишь при достаточном уровне развития всей системы поддержки предпринимательской деятельности.

Безусловно, формы и механизмы, посредством которых оказывается воздействие на деловую активность населения, должны быть прежде всего увязаны с спецификой социально-экономического развития муниципального образования. Каждое муниципальное образование должно самостоятельно определяет свои приоритеты, но процессу выбора "точечного" управленческого воздействия со стороны местного самоуправления должна предшествовать серьезная проработка вопросов развития муниципального образования в целом на ближнюю, среднесрочную и долгосрочную перспективы. Как представляется, существует необходимость разработки новых критериев оценки деятельности субъектов предпринимательства по их вкладу в развитие территории муниципального образования. Одним из таких показателей, в отличие от предложенных ранее, может быть индекс деловой активности населения. Индекс деловой активности определяется через отношение объема оборота предпринимательской деятельности (в стоимостном выражении) к числу занятых в этой сфере, характеризующий фактическую эффективность отдачи трудовых затрат. Использование такого показателя позволит проанализировать предпринимательство, с точки зрения вклада в экономику муниципалитета, определить наиболее эффективные его организационные формы и выполнить прогноз развития деловой активности населения. С другой стороны применение этого индекса позволяет определить и сферы предпринимательства требующие особого управленческого воздействия.

Использование предложенной методики анализа и прогнозирования на примере одного из муниципальных образований «Кушнаренковский МР РБ» позволило определить, что наибольшая отдача характерна для таких видов экономической деятельности как: строительство, транспорт, сельское хозяйство. При этом, не смотря на преобладающий по числу занятых, такая сфера, как - оптовая и розничная торговля показала низкую отдачу – всего 0.27 млн. рублей в год на одного человека, против 1,61 млн. руб./чел, в строительстве и 0,69 млн. руб./чел в сельском хозяйстве. Низкая отдача характерна и предпринимательства в сфере бытового обслуживания населения.

Общая динамика развития указанного индекса в этом муниципальном образовании за последние три года свидетельствует об

отсутствии значительного роста деловой активности населения. Согласно прогнозу, выполненному на базе предлагаемых показателей, прирост численности занятых в предпринимательской деятельности в среднем каждый год составит 1.2%, от значения предшествующего года, а увеличение объема оборота 4,5%. Такой прогнозируемый рост недостаточен для обеспечения эффективности экономики и снижения уровня безработицы в исследуемом муниципальном образовании.. Прежде всего это касается развития предпринимательских структур, занятых в сфере сельского хозяйства, бытового обслуживания населения. В настоящее время их производственный и социальный потенциал используется недостаточно эффективно. Низкой остается конкурентоспособность производства. Не налажена эффективная система сбыта, материально-технического и производственного обслуживания, используются устаревшие технологии, велики затраты ручного труда. Одним из направлений активизации деловой активности населения может являться стимулирование бизнес-сообщества на территории муниципальных районов в рамках формирования системы муниципально-частного взаимодействия.

Таким образом, важной задачей в формировании системы партнерства власти и бизнеса является ранжирование предпринимательских формирований по характеру их вклада в экономику муниципального образования. Известные подходы не в полной мере способствуют решению этой проблемы. В связи с этим предложен алгоритм углубленной диагностики и прогнозирования развития экономической предприимчивости населения территориальных образований, позволяющий повысить темпы их социально-экономического развития.

Использованные источники:

1. *Зомбарт В.* Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека.- М.: Наука, 1994.-с.154.

Исаков В.А., к.э.н.

зав. кафедрой экономики и финансов

Кулиев Р.Ф.

студент

Петрозаводский государственный университет

Россия, г. Петрозаводск

ДЕНЕЖНЫЕ ФОНДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА РЕШЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ

Население – основное богатство любой страны, без него жизнь государства невозможна. Но в последнее десятилетие демографические процессы, происходящие в нашей стране, имеют ярко выраженный негативный характер. Низкая рождаемость в сочетании с высокой смертностью привели к эффекту депопуляции, выразившемуся в

естественной убыли населения в подавляющем большинстве регионов страны и в России в целом.

Наряду с основными целями функционирования предприятия, такими как максимизация прибыли и выручки, завоевание доли рынка и выживание в долгосрочном периоде, можно выделить обеспечение определенного стандартного уровня жизни работников и социальную ответственность бизнеса, что прямо или косвенно влияет на улучшение социально-демографической ситуации в стране.

Для достижения данных целей предприятиям необходимо создавать специальные денежные фонды, направленные на решение социально-демографических проблем.

При централизованной системе немалую часть социальных расходов брали на себя предприятия, поскольку государство обязывало создавать специализированные фонды социальной сферы. Однако зависимость от государственного бюджета в конечном счете усиливала нагрузку на централизованное финансирование. Сильные государственные гарантии централизованной модели порождали еще большее социальное иждивенчество [1]. С появлением рынка предприятия перестали в обязательном порядке создавать конкретные денежные фонды социальной направленности, а социальные мероприятия с тех пор финансируются за счет так называемых «субфондов», включенных в универсальные денежные фонды, если таковые вообще создаются на предприятии.

У предприятия существует два основных пути улучшения социально-демографического климата в стране:

1. через систему оплаты труда персонала;
2. через создание и содержание социальной инфраструктуры.

Что касается системы оплаты труда на предприятии, то она имеет двойственную природу. Это проявляется в механизме оплаты труда самих собственников и работников предприятия. Иными словами, собственники предприятия получают плату за свой труд из прибыли, а именно из фонда потребления, в то время как источниками заработной платы работников предприятия является себестоимость продукции, а также чистая прибыль.

Таким образом, фонд потребления формируется из двух частей:

1. фонд потребления собственника;
2. фонд поддержки трудовых ресурсов.

Примером фонда поддержки трудовых ресурсов являются фонды социального характера, которые формируются за счет чистой прибыли. Их формирование оформлено решением собственника или учредителей – надбавки к пенсии за счет прибыли, страховые платежи, взносы на добровольное медицинское страхование, расходы по путевкам и т.п.

Так как регулирование фондов потребления и накопления на предприятии осуществляется по фактическому их исполнению, т.е. по величине начисленных или выплаченных сумм, то ряд статей могут быть

прогнозируемы, а ряд статей не имеет варианта прогноза. Кроме того, в зависимости от учетной политики, предприятие может создавать дополнительные фонды, как за счет чистой прибыли, так и за счет собственных средств. Данный тезис не касается той части оплаты труда, которая включается в себестоимость производимой продукции, а именно фонда оплаты труда (фонда заработной платы).

Фонд заработной платы представляет собой оплату за отработанное время по тарифам или тарифным ставкам, или в процентах от выручки, премии и вознаграждения, выплаты за неотработанное время, носящие регулярный характер (отпуска), единовременные поощрительные выплаты, материальная помощь, оплата жилья, коммунальных услуг, выплаты на питание, и т.п. Так, например, в ОАО «Газпром» минимальная месячная тарифная ставка рабочего I разряда основного производства (добыча, транспортировка газа) в нормальных условиях труда по Базовой единой тарифной сетке, а минимальный размер тарифной ставки в настоящее время составляет 6930 рублей.

Учитывая зарубежный опыт участия в прибыли и управлении работников предприятия, на наш взгляд, необходимо несколько изменить систему использования прибыли, а в частности – дополнительно сформировать фонд социальной сферы, возможность создания которого также предусмотрена планом счетов предприятия. В этом случае социальные мероприятия должны финансироваться за счет фондов потребления и накопления. Норматив устанавливается собственниками предприятия (его акционерами) и вносится в соответствующие документы (учредительный договор, коллективный договор, договор о социальном партнерстве, финансовая политика предприятия и т. п.) [2].

Фонд социальной сферы предназначен для создания и расширения непроизводственной (социальной) базы предприятия, проведения научно-исследовательских работ, приобретения новой техники и технологии по созданию имущества социальной сферы. За счет средств фонда социальной сферы может погашаться убыток, выявленный по результатам работы предприятия за отчетный год и непокрытый средствами добавочного капитала, резервного фонда и фонда накопления; производятся затраты, связанные с созданием нового имущества социальной сферы, но по установленному порядку не включаемые в первоначальную стоимость имущества.

В настоящее время создание фонда потребления и фонда социальной сферы четко не регламентировано законодательством. Предприятия расходуют средства на те или иные нужды работников и общества в целом по мере надобности. Если предприятие не формирует такие фонды, то еще не значит, что оно не тратит средства на социальные цели. К примеру, в своей повседневной практике ОАО «Газпром» традиционно уделяет особое внимание социальному обеспечению

работников предприятия, реализации социальных проектов, благотворительной деятельности, оказанию спонсорской поддержки.

Социальное обеспечение работников ОАО «Газпром» осуществляется путем предоставления льгот, гарантий и компенсаций, медицинского и санаторно-курортного обслуживания, различных видов личного страхования, создания комфортных и безопасных условий труда, содействия в решении жилищных вопросов через базовый механизм банковского ипотечного кредитования, а также дополнительного пенсионного обеспечения.

Кроме того, ОАО «Газпром» последовательно расширяет свое участие в социально ориентированных проектах. Среди основных социальных проектов можно выделить следующие:

- «Газпром – детям» – ключевой социальный проект ОАО «Газпром», нацеленный на развитие детского и юношеского спорта и творчества, а также популяризацию здорового образа жизни;

- Поддержка культуры и искусства;
- Поддержка Русской православной церкви;
- Поддержка отечественного образования и др.

Порядок отчислений в фонды денежных средств известен только внутренним пользователям информации на предприятии, поскольку для любой организации раскрытие информации о структуре себестоимости и о подробном распределении чистой прибыли нежелательно, так как такого рода информация может быть использована конкурентами данного предприятия. К примеру, чтобы рассчитать фонд заработной платы на предприятии, простому обывателю потребуется информация о численности персонала, системе оплаты труда, тарифных ставках и т.д. Полагаю, никто не возьмется за сбор такой информации по крупицам о каждом предприятии страны, региона и даже муниципалитета, поскольку данный процесс может занять многие месяцы, а то и годы. Надо сказать, за это время информация может потерять актуальность.

Исходя из вышесказанного, для повышения эффективности социально-демографической политики в стране вместе с предложением о создании специального фонда социальной сферы рекомендуется законодательно принудить предприятия раскрывать информацию в части формирования денежных фондов, направленных на решение социально-демографических проблем.

Данные меры помогут научному сообществу в исследовании данной проблемы, а вместе с тем и в разработке конкретных мероприятий по улучшению социально-демографического климата в стране.

Использованные источники:

1. Бабич А.М. Государственные и муниципальные финансы / А.М. Бабич, Л.Н. Павлова. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 687 с.

2. Захаров Н.Л. Управление социальным развитием организации / Н.Л. Захаров, А.Л. Кузнецов. – М.: Инфра-М, 2006 – 272 с.

*Исламова З. Р., кандидат экономических наук
доцент*

*Брезинская А. С.
студент*

*Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

ФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИИ

В статье проанализировано, как величина производимого валового регионального продукта и структура региональной экономики влияют на рост налоговых платежей, уплаченных на территории каждого российского региона. Сделана оценка того, насколько экономический рост в регионе и расширение налогооблагаемой базы способствуют увеличению налоговых платежей на территории данного региона.

Ключевые слова: бюджетная система; региональная финансовая политика; налог; налоговый потенциал; валовый региональный продукт.

Величина налоговых поступлений на территорию определенного субъекта Российской Федерации находится в непосредственной зависимости от уровня и качества развития экономических процессов в данном регионе. Можно предположить, что чем выше уровень активности в регионе, чем большей величиной собственных доходов и стоимостью налоговой базы обладают налогоплательщики, тем большую сумму налоговых платежей они внесут в государственный бюджет. Показателем, обобщающим оценку экономических процессов, является валовой внутренний продукт (ВВП), который складывается из сумм добавленных стоимостей субъектов хозяйственной деятельности, а так же иных участников общественных отношений.¹⁹

Показатель налоговой нагрузки характеризует степень реализации налогового потенциала страны и отдельно взятого региона. Величина налоговой нагрузки по какому-либо региону страны зависит от налогового потенциала его экономики, способности хозяйствующих субъектов данной территории, одновременно являющихся налогоплательщиками, генерировать налоговые доходы региона. Если на территории субъекта Российской Федерации сложился более высокий уровень налоговой нагрузки, то налоговый потенциал данного региона стоит оценивать как более высокий.¹

¹⁹ Зубарев А.А. Проблемы реализации налогового потенциала российских регионов [Текст]: журнал: А.А. Зубарев, А.Е. Сбитнев // Финансы и кредит 2011 г. № 48 с. 29-36

Налоговые доходы являются крупнейшим, но не единственным доходным источником бюджетной системы России. Совокупная сумма доходов бюджета РФ, которая в последние годы находится на уровне 34-37% ВВП страны¹, “добирается” за счет неналоговых доходов, среди которых наибольшая доля (до 8% ВВП)¹ приходится на таможенные пошлины, зачисляемые в федеральный бюджет. Например, общероссийская сумма вывозных таможенных пошлин на нефть сырую, газ природный и товары, выработанные из нефти в 2009г. составила 1 998,1 млрд руб.¹

К лидерам по налоговой нагрузке относятся экономики регионов, являющихся центрами нефте- и газодобычи (Ханты-Мансийск, Ямало-Ненецкий и Ненецкий автономные округа, Томская область, отчасти-Республика Коми), в которых уровень налоговой нагрузки нередко достигал половины годового значения ВРП, а в отдельные годы даже превышал данную планку.

Что касается субъектов РФ, являющихся аутсайдерами по доле налоговых платежей в ВРП, то можно сказать, что низкая налоговая нагрузка региональной экономики (от 5,3 до 3,9% ВРП)²⁰ связана с низкой производительностью труда. А так же, принимая во внимание то, что в число регионов с низкой налоговой нагрузкой попали и политически благополучные регионы, можно констатировать влияние и иных факторов на уровень налоговой нагрузки региональной экономики.

Межрегиональные различия в величине налоговой нагрузки в значительной степени связаны с различиями в структуре экономики каждого региона. Отдельные отрасли экономики обладают более высоким налоговым потенциалом по сравнению с другими. Как показывает анализ приведенных в Таблице 1²¹ статистических данных за 2009- 2010 гг., наиболее высокая налоговая нагрузка в последние годы сложилась в отраслях, занимающихся добычей полезных ископаемых, на тот период она составила 30,8-30,3%³ от величины валовой добавленной стоимости. Самой низкой налоговой нагрузкой обладают организации оптовой и розничной торговли; ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования - в 2010 г. она составила 2,4 %³, что объясняется наличием небольшой налоговой базы у предприятий данного рода.

Проведенный анализ свидетельствует о невозможности применения универсального подхода к измерению налогового потенциала региона с использованием величины валового внутреннего продукта, строгой

²⁰ Зубарев А.А. Проблемы реализации налогового потенциала российских регионов [Текст]: журнал: А.А. Зубарев, А.Е. Сбитнев // Финансы и кредит 2011г. № 48 с. 29-36

²¹ О внесении изменений в Приказ ФНС России от 30.05.2007г. № ММ-3-06/333 “Об утверждении концепции системы планирования выездных налоговых проверок” [Электронный ресурс] : Приказ Федеральной налоговой службы от 8 апреля 2011г. № ММВ-7-2/258// СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

функциональная зависимость между величиной ВРП и суммой налоговых поступлений не прослеживается. Российская практика свидетельствует о том, что в регионах с более высоким экономическим потенциалом нередко фактические налоговые поступления оказываются на более низком уровне по сравнению с экономически менее развитыми регионами.

Таблица 1 Отношение суммы налогов и сборов, поступивших в бюджетную систему Российской Федерации, к величине валовой добавленной стоимости по видам экономической деятельности в 2009-2010 гг., % ²²

Наименование	2009 год	2010 год
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	7,4	4,2
Добыча полезных ископаемых	30,8	30,3
Обрабатывающее производство	9,3	7,2
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	7,1	5,3
Строительство	16,2	11,3
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	3,0	2,4
Гостиница и рестораны	18,0	12,9
Транспорт и связь	13,0	9,8
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	23,7	19,7
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	37,3	22,3

Использованные источники:

1 О внесении изменений в Приказ ФНС России от 30.05.2007г. № ММ-3-06/333 “Об утверждении концепции системы планирования выездных налоговых проверок” [Электронный ресурс] : Приказ Федеральной налоговой службы от 8 апреля 2011г. № ММВ-7-2/258// СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

2 Зубарев А.А. Проблемы реализации налогового потенциала российских регионов [Текст]: журнал: А.А. Зубарев, А.Е. Сбитнев // Финансы и кредит 2011г. № 48 с. 29-36

²² О внесении изменений в Приказ ФНС России от 30.05.2007г. № ММ-3-06/333 “Об утверждении концепции системы планирования выездных налоговых проверок” [Электронный ресурс] : Приказ Федеральной налоговой службы от 8 апреля 2011г. № ММВ-7-2/258// СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

*Ишуткина К.А.
студент 4 курса
экономического факультета,
специальности Финансы и кредит
Научный руководитель: Крутова И.Н., д.э.н.
профессор кафедры Финансов и кредита
ФГБОУ ВПО "МГУ им. Н.П. Огарева"
Россия, г. Саранск*

ФИНАНСИРОВАНИЕ КУЛЬТУРЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ (НА ПРИМЕРЕ ГБУК "МОРДОВСКИЙ РЕСПУБЛИКАНСКИЙ МУЗЕЙ ИМЕНИ С.Д. ЭРЬЗИ")

Уровень культуры граждан во многом определяет развитие экономики, политики и соответственно конкурентоспособности страны. Необходимым для развития культуры является ее финансирование.

Финансирование культуры включает содержание библиотек, клубов, домов культуры, музеев и выставок, театров, филармоний, музыкальных коллективов, ансамблей, киностудий и т.п.

Государственное бюджетное учреждение культуры «Мордовский республиканский музей изобразительных искусств им. С.Д. Эрьзи» (далее музей) является особо ценным объектом национального и культурного достояния народов Республики Мордовия.

До недавнего времени финансирование всех государственных и муниципальных учреждений культуры осуществлялось по смете[5]. Данный метод финансирования в настоящее время закреплён только за казенными учреждениями.

Музею, как бюджетному учреждению из бюджета предоставляются субсидии:

– на возмещение нормативных затрат, связанных с оказанием услуг (выполнением работ) в рамках государственного (муниципального) задания;

– на иные цели или целевые субсидии.

Целевая субсидия может быть предоставлена учреждению, например, на повышение квалификации сотрудников, компенсацию ущерба, причиненного стихийным бедствием.

Учредитель вправе предоставить бюджетным учреждениям бюджетные инвестиции. Бюджетные инвестиции представляют собой форму финансирования учреждения, предполагающую направление средств из бюджета учредителя на создание или увеличение стоимости государственного (муниципального) имущества.

Поскольку в связи с реформой государственных муниципальных учреждений с 1 июля 2012 года музей, а также ни одно бюджетное учреждение нового типа в России не финансируется по смете, возникает ряд правовых, финансовых и организационных проблем.

Данные проблемы можно разделить на три группы, которые взаимосвязаны между собой:

- опасения учреждений культуры, что ввиду отсутствия опыта они не смогут спланировать свою деятельность и поэтому будут сильно ограничены в финансовом обеспечении;

- проблемы привлечения новых источников финансирования учреждений культуры, в связи с ограниченным бюджетным финансированием, но зато их возможностью самостоятельно распоряжаться полученными вне бюджета средствами;

- проблемы оценки и повышения эффективности применения новых форм и методов финансирования учреждений культуры.

Рассмотрим возможности решения данных проблем, на примере Государственного бюджетного учреждения культуры «Мордовский республиканский музей изобразительных искусств им. С.Д. Эрьзи».

Определим перспективы развития финансирования музея.

Принятие Федерального закона от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ изменило принципы взаимодействия финансового органа, главных распорядителей бюджетных средств (ГРБС) и государственных (муниципальных) учреждений, выделив их новые типы, что потребовало новых стратегических решений, обеспечивающих данное взаимодействие [1].

В то же время стратегические приоритеты развития сферы культуры, определенные на федеральном уровне, должны быть дополнены в процессе формирования региональных программ культурного развития, что позволит обеспечить эффективное функционирование единой управленческой вертикали в отрасли культуры социального комплекса.

Постановлением Правительства Республики Мордовии от 27 июня 2011 года № 227 утверждена «Республиканская целевая программа «Культура Мордовии» на 2011-2016 годы»[4]. Программа рассчитана на 2011-2016 годы.

Реализация программы предполагает создание условий для интенсивного развития отрасли, концентрацию финансовых ресурсов на приоритетных направлениях развития отрасли, оптимизацию и модернизацию сети государственных и муниципальных учреждений культуры, развитие механизмов конкурсного финансирования государственных и муниципальных услуг в сфере культуры и частно-государственного партнерства.

Перечень основных мероприятий Республиканской целевой программы "Культура Мордовии" на 2011 - 2016 годы включает 8 разделов.

Мордовский республиканский музей изобразительных искусств имени С.Д. Эрьзи» присутствует в следующих разделах Программы:

- Изобразительное искусство, выставочная деятельность;
- Музейное дело, сохранение культурного наследия Мордовии.

Объем средств республиканского бюджета Республики Мордовия на реализацию раздела Программы - Изобразительное искусство, выставочная деятельность - составляет 28051,0 тыс. руб., в том числе по годам:

2012 год - 3843,0 тыс. руб.;
 2013 год - 4077,0 тыс. руб.;
 2014 год - 4995,0 тыс. руб.;
 2015 год - 10036,0 тыс. руб.;
 2016 год - 5100,0 тыс. руб.

Объем средств республиканского бюджета Республики Мордовия на реализацию раздела Программы - Музейное дело, сохранение культурного наследия Мордовии - составляет 23720,0 тыс. руб., в том числе по годам:

2012 год - 4570,0 тыс. руб.;
 2013 год - 4670,0 тыс. руб.;
 2014 год - 4740,0 тыс. руб.;
 2015 год - 4840,0 тыс. руб.;
 2016 год - 4900,0 тыс. руб.

Объем финансирования носит прогнозный характер и подлежит уточнению в установленном порядке при формировании бюджетов всех уровней.

Основной деятельностью музея являются: хранение, изучение и публичное представление музейных предметов и музейных коллекций.

С 2012 года бюджетное финансирование музея происходит в рамках субсидии на государственное задание, расчет которой происходит на основе нормативного метода.

Рассмотрим расчет стоимости наиболее распространенной услуги музея – услуги по собиранию, хранению, изучению и публичному представлению музейных предметов и коллекций (Таблица 1).

Таблица 1 - Расчеты объема нормативных затрат на оказание государственных услуг и нормативных затрат на содержание имущества музея на 2012- 2014 гг.

Номер графы	Наименование государственной услуги	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1	Услуга по собиранию, хранению, изучению и публичному представлению музейных предметов и коллекций государственными музеями	-	-	-
2	Нормативные затраты, непосредственно связанные с оказанием государственной услуги, тыс. руб. за ед.	375,8	375,8	375,8
3	Нормативные затраты на общехозяйственные нужды, тыс. руб. за ед.	352,35	352,35	352,35

4	Итого нормативные затраты на оказание государственной услуги (гр.2+гр.3), тыс. руб. за ед.	728,15	728,15	728,15
5	Объем государственной услуги, ед.	20,45	26	27
6	Затраты на содержание имущества государственного учреждения Республики Мордовия, тыс. руб.	1902,94	1902,94	1902,94
7	Сумма финансового обеспечения выполнения государственного задания (гр.4 x гр.5 + гр. 6), тыс. руб.	16797,00	20834,84	21562,99

Таким образом, в 2013 году планируется увеличение по сравнению с 2012 годом финансирования государственного задания музея на 4037,84 тыс. рублей (24%), а в 2014 году планируется увеличение по сравнению с 2013 годом на 728,15 тыс. рублей (3,5 %).

Рассмотрим плановые показатели, характеризующие качество государственной услуги в музее (Таблица 2).

Таблица 2 - Показатели, характеризующие качество государственной услуги в музее в перспективе на 2012-2014гг.

Наименование показателя	Формула расчета	Значения показателей качества государственной услуги		
		2012 г.	2013 г.	2014 г.
Доля экспонируемых музейных предметов за отчетный период от общего количества предметов музейного фонда, %	$K_{\text{эксп.}} / \Phi \times 100\%$, где K эксп.- количество экспонируемых музейных предметов; Ф-общий объем музейного фонда	6,9	6,9	6,9
Динамика числа посетителей постоянных экспозиций по сравнению с предыдущим годом, %	$P_{\text{эксп.}} / P_{\text{предш.}} \times 100 - 100$, где P эксп.-Количество посетителей постоян. экспозиций в отчетном году; Pпредш.- количество посетителей постоян. экспозиций количество в предшествующем расчетном году	0,77	0,65	0,11
Динамика количества экскурсий по сравнению с предыдущим годом, %	$P_{\text{экс.}} / P_{\text{предш.}} \times 100 - 100$, где P экс. - Количество экскурсий в отчетном году;	0,21	0,09	0,07

	Предш. - количество экскурсий в предшествующем расчетном году			
Количество выставок и экспозиций, ед.	-	20,45	26	27

Доля экспонируемых музейных предметов за 2012-2014гг. от общего количества предметов музейного фонда планируется составить 6,9%.

Динамика числа посетителей постоянных экспозиций по сравнению с предыдущим годом планируется в 2012 году составить 0,77%, в 2013 году – 0,65%, в 2014 году 0,11%.

Динамика количества экскурсий по сравнению с предыдущим годом планируется составить в 2012 году 0,21%, в 2013 году – 0,09%, в 2014 году 0,07%.

Количество выставок и экспозиций планируется в 2012 году – 20,45; в 2013 году – 26; в 2014 году – 27.

Таким образом, динамика качественных показателей деятельности музея за 2012-2014гг. планируется быть положительной.

По проблеме привлечения новых источников финансирования учреждений культуры, музею можно предложить:

- создание специального отдела маркетинга, задачи которого заключаются в содействии увеличения посещаемости музея;
- открытие магазина, кафе и т.п., что может не только приносить доход, но и привлекать посетителей;
- увеличение объема финансирования, прежде всего за счет внебюджетных источников среди которых можно выделить:
 - договорно-заказные отношения с частными клиентами по организации выставок, организации рекламной деятельности и т.п.;
 - оказание платных услуг, при условии, что при росте цены за услугу повышается ее качество;
 - спонсорство и меценатство, как финансовая поддержка музея.
- ценовая политика музея должна быть дифференцированной, т.е. должны предусматриваться льготы для отдельных категорий посетителей, объявляя бесплатные дни, продавая относительно недорогие билеты для постоянных посетителей и т.д.

По следующей проблеме повышения эффективности финансирования учреждений культуры, Законом № 83-ФЗ определены следующие пути для повышения эффективности и качества предоставляемых услуг[3]:

- изменение механизмов финансового обеспечения бюджетных учреждений с расширенным объемом прав с финансированием по смете на субсидии на выполнение государственного (муниципального) задания;

- предоставление права бюджетным учреждениям заниматься приносящей доход деятельностью с поступлением доходов в его распоряжение;

- расширение прав бюджетных учреждений по распоряжению закрепленным за ним имуществом;

- повышение прозрачности деятельности учреждений.

Проводимая бюджетная реформа выдвинула на первый план вопросы качества управления государственными и муниципальными финансами.

Под качеством обычно понимается степень удовлетворенности населения предоставленными услугами, но также бюджетная (влияние осуществляемой деятельности или предоставляемых услуг на доходы и расходы бюджета) и социальная (социальные последствия деятельности или предоставления услуг для общества в целом, которые выражаются в изменении уровня и качества жизни населения) эффективность.

Для музея можно предложить следующие показатели объема и качества оказания государственных услуг музея, которые представлены в таблице 3[2].

Таблица 3 - Рекомендуемые показатели объема и качества государственных услуг музея

Показатели государственных услуг музея			
Показатели объема		Показатели качества	
Наименование	Един. изм.	Наименование	Един. изм.
1	2	3	4
Количество посетителей или динамика численности посетителей музея по сравнению с предыдущим годом	Чел. %	Охват населения услугами музея (процент посетителей от общей численности населения обслуживаемой территории)	%
1	2	3	4
Общее количество мероприятий, проведенных музеем за год	Ед.	Доля мероприятий музея, рассчитанных на обслуживание менее защищенных социально-возрастных групп населения (детей и подростков, пенсионеров, инвалидов и т. п.), от общего числа проводимых мероприятий	%
Посещаемость мероприятий музея	Количество посетителей/1 тыс. жителей	Доля новых форм культурного обслуживания посетителей музея в общем количестве предоставляемых профильных услуг	%

Количество бесплатных мероприятий музея из расчета на одного специалиста	Ед.	Обновление экспозиций музея	%
Доля ежегодно экспонируемых музейных предметов и музейных коллекций	%	Количество культурологических экспертиз, проведенных музеем, признающих объекты культурной ценностью	Ед.
Доля музейных предметов, внесенных в электронный каталог	%	Доля музейных предметов, требующих реставрации	%

Таким образом, в результате реализации данных предложений музей может решить проблемы, как по финансовому обеспечению своего существования, так и выполнить главную цель бюджетной реформы - социальной и экономической эффективности расходования бюджетных средств.

Использованные источники:

- 1 Игнатьева Е. Л. К вопросу об уточнении полномочий органов власти в области культуры / Е. Л. Игнатьева // Справочник руководителя учреждения культуры. – 2011. – № 7. – С. 5-14.
- 2 Ловидова А. Г. Оценка качества государственных услуг и расчет нормативов в учреждениях культуры: основные подходы / А. Г. Ловидова // Финансовый справочник бюджетной организации. – 2011. – № 3. – С. 60-65.
- 3 Мельвиль Е. Х. Новые механизмы развития сферы культуры: организационные, экономические, правовые / Е. Х. Мельвиль // Справочник руководителя учреждения культуры. – 2010. – № 9. – С. 83-94.
- 4 Республиканская целевая программа "Культура Мордовии" на 2011 – 2016 годы (утв. **постановлением** Правительства Республики Мордовия от 27 июня 2011 г. № 227) (ред. от 22.10.2012) // Известия Мордовии. – 2011. – 31 августа.
- 5 Саакян Т. В. Основные направления совершенствования правового положения бюджетных учреждений в 2011-2012 гг. / Т. В. Саакян // Финансовый справочник бюджетной организации. – 2010. – № 8. – С. 10-16.

*Казакова А.Ю., кандидат социологических наук
доцент кафедры гуманитарных и социально-экономических
дисциплин
РГГУ, филиал в Калуге
Баиманов В.В.*

*заместитель начальника отдела Управления МВД
России по Калужской области*

АННОТАЦИЯ

В настоящей работе рассматривается роль социальной изоляции как барьера на пути снижения качества жизни городского населения, определяемого в первую очередь параметром уровня преступности, который тесно связан с динамикой «социального дна», что позволяет оба индикатора использовать в качестве показателей качества жизни региона и осуществлять прогнозирование на основании лишь одного из них в ситуации, когда значения второго неизвестны.

THE RESUME

In this article the social isolation role is recognized as a barrier on the path of citizen's life standard decrease. In the first place here we determine life standards by the crime level. It's closely related to the underclass dynamics, so, it's possible to use the both as indicators of regional life standards and make prognoses relying upon only one of them if the second one is undefined.

«СОЦИАЛЬНОЕ ДНО» И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ РЕГИОНА (на примере г. Калуга)²³

THE UNDERCLASS AND REGIONAL LIFE STANDARDS (on Kaluga city example)

Ключевые слова: «социальное дно», лица БОМЖ, одинокие пенсионеры, показатели качества жизни, уровень преступности, изоляция

Key words: the underclass, the Hobos, the lonely pensioners, life standard indicators, the criminality level, isolation

Говоря о качестве жизни населения, обычно подразумевают качество жизни активного в социально-экономическом отношении, преимущественно занятого населения, измеряя его целым рядом показателей, одним из которых выступает (ввиду его исключительной значимости в плане характеристики жизненной среды) уровень

²³ Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ и правительства Калужской области, грант № 12-13-40012 а (р).

преступности, включая оправданный (объективный) и воспринимаемый (субъективный) риск виктимизации.

Соответственно, из поля зрения аналитиков выпадает целый пласт проблем, связанных с существованием в социальной реальности «слоев-невидимок», представителей так называемого «социального дна».

Это весьма «неудобная» тема, поскольку, во-первых, показатели условий их повседневного существования и образа жизни очевидным образом «портят статистику», во-вторых, они же оказываются негативными факторами, иногда довольно значимыми, снижающими качество жизни всех прочих («конформных») групп населения.

Попытку оценки этих факторов мы и предприняли в рамках настоящей работы.

На базе основных социально-экономических показателей регионального развития по данным 2011 года, полученным нами по запросу из Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Калужской области²⁴, нами был составлен «профиль» областного центра по значимым социально-демографическим показателям и оценена ранговая корреляция между переменными.

Таблица 1. Калуга в системе областных центров ЦФО
(по данным на 01.01.2011)

Областной центр	Численность населения	Количество рождений	Количество смертей	Численность пенсионеров	Численность зарегистрированных преступлений
1	2	3	4	5	6
Белгород	3564300	11000,00	11300,00	100,60	5823,00
Брянск	415700,0	10400,00	14100,00	125,40	7805,00
Владимир	345400,0	10600,00	14400,00	100,50	6027,00
Воронеж	889700,0	11000,00	14600,00	282,00	12604,00
Иваново	408300,0	10600,00	15900,00	120,60	7693,00
Калуга	342700,0	10400,00	15200,00	103,30	6414,00
Кострома	268700,0	11800,00	15500,00	89,70	4274,00
Курск	415200,0	12400,00	14100,00	140,10	7208,00
Липецк	508900,0	10600,00	14200,00	153,00	7885,00
Орел	317700,0	9100,00	14900,00	100,70	6133,00
Рязань	524900,0	9800,00	14300,00	159,50	4353,00
Смоленск	326900,0	10700,00	14400,00	90,10	7808,00
Тамбов	280200,0	9500,00	15100,00	87,30	4633,00
Тверь	403600,0	11100,00	16000,00	119,10	10253,00
Тула	501200,0	8500,00	17200,00	166,10	4205,00
Ярославль	591500,0	11100,00	15300,00	181,00	8885,00
Москва	11503500	10700,00	10900,00	2613000	185900,0

Таким образом, Калуга как территориально-поселенческая общность, будучи в аутсайдерах по *численности населения* областных центров ЦФО, по уровню *жилищной обеспеченности* находится на втором (после Москвы, по возрастающей) месте, то есть показывает экстремальный

²⁴ Город Калуга в 2011 году. Информационно-статистическое издание. – Калуга, 2012. - 130 с. С.103 – 120.

уровень необеспеченности населения всего ЦФО²⁵ квадратными метрами; по уровню *преступности* занимает «медианное» (восьмое) место, попадая в отрезок до медианы также по *количеству пенсионеров*; входит в «топ» лидеров *уровня смертности* населения и принадлежит к «аутсайдерам» по *количеству рождений*.

Едва ли данные показатели свидетельствуют о высоком качестве жизни населения региона.

Расчет ранговой корреляции показал, что теснее всего связаны между собой показатели *уровня преступности и количества пенсионеров*, а также *уровня преступности и коэффициента рождаемости*. Корреляция первой пары обусловлена, по – видимому, высоким *уровнем виктимизации пенсионеров*; корреляция второй пары – *уровнем жизни населения* (связь опосредованная: высокий уровень жизни не только благоприятствует деторождению, но и повышает привлекательность экономических преступлений). Кроме того, наблюдаются слабые отрицательные связи между уровнем преступности и жилищной обеспеченностью населения, смертностью и количеством пенсионеров (что очевидно), смертностью и преступностью.

Таблица 2. Ранговые корреляции базовых социальных показателей

Корреляции			RANK of Средняя ж/пл	RANK of Преступн ость	RANK of Пенсионеров	RANK of Смертность	RANK of Рождаем ость
ро Спирмена	RANK of Средняя ж/пл	Коэффициент корреляции	1,000	-,233	,044	,103	-,049
		Знч. (2-сторон)	.	,368	,866	,695	,853
		N	17	17	17	17	17
	RANK of Преступность	Коэффициент корреляции	-,233	1,000	,483*	-,223	,421
		Знч. (2-сторон)	,368	.	,050	,389	,092
		N	17	17	17	17	17
	RANK of Пенсионеров	Коэффициент корреляции	,044	,483*	1,000	-,155	,055
		Знч. (2-сторон)	,866	,050	.	,554	,833
		N	17	17	17	17	17
	RANK of Смертность	Коэффициент корреляции	,103	-,223	-,155	1,000	-,116
		Знч. (2-сторон)	,695	,389	,554	.	,658
		N	17	17	17	17	17
	RANK of Рождаемость	Коэффициент корреляции	-,049	,421	,055	-,116	1,000
		Знч. (2-сторон)	,853	,092	,833	,658	.
		N	17	17	17	17	17

*. Корреляция значима на уровне 0.05 (2-сторонняя).

Как мы и предполагали, преступность можно выделить в качестве одного из ключевых индикаторов качества жизни региона.

По данному параметру оказалось, что Калуга на протяжении шести лет занимает достаточно прочное (за исключением 2007 г.) место в первой трети «лидеров» по уровню преступности (после Твери, Ярославля, Смоленска, Костромы, Курска, Брянска и Орла – в разные годы), а также демонстрирует высокую степень ранговой устойчивости данного параметра (в отличие от Ярославля, Костромы, Курска, Брянска и Орла, где уровень преступности явно «скачет», и наряду со стабильно

²⁵ Особенно если исключить Москву как столичный центр.

«криминализированной» Тверью). Сравнительный уровень преступности демонстрирует Таблица 3.

Таблица 3. Уровень преступности в областных центрах ЦФО
(% зарегистрированных преступлений от общей численности населения)

Областной центр	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Ранг 2005	Ранг 2006	Ранг 2007	Ранг 2008	Ранг 2009	Ранг 2010
Белгород	3,00	2,50	2,04	1,68	1,81	1,63	6,500	11,500	14,000	15,000	11,000	10,000
Брянск	3,00	2,50	2,49	2,37	2,26	1,87	6,500	11,500	8,000	3,000	3,000	5,500
Владимир	2,60	2,60	2,31	1,92	1,74	1,75	10,000	9,500	11,000	13,000	13,500	7,000
Воронеж	2,50	2,40	2,37	2,03	1,74	1,42	11,500	13,000	10,000	10,000	13,500	15,000
Иваново	2,65	2,60	2,44	2,23	1,93	1,89	8,000	9,500	9,000	5,000	8,000	4,000
Калуга	3,16	3,20	2,71	2,28	2,16	1,87	5,000	5,500	6,000	4,000	4,000	5,500
Кострома	3,45	3,20	3,15	1,83	1,72	1,59	4,000	5,500	2,000	14,000	15,000	12,000
Курск	2,64	3,40	3,02	2,20	1,92	1,74	9,000	3,000	3,000	6,000	9,000	8,000
Липецк	1,60	1,90	1,97	2,03	1,76	1,55	15,000	15,000	15,000	10,000	12,000	13,000
Орел	2,40	2,80	2,68	2,18	2,05	1,93	13,000	7,000	7,000	8,000	5,000	3,000
Рязань	1,50	1,50	1,07	1,10	,81	,83	16,000	16,000	16,000	16,000	17,000	17,000
Смоленск	3,50	3,60	2,97	2,76	2,51	2,39	3,000	2,000	4,000	2,000	2,000	2,000
Тамбов	2,50	2,75	2,10	2,03	1,90	1,65	11,500	8,000	13,000	10,000	10,000	9,000
Тверь	3,80	3,90	3,41	3,36	3,16	2,54	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Тула	1,21	1,20	1,02	,94	,95	,84	17,000	17,000	17,000	17,000	16,000	16,000
Ярославль	3,75	3,30	2,72	2,19	1,94	1,50	2,000	4,000	5,000	7,000	7,000	14,000
Москва	2,09	2,10	2,27	2,02	2,00	1,62	14,000	14,000	12,000	12,000	6,000	11,000

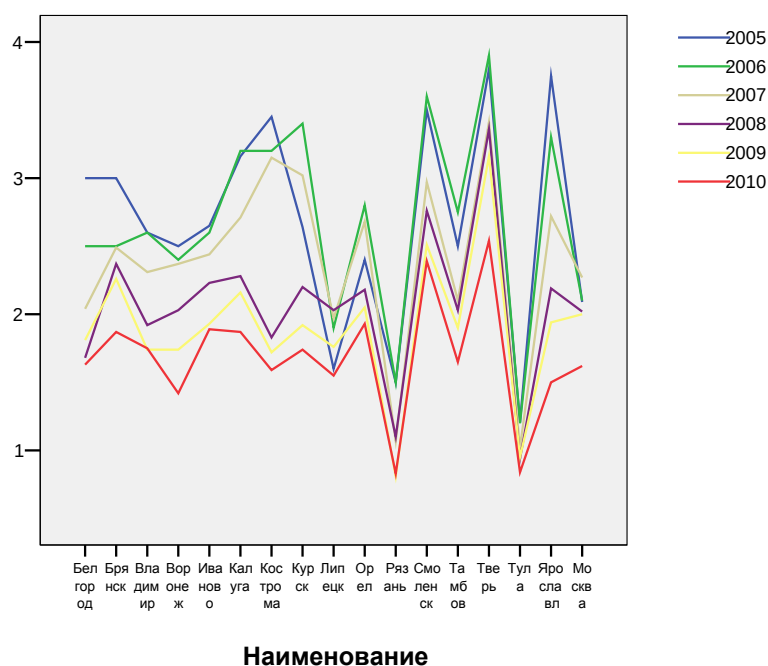


Рисунок 1. Динамика преступности в областных центрах ЦФО

Обнаружив высокий уровень криминализации Калуги, мы предприняли разведывательный (нерепрезентативный) опрос, нацеленный на определение соответствия имиджа города его отличительному облику. Опрос проводился на пешеходной части центральной городской

магистрали²⁶ в дневные часы 13.10.2012 (суббота). Мы опросили²⁷ 40 калужан²⁸, задав лишь два вопроса: какой город в России, по мнению респондента, является самым криминальным, а какой – самым безопасным. Результаты, представленные в Таблице 4, показывают, что объективный и субъективный уровни преступности в Калуге не совпадают.

Рассчитав для данной Таблицы сопряженности коэффициент контингенции²⁹, равный 0,68 (сильная положительная связь), мы убедились в высокой степени уверенности калужан в том, что они находятся в безопасности, тогда как криминальные риски касаются преимущественно обеих столиц (административной и культурной) либо городов, ставших символами криминальной контркультуры.

Таблица 4. Локальный имидж преступности
(абс.знач.)

Уровень криминализации	Не Калуга (b)	Калуга (d)
Криминальный город (a)	32, варианты по нисходящей: Москва, Санкт-Петербург, Одесса ³⁰ , Магадан, Ростов	8
Безопасный город ©	5: «Чекалин» ³¹ , «маленькие города», «таких нет: безопасна только деревня», «безопасности нет нигде в России», «не знаю»	35

Данное восприятие закономерно, поскольку представление об уровне криминализации формируется на сегодня для рядового горожанина не из сводок МВД или отчетов Калугастат, а на основании непосредственных впечатлений, слухов и системы средств массовой информации (СМИ). Соответственно доле освещения географии криминальных происшествий в СМИ, именно Москва в сознании россиян становится средоточием всех социальных болезней, хулиганства, уголовных преступлений, хотя статистика показывает, что она является одним из самых безопасных городов.

Кроме того, субъективное чувство безопасности горожан может быть связано и с реальной тенденцией снижения численности зарегистрированных преступлений, которую показывает график, представленный на рисунке 2.

²⁶ Улица Кирова, пересекающая городской центр.

²⁷ С применением невероятностной (стихийной) повторной выборки, рассчитанной как $Nt^2\sigma^2/\Delta^2$ и составившей 39,9 для N округл - (жители Калуги) = 340 000.

²⁸ Первым задавался вопрос-фильтр о месте постоянного жительства.

²⁹ По формуле $k = (ad-bc)/\sqrt{((a+b)*(c+d)*(a+c)*(b+d))}$

³⁰ Сказывается стереотип «Одесса – мама, Ростов – папа», хотя Одесса и не входит в РФ.

³¹ По статистике - самый маленький город России.

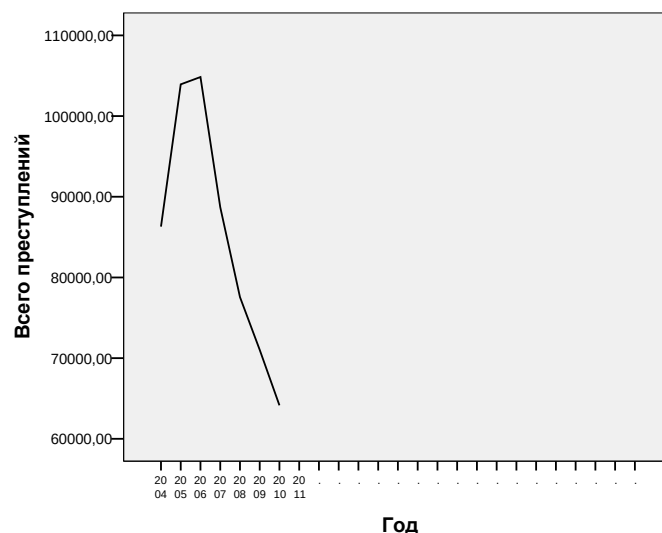


Рисунок 2. Динамика преступности в Калуге.

Как видим, уровень преступности начал быстрыми темпами расти с 2004 г, достигнув максимума за период 2005 – 2007, а далее поступательно снижался.

Поскольку ранее нами была установлена отрицательная связь между уровнем жилищной обеспеченности населения и уровнем преступности, мы обратили внимание на категорию лиц, чей уровень жилищной обеспеченности равен нулю, то есть лиц без определенного места жительства.

С момента Указа Президента от 06.02.2004, снявшего с МВД задачи учета, выявления и контроля лиц без определенного места жительства, в Калуге эти функции прекратил осуществлять в отношении лиц БОМЖ приемник – распределитель. Снятие правоохранного аспекта данной социальной проблемы лишь усилило остроту ее звучания: вплоть до ноября 2007 года, когда в Калуге был открыт социально-реабилитационный центр (далее – СРЦ) для лиц БОМЖ, эти люди оказались предоставленными сами себе, и помощь на нерегулярной и случайной основе они могли получать только от отдельных приходов Русской православной церкви или ряда учреждений здравоохранения, которые пусть неохотно, но принимали на излечение не обладающих социальной страховкой пострадавших данной категории (с травмами, обморожениями и пр.).

Динамика преступлений, совершенных лицами БОМЖ, еще более отчетливо указывает на переломный характер 2007 – 2008 года (начало деятельности СРЦ) в плане наметившейся тенденции к снижению.

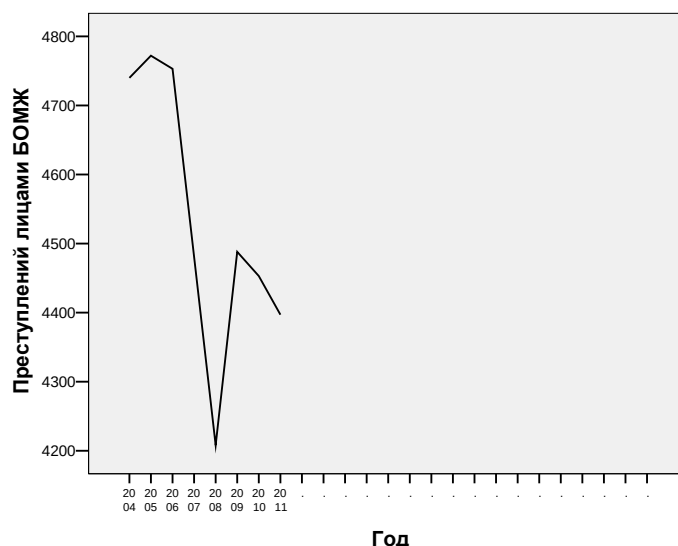


Рисунок 3. Динамика преступлений, совершенных лицами БОМЖиЗ в Калуге.

Корреляционный анализ обнаружил сильную обратную связь между количеством совершенных лицами БОМЖ преступлений и движением контингента СРЦ, которая косвенно свидетельствует о том, что изоляционные и реабилитационные функции центра положительно сказываются снижением количества преступлений, препятствуя как их совершению контингентом, так и виктимизации самого контингента.

Процедура подгонки кривых по переменным количества совершенных в Калуге за период с 2004 по 2011 г.г убийств и численности обслуженных социально-реабилитационным центром лиц БОМЖиЗ также показала снижение количества убийств по мере развития деятельности центра, измеряемой в количестве его клиентов.

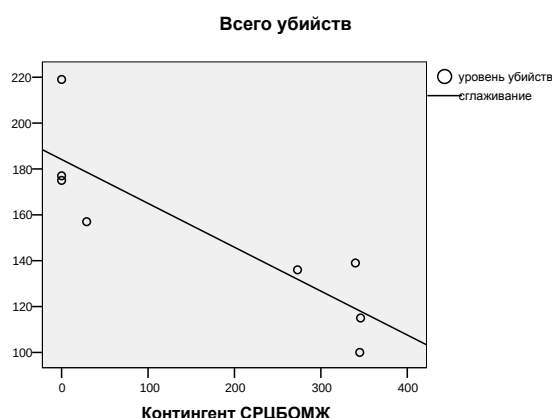


Рисунок 4. Связь количества убийств и деятельности СРЦ.

Общий характер связей деятельности СРЦ и ряда показателей качества жизни в г.Калуге за период 2004 – 2011 г.г. демонстрирует корреляционная матрица, представленная в Таблице 5.

Исходя из ее результатов, можно предположить, что, помимо снижения преступности, деятельность СРЦ положительно сказывается

также снижением уровня смертности, хронической заболеваемости химическими зависимостями, включая острые алкогольные психозы, а также уровня инвалидности.

Таблица 5. Деятельность СРЦ для лиц БОМЖиЗ и «социальное здоровье» Калуги.

		Корреляции						
		Преступле ний лицами БОМЖ	Контингент СРЦБОМЖ	Всего смертность	Всего престу плений	Численность инвалидов	Больных с первичным диагнозом	Алкоголики, п сихоз, нарко
Преступлений лицами БОМЖ	Корреляция Пирсона Знч. (2-сторон) N							
Контингент СРЦБОМЖ	Корреляция Пирсона Знч. (2-сторон) N	-,762* ,028 8						
Всего смертность	Корреляция Пирсона Знч. (2-сторон) N	,620 ,137 7	-,702 ,078 7					
Всего преступлений	Корреляция Пирсона Знч. (2-сторон) N	,700 ,080 7	-,894** ,007 7	,471 ,286 7				
Численность инв алидов	Корреляция Пирсона Знч. (2-сторон) N	,313 ,450 8	-,271 ,516 8	-,377 ,404 7	,601 ,153 7			
Больных с перв ичным диагнозом	Корреляция Пирсона Знч. (2-сторон) N	,078 ,854 8	-,064 ,881 8	,383 ,396 7	-,342 ,453 7	-,522 ,184 8		
Алкоголики, психоз, нарко	Корреляция Пирсона Знч. (2-сторон) N	,477 ,416 5	-,437 ,462 5	,673 ,213 5	,147 ,813 5	-,191 ,758 5	,845 ,071 5	

*. Корреляция значима на уровне 0.05 (2-сторон.).

**. Корреляция значима на уровне 0.01 (2-сторон.).

Для обеспечения сравнительного фона нами были оценены корреляции тех же параметров с показателями движения контингента в другом учреждении социальной защиты населения, а именно Калужском областном Доме-интернате для престарелых и инвалидов, а также с уровнем жилищной обеспеченности городского населения в целом.

Как и в случае с лицами БОМЖиЗ, пребывание в интернатном заведении для одиноких пенсионеров означает снижение таких рисков, как смертность, криминализация и подверженность аддикциям. Значимые отличия, как показывает Таблица 6, касаются уровня инвалидности и заболеваемости в целом. Одновременный рост инвалидности вместе с ростом контингента абсолютно закономерен, поскольку интернат предназначен для социального обслуживания не только престарелых граждан, но и не имеющих возможности получить семейный уход инвалидов трудоспособного возраста.

Что касается больных с впервые выявленным (установленным) диагнозом, то здесь она обратно пропорциональна численности контингента Дома-интерната (это подразумевает, во-первых: а) отток больных в Дом-интернат; б) регулярное медицинское обследование контингента Дома-интерната). Для лиц БОМЖиЗ данный показатель стремится к нулю, поскольку в СРЦ они попадают с уже сложившимся «букетом» болезней, далеко не всегда поддающихся лечению и, что самое важное, на ограниченный (в отличие от контингента дома-интерната)

период времени, который может совершенно не равняться необходимому периоду излечения.

Таблица 6. Деятельность Дома-интерната для престарелых и инвалидов и «социальное здоровье» Калуги.

		Корреляции					
		Контингент дома-интерн ата для престарелых	Алкоголики, п сихоз, нарко	Численность инвалидов	Больных с первичным диагнозом	Всего преступлений	Всего смертность
Контингент дома-интерната для престарелых	Корреляция Пирсона Знч.(2-сторон) N						
Алкоголики, психоз, нарко	Корреляция Пирсона Знч.(2-сторон) N	-,960** ,009 5					
Численность инвалидов	Корреляция Пирсона Знч.(2-сторон) N	,220 ,600 8	-,191 ,758 5				
Больных с первичным диагнозом	Корреляция Пирсона Знч.(2-сторон) N	-,577 ,134 8	,845 ,071 5	-,522 ,184 8			
Всего преступлений	Корреляция Пирсона Знч.(2-сторон) N	-,477 ,279 7	,147 ,813 5	,601 ,153 7	-,342 ,453 7		
Всего смертность	Корреляция Пирсона Знч.(2-сторон) N	-,859* ,013 7	,673 ,213 5	-,377 ,404 7	,383 ,396 7	,471 ,286 7	

** . Корреляция значима на уровне 0.01 (2-сторон.).

* . Корреляция значима на уровне 0.05 (2-сторон.).

Параметр жилищной обеспеченности (уже независимо от ее экстремальных значений, как в случае лиц БОМЖиЗ), как показано в Таблице 7, действительно оказывается значимым для целого ряда показателей социального здоровья общества.

Как видим, большее количество квадратных метров на душу населения предполагает меньшие уровни преступности, наркотизации, смертности, тогда как объем ветхого и аварийного жилья, напротив, положительно связан с ростом этих уровней. Практически не связан с характером жилищных условий только уровень текущей заболеваемости населения (не связанной с аддикциями).

Таблица 6. Жилищная обеспеченность населения и «социальное здоровье» Калуги.

		Корреляции					
		Метров квadratных на человека	Ветхое и аварийное жилье	Алкоголики, п сихоз, нарко	Всего преступлений	Больных с первичным диагнозом	Всего смертность
Метров квадратных на человека	Корреляция Пирсона Знч.(2-сторон) N						
Ветхое и аварийное жилье	Корреляция Пирсона Знч.(2-сторон) N	-,795* ,033 7					
Алкоголики, психоз, нарко	Корреляция Пирсона Знч.(2-сторон) N	-,719 ,171 5	,390 ,516 5				
Всего преступлений	Корреляция Пирсона Знч.(2-сторон) N	-,740 ,057 7	,853* ,015 7	,147 ,813 5			
Больных с первичным диагнозом	Корреляция Пирсона Знч.(2-сторон) N	-,156 ,739 7	-,171 ,713 7	,845 ,071 5	-,342 ,453 7		
Всего смертность	Корреляция Пирсона Знч.(2-сторон) N	-,928** ,003 7	,634 ,126 7	,673 ,213 5	,471 ,286 7	,383 ,396 7	

* . Корреляция значима на уровне 0.05 (2-сторон.).

** . Корреляция значима на уровне 0.01 (2-сторон.).

А это предполагает, что отмеченная выше (безрадостная на фоне других областных центров ЦФО) картина жилищно-ресурсной обеспеченности калужан сама по себе выступает фактором, способствующим увеличению «социального дна» и, как следствие, - уровня преступности.

Мы оценили уровень связи деятельности учреждений социальной защиты и с рядом других показателей.

Так, например, широко известна традиционная *миграционная привлекательность* Калужского края. Известным фактом является также то, что значительную долю в составе лиц БОМЖиЗ составляют не адаптировавшиеся мигранты. Уровень корреляции для показателей «количество беженцев и переселенцев» и «контингент СРЦ для лиц БОМЖиЗ/дома-интерната для престарелых и инвалидов» составляет соответственно: – 0,82 и - 0,91. Получается, что уровень миграций сам по себе не слишком сказывается на составе «социального дна» Калуги: главным фактором является получение мигрантами некоторого официального статуса, то есть наличие продуманной, четкой и последовательно реализуемой миграционной политики.

В отличие от контингента дома-интерната, состоящего из лиц, получающих пенсии и социальные пособия, для контингента СРЦ БОМЖиЗ значима отрицательная связь между количеством контингента и количеством безработных (0,335), а также лиц, оставшихся нетрудоустроенными после обращения в Центр занятости населения (0,62).

Между ростом численности клиентов РЦ для лиц БОМЖиЗ и среднегодовым уровнем разводов зафиксирована слабая, а для клиентов дома-интерната для престарелых и инвалидов – средней силы положительная связь (иными словами, источником полонения обеих категорий могут являться процессы распада семей, расторжения браков, деления имущества).

Таким образом, количественно-качественный состав и функциональные характеристики «социального дна» можно рассматривать как значимый комплексный индикатор качества жизни региона.

Он тесно связан с такими показателями, как уровень преступности, миграционная привлекательность в сочетании с наличием отчетливой миграционной политики, уровнем занятости и рядом других социально-демографических процессов (например, разводимость и последствия адаптации распавшихся семей).

Итак, резкий рост или снижение объема социального дна – свидетельство значимых социальных изменений как положительного, так и отрицательного свойства.

Социальная изоляция проявляет себя как мера, препятствующая вовлечению в преступную деятельность и виктимизации таких маргинальных групп населения, как лица без определенного места

жительства и занятий и одинокие пенсионеры и инвалиды, а также в плане снижения общей смертности и заболеваемости населения, в том числе химическими аддикциями.

Вместе с тем, она хороша только в сочетании с реабилитационными мерами, т.к. принудительная изоляция репрессивного типа может дать совершенно противоположный эффект.

Диагностическая роль уровня преступности, тесно связанного с динамикой «социального дна», весьма высока. Уровень тесноты связи позволяет оба индикатора использовать в качестве показателей качества жизни региона и осуществлять прогнозирование на основании лишь одного из них в ситуации, когда значения второго неизвестны, ожидая, что по мере роста преступности увеличивается объем «социального дна» и что, в свою очередь, рост «социального дна» вызовет новый «всплеск» преступности.

*Калинина И.С.
Хабибуллина Л.Г.
Зарипова Г.М.*

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Осуществление всех видов финансовых и хозяйственных операций организации сопровождается движением денежных средств – их поступлением или расходом.[1]

Денежные средства организации представляют собой совокупность денег, находящихся в кассе, на банковских расчетных, валютных, специальных и депозитных счетах в выставленных аккредитивах и особых счетах, чековых книжках, переводах в пути и денежных документах. В широком смысле к денежным активам относятся также вложения в легко реализуемые ценные бумаги и требования на получения денежных средств.

Денежные средства характеризуют начальную и конечную стадии кругооборота хозяйственных средств, скорость оборота которых во многом определяет эффективность всей предпринимательской деятельности. Денежные средства являются единственным видом оборотных средств, обладающим абсолютной ликвидностью, т. е. способностью немедленно выступать средством платежа по обязательствам организации. Поэтому объемом имеющихся у предприятия денег как важнейшего платежного средства определяется платежеспособность предприятия.[3]

Управление денежными средствами организации включает следующие элементы:

- учет движения (поступления и расходования) денежных средств;
- анализ потоков денежных средств;

- планирование потоков денежных средств (составление бюджетов).

Необходимость свободных денежных средств для организации определяется такими причинами:

1. входящие и исходящие денежные потоки не совпадают по времени

2. наличие непредвиденных обстоятельств и расходов

3. существует вероятность выгодного вложения средств.

С другой стороны, не вложенные денежные средства не работают, следовательно, происходит упущенная выгода, поэтому размер денежных средств организации должен быть оптимальным с учетом того, что:

- следует поддерживать текущую платежеспособность

- следует стремиться получить дополнительную прибыль от вложения средств.[1]

Анализ движения денежных средств проводится по Форме № 4 или косвенным методом с использованием Формы № 1 и Формы № 2 финансовой отчетности предприятия.

Состав направлений видов деятельности, в той или иной степени связанных с движением денежных средств:

- текущая (основная) деятельность - получение выручки от реализации, авансы, уплата по счетам поставщиков, получение краткосрочных кредитов и займов, выплата заработной платы, расчеты с бюджетом, выплаченные/полученные проценты по кредитам и займам;

- инвестиционная деятельность - движение средств, связанных с приобретением или реализацией основных средств и нематериальных активов;

- финансовая деятельность - получение долгосрочных кредитов и займов, долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения, погашение задолженности по полученным ранее кредитам, выплата дивидендов;

- прочие операции с денежными средствами - использование фонда потребления, целевые финансирование и поступления, безвозмездно полученные денежные средства и др.[2]

Использованные источники:

1.Ионова А.Ф., Селезнёва Н.Н., Финансовый анализ. Управление финансами [Текст]: Учеб.пособие для вузов.-2-е изд., перераб. и доп.- М.:Юнити-ДАНА,2003.-639 с.

2.Адамов Н. Основы финансового управления предприятием [Текст]/Бухгалтерский учёт в сельском хозяйстве.-2007.-№6.-С.10.

3.Управление денежными средствами организации [Электронный ресурс]//<http://www.finekon.ru/upravlenie%20ds.php> (датаобращения 23.12.2012)

4.Скамай Л.Г., Трубочкина М.И. Экономический анализ деятельности предприятий[Текст]:Учеб. пособие для вузов.- 3-е изд.,перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М, 2004. – 296с.

*Каримов Р.Р., к.ю.н,
начальник научно-исследовательского и
редакционно-издательского отдела*

*Романов А.А., к.ю.н.
заместитель начальника научно-исследовательского
и редакционно-издательского отдела
Уфимский юридический институт
МВД России*

Российская Федерация, г.Уфа

ОХРАНА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ: ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО И ВЕДОМСТВЕННЫЕ ПРАВОВЫЕ АКТЫ ОРГАНОВ ВЛАСТИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН*

Аннотация. Статья посвящена законодательному обеспечению охраны окружающей среды в Республике Башкортостан. Освещаются различные нормативные акты затрагивающие вопросы охраны окружающей среды. Приводятся данные социологического опроса, проведенного авторами работы. Выдвинуты предложения по совершенствованию эколого-правовой базы.

Annotation. The article is devoted to the legislative provision of environmental protection in the Republic of Bashkortostan. Highlights the various regulations affecting environmental issues. The data of a sociological survey conducted by the authors. Put forward proposals to improve the ecological framework.

Ключевые слова: экология, охрана окружающей среды, экологическая культура, эколого-правовая база.

Key words: ecology, environmental protection, ecological culture, ecological framework.

Природа Республики Башкортостан уникальна, что во многом определяется ее географическим положением. В то же время высокий уровень промышленного производства является фактором осложнения экологической ситуации в Республике.

Таким образом, Республика Башкортостан с ее национальными традициями бережного отношения к природе имеет реальную возможность стать лидером среди субъектов Российской Федерации по развитию экологически чистых и энергоэффективных технологий. Для этого, конечно, еще многое предстоит сделать. При этом, на наш взгляд, основной и немедленный акцент усилий необходимо прилагать именно в направлении формирования экологически ориентированного законодательства.

* Работа выполнена при финансовой поддержке гранта РГНФ РБ «Урал: история, экономика, культура» в рамках научно-исследовательского проекта «Совершенствование правовой основы охраны природы Уральского региона (на примере Республики Башкортостан)» (№ 12-13-02006).

В 1994 году между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Башкортостан было заключено соглашение «О разграничении предметов ведения и взаимном делегировании полномочий в области охраны окружающей среды и использования природных ресурсов» в котором было закреплено, что Республика Башкортостан будет участвовать в разработке и реализации региональных, федеральных и международных программ восполнения и развития природных сырьевых ресурсов, в области охраны окружающей среды, в разработке нормативов и показателей оценки качества природных ресурсов и природной среды, в создании экономического механизма рационального природопользования, оценке прогнозных ресурсов, составлении общероссийских карт, создании единой государственной системы экологического мониторинга, формировании информационных систем [1].

В настоящее время проблема охраны окружающей среды и бережного к ней отношения полностью не решена для Республики Башкортостан. В частности, в Республиканской целевой программе «Экология и природные ресурсы Республики Башкортостан (на 2004 - 2010 годы и период до 2015 года)» отмечается: «Большие участки земель загрязнены многочисленными несанкционированными свалками... Ежегодно увеличиваются объемы бытовых отходов и отходов коммерческих и торговых организации, торгово-развлекательных комплексов и т.д.» [2].

Уровень наличия несанкционированных свалок и загрязнения городских и природных территорий бытовыми отходами выступает одним из индикаторов развития экологической культуры населения. Однако в настоящее время данный показатель не отражается в Государственных докладах об экологической ситуации на территории Республики Башкортостан, что, на наш взгляд, является упущением.

Экологическая политика в Республике Башкортостан реализуется в основном программными методами. Формирование экологического законодательства характеризуется комплексными мерами в различных областях социальной жизни.

На сегодняшний день в Республике действует множество нормативных актов, так или иначе направленные на охрану окружающей среды вот некоторые из них:

1. Экологический кодекс Республики Башкортостан от 28.10.1992
2. Кодекс Республики Башкортостан об административных правонарушениях от 23.06.2011
3. Закон Республики Башкортостан от 01.03.2007 № 412-з «О регулировании водных отношений в Республике Башкортостан»
4. Закон Республики Башкортостан от 11.11.1997 № 120-з «О мелиорации земель»

5. Закон Республики Башкортостан от 29.04.96 № 30-з «О животном мире»
6. Закон Республики Башкортостан от 14.07.2010 № 295-з «Об охоте и о сохранении охотничьих ресурсов в Республике Башкортостан»
7. Закон Республики Башкортостан от 30.11.1998 N 195-з "Об отходах производства и потребления»
8. Закон Республики Башкортостан от 10.03.2000 № 53-з «О растительном мире»
9. Закон Республики Башкортостан от 20.11.2007 № 486-з «О регулировании лесных отношений в Республике Башкортостан»
10. Закон Республики Башкортостан от 31.07.1995 № 5-з «Об особо охраняемых природных территориях в Республике Башкортостан» и др.

Нормы Экологического кодекса Республики Башкортостан закрепляют основные понятия в сфере окружающей среды, основы управления в области охраны окружающей среды, права и обязанности граждан, общественных и иных некоммерческих объединений в области охраны окружающей среды, государственный мониторинг окружающей среды и др.

Кодекс Республики Башкортостан об административных правонарушениях направлен на установление ответственности за экологические правонарушения. Так, в частности глава 5 определяет правонарушения в области охраны окружающей среды и природопользования.

Вопросы развития экологического законодательства находят свое продолжение и конкретизацию в Концепции дальнейшего развития системы непрерывного экологического образования в Республике Башкортостан [3], Программе подготовки и повышения квалификации руководителей Министерств, ведомств, администраций городов и районов, промышленных предприятий, учреждений, организаций, специалистов образовательных учреждений и иных должностных лиц на территории Республики Башкортостан в области экологии и безопасности жизнедеятельности [4].

Вопросы развития экологической нормативной правовой базы находят свое отражение также и в муниципальных актах и программах.

В качестве положительного аспекта следует назвать создание при Минэкологии Республики Башкортостан Общественного экологического Совета, в структуру которого входит секция экологического воспитания и образования.

Государственными и муниципальными органами власти Республики Башкортостан ежегодно организуются природоохранные акции и мероприятия. Так, большой вклад в развитие у подрастающего поколения любви к природе родного края вносит ставшая уже традиционной

международная природоохранная акция «Марш Парков». 25 апреля 2011 года стартовала республиканская экологическая акция «Спасти и сохранить», предусматривающая целый комплекс природоохранных и воспитательных мероприятий.

Большое внимание вопросам охраны окружающей среды уделяет Президент Республики Башкортостан Р.З. Хамитов. Следует отметить, что опыт работы в природоохранных органах позволяет ему с профессиональной точки зрения оценивать результаты проводимой в республике экологической политики и корректировать ее. В личном Интернет-блоге Рустема Закиевича экологическая проблема справедливо обозначена в качестве одной из актуальных[5]. Через указанный Блог пользователи сети Интернет (в большей части молодежь) могут напрямую сообщать Президенту республики о нарушениях экологических прав, выступать с предложениями по совершенствованию экологической политики и т.п. Эти обстоятельства позитивно сказываются как на развитии гражданской активности молодежи, так и на снижении уровня экологического нигилизма.

Особо следует отметить ценный опыт участия сотрудников Министерства экологии Республики Башкортостан во Всероссийской экологической акции «500 уборок в один день», организованной молодежным движением «Мусора больше нет». На наш взгляд взаимодействие природоохранного ведомства с молодежной общественностью не только путем ее привлечения к мероприятиям Министерства, но и посредством участия, что называется, «на равных» в мероприятиях молодежных организаций, повышает уверенность молодежи в своих силах и социальной полезности их деятельности, увеличивает доверие к органам государственной власти. Считаем, что указанный положительный опыт подлежит анализу, углублению и тиражированию как в Республике Башкортостан, так и в других субъектах Российской Федерации.

Важное значение для охраны окружающей среды имеет повышение правоприменительной практики привлечения к ответственности нарушителей экологического законодательства.

В ходе социологического опроса, проведенного среди жителей города Уфа в 2010 году (опрошено 122 человека различных возрастных и социальных групп), большинство граждан (65 %) в оправдание своего экологического проступка указывали, что крупные промышленные предприятия регулярно загрязняют воду, которую употребляют уфимцы, а поскольку эти заводы и их руководство не несут за это ни какой ответственности, то и для опрошенных людей совершение экологических проступков дозволительно.

В связи со сказанным приобретает актуальность не только привлечение виновных в загрязнении природы лиц к установленной

законом ответственности, но и информирование населения о принятых мерах. Такое информирование можно производить через официальные сайты соответствующих органов, предоставляющих также возможность обратной связи. Оперативное поступление через данные сайты информации о фактах загрязнения природы, других экологических преступлений, позволит повысить качество сбора и процессуального оформления доказательственного материала по данным делам, будет способствовать снижению латентности данного вида преступлений. Отражение на сайте информации о принятых мерах по устранению нарушений и привлечению виновных к законной ответственности будет способствовать снижению уровня экологического нигилизма. Кроме того, данная мера позволит повысить гражданскую активность населения и будет способствовать развитию институтов гражданского общества.

Необходимо также обеспечивать неотвратимость административного наказания для бытовых загрязнителей природы и территории городов.

К такой работе правоохранительных и природоохранных органов целесообразно привлекать социально активную молодежь. Так, в мае 2011 года заместитель руководителя Администрации Президента Республики Башкортостан Марат Марданов справедливо отметил, что добровольные молодежные дружины могут стать эффективным механизмом социализации молодежи, направлении ее энергии в позитивное русло, помощи правоохранительным органам в деле поддержания общественного порядка[6]. Предполагается, что такие дружины могли бы внести весомый вклад в дело благоустройства городов.

Представляется, что для совершенствования эколого-правовой базы необходимо проведение целенаправленной работы, в качестве конкретных мер в данном направлении можно предложить следующие:

- унификация экологического законодательства;
- развитие механизмов взаимодействия государственных органов и органов местного самоуправления с общественными объединениями, основанных не только на программных мероприятиях, а на постоянном внимании к экологическим проблемам;
- регулярное проведение налоговыми органами и органами юстиции совместных семинаров и курсов по порядку составления отчетности, правилах организации предпринимательской деятельности с целью недопущения экологических правонарушений;
- активизация воспитательной работы и мероприятий по развитию гражданского самосознания молодежи, в том числе с привлечением к этой деятельности молодежных лидеров;

В рамках эколого-правового просвещения целесообразно разъяснять населению о возможностях реализации права на благоприятную окружающую среду и порядке реагирования на нарушения природоохранного законодательства.

В связи со сказанным приобретает актуальность наряду с доведением информации об экологических правах сообщать людям то, какими путями и способами они могли бы реализовать установленную в ст. 58 Конституции Российской Федерации обязанность сохранять природу и окружающую среду, бережно относиться к природным богатствам. Доведение такой информации могло бы быть организовано посредством распространения брошюр об экологических правах и обязанностях.

Приведенный перечень предложений и рекомендаций не является исчерпывающим, но их реализация позволит значительно продвинуться в деле совершенствования не только законодательства но и экологической ситуации в целом. В тоже время, следует отметить, что отдельные из названных мероприятий не способны в короткий срок коренным образом изменить экологическую ситуацию в лучшую сторону. При решении такой проблемы как развитие экологической нормативной правовой базы необходимо применять принципы комплексности, непрерывности и всеохватываемости принимаемых мер. Результат активной и продуманной экологической политики в еще большей степени приукрасит нашу республику и позволит ей занять лидирующие позиции в сфере природоохраны.

Материал вычитан, цифры, факты и цитаты сверены с первоисточником.

Р.Р. Каримов, А.А. Романов

Использованные источники:

1. Соглашение между Правительством РФ и Правительством РБ от 25.05.1994 «О разграничении предметов ведения и взаимном делегировании полномочий в области охраны окружающей среды и использования природных ресурсов» // Ведомости Верховного Совета и Правительства Республики Башкортостан. 1994. № 11 (29), ст. 584.
2. Республиканская целевая программа «Экология и природные ресурсы Республики Башкортостан (на 2004 - 2010 годы и период до 2015 года)» (утв. Указом Президента РБ от 18.02.2004 № УП-103) // СПС КонсультантПлюс. Версия от 01.06.2011 г.
3. Постановление Кабинета Министров РБ от 06.02.2003 № 45 «Об утверждении Концепции дальнейшего развития системы непрерывного экологического образования в Республике Башкортостан» // Ведомости Государственного Собрания - Курултая, Президента и Правительства Республики Башкортостан, 2003, № 6 (162). ст. 331.
4. Распоряжение Кабинета Министров РБ от 04.05.1998 № 395-р «Об утверждении Программы подготовки и повышения квалификации руководителей Министерств, ведомств, администраций городов и районов, промышленных предприятий, учреждений, организаций, специалистов образовательных учреждений и иных должностных лиц на территории

Республики Башкортостан в области экологии и безопасности жизнедеятельности» //СПС КонсультантПлюс. Версия от 01.06.2011 г.

5. <http://blog-rkhamitov.livejournal.com/7253.html>

6. <http://news.mail.ru/inregions/volgaregion/2/6004368/>

Каримова Л.Р.

студент

Никитина А.А.

доцент

ФГОУ ВПО Башкирский ГАУ

НЕДОСТАТКИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ В ООО «АГРО»

Бухгалтера ООО «Агро» по различным причинам допускают серьезные искажения информации на счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Одной из ошибок является то, что в бухгалтерском учете не отражаются неотфактурованные поставки (т.е. поступившие на склад материальные ценности, по которым от поставщика не поступили счета и другие документы). В этом случае нарушается «Инструкция по применению плана счетов бухгалтерского учета» в части счета 60, а именно: Счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» предназначен для обобщения информации о расчетах с поставщиками и подрядчиками за: товарно-материальные ценности, работы и услуги и т.д. на которые расчетные документы от поставщиков не поступили (так называемые неотфактурованные поставки).

Данное нарушение может привести к искажению остатков материалов и товаров в балансе и занижению остатков кредиторской задолженности.

Чтобы устранить данное нарушение необходимо ужесточить контроль за своевременной сдачей в бухгалтерию приходных документов по фактически поступившим на склады организации ТМЦ. [3]

Еще одной ошибкой в ведении учета с контрагентами является наличие по субсчету 60 «Авансы выданные» кредитового сальдо, что недопустимо. Сальдо по этому счету может быть только дебетовым или нулевым. В данном случае нарушается технология работы с субсчетом «Авансы выданные» по счету 60, что приведет сальдо по счету 60. После выявления данной ошибки необходимо написать бухгалтерскую справку и отразить в учете исправительные проводки.

Так же важным моментом в ведении учета является проведение инвентаризации расчетов. В ООО «Агро» не проводится инвентаризация дебиторской и кредиторской задолженности по счету 60. Это приводит к нарушению требования п.348 «Методических указаний по инвентаризации

имущества и финансовых обязательств», а именно: «Инвентаризационная комиссия путем документальной проверки должна установить: правильность обоснованности сумм дебиторской, кредиторской и депонентской задолженности, включая суммы дебиторской и кредиторской задолженности, по которым истекли сроки исковой давности». Отсутствие инвентаризации в ООО «Агро» может привести к искажению значения показателей баланса по дебиторской и кредиторской задолженности. Для решения этого вопроса необходимо в учетной политике организации предусмотреть периодичность и сроки проведения инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности.

Отсутствие инвентаризации влечет за собой следующую ошибку как необоснованное списание сумм кредиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности. В данном случае нарушен п. 78 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, а именно: «Сумма кредиторской задолженности и депонентской задолженности, по которым срок исковой давности истек, списываются по каждому обязательству на основании данных проведенной инвентаризации, письменного обоснования и приказа (распоряжения) руководителя организации и относится на финансовые результаты у коммерческих организации». Данное нарушение может привести к необоснованному завышению прочих доходов и завышению чистой прибыли. Для решения необходимо списать кредиторскую задолженность с истекшим сроком исковой давности. Списывать необходимо при наличии трех документов: акта инвентаризации кредиторской задолженности, письменного обоснования необходимости и правомерности списания кредиторской задолженности, приказа руководителя организации. И следующим шагом необходимо дооформить необходимые документы по ранее необоснованно списанным суммам.[2]

Так же важным для организации являются расчеты с покупателями и заказчиками, которые ведутся на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Бухгалтер, который в соответствии с трудовым договором и (или) должностной инструкцией обязан осуществлять контроль за правильностью отражения хозяйственных операций на счете 62 и за достоверностью сальдо по этому счету, должен не допускать ошибочного или несвоевременного отражения операций на этом счете.

Так бухгалтер должен следить за тем, чтобы на различных субсчетах счета 62 не было развернутой суммы дебиторской и одновременно кредиторской задолженности по одному и тому же контрагенту. В соответствии с «Инструкцией по применению плана счетов по бухгалтерскому учету» суммы полученных авансов и предварительной оплаты необходимо учитывать обособленно, т.е. на отдельном субсчете.

Авансы и предоплаты не подлежат включению в доходы организации как в бухгалтерском учете, так и в налоговом учете. Они учитываются как кредиторская задолженность на отдельном субсчете счета 62. Однако если под указанную сумму предоплаты или аванса контрагенту полностью или частично произведена отгрузка продукции и товаров, сдача выполненных работ и оказанных услуг и на этом же счете, но на другом субсчете возникла дебиторская задолженность, то следует «закрыть» дебиторскую и кредиторскую задолженность на счете внутренней проводкой на меньшую из двух сумм. [2]

Причиной искажения дебиторской и кредиторской задолженности по счету является несвоевременное списание с баланса дебиторской и кредиторской задолженности с истекшим сроком исковой давности по конкретным контрагентам. В соответствии со ст. 196 ГК РФ общий срок исковой давности составляет 3 года. В соответствии со ст. 200 ГК РФ течение срока исковой давности, как правило, начинается не со дня предъявления контрагенту расчетных документов, а по окончании срока исполнения обязательств, установленного договором.

Списание дебиторской и кредиторской задолженности с истекшим сроком исковой давности необходимо производить только при наличии трех документов, указанных в п.77 и 78 «Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности», а именно: инвентаризации задолженности, письменного обоснования правомерности списания конкретной суммы задолженности, приказа руководителя организации.

Если списание дебиторской и кредиторской задолженности произведено с нарушением перечисленных требований, то по этим проводкам не следует отражать расходы в налоговом учете, так как по ним не выполнено одно из обязательных требований – документальное подтверждения операции.

Использованные источники:

1. Инструкция по применению плана счетов бухгалтерского учета от 31 октября 2000 г. № 94н (в ред. Приказов Минфина РФ от 07.05.2003 г. №38н, от 18.09.2006 № 115н.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, Утверждены приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 № 32н.
3. Десяткина Л.К. Ошибки и недобросовестные действия в бухгалтерском и налоговом учете [Текст] : учебник / Л.К Десяткина. – Уфимполиграф комбинат, 2008.- 238- 246.

*Кидяева И.А.
студент 5 курса
Кидяева Л.А.
студент 5 курса
экономического факультета,
Мордовский государственный университет
имени Н.П. Огарёва
Россия, г. Саранск.*

АНАЛИЗ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В ФИННО-УГОРСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ И РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ)

В статье рассматриваются актуальные проблемы финансирования образовательной системы регионов финно-угорского типа на примере Республики Мордовия и Республики Марий Эл, в частности, анализируются показатели финансирования образования по уровням бюджетной системы РФ и по сегментам образовательной системы.

Ключевые слова: финансирование, образование, Республика Мордовия, Республика Марий Эл, консолидированный бюджет субъекта РФ, структура средства.

В современных условиях образование играет определяющую роль в обеспечении благополучия человека, формировании гражданского общества, создании инновационной экономики, основанной на знаниях и наукоемких технологиях. Выполнение этой роли возможно только при условии устойчивого и непрерывного развития системы образования, обеспечения его качества на основе сохранения его фундаментальности и соответствия актуальным и перспективным потребностям личности, общества и государства.

Для оценки экономической эффективности финансирования образования в РМ и РМЭ рассмотрим такой показатель как доля образования в структуре валового регионального продукта, который является общепринятым способом межстрановых сравнений эффективности и достаточности финансирования образования, его признанный в мировой практике норматив колеблется от 5-8 % ВВП или ВРП. В Республике Мордовия он составляет в 2008 году 4,7%, в 2009 году 5,3%, в 2010 году 5%, в среднем за период 5%. В Республике Марий Эл в 2008 году он составляет 6,3%, в 2009 году 6,6%, в 2010 году 5,9%, в среднем за период 6,3%. Доля образования в структуре валового регионального продукта в Республике Мордовия и Республике Марий Эл находится в пределах данного норматива, однако, в РМЭ он выше на 1,3%, что свидетельствует о более эффективном финансировании образования в Республике Марий Эл по сравнению с Республикой Мордовия. Так же одним из показателей эффективности финансирования образования

является доля расходов на образование в консолидированном бюджете субъекта РФ. В Республике Мордовия он составляет в 2008 году 15,8%, в 2009 году 16,8%, в 2010 году 13,1%, в 2011 году 14,7%, в среднем 15,1%. В Республике Марий Эл в 2008 году он составляет 23,4%, в 2009 году 24,0%, в 2010 году 22,2%, в 2011 году 23,4%, в среднем 23,2%. По данному показателю также можно сделать вывод о том, что финансирование образования в Республике Марий Эл более эффективно, поскольку расходы в структуре консолидированного бюджета выше.

Финансирование образования в Республике Мордовия и Республике Марий Эл производится за счёт средств бюджетов различных уровней. Рассмотрим общий объём финансирования образования [рис.1].

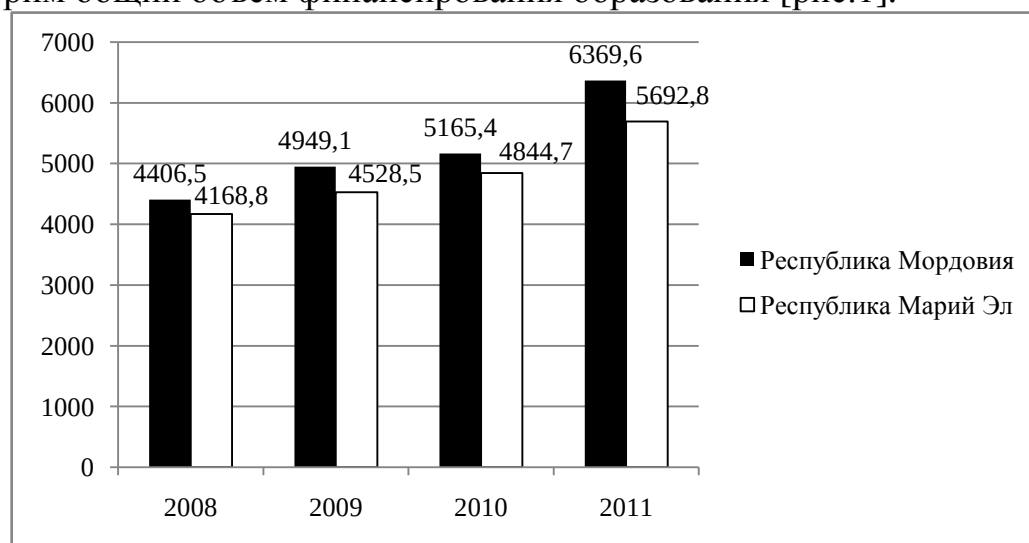


Рисунок 1 - Финансирование образования из консолидированного бюджета субъекта РФ и территориального государственного внебюджетного фонда, млн. рублей.

На протяжении анализируемого периода наблюдается устойчивая тенденция роста средств на финансирование образования из консолидированного бюджета субъекта РФ и территориального государственного внебюджетного фонда Республики Мордовия и Республики Марий Эл. Прирост средств в 2011 году по сравнению с 2008 годом составил 44,6% и 36,6% соответственно. Также наблюдается превышение объёмов финансирования образования в РМ по сравнению с РМЭ в среднем на 9,1%. Однако, в среднем за период показатель финансирования образования на душу населения в РМ составляет 5 792,1 рублей, а в РМЭ 6 907,0 рублей.

Рассмотрим финансирование образования за счёт средств бюджетов различных уровней, а именно за счёт средств бюджета субъекта РФ [рис. 2].

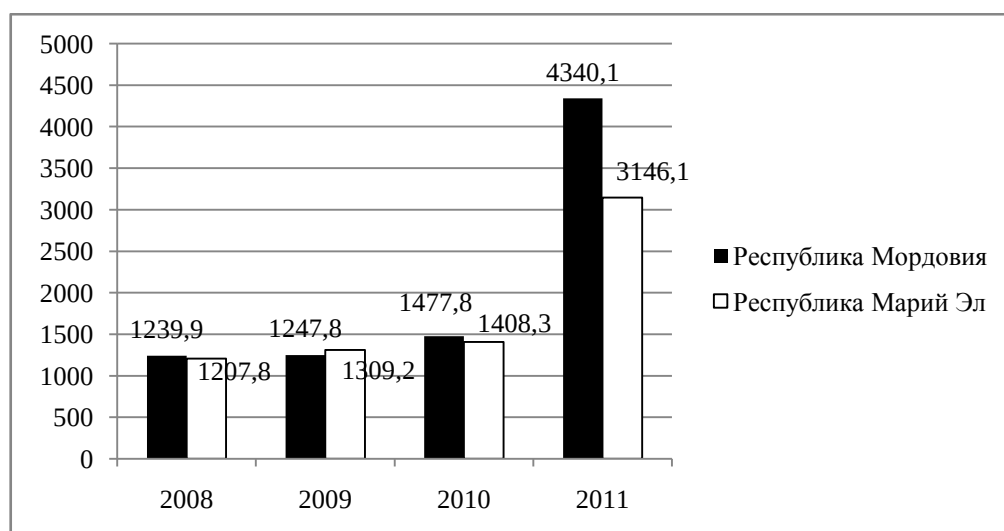


Рисунок 2 – Финансирование образования из бюджета субъекта РФ, млн. рублей.

На протяжении анализируемого периода наблюдается устойчивая тенденция роста средств на финансирование образования из бюджетов Республики Мордовия и Республики Марий Эл. Прирост средств в 2011 году по сравнению с 2008 годом составил 250,0% и 160,5% соответственно. Также наблюдается превышение объемов финансирования образования в РМ по сравнению с РМЭ в среднем на 10,2%. Однако, показатель финансирования образования на душу населения в РМ составляет 2 477,3 рублей, а в РМЭ 2 542,2 рублей. В структуре финансирования образования из консолидированного бюджета РМ средства бюджета РМ составляют в среднем за период 28,5%, в структуре финансирования образования из консолидированного бюджета РМЭ средства из бюджета РМЭ составляют 32,6%.

Так же в структуре консолидированного бюджета выделяют бюджеты городских округов, рассмотрим финансирование образование за счёт данных средств [рис.3].

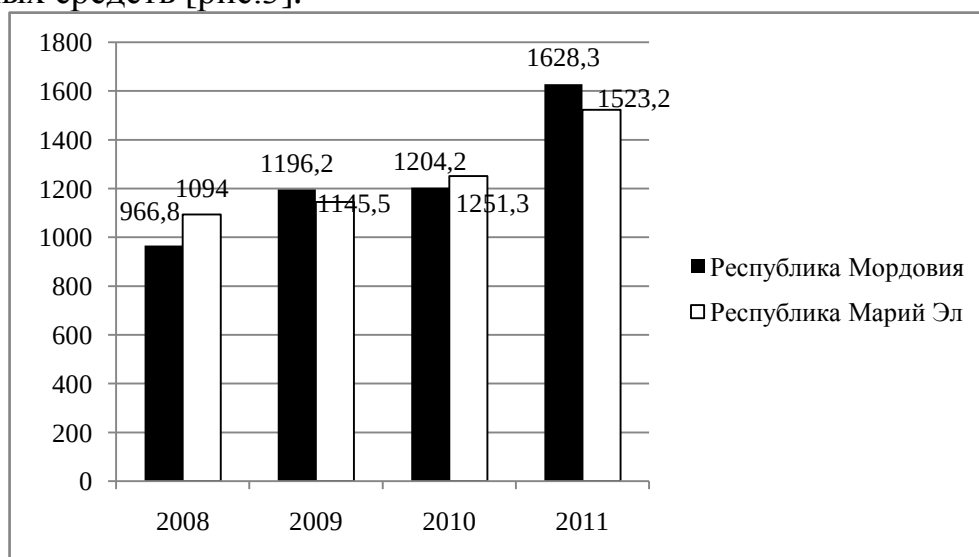


Рисунок 3 – Финансирование образования из бюджетов городских округов, млн. рублей.

На протяжении анализируемого периода наблюдается устойчивая тенденция роста средств на финансирование образования из бюджетов городских округов Республики Мордовия и Республики Марий Эл. Прирост средств в 2011 году по сравнению с 2008 годом составил 68,4% и 39,2% соответственно. В течение анализируемого периода наблюдаются практически равные объемы финансирования образования в РМ и РМЭ из бюджетов городских округов. В среднем за исследуемый период показатель финансирования образования на душу населения в РМ за счёт средств бюджетов городских округов в РМ составляет 1 491,6 рублей, а в РМЭ 1 800,5 рублей. Кроме того, в структуре финансирования образования из консолидированного бюджета РМ средства из бюджетов городских округов составляют 23,8%, в структуре финансирования образования из консолидированного бюджета РМЭ средства бюджетов городских округов в среднесрочном периоде составляют 23,0%.

Рассмотрим финансирование образования за счёт средств бюджетов муниципальных районов [рис.4].

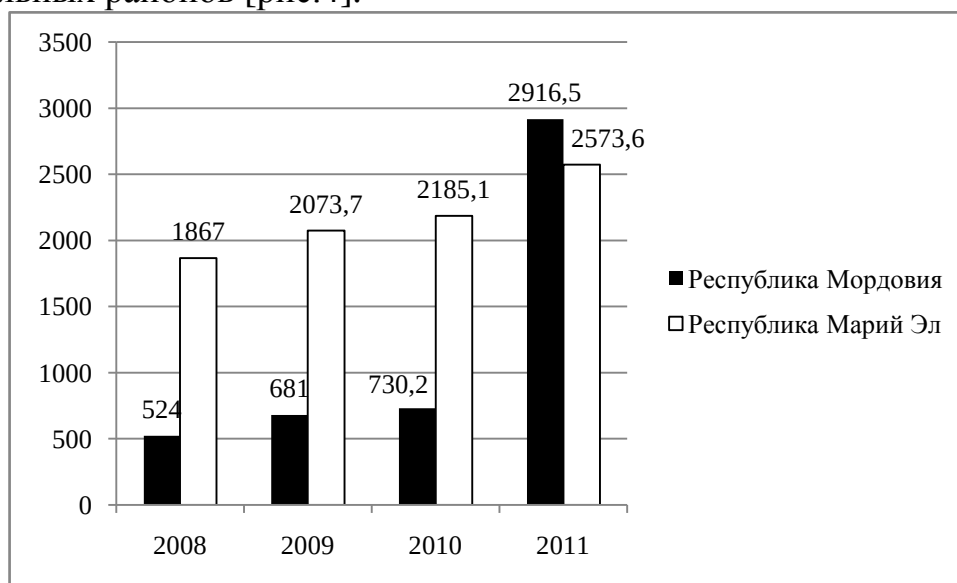


Рисунок 4 – Финансирование образования из бюджетов муниципальных районов, млн. рублей.

На протяжении анализируемого периода наблюдается устойчивая тенденция роста средств на финансирование образования из бюджетов муниципальных районов Республики Мордовия и Республики Марий Эл. Прирост средств в 2011 году по сравнению с 2008 годом составил 456,6% и 37,8% соответственно. Кроме того, наблюдается значительное превышение объёмов финансирования образования в РМЭ по сравнению с РМ: с 2008 года по 2010 год в среднем на 220%, а в 2011 году превышение наблюдается в РМ на 13,3%. Показатель финансирования образования на душу населения за счёт средств бюджетов муниципальных районов в РМ

составляет 1 446,5 рублей, в РМЭ 3 123,9 рублей. В структуре финансирования образования из консолидированного бюджета РМ средства бюджетов муниципальных районов занимают в среднесрочном периоде 12,4%, в структуре финансирования образования из консолидированного бюджета РМЭ средства бюджетов муниципальных районов занимают в среднем за период 43,2%.

Рассмотрим финансирование образования за счёт средств бюджетов городских и сельских поселений [рис.5].

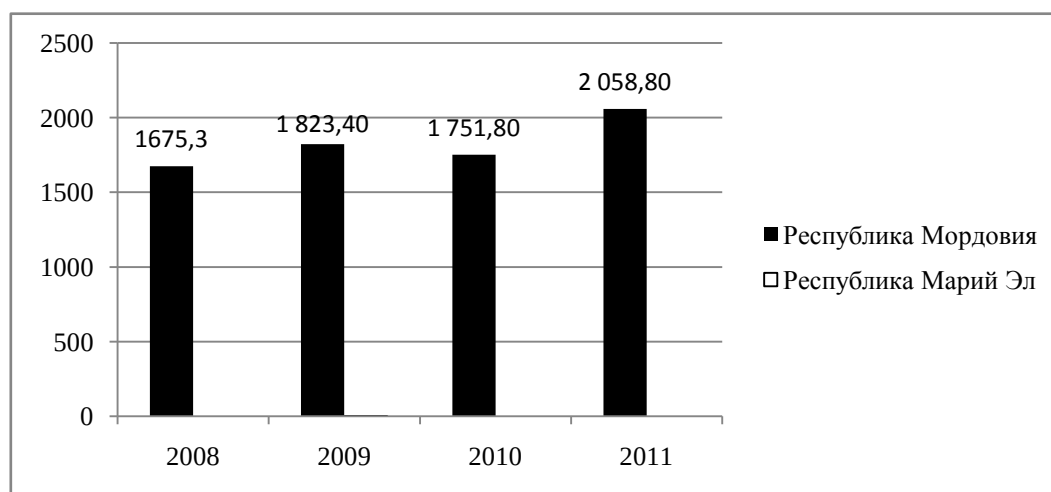


Рисунок 5 – Финансирование образования из бюджетов городских и сельских поселений, млн. рублей.

На протяжении анализируемого периода наблюдается устойчивая тенденция роста средств на финансирование образования из бюджетов городских и сельских поселений Республики Мордовия и Республики Марий Эл. Прирост средств в 2011 году по сравнению с 2008 годом составил 22,9% и 0% соответственно. На протяжении анализируемого периода наблюдается практически полное отсутствие финансирования образования из бюджетов городских и сельских поселений в РМЭ. Показатель финансирования образования на душу населения за счёт средств бюджетов городских и сельских поселений в РМ составляет 2 183,1 рублей. В структуре финансирования образования из консолидированного бюджета РМ средства бюджетов городских и сельских поселений занимают в среднесрочном периоде 32,3%.

Сравним финансирование образования в Республике Мордовия и Республике Марий Эл по сегментам образования. Сведения о финансировании дошкольного образования [рис.6].

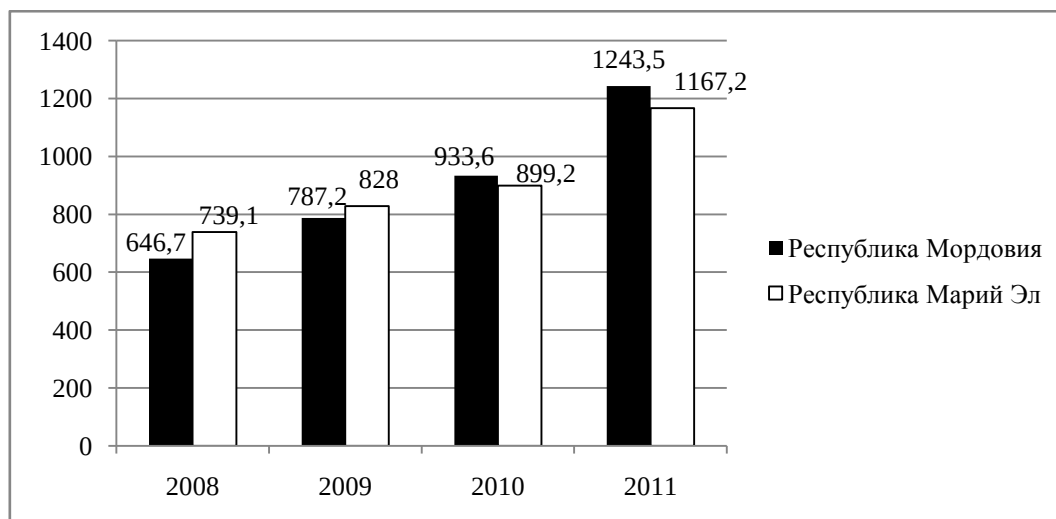


Рисунок 6 – Финансирование дошкольного образования в Республике Мордовия и Республике Марий Эл, млн. рублей.

На протяжении анализируемого периода наблюдается устойчивая тенденция роста средств на финансирование дошкольного образования в Республике Мордовия и Республике Марий Эл. Прирост средств в 2011 году по сравнению с 2008 годом составил 92,3% и 57,9% соответственно. Также наблюдается превышение объемов финансирования дошкольного образования в РМЭ по сравнению с РМ в среднем на 9,2%. Показатель финансирования дошкольного образования на душу населения в РМ составляет 1 078,3 рублей, а в РМЭ 1 305,1 рублей. В структуре финансирования образования из консолидированного бюджета РМ средства на дошкольное образование составляют в среднем за период 17,1%, в структуре финансирования образования из консолидированного бюджета РМЭ средства на дошкольное образование в РМЭ составляют 18,8%.

Рассмотрим финансирование общего образования в Республике Мордовия и Республике Марий Эл [рис.7].

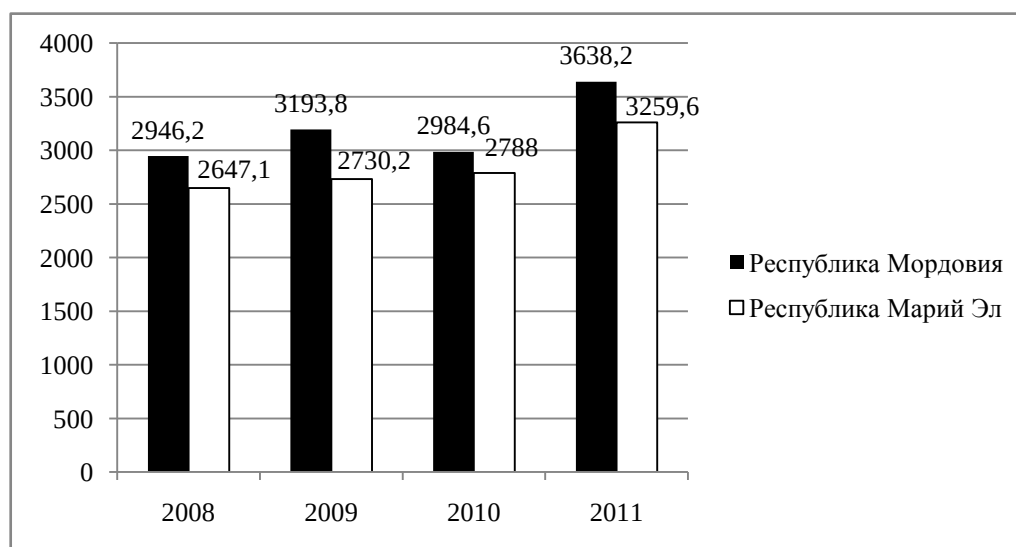


Рисунок 7 – Финансирование общего образования в Республике Мордовия и Республике Марий Эл, млн. рублей.

На протяжении анализируемого периода наблюдается тенденция роста средств на финансирование общего образования в Республике Мордовия и Республике Марий Эл. Прирост средств в 2011 году по сравнению с 2008 годом составил 23,5% и 23,1% соответственно. Также наблюдается превышение объемов финансирования общего образования в РМ по сравнению с РМЭ в среднем на 11,7%. Показатель финансирования общего образования на душу населения в РМ составляет 4 182,9 рублей, а в РМЭ 4 101,9 рублей. В структуре финансирования образования из консолидированного бюджета РМ средства на общее образование составляют в среднем за период 61,6%, в структуре финансирования образования из консолидированного бюджета РМЭ средства на общее образование в РМЭ составляют 59,6%.

Сравним финансирование начального профессионального образования в Республике Мордовия и Республике Марий Эл [рис.8].

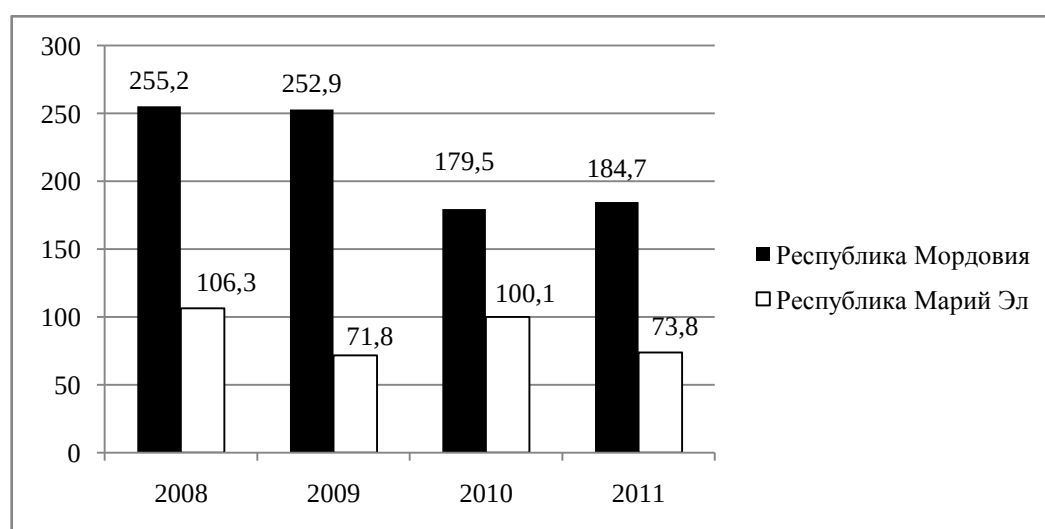


Рисунок 8 – Финансирование начального профессионального образования в Республике Мордовия и Республике Марий Эл, млн. рублей.

На протяжении анализируемого периода наблюдается тенденция снижения средств на финансирование начального профессионального образования в Республике Мордовия и Республике Марий Эл. Спад средств в 2011 году по сравнению с 2008 годом составил 27,6% и 30,6% соответственно. Также наблюдается превышение объемов финансирования начального профессионального образования в РМ по сравнению с РМЭ в среднем на 155,5%. Показатель финансирования начального профессионального образования на душу населения в РМ составляет 260,6 рублей, а в РМЭ 126,3 рублей. В структуре финансирования образования из консолидированного бюджета РМ средства на начальное профессиональное образование составляют в среднем за период 4,3%, в структуре финансирования образования из консолидированного бюджета

РМЭ средства на начальное профессиональное образование в РМЭ составляют 1,9%.

Сравним финансирование среднего профессионального образования в Республике Мордовия и Республике Марий Эл [рис. 9].

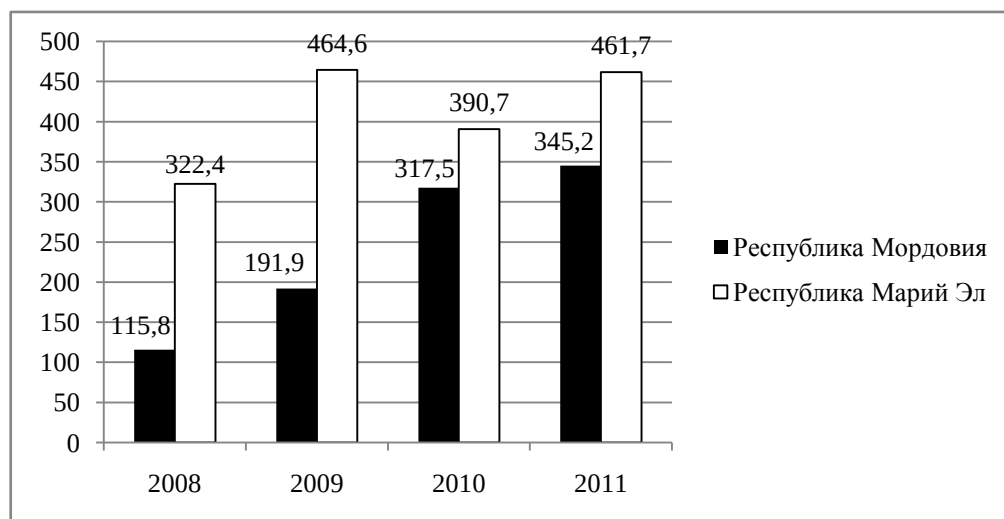


Рисунок 9 - Финансирование среднего профессионального образования в Республике Мордовия и Республике Марий Эл, млн. рублей.

На протяжении анализируемого периода наблюдается тенденция роста средств на финансирование среднего профессионального образования в Республике Мордовия и Республике Марий Эл. Прирост средств в 2011 году по сравнению с 2008 годом составил 198,1% и 43,2% соответственно. Также наблюдается превышение объемов финансирования среднего профессионального образования в РМЭ по сравнению с РМ в среднем на 94,3%. Показатель финансирования среднего профессионального образования на душу населения в РМ составляет 289,8 рублей, а в РМЭ 588,6 рублей. В структуре финансирования образования из консолидированного бюджета РМ средства на среднее профессиональное образование составляют в среднем за период 4,5%, в структуре финансирования образования из консолидированного бюджета РМЭ средства на среднее профессиональное образование в РМЭ составляют 8,5%.

Сравним финансирование профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации в Республике Мордовия и Республике Марий Эл [рис.10].

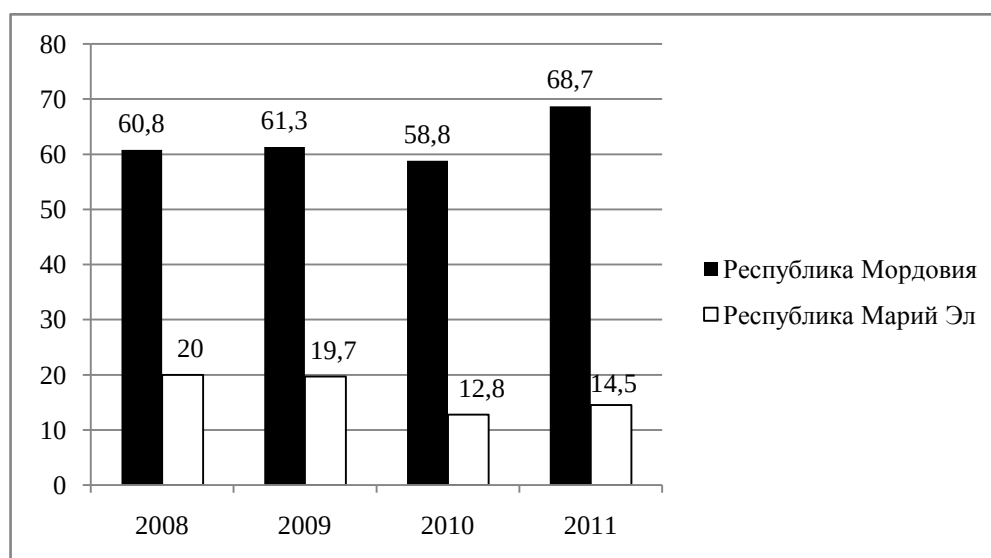


Рисунок 10 – Финансирование профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации в Республике Мордовия и Республике Марий Эл, млн. рублей.

На протяжении анализируемого периода наблюдается тенденция роста средств на финансирование профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации в Республике Мордовия и сокращение финансирования в Республике Марий Эл. Прирост средств в 2011 году по сравнению с 2008 годом составил в РМ 13,0% и в РМЭ - 27,5%. Также наблюдается превышение объемов финансирования профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации в РМ по сравнению с РМЭ в среднем на 287,1%. В среднем за период показатель финансирования профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации на душу населения в РМ составляет 74,5 рублей, а в РМЭ 24,0 рублей. В структуре финансирования образования из консолидированного бюджета РМ средства на профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации составляют в среднем за период 1,2%, в структуре финансирования образования из консолидированного бюджета РМЭ средства на профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации в РМЭ составляют 0,4%.

Рассмотрим финансирование молодежной политики и оздоровления детей в Республике Мордовия и Республике Марий Эл [рис.11].

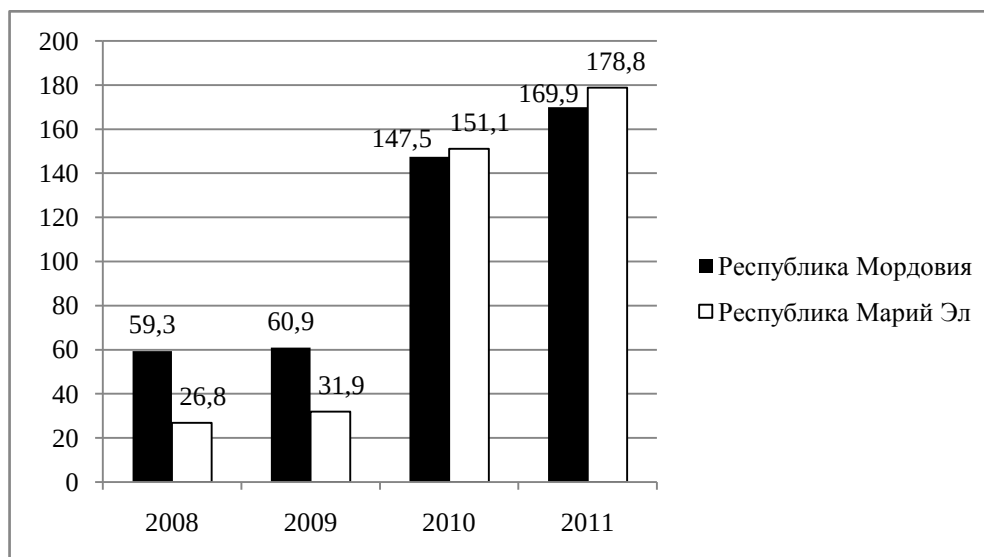


Рисунок 11 – Финансирование молодежной политики и оздоровления детей в Республике Мордовия и Республике Марий Эл, млн. рублей.

На протяжении анализируемого периода наблюдается тенденция роста средств на финансирование молодежной политики и оздоровления детей в Республике Мордовия и Республике Марий Эл. Прирост средств в 2011 году по сравнению с 2008 годом составил 186,5% и 567,2% соответственно. Также наблюдается превышение объемов финансирования молодежной политики и оздоровления детей в РМ по сравнению с РМЭ в среднем за период на 51,2%. В среднем за период показатель финансирования молодежной политики и оздоровления детей на душу населения в РМ составляет 130,7 рублей, а в РМЭ 139,9 рублей. В структуре финансирования образования из консолидированного бюджета РМ средства на молодежную политику и оздоровление детей составляют в среднем за период 2,0%, в структуре финансирования образования из консолидированного бюджета РМЭ средства на молодежную политику и оздоровление детей в РМЭ составляют 1,9%.

Сравним финансирование других вопросов в области образования в Республике Мордовия и Республике Марий Эл [рис.12].

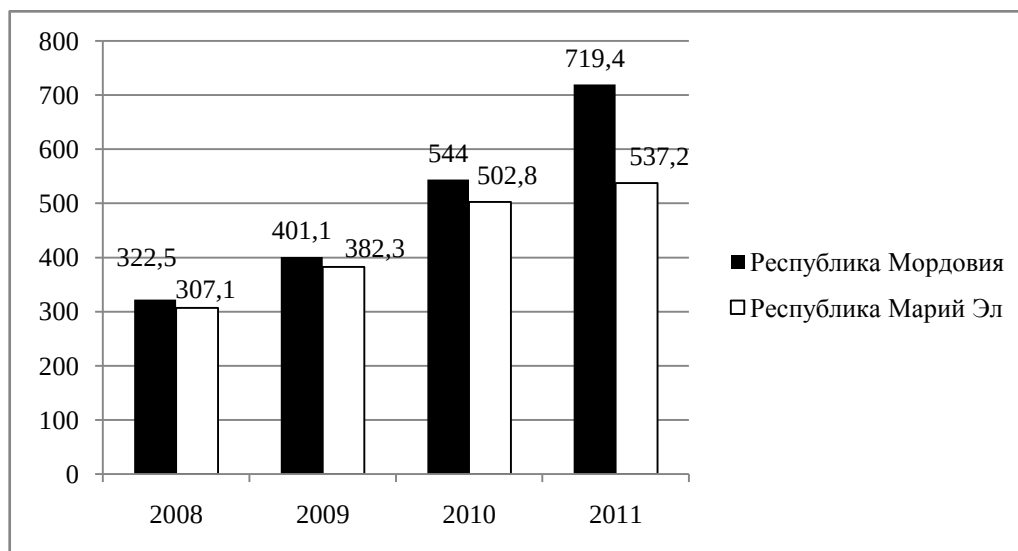


Рисунок 12 – Финансирование других вопросов в области образования в Республике Мордовия и Республике Марий Эл, млн. рублей.

На протяжении анализируемого периода наблюдается тенденция роста средств на финансирование других вопросов в области образования в Республике Мордовия и в Республике Марий Эл. Прирост средств в 2011 году по сравнению с 2008 годом составил в РМ 123,1% и в РМЭ 74,9%. Также наблюдается превышение объемов финансирования других вопросов в области образования в РМ по сравнению с РМЭ в среднем на 13%. Показатель финансирования других вопросов в области образования на душу населения в РМ составляет 593,3 рублей, а в РМЭ 621,3 рублей. В структуре финансирования образования из консолидированного бюджета РМ средства на другие вопросы в области образования составляют в среднем за период 9,3%, в структуре финансирования образования из консолидированного бюджета РМЭ средства на другие вопросы в области образования в РМЭ составляют 8,9%.

В структуре финансирования расходов учреждений образования наибольший удельный вес в общем объеме финансирования образования занимают расходы на оплату труда и начисления на выплаты по оплате труда свыше 57% в РМ и свыше 68% в РМЭ на финансирование дошкольного, общего, начального профессионального, среднего профессионального образования и других вопросов в области образования. Это объясняется спецификой деятельности учреждений образования, которая связана с выплатой заработной платы и осуществления начислений на оплату труд воспитателям в детских дошкольных учреждениях, учителям, преподавателям и т.д. Данная статья расходов является основной. В финансировании молодежной политики и оздоровление детей наибольшую долю занимают расходы на оплату работ и услуг. Они связаны, прежде всего, с проведением соответствующих мероприятий, реализацией проектов и программ в рамках данного направления финансирования образования в РМ и РМЭ.

На основе произведённого сравнительного анализа финансирования образования в Республике Мордовия и Республике Марий Эл можно подвести следующие итоги:

— на протяжении анализируемого периода наблюдается рост объёмов финансирования образования: в РМ он составил 136,6%, в РМЭ 144,6%;

— финансирование образования в РМ осуществляется преимущественно за счёт средств бюджетов субъекта РФ 28,5%, городских округов 23,8%, муниципальных районов 12,4%, городских и сельских поселений 32,3%, Финансирование образование в РМЭ производится за счёт средств бюджетов субъекта РФ 32,6%, городских округов 23,0%, муниципальных районов 43,2%. Из бюджетов других уровней финансирование образования не производится;

— не смотря на то, что абсолютный показатель финансирования образования Республики Мордовия выше на 9,1%, чем в Республике Марий Эл, анализ относительных показателей свидетельствует о недостаточности финансирования образования РМ по сравнению с РМЭ, так как финансирование образования на душу населения в РМЭ превышает финансирование образования в РМ на 1149,9 рублей;

— по сегментам образования наблюдается практически равный объём финансирования за исключением финансирования начального профессионального образования, на него в РМ приходится больший объём средств, чем в РМЭ в среднем на 155,5% и финансирование профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации в среднем на 287,1% и на финансирование среднего профессионального образования в РМЭ приходится больший объём средств, чем в РМ в среднем на 94,3%;

— общее и дошкольное образование занимают наибольшую долю в структуре финансирования образования в РМ и РМЭ: в среднем 60,6% и 18% соответственно.

Использованные источники:

1. Закон РФ «об образовании» от 10 июля 1992 г. N 3266-1 [Электронный ресурс]: с изм. и доп.// Гарант [Сайт справочно-правовой системы]- Режим доступа: <http://www.garant.ru>.
2. Официальный сайт Федерального Казначейства Российской Федерации [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.roskazna.ru>.
3. Официальный сайт Министерства образования Республики Мордовия [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://mo.edurm.ru>.
4. Официальный сайт Министерства образования и науки Республики Марий Эл [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://portal.mari.ru/minobr/default.aspx>

Киселёв А. Б., доцент, к.э.н.

Жук Н.А.

студент

*Кузбасский государственный технический
университет им. Т.Ф. Горбачева*

Россия, г. Кемерово

АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ МИРОВЫХ РЕЙТИНГОВЫХ АГЕНТСТВ

В условиях, когда финансовый мир наполнился большим количеством разнообразных ценных бумаг, а также бумаг, которые претендуют на роль ценных, особое значение приобрели так называемые рейтинговые агентства.

В настоящее время рейтинговые агентства выполняют роли своеобразных финансовых флюгеров, присваивая ценным бумагам некий кредитный рейтинг. Кредитный рейтинг представляет собой выражение способности эмитента выполнять принятые на себя финансовые обязательства.

Рейтинги основываются на текущей финансовой и прочей информации, предоставляемой эмитентом или получаемой из других источников, считающихся надежными. Агентство не гарантирует достоверность используемой информации и может в случае необходимости полагаться на непроверенные данные. Рейтинги могут быть изменены, приостановлены или отозваны в результате изменения либо недействительности такой информации или в случае каких-то других обстоятельств.

Международными рейтинговыми агентствами оцениваются практически все корпоративные долговые ценные бумаги, выпускаемые на международный фондовый рынок. Без согласия рейтингового агентства ни одна ценная бумага (например, облигация) не может рассматриваться как относящаяся к инвестиционному классу.

Таким образом, значимость рейтинговых агентств обусловлена, прежде всего, их эффективностью при организации обмена информацией между эмитентами и инвесторами. Инвесторам нужны обоснованные данные о компаниях, которым они хотят доверить свои деньги. И от того, какую оценку даст рейтинговое агентство, может зависеть не только судьба какой-либо компании-эмитента, а судьба экономики целой страны, что мы и видим сейчас на примере Греции.

В настоящее время ведущими международными рейтинговыми агентствами являются Standard & Poor's, Moody's Investors Service и Fitch Ratings. Услуги этих агентств оплачивают корпорации, которым агентства

присваивают рейтинги надежности. В значительной части - это корпорации США или им подконтрольные [4].

Как уже было сказано выше, рейтинговые агентства играли и играют очень важную роль в мировой экономике, однако в последние годы их деятельность и значимость подверглась серьезной критике в связи с рядом ошибочных решений принятых некоторыми из них и субъективным подходом в выставлении некоторых кредитных рейтингов.

Основная критика деятельности рейтинговых агентств началась в период мирового кризиса, когда был выявлен ряд просчетов и ошибок в их деятельности. Кризис открыл сразу три «рейтинговые» проблемы. Первая – то, что на оценки агентств очень сильно надеялись инвесторы. А между тем даже сами рейтинговые агентства серьезно недооценивали риски по активам. К тому же, подчеркивают представители Moody's, Standard & Poor's, и Fitch, они оценивали только риск фактического дефолта, то есть кредитный риск. Но ведь продукты несли и риск ликвидности (держатель инструмента будет не в состоянии быстро продать его по текущей цене), а также рыночный риск (на стоимости ценной бумаги могут отразиться другие рыночные факторы – скажем, общая траектория процентных ставок). Другим неприятным моментом, выявленным кризисом, стало то, что агентства едва ли не без разбору присваивали рейтинги структурированным финансовым инструментам: в структуре доходов рейтинговых компаний их оценка накануне кризиса достигла около 70%. Главной же опасностью этих ценных бумаг стало то, что их можно было структурировать так, чтобы на выходе получить нужный рейтинг. В результате такой финансовой «алхимии» долговые обязательства, основанные на активах с низким рейтингом (скажем, BB или CCC), легко превращались в ценные бумаги с рейтингом AAA. Все три «кита» рейтинговых агентств ставили высшую оценку ипотечным ценным бумагам (MBS) даже тогда, когда проблемность этих бумаг была очевидна. И именно эти «очень надежные обязательства» и оказались в мировой экономике слабым звеном.

Наконец, в вину агентствам вменили конфликт интересов. Компании просто не могли присвоить плохой рейтинг по долговым обязательствам того эмитента, которому предоставляли услуги по формированию пулов структурированных инструментов. Так, Moody's с началом кризиса признался, что присваивал долговым обязательствам эмитентов завышенные рейтинги. В результате инвесторы, ориентировавшиеся на эти рейтинги, при покупке ценных бумаг потеряли более 60% вложений [2].

Помимо представленных выше ошибок наблюдается еще ряд действий вызвавших негативную реакцию многих участников мирового рынка.

Возьмем 2009 год, репутацию агентств серьезно подпортил разразившийся в Европе долговой кризис. В конце 2009 года агентство

Fitch лишило Грецию рейтинга А, соответствующего высокому уровню кредитоспособности. Это решение повлекло за собой череду понижений греческого рейтинга.

В конце 2011 года независимое агентство Standard & Poor's поместило на пересмотр рейтинги 15-17 стран и в начале в 2012 года вынесло свой неприятный вердикт. Основным событием стало снижение высшего рейтинга Франции с AAA до AA+ с негативным прогнозом, предусматривающим возможность дальнейшего понижения рейтинга. Также были снижены на один уровень рейтинги Австрии, Словении, Словакии и Мальты. На две ступени были понижены рейтинги Италии, Испании, Португалии и Кипра. Причем рейтинг Португалии и Кипра был уменьшен до «мусорного», пред дефолтного уровня, что означает, что вероятность дефолта этих стран в будущем равна 30-50%.

Рейтинги таких стран, как Германия, Эстония, Бельгия, Финляндия, Ирландия, Люксембург и Голландия, были подтверждены на прежних уровнях. Однако при этом все страны еврозоны, кроме Германии и Словакии, были поставлены под двухлетнее наблюдение. Это означает, что в течение указанного времени не исключена вероятность новой волны снижения рейтингов.

Данные действия рейтинговых агентств, перечисленные выше, не могли не негативно отразиться на отношении мирового сообщества к их деятельности. Многие ведущие политики и экономисты стали ставить под вопрос адекватность, точность и непредвзятость рейтингов предоставляемых агентствами Standard & Poor's, Moody's Investors Service и Fitch Ratings. [3] В ЕС основным из предложенных решений по выходу из сложившейся ситуации стало предложение о создании в Евросоюзе независимых рейтинговых агентств, которые тоже давали бы свою оценку происходящего. Причин сомневаться в независимости создаваемого при участии консалтинговой компании Roland Berger агентства нет. С организационно-правовой точки зрения речь будет идти о фонде, что исключает конфликт интересов. Агентство должно стать негосударственным, но и некоммерческим, то есть не будет ориентироваться на получение прибыли, как его конкуренты из США. Планируется, что новый фонд заработает в течение ближайших месяцев и опубликует первые рейтинги не позднее начала 2013 года.

И в других странах, не относящихся к ЕС, в серьез заговорили о создании собственных независимых рейтинговых агентств. Примером может служить информация о том, что российское рейтинговое агентство «Рус-рейтинг» совместно с китайским Dagong и американским Egan-Jones создали совместное рейтинговое агентство, которое в будущем составит конкуренцию «большой тройке» – Moody's, Fitch и Standard&Poor's. Новая организация, которая получила название «Universal Credit Rating Group», является «полностью независимой рейтинговой службой, не

представляющей интересы какой-либо страны или группы» [1]. Данные действия были вызваны в первую очередь значительным увеличением кредитных и рыночных рисков, жесткой монополизацией рынка рейтинговых услуг, присутствием политических моментов в оценке суверенных рейтингов и рейтингов компаний.

На ряду с предложением о создании новых независимых рейтинговых агентств, было предложено создание более жесткой единой законодательной базы в отношении рейтинговых агентств, в соответствии с которой бы они несли определенную ответственность за принимаемые ими решения. Это заставит рейтинговые агентства в первую очередь задуматься о точности и правильности выставляемого ими рейтинга, а потом уже о своих интересах

Исходя из сказанного выше, можно сделать определенные выводы о сложившейся ситуации. В настоящее время значимость рейтинговых агентств очень высокая. Но не смотря на все их недостатки, на данный момент другого инструмента выполнявшего бы их функции нет, и инвесторы по-прежнему вынуждены пользоваться сомнительной рейтинговой информацией. Единственным выходом из сложившейся ситуации является создание повсеместно новых независимых рейтинговых агентств и выработка для них жесткого законодательства, регулирующего ответственность за осуществляемую ими деятельность. Вероятность, что данные меры помогут реабилитироваться рейтинговым агентствам в глазах мирового сообщества очень велика, так считают многие политики и экономисты, однако все это всего лишь предположения и как в действительности эти меры отразятся на отношении мирового сообщества к рейтинговым агентствам и на их функциональности, нам покажет только время.

Использованные источники:

1. <http://www.rusrating.ru>
2. http://ecsocman.hse.ru/data/2011/11/28/1270194877/CF_15_pages79_83_tursunov.pdf
3. <http://pda.bfm.ru/news/2012/02/12/vlast-rejtingovyh-agentstv-ili-chetvertyj-ne-lishnij.html>
4. <http://uchebnik-besplatno.com/mirovaya-ekonomika-uchebnik/rejtingovyie-agentstva-mesto-rol.html>

Кобзева Л.А.
учитель истории
Средняя общеобразовательная школа №183,
Балашиов А.М., доцент
Новосибирский государственный педагогический университет
Россия, г.Новосибирск

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ И МЕЦЕНАТСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ДИНАСТИИ ХЛУДОВЫХ, ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО РЕГИОНА РОССИИ

Большая часть российских дореволюционных предпринимателей вышла из народа, их деды были крепостными крестьянами и они связывали свою судьбу с народом. Типично русским предпринимательством было московское купечество. Почти все они приехали в Москву в основном из близлежащих губерний, только кто-то раньше, а кто-то позднее. Купцов уважали не за богатство, а за благие дела по отношению к окружающим, за соблюдение кодекса чести, который они ценили выше жизни. Так, знаменитый предприниматель С.И. Четвериков спустя четверть века после смерти отца, поместил объявление в газете, разыскивая его кредиторов, и всем, кого смог разыскать, заплатил³².

Купечество воспринимало ответственность в служении обществу, народу как патриотический долг. Московское и провинциальное купечество опиралось на религиозно- патриархальные традиции, которые на протяжении длительного времени трансформировались, и благодаря этому была создана идеология российского предпринимателя. В общественной жизни Российской Империи ещё с конца XVIII в. стал складываться образ «совершенного купца», которому были присущи такие качества, как трудолюбие, энергичность, честность, добросовестность, бережливость, скромность в личных потребностях.

Каждая семья жила достаточно замкнуто, окруженная своими приближенными, людьми из народа, которых они уважали. Их вообще характеризовало корректное отношение к тяжелому физическому труду. Они вели патриархальный образ жизни, были в стороне от политической деятельности, их мало волновали всевозможные увеселения, пиры, они не прожигали жизнь. Они жили по заветам отцов. Менталитет взглядов купечества формировался на православных традициях, общинной идеологии, почитании бога и стремлении к постоянному обновлению своего производства. Значительное влияние на выработку идеологии купечества оказало старообрядчество. Именно аскетизм и трудолюбие были их характерными чертами, а также склонность к взаимопомощи и солидарности. Большинство из них свои капиталы направили в хлопчатобумажную отрасль, которая была, пожалуй, единственным

³² П.А. Бурыйкин Москва купеческая. М.1990.С.114.

сектором экономики, не связанным необходимостью широкого взаимодействия с государственными структурами.

Ментальность русских купцов выработалась на основе отрицания аристократических ценностей. Аристократическая праздность сменилась трудолюбием, расточительность - расчетливостью и бережливостью.

В начале XX в. эта идеология претерпела некоторые изменения. Внуки основателей династий получили прекрасное образование. Они изъездили весь мир, стали говорить на нескольких иностранных языках, некоторые из них собрали прекрасные коллекции картин, икон, рукописей. Однако, они сохранили традиции предков, хотя часть дедовских обычаев им стали казаться анахронизмами. Они в значительно большей мере, чем их деды были инноваторами. Ведь инновация это не только техническое или экономическое понятие, но и культурное явление, которое определяет уровень образованности общества и готовность его не только к количественным изменениям на производстве, но и к качественным, т.е. к культуре отношений между предпринимателями и рабочими.

Так, отец Хлудовых – Иван Иванович происходил из казенных крестьян деревни Акатово Егорьевского уезда. После его смерти в 1835 г. осталось наследство в 200 тыс. руб.³³ Его сыновья Алексей, Герасим, Савелий, Назар, Давид учредили торговый дом «А.,Н., Г. и Д. Ивана Хлудова сыновья»³⁴. В 1843 г. Алексей и Герасим, совместно с Савелием, выделенным из пая отца, купили в Егорьевске 12 д. земли и организовали здесь фабрику, на которой насчитывалось 15 тыс. веретен³⁵. Машины для неё были приобретены в Англии.

В 1869 г. Хлудовыми была построена железнодорожная ветка, соединившая Егорьевск с Воскресенском Московско-Казанской железной дороги. Благодаря этому фабрика Хлудовых быстро разрасталась. В 1874 г. было учреждено «Товарищество Егорьевской мануфактуры братьев А.и Г. Хлудовых». В 1878 г. Хлудовы основали механическую ткацкую фабрику на 140 станков. Правление товарищества находилось в Москве, а фабрики в различных городах Российской Империи: в Егорьевске, в Ярцево, в Норском Посаде Ярославской губернии. Герасим Иванович и Алексей Иванович Хлудовы были также одними из главных соучредителей товарищества «Эмиль Циндель».

Среди текстильных фабрикантов Хлудовы были первые, осознавшие необходимость иметь свою контору в Англии, а не переплачивать втридорога перекупщикам. Другие же фирмы выписывали нужные им товары через иностранные конторы, преимущественно через Л. Г. Кнопа³⁶, - писал крупный московский предприниматель Н.А. Варенцов. Благодаря

³³ Иоксимович Ч.М. Мануфактурная промышленность в прошлом и настоящем. М., 1915.С.108.

³⁴ Указатель действующих в империи торговых домов. СПб., 1907. С. 695.

³⁵ Иоксимович Ч.М. Мануфактурная промышленность в прошлом и настоящем. М., 1915.С.108.

³⁶ Варенцов Н.А. Слышанное. Виденное. Передуманное. Пережитое. М., 1999. С. 204.

заботе о техническом преобразовании предприятий качество пряжи на их фабриках было очень высоким. За это на Парижской выставке в 1867 г. товарищество удостоилось серебряной медали. Объем продукции бумагопрядильной фабрики товарищества в Егорьевске равнялся в 1894 г. 7 млн. руб. в год, бумаготкацкой – 27 млн. руб.³⁷ В 1895 г. на предприятии имелось около 150 тыс. прядильных веретен, 1360 ткацких станков, на которых вырабатывалось ежегодно до 410 тыс. п. пряжи и до 70 тыс. кусков миткаля³⁸.

В 60-е гг. XIX в. братья Хлудовы в значительной мере способствовали утверждению в стране капиталистических институтов. Они основали льнопрядильную фабрику вблизи Ярославля в Норском Посаде и перевезли туда из Егорьевска все льнопрядильные машины. На первых порах Норская мануфактура была исключительно льнопрядильной. В 1878 г. здесь работало 18,5 тыс. веретен и 244 самоткацких станка. В это время вырабатывалось в год до 750 тыс. аршин полотна³⁹. С 1881 г. одновременно с производством льняных изделий на фабрике был налажен выпуск хлопчатобумажной продукции, но постепенно хлопчатобумажное производство вытеснило льняное. Если в 1881 г. здесь было всего 31728 бумагопрядильных веретен, то к 1900 г. их насчитывалось 101076 веретен. Рабочих в 1900 г. на фабрике было 2140 человек⁴⁰. Годовое производство составляло 5,4 млн. руб.⁴¹

В 1882 г. умер А.И. Хлудов, бывший не только отличным предпринимателем, но и общественным деятелем и меценатом. Алексей Иванович был старостой московского купечества, председателем Биржевого комитета, имел звание мануфактур – советника, был членом коммерческого суда, почетным членом Коммерческого училища. В то же время он являлся и коллекционером древних русских рукописей, старообрядческих и старопечатных книг, изданных до церковной реформы патриарха Никона, он собирал и иконы и даже греческие рукописи. Он – учредитель Московского художественно-промышленного музея. В 1872 г. по его просьбе был издан каталог рукописей и старопечатных книг библиотеки А.Г.Хлудова, который содержал 361 рукопись и книги церковно-славянской печати. Часть рукописей написана на пергаменте.

Герасим Иванович Хлудов был тоже меценатом. Он собирал картины. Начало его знаменитой галереи было положено покупкой у тогда ещё совсем молодого и неизвестного художника-передвижника В.Г. Перова картины «Приезд станового на следствие».

³⁷ Смирнов В.И. Мы – егорьевцы. – Энциклопедия сел и деревень. М., 1999. С. 67.

³⁸ Иоксимович Ч.М Мануфактурная промышленность накануне мировой войны. М. 1915. С. 111.

³⁹ Иоксимович Ч.М Мануфактурная промышленность накануне мировой войны. М. 1915. С. 115.

⁴⁰ Иоксимович Ч.М Мануфактурная промышленность накануне мировой войны. М. 1915. С. 115.

⁴¹ Иоксимович Ч.М Мануфактурная промышленность накануне мировой войны. М. 1915. С. 116.

Сыновья А. И. Хлудова: Михаил, Василий, Иван, Егор продолжали семейную традицию и были предпринимателями. Но Иван и Егор рано умерли. Сохранились письма Егора Хлудова Алексею Ивановичу о его путешествии в Индию и Америку. Здесь он очень интересовался различными машинами, полезными ископаемыми, всемирной выставкой и хлопком, который должен был приобрести. Он писал Алексею Ивановичу по этому поводу: «Чтобы купить для Вас эти 2000 кип, мне пришлось купить 25000 кип, и из них выбрать ...»⁴².

Василий Алексеевич Хлудов окончил два факультета Московского университета, был прекрасно образован, владел тремя иностранными языками, был большим знатоком музыки. Он занимался проблемами экспериментальной медицины, биологии, эндокринологии, металлургии. Получив свою долю наследства после смерти Алексея Ивановича, он вложил значительный капитал в покупку и освоение земель в Сочи и начал там проведение инноваций. Первое место в ряду культурных начинаний на всем Черноморском побережье, принадлежало саду и винограднику его имения «Раздолье», где он проводил всевозможные эксперименты. Василий Алексеевич был большим знатоком биологии и основателем парка «Ривьера» в Сочи.

Михаил Алексеевич Хлудов, хоть и был маргиналом (держал у себя дома 2-х тигров, волка, медведя, часто совершал очень необычные поступки) в то же время он был патриотом Родины. В русско-турецкую войну он был адъютантом генерала М.Д. Скобелева, где проявил храбрость и героизм. За что ему был пожалован Георгиевский крест, он также был награжден орденом Владимира IV степени. Хотя его храбрость иногда вызывала нецелесообразные действия: так, поспорил он с одним офицером, что ночью проберется в турецкий лагерь и принесет оттуда определенную вещь, указанную ему спорившим. И действительно вещь эту он доставил⁴³. В русско-турецкую войну Михаил Алексеевич проявлял не только чудеса храбрости, но благотворительности. За свой счет он снабжал медикаментами лазареты.

Хлудовы всегда занимались предпринимательством и благотворительной деятельностью. Значительные средства они тратили на больницы, ясли для детей тружеников их предприятий, богадельни, жилые дома для рабочих. В Егорьевске при фабрике ими была открыта больница и прекрасная баня. Так, в 1909 г. на Егорьевской бумагопрядильной фабрике было израсходовано на больницы 46272 руб.48 коп.⁴⁴, на строительство жилых зданий для рабочих- 1119 руб. 46 коп., на казармы 528руб. 05 коп.⁴⁵, на ясли в 1912 г. - 6158 руб. 06 коп.⁴⁶ На богадельни

⁴² Письма Егора Алексеевича Хлудова. М., 1878.С.40.

⁴³ Варенцов Н. А. Виденное. Слышанное. Передуманное. Пережитое. М., 1999. С. 211.

⁴⁴ ЦИАМ ф. 845, оп. 1,д. 10.ЛЛ.8,17, 73.

⁴⁵ ЦИАМ ф. 845, оп. 1,д. 10.Л. 13.

ежегодно выделялось не мене 5 тыс. руб. Например, в 1896 г.- 5356 руб. 62 коп., в 1897 г.- 11948 руб. 65 коп.⁴⁷ В 1860 г. Г.И. Хлудов одним из первых пожертвовал самую значительную сумму - 2 тыс. руб. на издание атласа мануфактурной промышленности Московской губернии (в то время, как другие предприниматели пожертвовали всего лишь по 100- 200 руб.)⁴⁸

Братья Хлудовы на собственные средства украсили живописью Успенский собор в Егорьевске. Для храма по их заказу были отлиты колокола. Ими была возведена церковь Михаила Архангела для городской богадельни. В 1870 г. братья Алексей и Герасим Хлудовы построили начальное мужское училище в Егорьевске для детей бедных родителей⁴⁹. По духовному завещанию каждый из братьев оставил этому учебному заведению по 10 тыс. руб.⁵⁰

Давид Иванович Хлудов сначала тоже занимался предпринимательством, потом некоторое время был городским головой города Егорьевска. Постепенно он все больше стал увлекаться церковной благотворительностью. Монастырям и храмам он пожертвовал несколько миллионов рублей. В Коломне на его средства был построен собор Федоровской иконы Божьей Матери и кельи в Богородице-Рождественском монастыре. Он потратил 20 тыс. руб. на возведение Никольской церкви в селе Крутины. В 1860 г. Давид Иванович купил имение недалеко от Рязанского Богословского монастыря, который находился в развалинах. «Нужно помочь», - сказала ему доброе сердце. Начались постройки, и к концу 1870 года монастырь стал неузнаваемым; немного в нем осталось старого, почти все построено вновь; один храм совершенно перестроен, другой разобран и на его месте возведен новый теплый, трехпрестольный собор прекрасной архитектуры; возведены корпуса для братии, гостиница, училище, богадельня. Для обеспечения монастыря было куплено несколько сотен десятин луговой и пахотной земли и пожертвовано имение, которое Давид Иванович приобрел для себя⁵¹. Эти пожертвования на строительство церквей и восстановление строений Богословского монастыря под Рязанью составили 200 тыс. руб.⁵²

Егорьевское товарищество с 1884 г. полностью перешло в собственность Герасима Ивановича (Михаил Алексеевич продал ему свои пай). Членами правления стали два зятя Г.И. Хлудова - А.А.Найденов (старший) и Д.Р. Востряков. После смерти Герасима Ивановича в 1885 г. А. А. Найденов встал во главе предприятия. Полными товарищами

⁴⁶ ЦИАМ ф.845,оп.1, д. 14. ЛЛ. 34, 37.

⁴⁷ ЦИАМ ф. 845,оп. 1, д.2.ЛЛ.2,27,29,51.

⁴⁸ Н.И. Матисен Атлас мануфактурной промышленности Московской губернии.- М., 1872.- С. III -IV.

⁴⁹ Начально-народное мужское училище братьев Хлудовых.- М., 1895.-С.7.

⁵⁰ Начально-народное мужское училище братьев Хлудовых. М., 1895.С.12.

⁵¹ Руднев В. Давид Иванович Хлудов (некролог). М, 1886. С.4.

⁵² Руднев В. Давид Иванович Хлудов (некролог). М, 1886.С.5.

торгового дома «А.и Г.Ивана Хлудова сыновья» стали дочери Герасима Ивановича: П.Г.Прохорова, А.Г.Найденова, Л.Г. Лукутина, К.Г. Вострякова, а также Д. Р. и Р. Б. Востряковы⁵³. На начало 1900 г. капитал фирмы составлял около 1,5 млн. руб. Чистая прибыль равнялась 370 тыс. руб. Предприятие обеспечивало работой 6659 чел.⁵⁴

К 1914 г. товарищество представляло собой одно из крупнейших предприятий Рязанской губернии, состоящее из четырехэтажного здания старой фабрики и пятиэтажки нового предприятия. Все это оценивалось почти в 3 млн. руб.⁵⁵ Только перечисление всех помещений фабрики занимает в материалах ЦИАМа несколько листов. Это товарищество было оснащено самым современным оборудованием. Оно было полностью электрифицировано, здесь помещались паровая и подъемная машины, несколько котельных, паропровод, ремонтно-столярные мастерские, литейная с вагранкой, кузнеца, шорная мастерская, прядильный и трепальный корпуса. Прифабричная территория состояла: из дома хозяев; яслей; множества домов на две, три, четыре, восемь, десять, двенадцать, двадцать четыре квартиры; пяти казарм; двух училищ; водоканализации; хлебопекарни; пожарного депо; больницы; амбулатории; больницы часовни; магазина; конюшни; каретного сарая; коровников; курятников; плотницкой мастерской; всевозможных складских помещений⁵⁶. При фабрике существовала и читальня.

Счета товарищества находились в Московском торгово-промышленном банке, в Волжско-Камском коммерческом банке, в Московском банке, Петроградском Международном коммерческом банке, Русско-торговом промышленном банке. Дебиторами товарищества были Н.К. Прохоров, Д.С. Утенин, А.А. Найденов, редакция газеты «Утро России», общество «Кавказ и Меркурий», акционерное общество «Катушка» и др.

На 1915 г. на фабриках товарищества имелось почти 195 тыс. прядильных и около 8 тыс. крутильных веретен при 2,5 тыс. ткацких станков, годовое производство пряжи достигало 16 млн. руб.⁵⁷

Изучение предпринимательской деятельности Хлудовых, Прохоровых, Бардыгиных и некоторых других показывает, что для них был характерен семейный характер предпринимательства. Здесь преобладала текстильная отрасль промышленности, характерная для Центрального региона, которая представляла собой эффективный вариант рыночной экономики, втягивавшей в систему рыночного хозяйства все большее количество бывшего крестьянского населения. Здесь преобладали

⁵³ Указатель действующих в империи торговых домов. СПб., 1907.С.695.

⁵⁴ Смирнов В.И. Мы - егорьевцы. Энциклопедия сел и деревень. М.,1999.С. 67.

⁵⁵ ЦИАМ ф. 845, оп. 1, д. 93.Л. 15.

⁵⁶ ЦИАМ ф. 845, оп. 1,д. 93.ЛЛ. 5-6.

⁵⁷ Иоксимович Ч.М. Мануфактурная промышленность накануне первой мировой войны. М., 1915. С.111.

«крепкие крестьянские мужики», старообрядцы и православные, прошедшие путь в каком-то поколении от крестьян (часто крепостных) до фабрикантов. По большей части они не нуждались в иностранных инвестициях и государственном вмешательстве. Они старались оснастить свои предприятия по последнему слову техники, как российской, так и западной, что позволяло достичь весомых результатов в хозяйственной деятельности. Для них были характерны долговременные патерналистские социальные программы, как для своих рабочих, так и для населения страны в целом. Они создавали не только высокоорганизованное производство, но и, сознавая свою социальную ответственность, из неграмотных пришедших в город крестьян, выращивали рабочую силу индустриального общества. Кроме этого, многие русские предприниматели внесли значительный вклад в развитие технического образования и научно-технический прогресс.

Использованные источники:

1. П.А. Бурышкин. Москва купеческая. М.1990.С.114.
2. Иоксимович Ч.М. Мануфактурная промышленность в прошлом и настоящем. М., 1915.С.108.
3. Указатель действующих в империи торговых домов. СПб., 1907. С. 695.
4. Иоксимович Ч.М. Мануфактурная промышленность в прошлом и настоящем. М., 1915.С.108.
5. Варенцов Н.А. Слышанное. Виденное. Передуманное. Пережитое. М., 1999. С. 204.
6. Смирнов В.И. Мы - егорьевцы.- Энциклопедия сел и деревень. М.,1999.С.67.
7. Иоксимович Ч.М Мануфактурная промышленность накануне мировой войны. М.1915. С.111.
8. Иоксимович Ч.М Мануфактурная промышленность накануне мировой войны. М.1915. С. 115.
9. Иоксимович Ч.М Мануфактурная промышленность накануне мировой войны. М.1915. С. 115.
10. Иоксимович Ч.М Мануфактурная промышленность накануне мировой войны. М.1915.С.116.
11. Письма Егора Алексеевича Хлудова. М., 1878.С.40.
12. Варенцов Н. А. Виденное. Слышанное. Передуманное. Пережитое. М., 1999. С. 211.
13. ЦИАМ ф. 845, оп. 1, д. 10.ЛЛ.8,17, 73.
14. ЦИАМ ф. 845, оп. 1, д. 10.Л. 13.
15. ЦИАМ ф.845,оп.1, д. 14. ЛЛ. 34, 37.
16. ЦИАМ ф. 845,оп. 1, д.2.ЛЛ.2,27,29,51.
17. Н.И. Матисен Атлас мануфактурной промышленности Московской губернии.– М., 1872.- С. III -IV.

18. Начально-народное мужское училище братьев Хлудовых.- М., 1895.- С.7.
19. Начально-народное мужское училище братьев Хлудовых. М., 1895.С.12.
20. Руднев В. Давид Иванович Хлудов (некролог). М, 1886. С.4.
21. Руднев В. Давид Иванович Хлудов (некролог). М, 1886.С.5.
22. Указатель действующих в империи торговых домов. СПб., 1907.С.695.
23. Смирнов В.И. Мы - егорьевцы. Энциклопедия сел и деревень. М.,1999.С. 67.
24. ЦИАМ ф. 845, оп. 1, д. 93.Л. 15.
25. ЦИАМ ф. 845, оп. 1,д. 93.ЛЛ. 5-6.
26. Иоксимович Ч.М. Мануфактурная промышленность накануне первой мировой войны. М., 1915. С.111.

*Колмыкова М.А., к.с.н.
доцент кафедры управления персоналом
туризма и сервиса
ФГБОУ ВПО «ОГИМ»,
Россия, г. Оренбург*

КАДРОВАЯ ПРОБЛЕМА ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ

Строительная отрасль – одна из наиболее масштабных и емких по количеству вовлеченных в ее деятельность людей. Сегодня для любой организации залогом длительного, стабильного и эффективного существования на рынке становится привлечение и формирование конкурентоспособного персонала.

Кадровая ситуация на предприятиях строительного профиля, на первый взгляд, выглядит беспроblemной: специалистов-строителей разного уровня, образования и квалификации много и, казалось, не должно быть трудностей в том, чтобы собрать нужную команду для реализации имеющихся проектов. Однако эта задача решается отнюдь не так просто.

С одной стороны, кадровый потенциал используется не в полной мере. В связи с коренным изменением системы и структуры строительной отрасли в постсоветское время, руководители компаний несут гораздо большую ответственность перед своим персоналом, нежели раньше. В связи с этим, важно уметь не только подобрать нужного специалиста и обеспечить его всем необходимым как в профессиональном, так и в социальном плане, но и со временем его удержать. С другой стороны, не хватает «рабочих рук», непосредственно строителей. Сейчас на вес золота ценятся профессионалы пред- и пенсионного возраста, поскольку молодые специалисты в строительной области не успели набрать необходимый практический опыт.

Причины нехватки кадров – общеизвестны и прослеживаются не только в строительной отрасли: молодое поколение ориентировано на получение высшего образования в сфере юриспруденции, экономики, менеджмента и т.д., в то время как рабочие профессии остаются за бортом и невостребованные. Соответственно, многие компании были вынуждены решать проблему с помощью неквалифицированных работников, а именно привлечением иностранной рабочей силы.

Всего в России, по оценкам разных экспертов, постоянно живет и работает от 5 до 15 млн. нелегальных мигрантов, из них примерно 80% – это граждане бывших республик СНГ, которые заняты в разных отраслях экономики. К примеру, в Москве по числу занятых гастарбайтеров второе место после торговли занимает строительная отрасль. Почти 40% мигрантов трудятся на стройках и являются чернорабочими [1]. Такие работники создают работодателю множество проблем: они ломают технику, их ошибки становятся причинами несчастных случаев, их нужно постоянно контролировать и давать подробнейшие указания. От этого и страдает качество вводимого жилья производственными предприятиями строительного профиля.

«Сегодня уже не едут на заработки граждане Казахстана и Украины, поскольку «там у них сейчас собственный строительный бум». Нишу заполняют мигранты из Киргизии, Таджикистана и отчасти Молдавии. Более того, в среднеазиатских республиках созданы госкомитеты, министерства по проблемам миграции, что является у них частью государственной политики. Мигранты из этих государств приезжают в Россию, не зная ни языка, ни азов профессии. И если рабочие из Молдавии хотя бы владеют русским языком, то для их коллег из азиатских республик нужен переводчик, чтобы попросить подать молоток или принести лопату», – так объясняет проблему трудовых мигрантов в строительной отрасли директор департамента науки и подготовки кадров Ассоциации строителей России В. А. Швеиц [2].

Вопрос профессиональной адаптации строителей-мигрантов на современном этапе остается открыт. Ассоциация строителей России предложила рассмотреть вопрос об обучении неквалифицированного строителя-мигранта, программа данного обучения должна включать азы русского языка и строительной терминологии. Платить за учебу строителей мигрантов должны, как считают в Ассоциации, работодатели. Однако далеко не каждый работодатель готов на подобные затраты. Поскольку пребывание мигрантов в нашей стране носит временный характер [3].

Кроме того, знание русского языка и азов профессии недостаточно. Рост строительной отрасли сопряжен с использованием новых технологий, а для этого необходим подготовленный персонал. К сожалению, на современных предприятиях можно наблюдать следующую картину, когда

на стройках используются те технологии, с которыми может работать эта дешевая рабочая сила. В связи с этим взаимодействие строительной отрасли и системы подготовки кадров должно быть кардинальным образом пересмотрено.

Поэтому на сегодняшний день появляется необходимость создания системы взаимодействия строительных институтов и предприятий данной отрасли. Сегодня многие строительные компании, столкнувшиеся с кадровыми проблемами, обратили внимание на строительные вузы. Однако квалифицированных специалистов из числа выпускников вузов, чья подготовка удовлетворяла бы современным потребностям и технологическому уровню предприятий, крайне мало.

Одна из причин - отсутствие налаженных контактов между учебными заведениями и строительными организациями. Из-за этого уровень подготовки молодых специалистов повсеместно имеет один важный минус - отсутствие у большинства практических навыков работы по специальности, а именно практические навыки работодателю и нужны.

Эксперты считают, что проблемы с кадрами в строительной отрасли сегодня характерны не только для выпускников вузов, но и для выпускников колледжей и техникумов. У нас исчезает система подготовки кадров среднего звена: мастера, прорабы, а ведь они - самые важные люди на стройке. Поскольку от их опыта, от их умения, от их технической подготовки зависит реально то, что будет построено. Та социальная мотивация, которая была создана за последние годы в обществе, привела к тому, что все стремятся в вузы, более того, стало достаточно легко получить диплом о высшем техническом образовании. И молодежь не хочет останавливаться на уровне средне-специального образования.

Непрерывное образование подразумевает самосовершенствование специалиста на протяжении всей жизни, но его рассматривают в контексте многоуровневого образования: начальное профессиональное, среднее профессиональное, потом высшее профессиональное и дополнительное высшее образование.

Система взаимодействия вузов и компаний должна претерпеть существенные изменения. Вузы должны услышать работодателя. А работодатель должен услышать систему подготовки кадров.

Но пока на рынке труда - острый дефицит квалифицированных кадров. На предприятиях не хватает молодых специалистов, персонал стареет, и не только в смысле достижения пенсионного возраста, но и морально - старшему поколению работников трудно осваивать современные технологии производства, а это существенно тормозит внедрение современных технологий и оборудования.

Сейчас крупные строительные предприятия пытаются решить свои кадровые проблемы собственными силами. Для этого в структуре компании создаются специальные учебно-практические подразделения с

собственными учебными программами, например по повышению квалификации персонала. Такие меры могут снять остроту проблемы, но не способны решить ее кардинально. Для этого и необходимо тесное сотрудничество с профильными учебными заведениями.

Из-за отсутствия налаженных связей не только предприятия не имеют представления о существующих учебных программах в техникумах и вузах, но и образовательные учреждения слабо ориентируются в реальной ситуации на рынке труда строительной отрасли. Поэтому им трудно своевременно реагировать на спрос строительного рынка, корректируя перечень и учебно-строительную базу особо востребованных специальностей. Эксперты считают, что укрепление таких связей должно быть предусмотрено и на государственном уровне.

Крупные строительные вузы, такие как Московский государственный строительный университет, сами налаживают связи с крупными строительными компаниями. На протяжении пяти лет в МГСУ активно действует Попечительский совет и руководителей крупных строительных компаний.

Но в регионах эта система взаимодействия либо еще не построена, либо не функционирует в нужном масштабе. Так, в Оренбургском государственном университете ежегодно выпускаются специалисты с архитектурно-строительного факультета, однако только треть из них трудоустраиваются в строительной отрасли. Небольшая зарплата не дает возможности молодым специалистам держаться за рабочие места, а вынуждает искать более достойные заработки.

Впрочем, зарплата зависит от рентабельности бизнеса, а рентабельность - от уровня квалификации специалистов. Пока у строителей не будет необходимой квалификации, не будет и зарплат. Замкнутый круг. Поэтому кадровая проблема на предприятиях строительной отрасли остается актуальной.

Использованные источники:

1. Ассоциация строителей России. Мониторинг СМИ, 2009, <http://www.a-s-r.ru/tabid/223/EntryID/11860/Default.aspx>.
2. Белашева И. «Краткий курс» гастарбайтера // Время новостей. 2006. № 182. С. 3-4.
3. Организация центров адаптации профессиональной социализации мигрантов на приграничных территориях / О. А. Свиридов [и др.]. Оренбург : ОГИМ, 2009. 204 с.

Константинова К.А
студент 3-го курса, группы УП-10
Финансово-Экономического института
Северо-Восточного Федерального университета
Россия, Республика Саха(Якутия), г. Якутск

КОНФЛИКТ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Конфликты играют важнейшую роль в жизни отдельного человека, развитии семьи, жизнедеятельности образовательного учреждения, в том числе, учреждения дополнительного образования детей и любой организации, государства, общества и человечества в целом.

Конфликт определяется как "столкновение противоположно направленных, несовместимых друг с другом тенденций, отдельно взятого эпизода в сознании, в межличностных взаимодействиях или межличностных отношениях индивидов или групп людей, связанное с отрицательными эмоциональными переживаниями".

Актуальность данной темы обусловлена, прежде всего, тем, что факт конфликта, как неотъемлемой части жизнедеятельности организации на сегодняшний день является общепризнанным. Сегодня многие руководители либо стремятся подавлять конфликты, либо не хотят вмешиваться в них. Обе позиции ошибочны, ибо они приводят к значительным издержкам в деятельности организации. Первая позиция может препятствовать развитию нужных, полезных для организации конфликтов. Вторая - дает возможность свободно развиваться тем конфликтам, которые наносят вред организации в целом и работающим в ней людям, в частности. Таким образом, можно понять, что проблема управления конфликтами очень актуальна для эффективной работы организации, и она требует более детального изучения.

В данном исследовании рассматриваются общепринятые теории конфликта, которые составляют теоретическую основу для практического применения в различных организациях, где одним из важных вопросов является эффективное разрешение конфликтов.

Целью исследования является теоретическое и практическое изучение проблемы конфликта, изучить понятия и сущность конфликта.

Объектом исследования является организация «Государственное казенное образовательное учреждение «Республиканская общеобразовательная специальная школа закрытого типа Министерства образования РС(Я)»».

Предметом исследования - развитие конфликтологической компетентности руководителей образовательных учреждений как условия положительной динамики конфликта в ОУ.

Гипотеза исследования. При правильном подходе руководителя к проблематике конфликтов, возникающих в организации, при использовании современных технологий управления ими, возможно

избежание возникновения деструктивных конфликтов, либо перевод их в конструктивное русло для достижения целей организации.

По данной теме провели анализ конфликтов сотрудников спец.школы «ГКОУ РС(Я) РОСШ з/т МО РС(Я)»

Мы предложили работникам «ГКОУ РС(Я) РОСШ з/т МО РС(Я)» тест на склонность к конфликтам. Нами было опрошено 15 человек. Из них 7 женщин и 8 мужчин. Тест состоит из 20 вопросов, по 3 варианта ответа.

Это исследование предназначено для того, чтобы помочь понять работникам спец.школы насколько они склонны к конфликтам. Завершив это исследование работники могут сделать выбор, который соответствует типичному для них поведению или отношению в конфликтной ситуации. Тем самым, сделаем вывод.

Оценка результатов и выводы

В таблице приведены ответы в процентах, по которым можно судить о том, насколько у сотрудников развиты склонности к конфликтам. Если вы выбрали 54% и более, то склонность к конфликтам у вас выражены сильно. При сумме баллов в пределах от 11-14 баллов приходят к заключению о том, что склонность к конфликтам у вас выражены средне. Если сумма набранных баллов оказывается в пределах от 6-10 то склонность к конфликтам выражены слабо.

Итак, в целом наше исследование показало, что сотрудники спец.школы почти все склонны к конфликтам. Но у каждого свой стиль конфликта. Кто-то приспосабливается, кто-то конкурирует, кто-то идет на компромисс. Большинство человек пытаются избегать конфликта. Конфликты в этой организации случаются часто.

Таким образом, конфликт может быть функциональным и вести к повышению эффективности организации. Или он может быть дисфункциональным и приводит к снижению личной удовлетворенности, группового сотрудничества и эффективности организации. Роль конфликта, в основном, зависит от того, насколько эффективно им управляют.

Были введены рекомендации по основным проблемам «ГКОУ РС(Я) РОСШ з/т МО РС(Я)»

Общие рекомендации по решению конфликтной ситуации могут быть сведены к следующему.

1. Провести коллективные выезды на природу, в театры, в музеи и на культурный досуг. Повысится уровень общения и сплоченности.
2. Провести семейные соревнования среди работников коллектива.
3. Вести работу по повышению заработной платы.
4. Провести работу по улучшению жилищно-бытовых условий работников.
5. Улучшить социальную помощь работникам.

6. Оказать работникам постоянную юридическую и психологическую помощь.
7. Посоветовать книгу Гришина Н.В. «Психология конфликта». В книге полно и систематично изложены психологические проблемы конфликтов. Виды конфликтов, психологические подходы к их пониманию, анализ взаимодействия людей в конфликтных ситуациях и т.д.

Конфликт — наиболее острый способ разрешения противоречий в интересах, целях, взглядах, возникающий в процессе социального взаимодействия, заключающийся в противодействии участников этого взаимодействия, и обычно сопровождающийся негативными эмоциями, выходящий за рамки правил и норм. Конфликты являются предметом изучения науки конфликтологии.

Это форма отношений между потенциальными или актуальными субъектами социального действия, мотивация которых обусловлена противостоящими ценностями и нормами, интересами и потребностями.

Существенная сторона социального конфликта состоит в том, что эти субъекты действуют в рамках некоторой более широкой системы связей, которая модифицируется (укрепляется или разрушается) под воздействием конфликта.

*Константинова Ю.Н.
преподаватель*

кафедры Управления и рекламы

*Таганрогский институт управления и экономики
Россия, г. Таганрог*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Уровень конкурентоспособности предприятия является основополагающим фактором успешного его существования в условиях рыночной экономики. Предприятие не может функционировать само по себе без учёта деятельности конкурентов, которые являются звеньями одной цепи — экономики. Жизнь в условиях конкурентной борьбы — неперенный фактор, определяющий само право на существование того или иного предприятия. Конкурентная борьба позволяет вычлнить из множества предприятий неперенных лидеров, способных производить по-настоящему качественные и актуальные для современной жизни товары и услуги, которые будут востребованы населением. Поэтому важно изучать конкурентов и, исходя из этого, принимать обоснованные решения в пользу повышения конкурентоспособности отдельно взятого предприятия.

В связи с усилением конкуренции, руководители предприятий находятся в постоянном поиске новых инструментов управления предприятиями и рычагов повышения конкурентоспособности. Контроль за конкурентами позволит удовлетворить специфические запросы потребителя раньше и лучше других. Выявив слабые и сильные стороны конкурентов, можно правильно оценить их потенциал, цели и стратегии, что позволит в будущем стратегически точно сконцентрировать внимание на том направлении, где конкурент слабее. И это будет верным путём к расширению своих собственных преимуществ в конкурентной борьбе.

Конкурентоспособность – сложное и разностороннее понятие, включающее в себя такие составляющие деятельности предприятия, как товар (услуга) и его основные характеристики: качество, актуальность, технология производства, доступность для конечных потребителей. Многоаспектность этого понятия обуславливается соответствием производимых предприятием товаров и услуг требованиям рынка и конкретно потребителей не только по таким факторам, как качество, технические, экономические и эстетические характеристики, но и ввиду важности коммерческих характеристик и условий реализации, таких, как цена, сроки поставки, каналы сбыта, реклама, сервис.

Успешность предприятия обуславливается способностью предложить товары и услуги, наиболее соответствующие нуждам рынка и потребителей. Поэтому важно уделять пристальное внимание такому аспекту предприятия, как конкурентоспособность.

Актуальность исследования заключается в том, что все предприятия и организации в той или иной степени сталкиваются с такой проблемой как конкуренция, поэтому чтобы выжить в таких условиях, а так же развиваться, необходимо анализировать сложившееся положение на рынке, а так же принимать решения о проведении мероприятий по повышению конкурентоспособности.

Целью данного исследования является анализ конкурентных позиций предприятия на рынке металлопластиковых конструкций. Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи: 1) изучены теоретико-методологические основы оценки конкурентных позиций предприятия; 2) проведен анализ конкурентоспособности предприятия; 3) предложены пути по совершенствованию конкурентных позиций предприятия ООО «ВАШИ ОКНА».

ООО «ВАШИ ОКНА» - это мощное производственное предприятие, выпускающее более 100000 изделий в год. Отлаженный и успешно функционирующий процесс контроля качества выпускаемой продукции, позволил сконцентрировать свои усилия на оптимизации производственных процессов, что дало возможность предложить партнерам компании лучшие цены и сроки изготовления.

Целью деятельности ООО «ВАШИ ОКНА» в области маркетинга являются: завоевание популярности и доверия у покупателей; увеличение своей доли на рынке изделий из ПВХ г.Ростова-на-Дону, области и ЮФО; оказание дополнительных услуг покупателям с целью увеличения сбыта продукции и наращивания прибыли.

Предметом деятельности Общества в соответствии с Уставом является: монтаж и установка металлопластиковой продукции по заказам потребителей; изготовление и монтаж алюминиевых конструкций; изготовление металлопластиковой продукции; проектная и строительная деятельность; ремонтно-строительные работы.

Качество окон ООО «ВАШИ ОКНА» определяют по 5-ти главным пунктам: качество профиля; качество стеклопакета; качество фурнитуры и уплотнителей; качество сборки окна; качество монтажа. Пластиковые окна от компании «ВАШИ ОКНА» обеспечивают: надежность в эксплуатации; защиту от воздействия окружающей среды; гигиену воздуха в помещении.

При всех технических достижениях главная гордость компании - это люди, высококвалифицированные сотрудники, способные комплексно решать технические задачи проектирования и изготовления изделий любой сложности, партнеры, продвигающие продукцию ООО «ВАШИ ОКНА» как на территории Ростовской области, так и за ее пределами. Общая численность персонала фирмы ООО «ВАШИ ОКНА» составляет 102 человека.

На рынке металлопластиковых конструкций города Ростова-на-Дону и Ростовской области работает 30 фирм занимающихся производством и установкой металлопластиковых конструкций, 20 из них осуществляют только сборку и установку, и 8 фирм ориентированы также на смешанные работы. Лидерами рынка в настоящее время являются: марки: «Горизонт», «ВАШИ ОКНА», «НОВЫЕ ОКНА». Можно сказать, что конкуренция на Ростовском рынке металлопластиковых конструкций достаточно тесная, следовательно, фирмам необходимо принимать меры по повышению уровня своей конкурентоспособности. Для этого необходимо провести тщательный анализ конкурентных позиций предприятия, потенциальных возможностей и угроз, и на основе анализа разработать рекомендации для сохранения дальнейшего успешного функционирования на рынке металлопластиковых конструкций.

Для того чтобы проанализировать факторы, влияющие на конкурентоспособность фирмы ООО «ВАШИ ОКНА», получить более полную оценку сил фирмы ООО «ВАШИ ОКНА» и ситуации на рынке металлопластиковых конструкций Ростовской области был проведен SWOT-анализ фирмы, который позволил изучить сильные и слабые стороны в деятельности организации с целью приспособления их к изменяющимся возможностям и угрозам внешней среды и построить

SWOT-матрицу деятельности ООО «ВАШИ ОКНА», которая представлена в табл. 1.

Таблица 1

SWOT-матрица ООО «ВАШИ ОКНА»

S. Сильные стороны (strengths)

- высокое качество товаров и услуг, обусловленное использованием современных технологий и оборудования;
- фирма является одним из лидеров рынка ростовской области, доля рынка составляет 5-7%; объём продаж 7-8% от общего объёма продаж на данном сегменте рынка;
- зона покрытия достаточно большая, охватывает многие населенные пункты ростовской области;
- широкий ассортимент, разнообразие форм и размеров, а также подкрепление товара: москитная сетка, своевременная доставка и установка, индивидуальный заказ металлопластиковых конструкций, гибкая система скидок, наличный и безналичный расчет, оформление кредитов, снижение цены на товар вне сезона;
- фирма работает напрямую с заводами-изготовителями ПВХ, стекла, армирующего профиля и т.д., поэтому качество комплектующих соответствует ТУ и ГОСТ;
- фирма работает с постоянными дилерами по системе отсрочки платежа, т.е. имеется возможность расплачиваться за каждую поставку непосредственно перед отгрузкой готовой продукции, а не при отправке заказа в производство.

W. Слабые стороны (weakness)

- на рынке много конкурентов: «Горизонт», «Новые окна» и др.;
- фирма ООО «ВАШИ ОКНА» работает в основном на заемном капитале, а кредитование всегда связано с риском;
- не высокий уровень использования Internet-технологий;
- высокая стоимость продвижения товара и не достаточная рекламная политика;
- слабая изученность занимаемого сегмента рынка, недостаточно знаний о конкурентах.

T. Угрозы (threats)

- увеличение цен на оптовые закупки ПВХ-профиля и комплектующих;
- ужесточение конкуренции на рынке металлопластиковых изделий;
- реклама фирм-конкурентов более эффективная;
- рост цен на услуги рекламных агентств;
- сезонные колебания спроса на товар;
- стереотип о небезопасности пластиковых окон.

O. Возможности (opportunities)

- прием заказов от крупных строительных компаний;
- расширение дизайнерских новинок;
- снижение себестоимости за счет использования автоматизированной линии производства металлопластиковых конструкций;
- рост доходов покупателей, что увеличит сумму их расходов на улучшение жилищных условий и как следствие покупку ПВХ-изделий;
- выход на рынки других городов области и выход на новые рынки соседних

областей (Воронежская область, Краснодарский край);
- усиление мер по продвижению товара на рынке (стимулирование сбыта, стимулирование персонала фирмы, спонсирование городских мероприятий).

Подводя результаты проведённого анализа конкурентоспособности ООО «ВАШИ ОКНА» на рынке металлопластиковых конструкций можно сделать вывод о том, что фирма имеет ряд направлений деятельности требующих корректировки и совершенствования, для успешного поддержания конкурентных позиций компании на рынке и формирования набора стрессоустойчивых факторов к негативным воздействиям динамично развивающейся внешней среды.

На основании проведённого исследования можно сделать вывод о том, что успех любой фирмы неразрывно связан с уровнем конкурентоспособности, который определяет её эффективное функционирование и жизнестойкость в окружающей среде. На деятельность фирмы постоянно влияют различные факторы внешней и внутренней среды (экономические, политические, социальные и т.д.). С учётом этих факторов, для эффективной деятельности фирмам необходимо постоянно поддерживать на необходимом уровне и повышать свои конкурентные позиции.

На основании результатов анализа фирме был дан ряд рекомендаций по совершенствованию некоторых направлений деятельности, которые способствуют смягчению кризисных последствий охвативших строительную отрасль и укреплению позиций фирмы на рынке металлопластиковых конструкций Ростовской области.

Так основными мероприятиями по повышению конкурентоспособности должны стать: переориентацию на принципиально новые способы осуществления управленческих воздействий на персонал; совершенствование системы стимулирования работников фирмы; определение направлений деятельности фирмы с учетом тенденций макросреды; поиск новых сегментов рынка и каналов сбыта; осуществление маркетинговых решений по сервису; осуществление маркетинговых решений по продвижению продукции фирмы.

Реализация полученных предложений даёт ряд преимуществ фирме в конкурентной борьбе и способствует дальнейшему развитию и расширению сфер деятельности на рынке металлопластиковых конструкций Ростовской области.

Использованные источники:

1. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. – М.: Гардарики, 2005.

2. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: человек, организация, процесс: 2-е изд. Учебник. – М.: “Фирма Гардарика”, 2006.
3. Долинская М.Г., Соловьев И.А. Маркетинг и конкурентоспособность промышленного предприятия. – М.: Дело, 2004. – 207 с.
4. Фатхудинов Р.А. Стратегический менеджмент: Учебник для вузов – 2е изд., доп. – М.: ЗАО «Бизнес- школа Интел-Синтез», 2006.

Константинова Ю.Н.
преподаватель
кафедры Управления и рекламы
Таганрогский институт управления и экономики
Россия, г.Таганрог

РОЛЬ МОЛОДЕЖИ В ФОРМИРОВАНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

«Человеческий капитал» состоит из приобретенных знаний, навыков, мотиваций и энергии, которыми наделены человеческие существа и которые могут использоваться в течение определенного периода времени в целях производства товаров и услуг [4].

Сегодня главной ценностью общества, а так же важнейшим фактором экономического роста становится человеческий капитал.

Как правило, по мере накопления знаний, опыта, возрастает прибыльность использования человеческого капитала, поэтому его рассматривают как долговременный экономический ресурс.

Впервые термин «человеческий капитал» был предложен Теодором Шульцем, затем его последователь, Гэри Беккер, развил эту идею, обосновав эффективность вложений в человеческий капитал и сформулировал экономический подход к человеческому поведению. Материализованные в человеке знания общие и специальные, его способность к труду являются одной из главных форм богатства, в этом и состоит сущность теории «человеческого капитала» [2].

Авторы по-разному трактуют понятие человеческого капитала, акцентируя внимание то на его функциональной стороне, т.е. способности приносить доход, то на его сущностной характеристике как форме личного фактора производства и т.д. Во всех определениях человеческого капитала речь идет не только о реализуемых знаниях, навыках и способностях, но и о возможностях их приобретения [1].

Существуют следующие уровни человеческого капитала:

1. Личностный уровень человеческого капитала: знания, навыки, опыт, здоровье, уровень образования конкретно взятого индивида, влияющие на его собственную профессиональную карьеру; на его личную жизнь; на его материальное положение и место в обществе.

2. Микроуровень человеческого капитала: знания, опыт, квалификация, физическое состояние всех сотрудников компании, при

использовании своего человеческого капитала, работают во благо увеличения финансовых показателей компании.

3. Макроуровень человеческого капитала: уровень образования, состояние здоровья, профессиональная квалификация населения страны, влияющие на экономическое развитие страны и ее место в мире.

4. Мезоуровень человеческого капитала: концентрация человеческих ресурсов, с целью борьбы с глобальными проблемами общества.

Инвестиции в формирование человеческого капитала приводят к росту производительности труда и приносят человеку доходы.

Инвестиции в человеческий капитал являются наиболее важными, и различаются следующим образом:

- затраты на образование: обучение в школе, институте, повышение квалификации;

- расходы на здравоохранение, которые обеспечивают физическое и умственное здоровье человека: медицинское обслуживание, профилактика заболеваний и т.д.;

- улучшение жилищных условий, способствующих восстановлению сил работника и усилению его умственной деятельности;

- правильное питание.

Все эти виды инвестиций создают основу для качественной трудовой деятельности, уоторая способствует использованию человеческого капитала.

Особенностью инвестиций в человеческий капитал является то что приумножение знаний, опыта индивидов, не сразу способствуют росту производительности капитала, воплощенного в людях. Этот процесс, обычно отсрочен во времени.

В человеческий капитал включается индивидуальная и производственная деятельности:

1) сочетание природных и приобретенных в результате обучения и жизнедеятельности способностей и физической энергии с востребованностью их на производстве с последующими оптимальными затратами;

2) сочетание знаний и опыта, использующегося человеком в сфере общественного воспроизводства, с ростом производительности труда и повышением эффективности производства;

3) запас знаний, способностей и навыков накапливается в процессе целесообразного сочетания производственной деятельности и соответствующего мотивирования работника;

4) увеличение индивидуальных доходов сочетается с воспроизводством человеческого капитала в широком понимании (дополнительное образование, профессиональная переподготовка реинвестируются в производственную деятельность)[3].

К молодёжи относится социально-демографическая группа, характеризующаяся особыми половозрастными, социально-психологическими и физиологическими особенностями, возраст которой от 16 до 30 лет.

Молодёжь - это особая социально-возрастная группа, отличающаяся возрастными рамками и своим статусом в обществе: переход от детства и юности к социальной ответственности. Некоторыми учёными молодёжь понимается как совокупность молодых людей, которым общество предоставляет возможность социального становления, обеспечивая их льготами, но ограничивая в возможности активного участия в определённых сферах жизни социума.

Молодёжь в значительной части обладает тем уровнем мобильности, интеллектуальной активности и здоровья, который выгодно отличает её от других групп населения. В то же время перед любым обществом стоит вопрос о необходимости минимизации издержек и потерь, которые несёт страна из-за проблем, связанных с социализацией молодых людей и интеграцией их в единое экономическое, политическое и социокультурное пространство.

Демографическая ситуация в России и регионах на протяжении последних 10 лет ухудшается (по данным Росстата численность населения России за последние 8 лет сократилось на 2,2 млн. человек). Чтобы изменить данную тенденцию необходима поддержка со стороны государства, прежде всего молодых семей, молодого поколения.

В последнее десятилетие как в стране, так и в регионах растет детская смертность, заболеваемость, распространение наркотической, алкогольной зависимости, наблюдается тенденция естественной убыли населения. Ростовская область по статистическим данным характеризуется низким уровнем рождаемости (10,9 на 1000 населения), высоким уровнем общей смертности (14,7 на 1000 населения)[5]. Этот негативный процесс сопровождается снижением и таких качественных характеристик человеческого капитала как здоровье, образовательный и интеллектуальный ресурс. Ежегодно среди населения Ростовской области регистрируется более 3400 тыс. случаев различных заболеваний[5]. Показатели нездоровья отрицательно сказываются на продолжительности жизни.

Одним из главных направлений неэффективного расходования молодежного человеческого капитала остается его утечка в деструктивные сообщества. Темпы роста молодежной преступности значительно опережают взрослые. Ее доля в общей криминальной статистике держится между 50% и 60%.

Проблемы получения образования, устройства на работу по специальности, боязнь потерять уже имеющуюся работу приобретают сегодня среди молодежи особую остроту. Вопросы занятости молодежи

обостряются в связи с отсутствием баланса между спросом на рынке труда и теми специальностями, по которым готовят сегодня специалистов вузы области. Особенно это касается молодых людей в возрасте до 24 лет: учащихся общеобразовательных школ, студентов средних специальных и высших учебных заведений, которые не имеют достаточного профессионального и жизненного опыта.

На сегодняшний день, система высшего и среднего профессионального образования не гарантирует получения желаемой работы по профессии.

Молодежь быстрее других категорий населения адаптируется к рыночным условиям. Жизненные позиции и устремления молодежи сегодня существенно изменились. Можно констатировать, что современная российская молодежь стремится выполнять интересную работу, а заработок и обширные знания являются средствами реализации главных жизненных планов. Молодежь является стратегическим резервом - важный фактор развития страны. Преобразования, которые происходят в экономике сегодня, в значительной степени, зависят от участия в них молодого поколения.

Для того, чтобы получить максимальный эффект от использования человеческого капитала необходимо создать ситуацию, повышающую мотивацию наиболее полно использовать имеющиеся у каждого члена общества образование, навыки и опыт.

Стремление приобрести и расширить знания, чтобы с их помощью прожить долгую и здоровую жизнь, обеспечить достойный уровень жизни становится движущей силой воспроизводственных процессов.

Молодежь – это поколение людей, проходящих стадию социализации, усваивающих образовательные, профессиональные, культурные и другие социальные функции, однако, зачастую рассматривается лишь как объект воспитания, образования, социализации. При этом не учитывается, что молодежь - это и субъект общественного воспроизводства. От качества данной социально-демографической группы зависит либо прогрессивное развитие общества, либо его деградация.

Использованные источники:

1. Демин П.С. Человеческий капитал как фактор европейской экономической интеграции Республики Беларусь // Белорусский журнал международного права и международных отношений. 2003. № 3.
2. Дятлов С.А. Теория человеческого капитала: Учеб. пособие. СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1996.
3. Богданова Е.Л. О конкурентоспособности работников на предприятии // Социологические исследования. 1992. № 11. С. 104–106.
4. Корицкий А.В. Введение в теорию человеческого капитала: учебное пособие. Новосибирск, 2000.

5. Статистические данные Службы государственной статистики по Ростовской области.

*Коровина Ю. С.
студент 5 курса*

Зуева Л. Г.

студент 5 курса

*факультета управление и предпринимательства
НИУ «Белгородский государственный университет»
Российская Федерация, г. Белгород*

НЕТВОРКИНГ ИЛИ СВЯЗИ РЕШАЮТ ВСЕ

Просто общительному человеку может быть абсолютно все равно, с кем завести беседу - с бабушкой в метро, с соседом или курьером из офиса напротив. Но эти контакты теряются также легко, как и приобретаются. В свою очередь нетворкер - это человек, который никогда "не теряет друзей" [3].

Есть множество определений networking'a. Одни понимают под этим искусство, другие - систему взаимовыгодных отношений, третьи - инструмент достижения личной цели. И каждое определение будет правильным в определенном контексте. И все же networking - это процесс, заключающийся в поиске, развитии и поддержании деловых контактов, в которых взаимный обмен информацией и опытом способствует развитию и достижению успеха вовлеченных в него людей [4].

В основу понятия networking легла теория тесного мира или теория «шести рукопожатий» ученого Стэнли Милграма. Автор считает, что каждый из нас может познакомиться с абсолютно любым человеком, пусть даже живущим на другом конце света. Для этого достаточно цепочки всего из шести контактов. Соответственно, чем больше ответвлений имеет ваша собственная социальная сеть, тем больше у вас шансов завязать знакомство с полезными для вашего бизнеса людьми [4].

В США и Европе такое понятие как нетворкинг бизнес-процессов известно давно, но в России многие понимают его не правильно. Так известный московский бизнес-тренер Михаил Молоканов утверждает что, до сих пор нетворкинг понимают как знакомство или отношения, а не как умение поддерживать необходимые контакты.

Чтобы проверить утверждение М. Молоканова, мы провели опрос среди студентов и сравнить полученные результаты с результатами исследования среди практикующих менеджеров по персоналу [2].

Цель нашего исследования – выяснить, как чаще всего понимают networking студенты и менеджеры по персоналу.

Задачи исследования:

1. Выявить понимание нетворкинга студентами;
2. Выявить понимание нетворкинга менеджерами по персоналу;

3. Проанализировать результаты исследования и предложить рекомендации для целенаправленного установления полезных контактов.

Был проведен опрос среди студентов-менеджеров. Опросник содержал следующие утверждения: «Нетворкинг – это...»:

- Возможность пообщаться с коллегами из других компаний на рабочие темы.
- Возможность передавать опыт более молодым коллегам.
- Профессиональные связи всегда помогут вывести компанию на новый уровень.
- Поиск контактов и создание связей для развития личной карьеры.

Результаты представлены на рисунке 1.



Рис.1. Нетворкинг в понимании студентов – будущих менеджеров по персоналу

Большинство голосов получил вариант «Поиск контактов и создание связей для развития личной карьеры» (51%), и только 10% выбрали вариант «Возможность передачи опыта своим коллегам». Полученные результаты говорят о том, что для будущих специалистов на первом месте стоит развитие и создание своей карьеры. Также можно говорить, что большинство опрошенных студентов правильно осознают значение нетворкинга.

Аналогичное исследование среди работающих менеджеров по персоналу показало следующие результаты (рис.2) [1]:

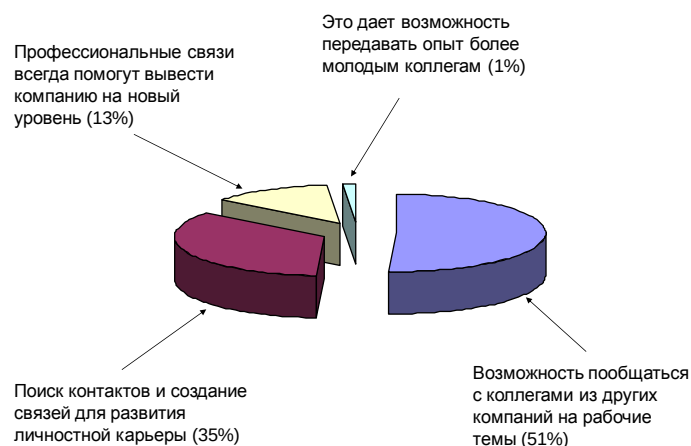


Рис.2. Нетворкинг для менеджеров по персоналу

Исследование показало, что для большинства специалистов (51%) нетворкинг - это возможность пообщаться с коллегами на рабочие темы, и только 1% выбрал вариант «возможность передачи опыта другим специалистам». Полученные данные говорят о том, что практикующие специалисты неправильно интерпретируют суть нетворкинга, что, возможно, сковывает HR-менеджеров при установлении деловых контактов и дальнейшем их использовании [1].

Рассматривая результаты исследований в совокупности, можно говорить, что для будущих специалистов приоритетнее создание связей для развития личной карьеры, в то время как для практикующих специалистов в области управления человеческими ресурсами, нетворкинг – это возможность пообщаться с коллегами на рабочие темы. Можно сделать вывод о том, что будущие специалисты обладают знаниями о сущности нетворкинга, а также о целях и преимуществах его использования при построении деловой карьеры.

Проведенное исследование позволяет судить о том, что Михаил Молоканов в целом прав, и в России до сих пор далеко не все осознают сущность нетворкинга и важность его использования в деловой сфере.

Для эффективного карьерного роста с применением технологий нетворкинга можно предложить следующие рекомендации [1]:

1. Присоединяйтесь к профессиональным сообществам, интересуйтесь тем, что происходит вокруг и около вашей специальности.
2. Определите, что хотите получить от знакомства и дайте понять, чем сами можете быть полезны
3. Будьте готовы к новым контактам, рассказывайте о себе и своих возможностях, задавайте вопросы относительно этого и новым знакомым.
4. Уважайте всех, кто вам повстречался на жизненном пути. Не делайте скоропалительных выводов относительно того, хороший или плохой человек познакомился только что с вами.
5. Постоянно поддерживайте связи.

Постоянное общение не позволяет почитать на лаврах, развивает интеллект, сохраняет умственные способности.

Таким образом, нетворкинг — одно из лучших средств преодолеть страх перед новыми знакомствами и повысить свое качество жизни.

Использованные источники:

- 1.[Электронный ресурс] www.hr-portal.ru
- 2.[Электронный ресурс] <http://www.acenter.ru/>
- 3.[Электронный ресурс] http://klass-shestakova.ru/bezgranichnaya_sila_networkinga.ru
- 4.[Электронный ресурс] http://www.rabota.ru/soiskateljam/tehniki/vasha_lichnaja_sotsialnaja_set.html

*Коровина Ю.С.
студент 5 курса*

*Факультет управления и предпринимательства НИУ «БелГУ»
Российская Федерация, г. Белгород*

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ И ОСНАЩЕНИЕ РАБОЧИХ МЕСТ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Третью часть дня человек проводит на работе. У некоторых создается впечатление, что рабочий день никогда не закончится. Однако исследования показали, что за всю свою жизнь человек тратит на работу в среднем лишь 20% своего времени. Одной из причин нежелания находиться на рабочем месте, а также низко производительной работы, является организация и оснащение рабочего места [2].

Одним из важнейших элементов организации труда является совершенствование организации и оснащения рабочих мест с целью создания условий для высокоэффективного и высокопроизводительного труда при наименьших физических затратах и психологических напряжениях.

Таким образом, работодатель при обустройстве рабочих мест должен учитывать не только установленные нормативы, но и психофизиологические особенности каждого сотрудника с целью создания наиболее оптимальных условий труда.

Цель работы – исследовать специализацию и оснащение рабочих мест в организациях г. Белгорода, действующих в сфере автоматизации и связи.

Задачи исследования:

1. Изучить теоретические основы специализации и оснащения рабочих мест;
2. Исследовать специализацию и оснащение рабочих мест в отделах управления персоналом исследуемых организаций.

В современном мире в условиях использования сложной технико-технологической базы необходимо использовать научный подход к

организации рабочего места. Результат трудовой деятельности конкретного работника, подразделения или всей организации зависит от многих факторов, одним из которых является условия работы или рабочее место сотрудника.

Свой вклад в изучение вопроса организации и специализации рабочего места внесли такие отечественные ученые как А.Я. Кибанов, А.А. Македошин, Э.Б. Молодкова, С.А. Перешивкин, А.П. Егоршин. Среди зарубежных исследователей можно выделить М.Х. Мескона, М. Альберта, Ф. Хедоури и др.

А.П. Егоршин определяет рабочее место как особое пространство, оборудованное необходимыми техническими средствами, позволяющее выполнять трудовую деятельность персонала организации [1].

Инновационный подход в организации рабочего пространства (workplace innovation) был разработан компанией Philips, который шутливо называют работа без определенного места жительства. Немного ранее эта концепция инноваций в рабочем пространстве (WPI) была успешно внедрена компанией Philips в офисах Голландии, Индии, Норвегии, Сингапуре, Турции, Швеции, Бразилии и Португалии. Дошла очередь и до российского отделения [4]. Данная концепция WPI, по задумке руководителей компании, должна вдохновлять людей на поиск новых идей и решений бизнес-задач. Каждый сотрудник может выбирать рабочее место в зависимости от планов на день. Офис поделен на зоны для индивидуальной и совместной работы, отдыха, встреч и совещаний, и каждая из них обладает уникальным дизайном и световым решением. Главная идея состоит в том, что у сотрудников нет своего постоянного рабочего места. В начале рабочего дня они занимают либо те места которые свободны, если они приходят поздно, либо те, которые им удобны, если приходят рано. Каждое рабочее место компании Philips оборудовано монитором, клавиатурой, мышью, зарядным устройством для ноутбука (они у всех одного производителя) и IP-телефон. Заняв место и введя на нем свой код, внутренний добавочный номер телефона работника переключается на этот стол. Уходя сотрудник должен оставить место абсолютно пустым. Все личные вещи необходимо убрать в персональные шкафчики. В отсутствии постоянного рабочего места есть еще одно преимущество: здесь невозможно заниматься своими личными и посторонними делами, весь каждый день у тебя будет другой компьютер. Но самое главное — в офисе работают 600 человек, а в нем всего 420 рабочих мест. Специфика работы в данной компании состоит в том, что многие часто находятся в командировках, на переговорах кто-то может болеть. Постоянно сидеть на работе не нужно, но определенное количество часов в неделю здесь проводить надо [3]. Рабочий день начинается по желанию с 7, 8, 9 или 10 часов утра. Обязательными для присутствия являются часы с 11 до 16, естественно, если в это время нет каких-нибудь

встреч. Кроме этого каждый сотрудник один день в неделю может работать из дома — доступ во внутреннюю сеть компании позволяет организовывать рабочие вэб-митинги. Руководство компании Philips, также как и Google, ориентировано на результат и на эффективность труда работников. Созданные условия работы стимулируют их к более продуктивным результатам. Однако следует учитывать психологические особенности сотрудников, т.к. для некоторых начало трудового дня будет вызывать стресс, что в итоге может привести к их эмоциональному выгоранию, текучести кадров [5].

Полученные теоретические знания позволяют перейти к следующему этапу, общая схема которого определяется целью работы, т.е. к исследованию специализации и оснащения рабочих мест отделов управления персоналом г. Белгорода.

В процессе изучения документации по оснащению и специализации рабочих мест в организациях было установлено, что все нормативы содержатся в положениях о внутреннем трудовом распорядке, а также в типовом проекте организации рабочего места. В соответствии с этими документами все рабочие места организаций соответствуют нормам действующего трудового законодательства, а также нормам по планированию и расположению рабочих мест. Также рабочие места оснащены всем необходимым оборудованием в соответствии с занимаемой должностью.

С целью оценки эффективности оснащения и специализации рабочих мест был проведен опрос среди сотрудников исследуемых отделов.

Таким образом, результаты опроса показали, что практически все сотрудники удовлетворены специализацией своего рабочего места. На вопрос о том, удовлетворяет ли сотрудников техническое оснащение их рабочего места, 14% ответили утвердительно, 72% - ответили «скорее да, чем нет», 14% - «скорее нет, чем да». Все 100% респондентов подтвердили, что их полностью устраивает обеспечение расходными материалами, канцелярскими товарами. На вопрос о том, устраивает ли сотрудников организационная оснастка, 72% респондентов подтвердили, что их полностью устраивает, 14% выбрали вариант ответа «скорее да, чем нет» и 14% выбрали отрицательный ответ. Таким образом, руководство организаций обеспечивает своих сотрудников всей необходимой и качественной мебелью и т.п., однако не все рабочие места были обновлены до конца.

В ответ на вопрос о качестве и наличии необходимой документации 86% ответили, что их в большей степени устраивает, однако на этот вопрос есть отрицательные ответы. Следовательно, руководству стоит обратить внимание на тщательную проработку и доработку всей документации, а также различных инструкций.

На вопрос об обеспеченности необходимой научной литературой, в целом были получены отрицательные ответы. Не всегда информацию, которая требуется для выполнения должностных обязанностей, можно получить с помощью Всемирной паутины. Также информация, содержащаяся в Интернете, может быть недостоверной

На вопрос о том, устраивает ли сотрудников расположение рабочих мест, 86% ответили, что скорее устраивает, чем не устраивает, а 14% - полностью устраивает расположение рабочего места. Данные ответы можно объяснить тем, что отделы управления персоналом построены по типу «открытого офиса», что обуславливает некоторую психологическую нагрузку на работников. Поэтому у сотрудников нет полной удовлетворенности расположением рабочего места. На вопрос о том, соответствует ли рабочее место всем необходимым нормативам, были получены положительные ответы.

В ходе исследования были установлены некоторые недочеты в оснащении рабочих мест, устранение которых поможет приблизить рабочее место к идеальному. Таким образом, можно выделить следующие элементы оснащения рабочего места, которые требуют преобразования:

1. Организационная оснастка.
2. Документация.
3. Обеспеченность профильной литературой.

Таким образом, выявленные недочеты могут привести не только к снижению производительности исследуемого отдела, но и к увеличению текучести кадров, допущению грубых ошибок в работе, которые могут повлиять на имидж и статус компании.

Прогноз выявленной ситуации позволяет разработать рекомендации по ее улучшению в будущем.

С целью улучшения организационной оснастки необходимо:

1. Обеспечить сотрудников качественной мебелью, соответствующей необходимым нормам.
2. Обеспечить сотрудников необходимыми подлокотниками, подставками.
3. Обеспечить сотрудников качественными средствами связи.
4. Обеспечить сотрудников всей необходимой ветошью, щетками и т.п.

С целью улучшения предоставляемой работникам документации необходимо:

1. При возможности переработать должностные инструкции работников, соответствующие требованиям ясности и четкости формулировок, а также реальной возможности выполнения обязанностей.
2. При разработке различных организационно-распорядительных, отчетно-статистических и других видов документов необходимо помнить об установлении реальных сроков выполнения задач или

работ, об указании ресурсов, о наделении конкретных сотрудников определенными правами и обязанностями.

С целью обеспечения сотрудников современной и качественной литературой в соответствии с профилем их работы необходимо следующее:

1. Закупать и постоянно обновлять учебные пособия, монографии исследователей по конкретным вопросам деятельности.
2. Подписаться на различные периодические издания, предоставляющие информацию о новом опыте, новых методах применяемых в работе.
3. Использовать профессиональные порталы и сообщества.

Таким образом, работодатели должны в полной мере оснащать рабочие места подчиненных в соответствии с необходимыми нормами, внедрять и обновлять техническое оборудование, четко прописывать права и обязанности работников, предоставлять им проверенную, точную и современную информацию. Это положительно будет отражаться на психофизиологическом состоянии работника, что будет видно на повышении заинтересованности в качественном выполнении своей работы, проявлению инициативе, повышению производительности труда.

Использованные источники:

1. Егоршин А.П. Организация труда персонала / А.П. Егоршин. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 351 с.
2. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом / А.Я. Кибанов. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 304 с.
3. <http://bishelp.ru/>
4. <http://loveopium.ru>
5. <http://hr-portal.ru>

Корякин Д.Д.

студент 3 курса

гр.УП-10 ФЭИ СВФУ им.М.К. Аммосова

Республика Саха (Якутия), г.Якутск

КАК ДОВЕСТИ КОНФЛИКТ ДО БЛАГОПОЛУЧНОГО КОНЦА? (НА ПРИМЕРЕ ГРУППЫ УП-10 ФЭИ СВФУ)

Актуальность данной проблемы диктуется запросами общества. Сегодня конфликты – повседневная реальность. В условиях организации современного общества растет интерес к эффективным способам разрешения конфликтов внутри группы. Нередко при общении возникают конфликтные ситуации или противоречия. Особенно ярко это проявляется в социальных группах. Необходимо, чтобы каждый в группе научился понимать, оценивать ситуацию не только со своей позиции, но и с позиции коллег. Мало кто заинтересован в конфликте самом по себе. Но как довести конфликт до благополучного конца? В ходе выполнения курсовой

работы мы попытаемся дать полный развернутый ответ на этот вопрос. На наш взгляд, изучение и описание данного явления сегодня очень актуально и обладает немаловажной практической значимостью.

Обозначим цель данной работы - разработка рекомендаций по разрешению конфликтов в группах.

В начале нашей работы мы ознакомились с теоретическими материалами по данному вопросу. Изучили, что такое конфликты в социальных группах. Какие существуют способы разрешения конфликтов.

Далее мы ознакомились с исследуемой группой. С целью выявления эффективных способов разрешения конфликтов в социальных группах, мы провели социологическое исследование в группе УП-10 ФЭИ СВФУ. В анкетировании участвовало 10 респондентов. Средний возраст респондентов 20 лет.

По результатам исследования сделали выводы. Большинство членов исследуемой группы понимают по причинам возникновения конфликтов начинаются из-за разногласий мнений участников группы. Мы считаем, что эта причина является одним из основных причин возникновения конфликтов. Еще одним не маловажной причиной является нежелание участника группы работать в коллективе. Личная неприязнь то же является одной из причин возникновения конфликта в группе. Такой ответ никто из членов группы. Можно сделать вывод, что члены группы не испытывают неприязнь к другим членам группы. В исследуемой группе редко происходят конфликты. Так ответили все до единого участники исследуемой группы. Исходя из этого можно сделать вывод, что уровень конфликтности в группе стоит на минимуме. Группу можно считать мало конфликтующей между ее членами. 100% ответ дали в третьем вопросе. Все респонденты ответили, что социально - психологическая атмосфера в группе свободная. Значит каждый член группы может свободно выражать свои мысли, высказать свое мнение. Участники группы не стесняются друг друга, не боятся кого-либо. Конфликты некоторым участникам дает возможность эмоционально разрядиться, выплеснуть накопившие негативные эмоции. Эта возможность может плохо повлиять на отношения в группе. Для того чтобы не создавать конфликтные ситуации рекомендуется воздержаться от этого. Хорошо, что все члены группы пытаются прекратить, разрешить конфликт не дав ему разгореться в полную силу. Но к сожалению всегда у всех это получается. Для того чтобы быстро разрешать проблемы нужно уметь пользоваться типами стратегий. Уметь пользоваться ими исходя из ситуаций. Участники группы наиболее часто пользуются стратегией сотрудничества. Мы считаем, что это самый эффективный способ разрешения конфликта в группе. Потому что этот тип учитывает все мнения, желания участников. Этот тип стратегии поможет разрешить конфликт удовлетворяя всех участников группы. Не рекомендуем использовать стратегию уклонения. Этот способ

не разрешит проблему из-за которой возник конфликт. Используя стиль уклонения найдете временное решение проблемы. Есть риск того что конфликт может возгореться с новой силой. Не все члены группы довольны тем как разрешаются конфликты в группе. Рекомендуется разрешать конфликты учитывая все мнения, мысли участников группы. Если хотя бы один член группы останется не довольным тем как разрешилась проблема то этот конфликт может вновь повториться. Несколько респондентов ответили, что только иногда решаются проблемы из-за которой начался конфликт. Можно сделать вывод участники остались недовольными решением конфликта из-за того, что не часто решаются проблемы.

Можно сделать вывод, что для разрешения конфликта важно иметь в своем распоряжении разные различные подходы, стратегии. Уметь эффективно пользоваться ими. Нужно правильно использовать стратегии поведения в разных ситуациях. Ни один из стилей разрешения конфликта не может быть выделен как самый лучший. Это зависит и от того у кого какая роль в конфликтной с ситуации.

Косинова В.Н., к.э.н.

доцент кафедры «Бухгалтерский учет»

Магомсдова Д.М.

Дагестанский государственный университет

Россия, г. Махачкала

ВНЕДРЕНИЕ МСФО В СТРАХОВОЙ РЫНОК РФ

В соответствии с Федеральным законом № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» от 27.07.2010г. все страховые организации, начиная с отчетности за 2012г., должны представить в Федеральную службу по финансовым рынкам России, а также опубликовать консолидированную финансовую отчетность, составленную в соответствии с требованиями МСФО.

Следовательно, в ФСФР консолидированную отчетность по МСФО представят все пять сотен страховых компаний России вне зависимости от масштабов деятельности и форм собственности, и даже не имея дочерних организаций. При этом компании будут составлять отчетность как по российской системе бухгалтерского учета (РСБУ), так и по МСФО.

Однако до нынешнего момента в страховом рынке только около 5% фирм готовили отчеты по новым стандартам, т.е. это максимум 10 крупнейших российских страховщиков. В первую очередь это те компании, которые имеют иностранных акционеров.

Например, одним из таких первопроходцев выступает страховая акционерная компания "Альянс" («Allianz Russia»). В ноябре 2006 г. она подвела итоги по МСФО за девять месяцев работы. За этот период

совокупные премии компании по договорам страхования и сострахования превысили 31,2 млн. долл., что на 54,5% больше аналогичного показателя 2005 г. В то же время «Allianz Russia» выплатила клиентам свыше 3,3 млн. долл., что на 98,4% больше, чем годом ранее. Другие финансовые показатели компании по МСФО были также улучшены по итогам работы девяти месяцев [5].

Конечный срок сдачи отчетности в службу 1 мая 2013 года, то есть времени осталось около полугода, поэтому актуальной задачей второй половины 2012 года стала подготовка к формированию отчетности по международным стандартам, необходимость обучения сотрудников, получения информации материнской компанией от всех контролируемых организаций, а также выбор аудитора, специализирующегося по МСФО.

Не смотря на невысокий уровень применения международных стандартов, именно область страхования оказалась наиболее продвинутой отраслью экономики в этом вопросе. На нее пришлось около 37% компаний, попавших в исследование о степени использования МСФО, тогда как на промышленность пришлось лишь 15%. [5].

О необходимости применения МСФО задумываются не только в России. Согласно данным опроса, проведенного Economist Intelligence Unit (EIU) для Deloitte, почти половина страховщиков хотели бы, чтобы произошла конвергенция двух основных режимов отчетности, используемых международными страховыми компаниями - GAAP и МСФО. Около 47% респондентов сказали, что хотели бы, чтобы США отменила свои стандарты отчетности в пользу МСФО.

При этом предложения по исправлению ситуации выдвигаются и Советом по международным стандартам финансовой отчетности (IASB), и Советом по стандартам финансового учета (FASB). Однако, несмотря на существенный прогресс, поскольку Советы пытались найти общую позицию по каждому из вопросов, это привело к задержке внедрения потенциального первого набора правил глобальной отчетности для страховых компаний.

Более половины респондентов (51%) выразили неуверенность относительно временных рамок внедрения новых МСФО для страховых контрактов (МСФО 4 Стадия II), при этом 52% считают финансовые инструменты (МСФО 9) своей самой большой проблемой. Еще 56% страховщиков сказали, что подождут, пока стандарты будут полностью разработаны, прежде чем начать свои проекты по внедрению новых правил. [4].

Международные аудиторы предупреждали отечественных законодателей, что страховщики, которые показывают хорошие результаты по российским стандартам бухгалтерской отчетности, могут нести убытки, применяя МСФО. Однако некоторые фирмы, уже несколько

лет применяющие МСФО, могут оказаться в выигрыше, так как эта система поможет уменьшить им уровень резервирования.

В большинстве случаев переход российской компании на международные стандарты осуществляется путем трансформации отчетности, составленной в соответствии с российскими правилами учета, в систему МСФО. Составление финансовой отчетности по МСФО методом трансформации предполагает корректировку отчетности, составленной по российской системе бухгалтерского учета (РСБУ). Обычно бухгалтерия компании даже не делает этого самостоятельно - для этого приглашаются аудиторские компании. Аудиторы, как правило, предлагают бухгалтерии компании заполнить таблицы, содержащие определенный набор показателей работы предприятия, а затем самостоятельно осуществляют перекладку отчетности на МСФО.

Основные этапы трансформации отчетности, составленной по российской системе бухгалтерского учета (РСБУ), в отчетность по МСФО включают в себя:

- во-первых, сравнение статей формы 1 и формы 2 по РСБУ с требованиями соответствующих стандартов МСФО;
- во-вторых, выделение отличий в балансе по РСБУ от требований МСФО по критериям признания и оценки;
- в-третьих, применение стандарта IFRS 1 «Первое применение МСФО» для входящего баланса в соответствии с МСФО;
- в-четвертых, создание журнала трансформационных корректировок.

Пятый шаг - отражение исходных данных по РСБУ с корректировками по МСФО в трансформационной таблице. Для начала необходимо проанализировать активы и обязательства, доходы и расходы страховой компании на соответствие их критериям признания, отражения и оценки в МСФО; затем следует использование реверсивных записей при переходе к следующему периоду; далее следует расчет отложенных налогов на прибыль (переход от ПБУ 18/02 к МСФО 12); пересчет отчетности из функциональной валюты в валюту представления (МСФО 21). При необходимости следует внести изменения в статьи таким образом, чтобы трансформированные данные отвечали Международным стандартам финансовой отчетности.

МСФО - отчетность более гибкая и меньше зависит от результатов бухгалтерского учета, здесь применяется один из главных принципов международных стандартов - оценка показателя по справедливой стоимости. В отличие от РПБУ в МСФО отсутствует жесткое закрепление отчетной даты. Отчетность по МСФО также должна содержать ряд сравнительных показателей за 2011 год и на конец 2010 года. Правда, показатели за эти периоды аудитором могут быть не подтверждены.

Для страховых компаний международные стандарты предусматривают особый страховой стандарт - МСФО 4 "Договоры

страхования" (IFRS 4 «Insurance Contracts»). Этот стандарт был принят Международным комитетом по МСФО (КМСФО) в марте 2004 г. При представлении этого документа бухгалтерской общественности было отмечено, что это лишь первая фаза разработки стандарта для страхования. При создании МСФО 4 изучался опыт 22 стран. Текст стандартов претерпевал изменения в зависимости от новшеств, принятых во всей системе.

МСФО 4 - первое руководство по учету договоров страхования. Идея этого стандарта состоит в том, что в страховании есть особенность, которой нет ни в одном другом виде бизнеса. Страховщик оказывает услугу, которая состоит фактически в бездействии - просто в готовности сделать страховую выплату при наступлении страхового случая, потому что сама выплата - это нежелательное событие и для самой компании, и для страховщика. И эта готовность фактически и есть услуга. Исходя из этого, стандарт указывает, как определять выручку по этим услугам и как это сопоставлять с движением денежных средств, потому что движение денег - это выплаты, а выручка - это оказание услуги. По мнению специалистов, больше никакой специфики здесь нет, и страховщики применяют все остальные стандарты в общем порядке.

Родной язык международных стандартов - английский. Это также одна из проблем перехода на МСФО для предприятий неанглоязычных стран. Чтобы избежать трудностей перевода, некоторые предприятия делают английский своим корпоративным языком. Так поступили некоторые крупные европейские страховщики, в частности "Allianz" и Мюнхенское перестраховочное общество. Этот шаг не только поможет уберечься от ошибок в отчетности, связанных с неправильной трактовкой того или иного термина, но и сделает отчетность доступной для иностранных инвесторов.

Внедрение МСФО увеличивает нагрузку не только на самих страховщиков. Так, в Федеральной службе по финансовым рынкам будут проверять сроки публикации отчетов, факт их предоставления, а также сравнивать некоторые показатели. Поводом для дополнительных проверок могут послужить значительные расхождения в показателях, рассчитанных по МСФО и российским стандартам бухгалтерской отчетности. Сейчас обсуждается возможность перестановки кадров внутри службы. Если их утвердят, то в центральный аппарат управления будут поступать все данные от финансового рынка (включая и страховой рынок). Пока представители службы озабочены вопросом, хватит ли в России сертифицированных аудиторов, умеющих работать по МСФО, которые смогут проверить отчетность 500 страховых компаний. [3]

Следует понимать, что МСФО это, в первую очередь, документация для инвесторов, которая отражает прозрачность бизнеса, его справедливую стоимость, эффективность инвестиций, осуществляемых в такой

компаниях. Именно международные стандарты позволяют страховым организациям выйти на международный рынок, что особенно актуально в условиях вхождения России во Всемирную торговую организацию.

Использованные источники:

1. Вопросы, связанные с переходом страховщиков на международные стандарты бухгалтерского учета и отчетности. - 01.10.2009г. <http://www.sluchay.ru>.
2. Переход на МСФО сделает российских страховщиков взрослее. - 21.09.2012г. Интервью с заместителем руководителя ФСФР О.Пилипцом <http://www.audit-it.ru/articles/msfo/a24744/492621.html>.
3. Российские страховщики переходят на международные стандарты финансовой отчетности - 30.09.2012. <http://www.auditfinprom.ru/news/rossijskie-straxovshhiki-perexodyat-namezhdunarodnye-standarty-finansovoj-otchetnosti/>.
4. Страховщики требуют использования МСФО. - 20.09.2012г. <http://www.ifrs.ru/library/detail.php?ID=3877>.
5. Титов А. О. Ожидания от внедрения МСФО в страховых компаниях//Управление в страховой компании.- № 2. - 2007г.

Косинова В. Н, к.э.н., доцент

Ибрагимова Х. А.

студент 3курс, бакалавр

Дагестанский государственный университет

Россия, г. Махачкала

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Малое предпринимательство играет большую роль в экономике как развитых, так и развивающихся стран. Малое предпринимательство имеет определенные преимущества, к которым относятся:

- более быстрая адаптация к условиям хозяйствования;
- большая независимость действий малых предприятий, гибкость и оперативность в принятии и выполнении принимаемых решений;
- относительно невысокие расходы при осуществлении деятельности, особенно затраты на управление;
- большая возможность реализовать свои идеи, проявить свои способности;
- более низкая потребность в первоначальном капитале и способность быстро вводить изменения в производство продукции в ответ на требования местных рынков;
- относительно более высокая оборачиваемость собственного капитала и др.

Однако, как показывает практика, малому предпринимательству присущи и определенные недостатки, среди которых:

- более высокий уровень риска, что обуславливает высокую степень неустойчивости положения на рынке; большая зависимость от крупных компаний;

- ошибки в управлении собственным делом;

- слабая компетентность руководителей, повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования;

- неуверенность и осторожность хозяйствующих партнеров при заключении договоров (контрактов) и др.

Конечно, недостатки и неудачи в деятельности субъектов малого предпринимательства определяются как внутренними, так и внешними условиями их функционирования. Большинство неудач малых предприятий связано с менеджерской неопытностью или профессиональной некомпетентностью собственников. Более того, неравноправное положение субъектов малого предпринимательства по сравнению с крупными предприятиями и отсутствие соответствующей нормативно-правовой базы являются одними из основных сдерживающих факторов [1].

Основные принципы поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства сформулированы в ч. 1 ст. 14 Закона № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»:

1) заявительный порядок обращения субъектов малого и среднего предпринимательства за оказанием поддержки;

2) доступность инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства для всех субъектов малого и среднего предпринимательства;

3) равный доступ субъектов малого и среднего предпринимательства, соответствующих критериям, предусмотренным федеральными, региональными и муниципальными программами развития субъектов малого и среднего предпринимательства, к участию в соответствующих программах;

4) оказание поддержки с соблюдением требований, установленных Федеральным законом от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции»;

5) открытость процедур оказания поддержки.

Цели государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации сформулированы в ч. 2 ст. 6 Закона № 209-ФЗ следующим образом:

1) развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в целях формирования конкурентной среды в экономике Российской Федерации;

2) обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства;

3) обеспечение конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства;

4) оказание содействия субъектам малого и среднего предпринимательства в продвижении производимых ими товаров (работ, услуг), результатов интеллектуальной деятельности на рынок Российской Федерации и рынки иностранных государств;

5) увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства;

6) обеспечение занятости населения;

7) увеличение доли производимых товаров (работ, услуг) в объеме валового внутреннего продукта;

8) увеличение доли уплаченных субъектами малого и среднего предпринимательства налогов в налоговых доходах федерального бюджета [2].

Велика роль малого предпринимательства в решении таких важных социальных проблем как занятость, ликвидация безработицы, повышение социальной активности населения. Эти проблемы в настоящее время очень остро стоят в большинстве районов и городов страны.

Важным является вопрос развития инновационной деятельности малого бизнеса, который является фактором подъема российской экономики. Данный фактор повышает конкурентоспособность продукции и услуг, привлекает новых покупателей, и является эффективным средством привлечения инвестиций. Реализацией инвестиционных проектов занимаются многие предприятия, но инновационной деятельностью занимаются единицы.

К факторам, тормозящим освоение инноваций на малых предприятиях, работающих в промышленности, относятся:

- нехватка собственных финансовых ресурсов предприятий;
- недооценка инноваций коммерческими банками;
- экономический риск освоения новой продукции.

Одна из главных проблем в сфере инновационной деятельности – доведение фундаментальных исследований до коммерческого использования, формирование спроса и выход отечественной инновационной продукции на рынки сбыта.

Для финансирования инновационных проектов существуют венчурные фонды. Венчурное финансирование – финансирование малых предприятий и видов деятельности, считающихся наиболее рискованными. Для данных видов деятельности затруднено получение денежных средств из общепринятых источников - кредит, ссуда, облигации.

Для успешного развития инновационного сектора требуется, чтобы продукция инновационных технологий была востребована на рынке. А для этого, требуется создать условия, при которых компании, активно осваивающие новые промышленные и управленческие технологии,

оказывались бы в более выгодном положении по сравнению с другими участниками рынка. В связи с этим, прогрессивным является новый законопроект «О государственной поддержке инновационной деятельности в Российской Федерации» от 2 февраля 2011 года, который был внесен в Государственную Думу. В нем говорится о предоставлении налоговых послаблений и налоговых отсрочек, для малых предприятий, и получении льготных кредитов, субсидий, грантов и прямой финансовой поддержки. Все эти меры направлены на внедрение инновационных технологий на малых предприятиях затем, чтобы это стало экономически выгодным.

Использованные источники:

- 1.Б.О. Бородатов. Особенности развития и функционирования малого предпринимательства в системе экономических отношений региона на примере Московской области. Режим доступа- <http://www.fpa.su>;
- 2.Малый и средний бизнес: особенности функционирования. Режим доступа-<http://asbr.org/biblioteka/biblioteka-semejnego-biznesa/1164-malyj-i-srednij-biznes-osobennosti-funkczionirovaniya>.

Кравцова И.О.

магистр

ФГБОУ ВПО «Красноярский государственный педагогический университет им. В.П. Астафьева»

Россия, г. Красноярск

ЗНАЧЕНИЕ КОРПОРАТИВНОГО ОБУЧЕНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В период глобализации между различными сферами деятельности человека устанавливается тесная взаимосвязь, и развитие одной из сфер несомненно влечет изменения в других сферах. В такой ситуации главным экономическим ресурсом становятся знания, основанные на развитии человеческого и социального капитала, а на смену традиционной экономике, приходит экономика, основанная на знаниях, которая требует создания адекватных систем обучения.

Одной из таких систем является корпоративное обучение.

Корпоративное обучение, в широком смысле слова, есть целенаправленный процесс изменения поведения работников путем передачи им необходимых знаний, формирования навыков и установок для преодоления разрыва между имеющимися способностями и мотиваций работников, с одной стороны, и предъявляемыми к ним требованиями и потребностями организации — с другой.

Корпоративное обучение пронизывает всю структуру организации, предопределяет ее развитие, с одной стороны, и определяется развитием организации, с другой. Движение корпоративного обучения в сторону

организации и движение организации в сторону корпоративного обучения отнюдь не является простым «встречным движением».

«Встречное движение» обусловлено как внутренними (реструктуризация предприятий, стратегия развития, организационная структура компании, технологические изменения, появление новых рабочих мест и др.), так и внешними (экономическая политика государства, законодательство, система налогообложения, уровень конкуренции т.п.) условиями организации, что ставит большинство компаний перед необходимостью подготовки персонала к работе в новых условиях.

М.И. Магура, М.Б. Курбатова рассматривают обучение персонала как основу успешной работы организации в процессах повышения конкурентоспособности предприятия и организационного развития, так как обучение призвано подготовить персонал к правильному решению более широкого круга задач и обеспечить высокий уровень эффективности в работе [1, с.9].

В.Р. Веснин, рассматривает корпоративное обучение, как одно из направлений развития персонала, что обусловлено решающим фактором роли человека в производстве и управлении на современном этапе научно-технической революции [3, с. 421].

Целями корпоративного обучения персонала являются [2, с.72]:

- поддержание необходимого уровня квалификации персонала компании с учетом требований существующего производства и перспектив его развития;
- сохранение и рациональное использование профессионального потенциала компании;
- повышение конкурентоспособности продукции и услуг компании на основе распространения знаний и опыта, применения персоналом предприятия современных технологий, эффективных методов организации труда, управления и производства;
- поддержка инновационных преобразований рабочих мест компании для обеспечения роста производительности труда и достижения современного уровня производства;
- создание условий для профессионального роста и самореализации работников;
- повышение уровня профессионализма и компетенции персонала на предприятии, эффективного его использования в соответствии с запросами производства и перспективами его развития;
- совершенствование необходимых для эффективной работы навыков и умений;
- подготовка работника к ротации.

Значение корпоративного обучения, выделяют как на коллективном (развитие организации), так и на индивидуальном (развитие профессионального мастерства, карьеры) уровне [4].

К результатам корпоративного обучения можно отнести [2, с.18]:

- увеличение скорости работы (реакции на нестандартные ситуации и т.п.);
- расширение кругозора, увеличение числа рассматриваемых вариантов при принятии решений руководителями и специалистами, что влияет на оптимальность принимаемых решений;
- снижение потерь от неправильной оценки ситуации и неправильных действий работников;
- предотвращение ущерба от непредвиденного наступления нежелательных событий и ситуаций, ограничение распространения так называемых "цепочек нежелательного развития событий";
- снижение вероятности аварий и поломок оборудования, угроз жизни и здоровью людей;
- укрепление корпоративного сознания работников, сближение личных интересов работников с интересами компании;
- рост способности к координированному осознанию совместной деятельности при принятии решений;
- обмен информацией между работниками различных предприятий, проходящими обучение вместе, распространение "по горизонтали" передового опыта, других инноваций.

К результатам корпоративного обучения на индивидуальном уровне можно отнести создание благоприятного климата в организации, повышение мотивации сотрудников, повышение их квалификации, приобретение новых навыков и знаний, повышение их конкурентоспособности на рынке труда, получение дополнительных возможностей для профессионального роста как внутри своей организации, так и вне ее. Это особенно важно в современных условиях быстрого устаревания профессиональных знаний [2, с.51].

Общий эффект от обучения и повышения квалификации проявляется в виде прироста результата деятельности системы (дохода), а также в виде экономии затрат на компенсацию последствий ошибочных действий или решений.

В целом, корпоративное обучение персонала имеет результатом повышение производительности труда, сокращение текучести, улучшение морально-психологического климата [3, с. 421].

По данным Центра исследования и аналитики [Amplua Insights](#) и портала [Trainings.ru](#) самыми актуальными направлениями в обучении персонала в России в 2012 году являются обучение продажам и

управленческое обучение. Эти темы отметили 38% и 36% респондентов соответственно (Рис. 1) [5].

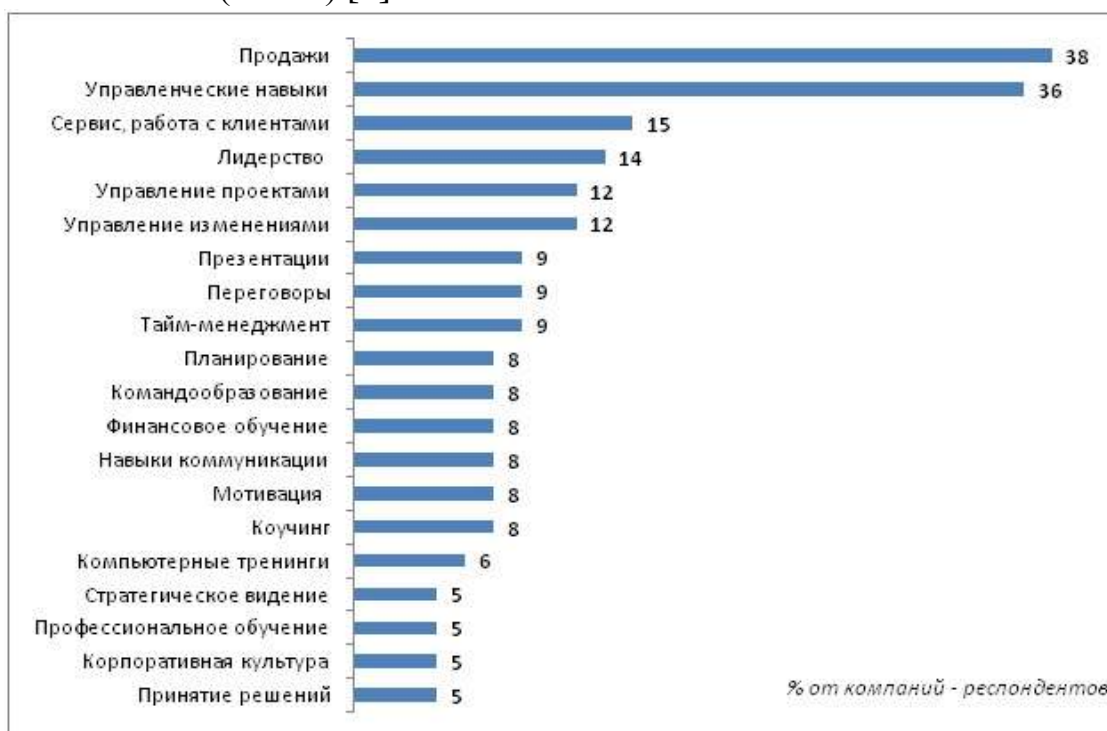
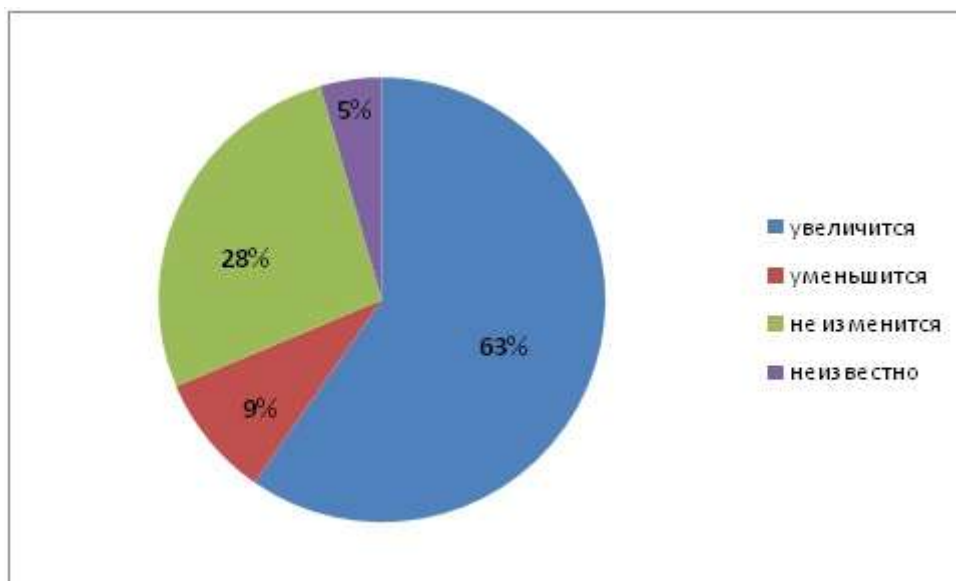


Рис.1 Актуальные темы обучения

63% компаний сообщили об увеличении бюджета на обучение и развитие персонала в 2012 году, 9% респондентов отметили сокращение бюджета, 28% опрошенных оставили бюджет без изменений. В среднем бюджет вырос на 10—20%, по сравнению с 2011 годом (Рис. 2).

Рис.2 Изменение бюджета на обучение и развитие персонала

Значение квалификации персонала для эффективности применения



новых технологий стало столь важным, что в современном менеджменте практически всех индустриально развитых стран мира квалификация стала главным признаком классификации персонала предприятия и получила

ранг, равный характеристикам, определяющим принадлежность работника к управленческому или производственному персоналу [4].

Кадровый потенциал компании — важнейший стратегический фактор, определяющий ее успех. Качественные и количественные характеристики рабочей силы определяют возможности реализации экономических программ, структурной перестройки, расширения производства, повышения качества продукции и роста производительности труда. Поэтому обучение, повышение квалификации руководителей и специалистов, обучение и переподготовка по смежным и вторым профессиям, формирование предпринимательского корпуса компании с учетом новых экономических условий и решение в качестве основной цели задач по формированию конкурентоспособного как на внутреннем, так и на внешнем рынке персонала компании выдвигают перед кадровой службой компании новые, весьма сложные и актуальные задачи по выработке и реализации основных направлений подготовки кадров [2, с.71].

Использованные источники:

- 1) Магура М.И., Курбатова М.Б. Организация обучения персонала компании: 2-е издание, переработанное и дополненное - http://www.koob.ru/magura_kurbatova/organizatciya_obucheniya_personala_kompanii
- 2) Травин В.В., Дятлов В.А. Менеджмент персонала предприятия: Учебно-практическое пособие — 5-е издание — М.: Дело. 2003. — 272 с. <http://www.alleng.ru/d/manag/man108.htm>
- 3) Веснин В. Р. В38 Менеджмент: учеб. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. - 504 с. <http://www.alleng.ru/d/manag/man001.htm>
- 4) Управление персоналом - учебник для аспирантов http://mnogoraznogo.com/books_management/205/26185.html
- 5) <http://www.trainings.ru/library/reviews/?id=14402>

*Краснокутская Ю.С.
научный руководитель: Шаповалов А.А.
Белгородский государственный технологический
университет В.Г. Шухова*

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ И ТИПА УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ

В настоящее время наблюдается большой интерес к управлению персоналом как со стороны практиков, так и со стороны ученых, разрабатывающих различные области данной науки. Аспектам управления персоналом, кадровому менеджменту, как одному из направлений современного управления, нацеленного на развитие и эффективное использование потенциала организации, посвятили свои работы такие

специалисты, как Герасимов Б.Н., Евенко Л.И., Кибанов А.Я., Столяренко Л.Д., Травин В.В., Яхонтова Е.С. и др. [5]

Тем не менее, еще не выработано единого подхода в отношении управления персоналом и управления кадрами. Круг рассматриваемых при этом вопросов представляется определенным множеством (нормирование, мотивация, организация труда, оплата труда и др.) и каждый автор формирует из него свое понимание системы управления персоналом.

В современных условиях целесообразно рассматривать персонал как основное богатство любой организации. Это важнейший потенциал хозяйственной системы. От его качества и полноты реализации зависит в значительной степени успех в достижении поставленных перед организацией целей. Умелое управление персоналом должно быть направлено на максимально возможную реализацию персонала как потенциала.

Однако большое количество компаний и организаций не уделяют должного внимания управлению персоналом, считая персонал вспомогательным компонентом. Это является ошибкой, поскольку люди являются, по меньшей мере, частью предприятия и все больше частью конечного продукта, за который организация получает деньги от клиента. Ориентация на управление человеческими ресурсами меняет задачи управления, функции и структуру соответствующих служб на предприятии.

Эффективность управления персоналом, наиболее полная реализация поставленных целей во многом зависят от выбора вариантов построения самой системы управления персоналом предприятия, познания механизма его функционирования, выбора наиболее оптимальных технологий и методов работы с людьми. Рассмотрим, как исторически сформировались разные типы управленческих структур (рис. 1).

Наиболее ранней управленческой структурой является ассоциация. В период своего возникновения эта структура представлена лишь первобытной общиной, и ее управленческая функция ограничивается почти исключительно самоуправлением. В процессе разложения первобытного общества нередко случается, что некоторые виды ассоциаций выполняют и собственно управленческую функцию. Подобное превращение происходит, например, с дружиной, которая превращается в аппарат управления по мере того, как вождь превращается в наследственного монарха. [1]

В период разложения первобытного общества, события могут развиваться и по другому сценарию. Приблизженными монарха становятся в этом случае не дружинники, а представители родовой аристократии. В отличие от дружинников, аристократия не склонна подчиняться диктату вождя, неохотно подчиняются ее представители и воле большинства. Отсутствие жесткой системы подчинения создает иную, отличную от

дружины и иной формы ассоциации, систему управления, которую мы называем лигой. [1]

Впоследствии, уже в процессе существования и развития государства складывается иерархическая управленческая структура – корпорация. Члены этого объединения не равны между собой и этим неравенством, можно сказать, удерживается корпорация. Но они не просто не равны. Корпорация многоступенчата: каждая из составляющих ее ступеней, кроме самой высшей, подчинена вышестоящей, ей же, в свою очередь, подчинена нижестоящая. Корпорация значительно более приспособлена для того, чтобы выступать в качестве субъекта управления. Этому способствует сама ее структура – подчинение низших ступеней высшим. Но корпорации могут управлять также и ассоциациями. Пример: крестьянские общины (ассоциации) и феодальная иерархия (корпорация). В большинстве корпораций неременной фигурой является бюрократ. [1]

Бюрократическое управление – это управление, которое должно следовать детально разработанным правилам и предписаниям, установленным властью вышестоящего органа. Обязанность бюрократа – выполнять то, что велят ему эти правила и предписания. Его свобода, действовать в соответствии с собственными убеждениями, ограничена. [1]

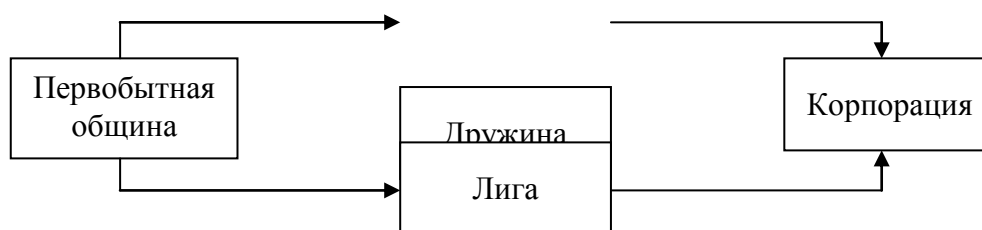


Рис. 1. Типы управленческих структур

При переходе к рынку происходит медленный отход от иерархического управления, жесткой системы административного воздействия, практически неограниченной исполнительной власти к рыночным отношениям, отношениям собственности, базирующимся на экономических методах. Поэтому необходима разработка принципиально новых подходов к приоритету ценностей.

Главное внутри организации — работники, а за пределами — потребители продукции. Необходимо повернуть сознание работающего к потребителю, а не к начальнику; к прибыли, а не к расточительству; к инициатору, а не к бездумному исполнителю, перейти к социальным нормам, базирующимся на здравом экономическом смысле, не забывая о нравственности. Иерархия отойдет на второй план, уступая место культуре и рынку. [3]

Рассматривая рыночную экономику нашей страны можно подчеркнуть, что особое значение приобретают вопросы практического применения

современных форм управления персоналом, позволяющих повысить социально-экономическую эффективность любого производства.

Новые службы управления персоналом создаются, как правило, на базе традиционных служб: отдела кадров, отдела организации труда и заработной платы, отдела охраны труда и техники безопасности и др. Задачи новых служб заключаются в реализации кадровой политики и координации деятельности по управлению трудовыми ресурсами в организации. В связи с этим они начинают расширять круг своих функций и от чисто кадровых вопросов переходят к разработке систем стимулирования трудовой деятельности, предотвращению конфликтов, изучению рынка трудовых ресурсов и др.

Конечно, в идеальной организации управление персоналом полностью осуществляется руководителями подразделений. Однако в реальной жизни практически каждая организация нуждается во внутренней структуре, занимающейся исключительно этим вопросом. Служба управления персоналом должна изменяться в предвосхищении изменений целей организации, в определении которых ее представители должны играть самую активную роль. Среди множества качеств, которыми в современных условиях должны обладать специалисты по управлению персоналом, следующие три играют ключевую роль (рис. 2). [4]



Рис. 2. Необходимые качества специалистов по управлению персоналом

Очевиден тот факт, что в государственном управлении любой страны существуют такие недостатки, которые бросаются в глаза любому наблюдателю. Иногда степень неэффективности управления бывает поразительной. Но если попытаться отыскать коренные причины этих недостатков, то часто можно убедиться, что они вовсе не являются результатом заслуживающей порицания небрежности или отсутствия компетентности. Иногда они оказываются результатом особых политических и институциональных условий или попытки урегулировать проблему, для которой невозможно было найти более удовлетворительное решение. Тщательное изучение всех имеющихся трудностей может убедить добросовестного исследователя в том, что при данном общем соотношении политических сил он сам не знал бы, как решить эту проблему более приемлемым образом.

Использованные источники:

1. *Арсеньев Ю.Н.* Управление персоналом: Модели управления/ Арсеньев Ю.Н., Шелобаев С.И., Давыдова Т.Ю. – М.: ЮНИТИ, 2007. – 287 с.
2. *Арсеньев Ю.Н.* Управление персоналом. Технологии/ Арсеньев Ю.Н., Шелобаев С.И., Давыдова Т.Ю. – М.: ЮНИТИ, 2008. -264 с.
3. *Кириянов А.* Концепция управления человеческими ресурсами в организации/ Кириянов А. – М.: ИНФРА-М, 2009. - 364с.
4. *Демченко Т.* Управление персоналом: современные подходы. //Человек и труд. – 2009. - №1. – с. 5.
5. <http://infomanagement.ru/>

*Крукле В. А.
директор*

*Калининградский институт экономики – филиал
НОУ ВПО «Санкт-Петербургский университет
управления и экономики»
Россия, г. Калининград*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Поддержка предпринимательства, в том числе его малых форм, - одно из наиболее значимых направлений экономической политики государства, которое требует тщательного исследования и научного обоснования. Однако прежде чем перейти к вопросам поддержки малого предпринимательства, необходимо рассмотреть важнейшие термины, которые мы будем использовать в дальнейшем.

К настоящему времени появилось немало научных трудов, где предпринимаются попытки наиболее полно раскрыть сущность понятий «предприниматель», «предпринимательство», «система поддержки предпринимательства». Учитывая множество существующих подходов, на современном этапе эти термины трактуются неоднозначно, что обуславливает актуальность их дальнейшего исследования.

Подходы к исследованию предпринимательства формировались постепенно, в ходе развития научных представлений о сущности и функциях предпринимательской деятельности. Так, вначале было выявлено, что предпринимательство осуществляется в условиях неопределенности и риска (Р. Кантильон, А. Смит, Ф. Найт). Другой ракурс исследования предложил Ж.Б. Сэй, который видел его основную функцию в обеспечении перелива экономических ресурсов в более выгодные секторы экономики, в выборе оптимального способа их комбинирования, приносящего наибольший эффект [1].

Представители австрийской школы (Ф. фон Хайек, Л. Мизес, И. Кирцнер) делали акцент на уравнивающей роли деятельности предпринимателей в систематических рыночных процессах, изначально

характеризующихся неравновесностью и экономической неопределенностью [2]. В их трудах впервые появилась трактовка предпринимательства как процесса развития предпринимательской идеи.

Важнейшим этапом в развитии теории предпринимательства стало раскрытие его новаторской роли, которое позволило выделить предпринимательские способности как особый экономический ресурс. Й. Шумпетер выдвинул тезис о том, что главная роль предпринимательства заключается в реализации нововведений, являющихся движущей силой экономического развития [3]. Такого же мнения придерживается П. Друкер [4], считающий, что основная функция предпринимателей заключается во внедрении нововведений во всех сферах хозяйственной деятельности.

Исходя из вышеизложенного, развитие теории предпринимательства, в первую очередь, было связано с его пониманием как процесса предпринимательской деятельности в рамках микроэкономики. Этот подход разрабатывается и на современном этапе. Например, предлагается выделять основные и дополняющие характеристики предпринимательства [5]. В качестве основных характеристик предпринимательской деятельности при этом рассматриваются, во-первых, осуществление нововведений и, во-вторых, наличие экономической свободы. Дополняющими, или производными от приведенных выше основных характеристик, являются такие особенности предпринимательства, как деятельность в условиях неопределенности и риска, рациональное комбинирование факторов производства и др.

С позиций выявления сущности предпринимательства представляется вполне обоснованным его исследование на микроуровне, в первую очередь, изучение предпринимателя как индивидуума, чему посвящено немало трудов отечественных и зарубежных ученых. Однако рассмотрение понятий «предпринимательство» и «предприниматель» исключительно на микроуровне не позволяет выявить причины либо динамичного, либо медленного и сложного развития предпринимательской деятельности в разных странах и регионах. Вместе с тем, проведение комплексного анализа и поиск ответов на указанные вопросы является важной предпосылкой успешного решения проблем, связанных с формированием предпринимательства и эффективной системы его государственной поддержки.

Дальнейшее развитие теории предпринимательства привело к тому, что в центре внимания ученых все чаще стали оказываться вопросы его взаимосвязи с условиями и факторами, формирующими предпринимательскую среду [6; 7; 8]. Исследование предпринимательства во взаимосвязи со средой функционирования прослеживается в рамках современных теорий институционализма, рассматривающих его как специфический тип управления, направленный на взаимодействие с

внешней средой [9]. Одним из наиболее активно разрабатываемых направлений исследований являются также вопросы государственного управления, связанные со стимулированием предпринимательской деятельности, импульс исследованию и научному обоснованию которых был дан в рамках теории экономики предложения.

В отечественной экономической науке проблематика предпринимательства исследуется под углом развития и повышения эффективности управления предприятиями и социально-экономической системой общества в целом [10; 11 и др.]. Особое значение при этом отводится социальным функциям предпринимательства, которое призвано обеспечить рост общественного благосостояния, поддержание занятости, укрепление национальной безопасности и т.п. [12].

Итак, проведенный обзор научной литературы позволяет сделать следующие выводы:

- хотя цельная теория современного предпринимательства находится в стадии формирования, имеется довольно много разработок, способствующих раскрытию экономической сущности и содержания этого понятия;
- в каждом из рассмотренных выше направлений теории предпринимательства, как правило, делается акцент на какой-то одной присущей ему характеристике, при этом в ходе эволюции научных взглядов, формирующихся в этой области, новые подходы, в большинстве случаев, не отвергают ранее полученные результаты исследований;
- ряд научных направлений концентрируется на исследовании особенностей предпринимателя как индивидуума, осуществляющего предпринимательскую деятельность, движимого определенными мотивами и обладающего соответствующими характеристиками; другие, в первую очередь, рассматривают взаимосвязь и взаимообусловленность деятельности предпринимателя и предпринимательской среды, включающей различные компоненты (экономический, социальный и др.).

В целом, можно сказать, что к настоящему времени предпринимательство, во-первых, рассматривается как объект исследования на микроуровне, то есть деятельность предпринимателей, либо соответствующих структур внутри организации, обособленная от рутинных функций, осуществляемых в бизнесе; во-вторых, как объект исследования на макро- и мезоуровне, нуждающийся, с одной стороны, в формировании благоприятных условий для развития, во всесторонней поддержке, а с другой стороны, призванный осуществлять ряд социальных функций.

Отметим, что согласно современному российскому законодательству предпринимательская деятельность (или предпринимательство) является самостоятельной, осуществляемой на свой риск деятельностью, направленной на систематическое получение прибыли от использования имущества (продажи товаров, выполнения работ или оказания

услуг) лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

В экономической литературе также нередко встречаются публикации, где авторы используют понятия «предпринимательство», «бизнес», «хозяйственная деятельность» как синонимы. Однако между ними существует разница. Ведение бизнеса представляет собой относительно стандартизированный процесс, в котором налажены механизмы управления функционированием организаций, в то время как предпринимательство, в первую очередь, связано с постоянной инновационной деятельностью, поиском новых идей и подходов к развитию бизнес-процессов. Вместе с тем, по нашему мнению, неправомерным является и противопоставление понятий «предпринимательство» и «бизнес». Предпринимательская деятельность неразрывно связана с хозяйственной, выступая зачастую как результат накопленных в процессе ведения бизнеса знаний, являющихся предпосылкой рождения новаторской идеи.

По сути, экономическое содержание предпринимательства, являющегося генератором новшеств, состоит в увеличении рыночного спроса за счет инициативы, риска, комбинирования ресурсов и внедрения инноваций в условиях конкурентной среды. При этом успешная предпринимательская деятельность не только позволяет получить конкурентные преимущества, но и формирует лучшие условия хозяйствования. В итоге, создается предпринимательская выгода как следствие реализованных конкурентных преимуществ.

Таким образом, опираясь на проведенное исследование существующих теоретических разработок, можно определить предпринимательство как особый вид хозяйственной деятельности, заключающийся в стимулировании и удовлетворении спроса и направленный на завоевание конкурентных преимуществ посредством внедрения инноваций. Исходя из данного определения, можно сказать, что предпринимательство – это:

- инициативная деятельность граждан, заключающаяся в выработке товаров и услуг и направленная на получение максимальной прибыли;
- прямая функция реализации собственности, или ее основная производственная функция;
- процесс организационной новации, осуществляемый в целях приращения капитала, развития производства и присвоения прибыли;
- специфический вид деятельности, направленный на неустанный поиск изменений в существующих формах жизни предприятий и общества, а также постоянная реализация этих изменений.

Предпринимательство осуществляется в рамках организаций, которые по видам, формам и объемам деятельности принято относить к крупному, среднему и малому бизнесу. Объектом особого внимания

государства является предпринимательская деятельность в сфере малого и среднего бизнеса, так как развитие мелкого предпринимательства играет значительную роль в экономике стран и регионов. Малые предприятия, которые не требуют крупных стартовых инвестиций и гарантируют высокую скорость оборота ресурсов, способны наиболее быстро и экономно решать задачи формирования и насыщения рынка потребительских товаров и услуг. Малое предпринимательство оперативно реагирует на колебания конъюнктуры рынка, придавая экономике требуемую гибкость. Малые предприятия практически мгновенно отзываются на изменения спроса, помогая, таким образом, восстанавливать необходимое равновесие на потребительском рынке. Они в значительной мере формируют конкурентную среду, создавая условия для повышения эффективности функционирования экономики.

Малые предпринимательские структуры представляет собой совокупность независимых мелких и средних предприятий, выступающих как экономические субъекты рынка. Они не входят в состав монополистических объединений, занимая по отношению к ним в структуре хозяйства подчиненное или зависимое положение.

Основные характеристики малых предприятий включают:

- юридическую независимость;
- управление предприятием, осуществляемое собственником капитала, либо партнерами-собственниками, в целях получения предпринимательского дохода;
- небольшие объемы по основным показателям хозяйственной деятельности (уставного капитала, величины активов, выручки);
- численность персонала, соответствующая установленным критериям.

Малые предприятия не могут рассматриваться как уменьшенная модель или промежуточный этап в развитии крупных предпринимательских структур, поскольку представляют собой особую модель, имеющую специфические характеристики и законы развития. Из этой специфики вытекают особенности управления, в том числе:

- единство права собственности и непосредственного управления предприятием;
- ограниченность масштабов предприятия, обуславливающая особый, личностный характер отношений между предпринимателем и наемными работниками и позволяющая добиваться их высокой мотивации и удовлетворенности трудом;
- относительно небольшие рынки ресурсов и сбыта, не позволяющие предприятию оказывать сколько-нибудь серьезное влияние на цены и общий объем реализации товаров и услуг в пределах сферы его хозяйственной деятельности;

- персонифицированный характер взаимоотношений между предпринимателем и клиентами, так как малое предприятие, как правило, рассчитано на работу со сравнительно узким кругом потребителей;

- ключевая роль предпринимателя, руководящего своим предприятием, так как он несет полную ответственность за результаты хозяйствования и непосредственно включен в производственный процесс и все, что связано с его организацией;

- семейное ведение дела, которое наследуется родственниками хозяина, что определяет их непосредственную вовлеченность во всю деятельность предприятия;

- специфический характер финансирования, поскольку, в отличие от крупных организаций, малые предприятия преимущественно пользуются сравнительно небольшими кредитами банков, собственными средствами и «неформальным» рынком капиталов (денежные средства друзей, родственников и т.д.).

В России основные критерии отнесения предприятий к малым регламентированы Федеральным законом от 24.07.2007 г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Согласно указанному нормативно-правовому акту, субъекты малого и среднего предпринимательства делятся на три категории:

- микропредприятия (средняя численность занятых составляет не более 15 человек);

- малые предприятия (средняя численность работающих – от 16 до 100 человек);

- средние предприятия (средняя численность персонала – от 101 до 250 человек).

Субъекты, относящиеся к малому и среднему предпринимательству, в рассматриваемом Федеральном законе включают:

- организации, внесенные в Единый государственный реестр юридических лиц (кооперативы и коммерческие организации, кроме государственных и муниципальных унитарных предприятий);

- физические лица, внесенные в Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица;

- крестьянские (фермерские) хозяйства.

В настоящее время число малых предприятий – один из важных параметров, характеризующих функционирование любой национальной экономики. Поэтому проблемам развития малого предпринимательства посвящены многие научные исследования, тем не менее, общепризнанные подходы и принципы оценки и регулирования этих процессов на сегодняшний день не выработаны. Это относится и к определению основных факторов развития малого предпринимательства, которые

формулируются в каждом конкретном случае индивидуально, исходя из особенностей различных стран и регионов, а также целей оценки.

Учитывая это, представляется целесообразной попытка обобщить имеющиеся теоретические подходы и выявить совокупность наиболее существенных факторов, влияющих на развитие малых предприятий.

На наш взгляд, все факторы, воздействующие на формирование и развитие малого предпринимательства, можно разделить на две группы: базовые и перспективные.

Базовые факторы развития малого предпринимательства образуют совокупность объективных и субъективных составляющих предпринимательской среды. Чем более благоприятно их сочетание, тем выше конечный экономический результат предпринимательской деятельности. К числу объективных базовых факторов могут быть отнесены все основные компоненты, формирующие общий экономический потенциал того или иного региона (особенности его географического положения, климатических условий, наличие запасов природных ресурсов, демографическая структура населения, уровень развития производственной и социальной инфраструктуры и др.).

Субъективные базовые факторы преимущественно находят свое выражение в различных направлениях государственной политики, в первую очередь, на региональном уровне. Их субъективный характер связан с тем, что все эти факторы прямо или косвенно отражают деятельность властных структур и различных групп влияния, связанных с процессами регулирования экономических отношений в рамках региона. Причем, поскольку малые предпринимательские структуры имеют гораздо меньше возможностей лоббировать свои интересы, в отличие от крупных предприятий, они в большей мере подвержены воздействию принимаемых решений на региональном уровне. Этим обусловлена необходимость разработки специальных мер государственной региональной политики, направленной на поддержку малого предпринимательства. Следовательно, можно сделать вывод, что формирование субъективных базовых факторов развития малых предприятий, в отличие от объективных, носит специфический характер и нацелено исключительно на данную группу субъектов предпринимательской деятельности.

По нашему мнению, именно воздействие субъективных базовых факторов является основной причиной недостаточного количества субъектов предпринимательской деятельности во многих регионах Российской Федерации. В частности, среди большого числа существующих проблем можно выделить, что в нормативно-правовых актах и общественном сознании господствует интерпретация предпринимательства, отождествляющая его с бизнесом, ориентированным исключительно на извлечение прибыли. Однако это толкование является узким и не отражает специфику

предпринимательской деятельности, которая по своему содержанию не может быть приравнена к ведению бизнеса.

Кроме того, в развитых странах зарубежья предпринимательство развивается преимущественно в сфере обрабатывающей промышленности, высокотехнологичных отраслей, в то время как в нашей стране существенным является удельный вес торговли и различных видов посреднической деятельности, а также горнодобывающей промышленности, ориентированной на вывоз сырья. В результате до наиболее перспективных и значимых, с точки зрения развития страны, сфер производства во многих случаях не доходят инвестиционные ресурсы, а также умения, навыки, знания предпринимателей.

Практика показывает, что результативное стимулирование и регулирование развития предпринимательства невозможно без учета региональной специфики. Это особенно актуально для такой разнообразной по своим экономико-географическим и другим территориальным особенностям страны, как Россия. Но имеющиеся данные о межрегиональных различиях в уровнях экономического развития, включая сформированный на разных территориях страны предпринимательский потенциал, свидетельствуют о значительном разбросе достигнутых значений показателей в разрезе регионов.

Одним из важных условий устойчивого экономического развития страны и регионов является наличие большого количества предпринимателей, имеющих соответствующие способности, профессиональные знания и опыт, чтобы осуществлять инновации, в первую очередь, в сфере производства. Такого рода предпринимателей в нашей стране пока что целенаправленно не формируют, поскольку менеджеров и специалистов, работающих на предприятиях, готовят с учетом российских реалий, включающих массовое стремление бизнесменов скрывать истинную величину налогооблагаемой базы, адаптироваться в условиях коррупции и значительного удельного веса «теневых» сектора экономики и т.п. Вместе с тем, сложившаяся система государственного регулирования процессов формирования предпринимательства (совокупность мер налоговой, инвестиционной, внешнеэкономической и др. политики) не в полной мере соответствует тем требованиям, соблюдение которых позволит создать благоприятную среду для развития цивилизованного предпринимательства.

Помимо базовых факторов, мы предлагаем особо выделить перспективные факторы развития малого предпринимательства, которые, по нашему мнению, могут быть объединены в одно емкое понятие – потенциал развития. Для их формирования необходимы значительные усилия на уровне предпринимательских структур: вложения финансовых ресурсов, привлечение высококвалифицированных кадров и др. Перспективные факторы формируют систему взаимосвязанных элементов,

количество которых неограниченно, а состав индивидуален, поскольку каждая отдельно взятая предпринимательская структура может сформировать свой список перспективных факторов, характерных для ее деятельности.

Таким образом, как показывает мировая и отечественная практика, малое предпринимательство, обеспечивает развитие и повышение конкурентоспособности отдельных предприятий, отраслей, регионов и экономики страны в целом, являясь важным самостоятельным объектом государственного регулирования. Учитывая вышеизложенное, развитие малого предпринимательства особенно нуждается в постоянном внимании и поддержке со стороны органов государственной власти.

Использованные источники:

1. История экономических учений [Текст] : Учеб. пособие. / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. – М.: ИНФРА-М, 2000.
2. Кирцнер, И. Конкуренция и предпринимательство [Текст] / И. Кирцнер. М.: Социум, 2010. 288 с.
3. Шумпетер, Й. Теория экономического развития [Текст] / Й. Шумпетер М.: Прогресс, 1982.
4. Друкер, П. Энциклопедия менеджмента [Текст] : Пер. с англ. / П. Друкер. М.: Вильямс, 2004.
5. Мэтьюз, Р. Новая матрица, или Логика стратегического превосходства [Текст] / Р. Мэтьюз, А. Агеев, З. Большаков. М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2003. С. 75.
6. Бусыгин, А.В. Предпринимательство [Текст] / А.В. Бусыгин. М.: Дело, 2001.
7. Гинс, Г.К. Предприниматель [Текст] / Г.К. Гинс. М.: Посев, 1992.
8. Колесникова Л. Предпринимательство и малый бизнес в современном государстве: управление развитием [Текст] / Л.А. Колесникова. М.: Новый Логос, 2000.
9. Кириллов, Л.Г. Конструируем управление [Текст] / Л.Г. Кириллов, Т.Э. Емельянова. Челябинск: Полиграфическое объединение «Книга», 2004.
10. Предпринимательство, рынок и экономический рост [Текст] : Сборник / ин-т экономики РАН. Центр соц.-экон. пробл. федерализма; Науч. ред. Е. М. Бухвальд, А. В. Виленский. М., 2002. - 200 с.
11. Стратегия развития предпринимательства в реальном секторе экономики [Текст] / Под ред. Г.Б. Клейнера. – М.: Наука, 2002.
12. Шамхалов, Ф.И. Государство и экономика. Власть и бизнес [Текст] / Ф.И. Шамхалов. М., 1999.

Крутяева А. А.
студент
Ханнанова Т.Р., проф., кан. юр. наук
зав. кафедрой ГМУ
БашГАУ
Уфа, Россия

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ (ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ)

В данной статье рассмотрены и проанализированы проблемы развития муниципального образования. Для решения данных проблем рассмотрены пути, предложенные приоритетными национальными и концептуальными программами.

Ключевые слова: муниципальное образование, высококвалифицированных кадры, учитель, социальная среда, приоритетные программы, концептуальные программы.

В настоящее время местное самоуправление считается основным элементом демократического государства. Местное самоуправление позволяет гражданам на самом близком для них низовом уровне принимать участие в управлении делами государства, самостоятельно решая отдельные вопросы местного значения. За последние годы удалось наметить пути к закреплению местного самоуправления, были приняты основные нормативно-правовые акты, регламентирующие деятельность граждан по осуществлению конституционного права на местное самоуправление, сформирована финансово-экономическая база, необходимая для деятельности муниципальных образований.

Но, несмотря на все эти совершенствования, остаются еще проблемы развития муниципального образования. Основной проблемой, на наш взгляд, является отсутствие высококвалифицированных кадров. Как мы знаем, в основном, молодое поколение, после окончания учебных заведений, остается в городах. Кадры устаревают, и иногда, решением это вопроса является, то, что один преподаватель вынужден вести несколько дисциплин не по своему профилю. Становится всё больше учителей-выходцев из деревень, которые некачественно преподают материал, имеют плохую подготовку.

Потому что профессия школьного учителя считается не престижной, нет мотивации, низкая заработная плата, иногда и плохие условия работы. По статистике сегодня в российской школе только один из восьми учителей моложе тридцати лет. Шестая часть педагогов – 213 тысяч – пенсионного возраста. Примерная ежегодная потребность школ в молодых специалистах – 30 тысяч человек, особенно ждут в российских школах преподавателей иностранного языка, физики, математики. Но, увы, из более чем 400-тысячной армии студентов педагогических вузов в школу

идут лишь 40 процентов выпускников, а по некоторым данным, и того меньше – 15-20.⁵⁸

Что же нужно на самом деле? Чтобы учителя были заражены своей профессией, чтобы они понимали свою значимость и значимость того, что они делают, и чтобы они всегда стремились быть лучше. Многие считают что деньги очень важны, на деле же без реальной мотивации в виде «заражённости делом» деньги - ничто.

На школьника очень сильно влияет социальная среда, т.е. люди, которые его окружают. Что же до такой степени сильно портит и развращает школьников? Быдло. Обычно дети из очень неблагополучных семей или из очень богатых. Дети, которые хотят влиять и управлять интересами и желаниями других. Даже используя физические угрозы и насилие (что почти всегда и происходит, только за пределами школы). Слабая детская психика часто ещё не обладает принципами и волей, чтобы защищаться от этого. А если у ребёнка нет доверия к родителям - то о последствиях несложно догадаться.⁵⁹

Далее к основной проблеме можно отнести еще неоснащенность образовательных учреждений учебными материалами и информационными технологиями. Так как мы живем в эпоху информации, дети со школьной скамьи должны изучать информационные технологии.

Перечисленные проблемы - это только часть. Их множество. Чтобы их решить потребуется не один десяток лет.

К счастью, на этот раз у нас есть все шансы об эту точку вновь не споткнуться. ПНП «Образование», комплексные проекты модернизации образования, проект «Российское образование-2020», положенный в основу Современной модели образования (СМО), как и президентская инициатива «Наша новая школа», – те концептуальные программы, которые призваны помочь выбрать верный путь и идти, наконец, в нужном направлении. Кстати, четко обозначены и вполне конкретные вешки. Вот только некоторые.

2012 год. Выделение на каждого школьника в среднем не менее 2 часов дополнительного образования в неделю за счет бюджетных средств, к 2020 году – не менее 6 часов.

2015 год. Создание единой добровольной цифровой системы учета образовательных достижений школьников. Развитие и других институтов оценки результатов общего образования школьников, помимо Единого государственного экзамена. Завершение эксперимента, в ходе которого будут апробированы конкретные механизмы обновления внутренней

⁵⁸ Официальный сайт Федеральной службы Российской статистики - <http://www.gks.ru>

⁵⁹ Горностаев, А. О. Образование руководителей общеобразовательных учреждений: проблемы, ориентиры, поиск решения [Текст] / А. О. Горностаев // Инновации в образовании. – 2011. - №11. – С. 24-32.

структуры школьного образования. Обновление всех учебных программ и методов обучения с использованием элементов компетентностного подхода. Завершение методического и технологического обеспечения широкого выбора индивидуальных образовательных траекторий, в том числе с использованием информационных технологий и возможности получать основы профессионального образования.

2020 год. Переход на современную модель образования в масштабах всей страны.

Крылова В.А.

студент

Бажуткина Е.М.

студент

группа БЭ(ЭП)-204

ПВГУС

Научный руководитель: Егорова Г.В., к.э.н., доцент

Россия, г.Тольятти

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Формирование, функционирование и развитие системы стратегического управления исходит из целей и стратегий инновационного развития государства посредством разработки федеральной целевой программы, устанавливающей сроки, исполнителей и источники финансирования необходимых для этого мер; функционирование системы стратегического управления предусматривает использование различных методов управленческого воздействия (организационно-административных, институциональных и финансово-экономических) учитывая интересы реальных и потенциальных участников инновационных процессов; в процессе реализации системы стратегического управления обеспечивается прогнозирование, планирование, анализ, оценка и контроль показателей развития наукоемкого машиностроительного комплекса; система стратегического управления предусматривает возможность адаптации к изменениям экзогенных и эндогенных факторов машиностроительного комплекса; реализация системы стратегического управления предусматривает управленческий анализ и аудит её состояния и функционирования с тем, чтобы обеспечивать соответствие системы принятой инновационной стратегии и инновационной политики; при формировании системы стратегического управления обеспечивается возможность её интеграции в общую систему управления социально-экономическим развитием государства в виде отдельной подсистемы; инициаторами формирования системы стратегического управления выступают федеральные органы

государственной власти, поскольку субъект и объект управления являются составными частями единой инновационной системы макроэкономического уровня.

Результатом наукоёмкого производства выступают инновации, которые в зависимости от сферы реализации фундаментальных и прикладных научных исследований принимают форму наукоёмкого продукта, наукоёмкого процесса, наукоёмкого сервиса, наукоёмкого рынка.

Уровень наукоёмкости	Тип инноваций	Характеристика инновационного процесса
Низкий уровень	Нулевой порядок	Регенерирование первоначальных свойств системы, сохранение и обновление ее существующих функций
	Первый порядок	Изменение количественных свойств системы
	Второй порядок	Перегруппировка составных частей системы с целью улучшения ее функционирования
Средний уровень	Третий порядок	Адаптивные изменения элементов производственной системы с целью приспособления друг к другу
	Четвертый порядок	Простейшее качественное изменение, выходящее за рамки адаптивных изменений и некоторое улучшение полезных потребительских свойств
Высокий уровень	Пятый порядок	Изменения всех или основных свойств системы при сохранении базовой структурной концепции
	Шестой порядок	Качественное изменение первоначальных свойств системы без изменения функционального принципа
	Седьмой порядок	Изменения в функциональных свойствах системы или ее части

Инновации разного порядка оказывают непосредственное воздействие на содержание этапов жизненного цикла предприятия.

Первый этап «Формирование» предполагает концентрацию усилий на развитии технологии бизнеса и рынка, ожидание вознаграждения в будущем, контроль немедленной обратной связи, формирование товарного ряда и реализацию стратегии проникновения на рынок.

Второй этап «Становление» характеризуется построением формальных управленческих систем: организационной структуры, системы отчетности и контроля, стандартизацией бизнес-процессов,

процедур и правил, установлением формальных связей, развитием управленческих кадров, реализацией стратегии завоевания и оптимизации рыночной доли, которая обеспечивает капитализацию компании, пополнение оборотных средств и получение планируемого объема прибыли.

Третий этап «Товарная адаптация» характеризуется насыщением рынка производимой продукцией, падением объема спроса, что предполагает необходимость разработки стратегии дифференциации и стандартизации, которая позволяет скорректировать параметры выпускаемой продукции, восстановить характеристики личных и производительных потребностей и спроса. При этом сохраняется рост прибыли, осуществляется децентрализация функций, делегирование полномочий, создаются центры прибыли, централизованное управление сосредоточено на выработке стратегии.

Четвертый этап «Производственная адаптация» характеризуется неэластичностью товарной модификации по отношению к спросу на выпускаемую продукцию. Что предполагает необходимость модернизации производственной базы с целью выпуска качественного нового товара, опережающего потребности рынка, т.е. новые продуктовые группы рассматриваются как центры инвестиций. При этом внедряются процедуры корпоративного планирования, технические функции (логистика, автоматизация) смещаются к центру. На данном этапе кривая жизненного цикла предприятия достигает высшей точки, поскольку дальнейший рост прибыли ограничивается растущими издержками.

Пятый этап «Завершение» предполагает сокращение доли рынка за счет снижения спроса на товары, формирование потребности в новых стратегиях (стратегия инноваций, стратегия выживания, стратегия опережения и отставания), что наряду с капитализацией предприятия создает предпосылки для начала нового жизненного цикла «Возрождение». Однако если отсутствуют предпосылки для возрождения экономической активности, наступает шестой этап «Упадок», в рамках которого осуществляется добровольная или принудительная ликвидация предприятия либо реализация части его ликвидных активов, средства от которой используются для сохранения устойчивой динамики финансово-хозяйственных показателей и перехода к новому жизненному циклу организации. Основные этапы жизненного цикла организации графически повторяют форму жизненного цикла продукции.

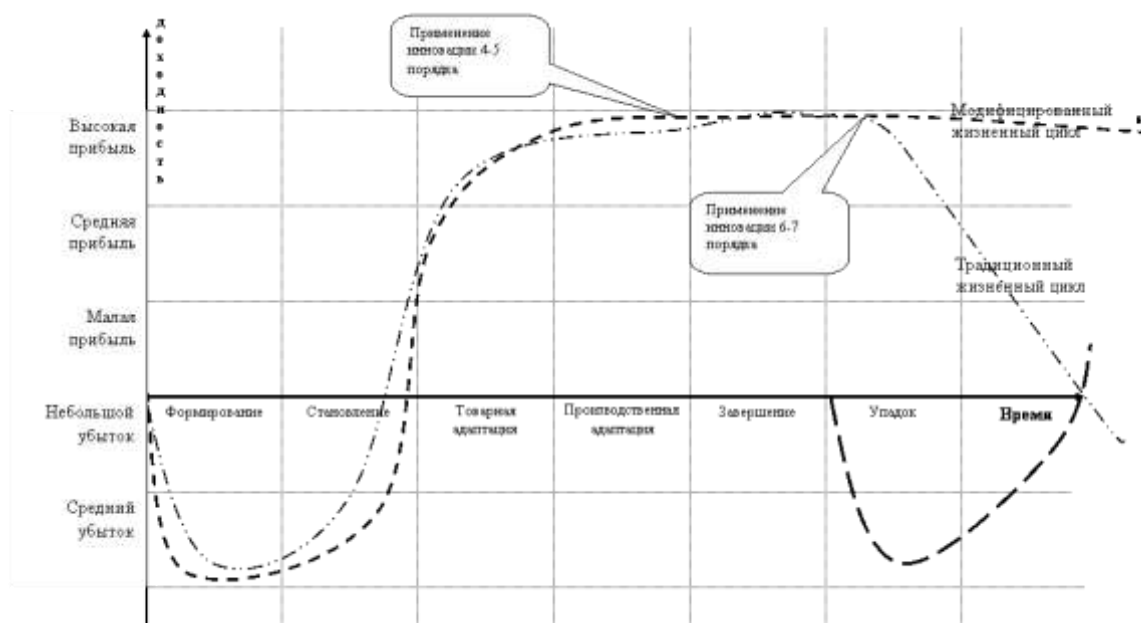


Рис. 1. Жизненный цикл инновационно ориентированного машиностроительного комплекса

Анализ жизненных циклов предприятий показывает, что максимизация доходности на третьем и четвертом этапах, расширение временного интервала этапов цикла, инициация на пятом этапе фазы «Возрождение» предполагают необходимость внедрения инноваций пятого, шестого и седьмого порядка, при этом они могут приобретать форму наукоемкого продукта, наукоемкого процесса, наукоемкого сервиса. Управленческое решение предполагает создание нового подразделения в составе действующего предприятия или регистрацию нового юридического лица в составе машиностроительного комплекса. Этап «Возрождение» совпадает с первой стадией жизненного цикла нового хозяйствующего субъекта. Второй этап его жизненного цикла предполагает внедрение инноваций низкой наукоемкости, третий этап продолжает процесс модификации товара за счет непрерывного внедрения инноваций низкой и средней наукоемкости.

Крюкова И.В.

старший преподаватель

**Российская Академия Народного Хозяйства и Государственной
Службы при Президенте Российской Федерации Филиал в г. Вологда,
Россия**

ПОДГОТОВКА ПРСОНАЛА ДЛЯ СФЕРЫ ТУРИЗМА

Несомненно, что в постиндустриальную эпоху туризм стал важным, а в некоторых странах определяющим сектором экономики. Рост доходов бюджетов и увеличение занятости населения в результате экономического воздействия туризма являются весьма значительными и положительно сказываются на преодолении последствий кризиса и дальнейшего развития

экономик стран. Правительства, которые поощряют и поддерживают развитие туризма, получают важный и действенный инструмент развития своих стран.

Мировой опыт показывает, что в условиях рынка кластеры - наиболее эффективные и гибкие структуры, позволяющие эффективно интегрировать в экономику государственно-частное партнерство. Однако, лозунг «Кадры решают все» не устарел, а в туризме, как и в любом другом направлении сферы услуг, проблемы с персоналом наиболее критичны.

Для организации туристско-рекреационного кластера необходимы профессиональные кадры разного уровня – от младшего обслуживающего персонала до менеджеров. Необходимы профессионалы, способные понимать все преимущества и выгоды кластерной кооперации, обладающие высокой восприимчивостью к инновациям.[3]

На территории Вологодской области профессиональную подготовку кадров для индустрии туризма и сопутствующих отраслей (гостиничный сервис, общественное питание) осуществляют более 30 учреждений начального, среднего и высшего профессионального образования, расположенных, в том числе, в районах присутствия планируемых объектов туристской инфраструктуры.

Подготовка кадров для туристской индустрии осуществляется в 5 высших учебных заведениях: Вологодском государственном техническом университете, Вологодском государственном педагогическом университете, филиалах Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета, НОУ ВПО Вологодском институте бизнеса.

Выпускники, получившие образование уровня НПО или СПО, могут продолжить обучение по сокращенным профильным программам более высокого уровня профессионального образования. Все учебные заведения имеют возможность для организации профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров в рамках реализуемых основных профессиональных образовательных программ.

В системе среднего профессионального образования подготовка специалистов для сферы туризма формируется на основе образовательных программ базового уровня для следующих видов деятельности: гостиничный сервис, общественное питание, туризм, экскурсоведение.

Начальное профессиональное образование по профессиям «Официант, бармен», «Повар» обеспечивают 20 сельских и городских учреждений начального и среднего профессионального образования, расположенных в городах Вологде, Череповце, Соколе, Белозерске, Тотьме, Великом Устюге, Вытегре, пос. Шексна и др. Контингент обучающихся по данным профессиям составляет более 1500 человек, ежегодный выпуск – более 600 человек.

Подготовку кадров в сфере туризма и гостеприимства по профильным специальностям среднего профессионального образования «Туризм» и «Гостиничный сервис» обеспечивают 8 учреждений среднего профессионального образования (СПО). В учреждениях СПО по данным специальностям обучается 159 человек, ежегодный выпуск специалистов составляет в среднем 40 человек.

С целью повышения качества обслуживания на основных туристских маршрутах Вологодской области, обеспечения предприятий туристского кластера профессиональными кадрами ежегодно проводятся курсы переподготовки и семинары повышения квалификации для специалистов сферы туризма. Так, за период 2010-2011 годов 155 специалистов сферы туризма из районов области прошли обучение на курсах повышения квалификации.

Источник финансирования программ обучения – средства долгосрочных целевых программ «Великий Устюг-родина Деда Мороза» на 2011-2014 годы, «Развитие внутреннего и въездного туризма в Вологодской области» на 2009-2012 годы. Объем финансирования в 2010-2011 годах – 619,4 тыс. рублей.

Таблица. Сводная таблица структуры подготовки кадров для ТРК

№ п/п	Учебные заведения	Количество учебных заведений, ед.	Количество обучающихся, человек	Среднее количество выпускников, человек
1	Высшие учебные учреждения	5	730	30
2	Учреждения начального и среднего профессионального образования, в том числе:	28	1559	640
	- по профессиям «Официант, бармен», «Повар»	20	1500	600
	- по профильным специальностям «Туризм» и «Гостиничный сервис»	8	159	40
	Итого:	33	2289	670

Сильные стороны в подготовке кадров для развития кластера:

- имеется достаточная сеть учреждений профессионального образования, способных обеспечить подготовку квалифицированных рабочих кадров и специалистов со средним и высшим профессиональным образованием, переподготовку и повышение квалификации кадров для сферы туризма и гостеприимства;
- с 2011 года в связи с введением уровневой подготовки и федеральных государственных образовательных стандартов третьего поколения в учебных заведениях внедряются новые модели подготовки квалифицированных рабочих и специалистов, отвечающие современным требованиям, что будет способствовать повышению качества образования;

- имеется опыт качественной подготовки специалистов с высшим профессиональным образованием, опыт организации непрерывного профессионального образования СПО-ВПО.

Слабые стороны в подготовке кадров для развития кластера:

- не отработан механизм целевой подготовки кадров для создаваемого туристского кластера в соответствии с планами создания объектов туризма и рекреации;
- отсутствуют четко сформулированные требования со стороны работодателей туристской индустрии к профессиональному образованию, что затрудняет актуализацию содержания образования, не позволяет максимально учесть особенности развивающегося туристского рынка;
- не определен перечень образовательных программ под конкретные задачи кластера (перечень должен быть сформирован на основе информации о кадровой потребности);
- не выстроена многоуровневая, территориально распределенная система непрерывной профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров;
- недостаточно эффективна профориентационная работа с обучающимися школ на получение профильных специальностей в сфере туризма.

Возможности для ускоренного развития кластера: в регионе имеется успешный опыт взаимодействия органов власти и местного самоуправления, работодателей и учебных заведений в вопросах подготовки кадров на принципах государственно-частного партнерства; запущены процессы комплексной модернизации профессионального образования, в том числе внедрение новых моделей и профессиональных образовательных программ с участием работодателей.

Угрозы: за длительный период создания кластера может измениться состав участников кластера. [5]

Крайне важной составляющей успеха проекта является обучение и переобучение, подготовка персонала, разработка программы обучения под конкретные задачи бизнеса и аттестация для работы на объектах ТРК. Требуется контроль качества подготовки персонала, сертификация на соответствие подготовки международным требованиям, аккредитация образовательных заведений при подготовке персонала для проекта. Такой подход к вопросу подготовки кадров станет залогом высокого качества обслуживания гостей во время их пребывания в Вологодской области, а также послужит формированию позитивного имиджа проекта на российском и международном уровне.

Важно, чтобы подготовка кадров велась синхронно с созданием объектов туризма и рекреации, что отвечает современным инновационным требованиям. Нельзя забывать о подготовке руководящего состава

предприятий ТРК. Именно от них в первую очередь будет зависеть эффективность работы каждого предприятия входящего в ТРК.

Система обучения кадров должна не просто давать знания о рынке руководителям турбизнеса, но и быть инструментом экономической трансформации. Она должна не пассивно созерцать происходящие изменения в экономической и политической сфере, но и мотивировать управленческие силы на творческое применение полученных знаний.

Образовательная система обязана побуждать руководителя к самостоятельным активным действиям на всем рыночном пространстве. И, что чрезвычайно важно, она должна формировать у управленческого персонала постоянную потребность в новых знаниях, в саморазвитии и в мотивации подчиненных на постоянный рост квалификации.[2]

Придать учебе туристских кадров с участием зарубежных специалистов систематический и планомерный характер, что будет сильным мотивирующим фактором для изучения иностранного языка.

На основе этих принципов формулируется главная идея реформирования подготовки руководителей-управленцев на региональном уровне — сформировать и обеспечить устойчивое функционирование качественной саморегулируемой социально ориентированной целостной системы работы с кадровым хозяйством.

Основные требования к системе подготовки кадров руководителей заключаются в неуклонном взаимодействии между образовательными учреждениями и рыночными структурами для того, чтобы учебно-консалтинговый процесс был тесным образом связан с конкретной практикой управления, строился исходя из реальных потребностей рыночной экономики. Такое дифференцированное видение проблемы будет способствовать повышению качества образовательной системы. Следование данным тенденциям позволит создать принципиально новые кадры индустрии туризма инновационного типа, которые должны обладать:

- новым экономическим и политическим мышлением; знаниями экономической теории, основ правового обеспечения экономических реформ; психологии, социологии и т. д.;

- способностью к самостоятельному творческому анализу реальных экономических управленческих ситуаций;

- умением принимать наиболее эффективные в конкретных ситуациях управленческие решения, находить оптимальные механизмы, способствующие реализации экономических функций;

- искусством общаться с людьми, работать с информационными потоками;

- формами и методами разрешения и профилактики социальных конфликтов;

— организаторскими способностями по обеспечению выполнения обязанностей подчиненными, использовать при этом элементы планирования, мотивации, организации и контроля;

— умением четко формировать цель, ставить задачи и предлагать конкретные механизмы их решения;

— стремлением и способностью к повышению своей квалификации, совершенствованию и самоподготовке[4].

Исследование российских проблем и зарубежного опыта позволяет выявить основные тенденции и перспективы дальнейшего развития системы подготовки управленческих кадров туризма на региональном уровне.

Данная тенденция выражается в:

— мотивации региональных руководителей к непрерывному обучению (разработка четких нормативных актов, элементы материального и морального стимулирования, льготы и т. п.);

— диверсификации форм и методов работы региональных учебных заведений (подготовка руководителей по очной, заочной, очно-заочным формам, переподготовка и повышение квалификации по самым разнообразным программам и за самый удобный для клиента период обучения, очная и заочная аспирантура и докторантура, региональные и зарубежные стажировки и т. д.);

— укреплении материально-технического обеспечения учебного процесса самым современным оборудованием;

— предоставлении обучающимся разнообразных дополнительных услуг (льготное проживание, питание, пользование копировально-множительной и компьютерной техникой, средствами телекоммуникации и т. д.);

— повышении профессиональной роли и требовательности к обслуживающему учебный процесс персоналу (программисты, системотехники, инженеры, переводчики, методисты, консультанты и др.).

При возрастающей тенденции к усилению индивидуально-самостоятельной доли обучения руководящих кадров значение обслуживающих учебный процесс факторов будет неизменно прогрессировать. Необходимо заблаговременно, не уменьшая роль самого учебного процесса, уделять должное внимание обслуживающему компоненту.

Проведение научных и методических конференций, семинаров, стажировок тоже обходится недешево. Командировочные расходы в бюджетах особенно государственных учебных заведений значительно урезаются.

Сам процесс повышения квалификации может иметь следующие формы проявления:

1. Повышение квалификации непосредственно в муниципальном органе без прекращения основной деятельности.

2. Повышение квалификации в специализированных образовательных учреждениях (как с прекращением основного рода деятельности, так и без отрыва от производственного цикла).

3. Экстернат.

4. Дистанционное обучение.

5. Самостоятельное повышение квалификации вне рабочего времени.

6. Стажировки в различных структурных подразделениях как своей организации, так и в других родственных организациях.

7. Обмен опытом с коллегами и использование услуг различных консалтинговых организаций.

Сегодня уже довольно четко вырисовались три основных направления дальнейших преобразований системы образования для служащих: фундаментальность, гуманитаризация и компьютеризация.

Прежде всего, выясняется главная ось поддержания и развития жизнедеятельности современного общества. Речь идет о важнейшей закономерности социодинамики цивилизованных стран, которая состоит в том, что уровень экономического и социально-политического развития государства прямо зависит от качества управленческих кадров, которые являются движущей силой общественного прогресса. И эта закономерность все более усиливается, что в последствии возможно приведет к ее перерастанию в устойчивый закон цивилизованного социального развития.

Россия находится на пути к рыночной экономике, которую без профессионалов-управленцев в государственных и муниципальных структурах создать нельзя. Безусловно, сразу все общество обучить жить и работать в условиях новой экономической ситуации нереально. Начать нужно с подготовки руководителей, которые смогли бы повести объекты своего управления в общем контексте рыночной реформы. [1]

Таким образом, объективная потребность в формировании не просто единичного образовательного цикла, а целостной системы непрерывного образования в современной российской действительности в условиях становления рыночных отношений является жизненно назревшей.

Хотя на наш взгляд еще пока рано говорить о целостной образовательной системе, но многие системообразующие элементы уже близки к своему завешенному виду. Безусловно, процесс самосовершенствования — бесконечен. Однако, на данном этапе развития макрообразовательной системы РАНХиГС она обладает уже относительно четко очерченными контурами.

Итак, завершая рассмотрение основного содержания системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации управленческих кадров для туризма, необходимо отметить следующие выводы:

— региональная система подготовки кадров находится на этапе своего становления,

— многие компоненты этой системы уже приняли относительно завершённый вид,

— сложилось общее видение проблем, стоящих перед образовательной системой на уровне регионов России,

— уточнены основные цели и задачи подготовки кадров,

— вырисовалось общее содержание обучения,

— определены основные принципы работы,

— формируются организационно-структурные факторы и т. д.

В методической литературе уже сложилась определенная традиция выделения устоявшихся форм преподавания менеджмента туризма. Дневная (стационарная), вечерняя и заочная форма получения образования уже закрепили свое приоритетное значение. В последнее время используются смешанные формы. Например, дистанционная и другие. Особой формой комплексного содержания выступает система непрерывного образования, включающая в себя всю совокупность форм обучения.

Что касается сроков обучения, то разговор может идти о периоде от нескольких дней (курсы повышения квалификации) до нескольких лет (получение высшего образования). Возможны различные вариации в сроках обучения в зависимости от целей и задач подготовки специалистов по конкретным направлениям.

Одной из наиболее приемлемых форм обучения и наиболее пользующихся спросом на рынке образовательных услуг является заочная форма овладения знаниями. Очевидно, это связано с загруженностью потенциальных клиентов образовательных заведений и отсутствием возможности на длительный срок оторваться от своего туристского бизнеса.

Интересен опыт проведения краткосрочных курсов, однако они не дают полной картины всех социально-экономических преобразований в системе рыночного хозяйства регионального уровня. В этой связи необходим так называемый «штучный» товар, который нужно выращивать в индивидуальной среде. Интенсивные курсы в краткие сроки или фундаментальное образование используется в непосредственном контакте с профессиональными потребностями и карьерными запросами. Исключительный спрос приобретают информационно-образовательные курсы по современным проблемам экономики туризма, менеджменту и маркетингу, государственному регулированию и правовым аспектам турдеятельности.

Методология (совокупность методов преподавания), направленная на практицизм знаний, позволяет более точно определить формы и способы подачи фактических данных. Известно, что активные методы позволяют значительно сократить потери информации и уменьшить шумовой эффект в процессе образовательной коммуникации, что

позволяет более правильно использовать информационные данные. Коммуникационные потоки в процессе использования активных методов преподавания распределяются следующим образом: внутренняя коммуникация, обмен информацией с внешней средой, отслеживание информационных изменений во внешней среде. Анализ всех потоков в значительной степени влияет на выбор предпочтительных методов обучения в рамках образовательной системы.

Современное преподавание все больше и больше ориентируется на активные методы. Отечественная методика обучения уже имеет достаточно много активных средств. Особый интерес вызывают с точки зрения методики преподавания деловые игры (кейс-стади) в различных их внешних оформлениях — на бумажных носителях, аудио- и видеотренинги, компьютерные деловые игры. Возможно сочетание различных вариантов.

Среди других активных форм, развивающихся и совершенствующихся в настоящее время, необходимо выделить практические выездные занятия с целью посещения государственных и муниципальных организаций участвующих в развитии туризма, туроператоров, турагентов, различных рыночных туристских структур.

Современный сложный период экономической трансформации требует постоянного отслеживания происходящих во внешней среде турорганизации процессов. Это вызывает постоянную потребность для образовательного учреждения своевременно выявлять и активно показывать слушателям крупницы и большие блоки экономических изменений в регионе.

В контексте вышесказанного необходимо подчеркнуть еще одно важное дуальное соответствие. Речь идет об активных методах преподавания и соответствующему им практическому выходу — современным методам управленческой деятельности.

В связи с этим нужно разграничить две группы методов:

1. Педагогические методы и приемы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров менеджеров туризма.
2. Управленческие (практические) методы, используемые менеджерами и административными работниками.[2]

Диалектика взаимодействия и взаимосвязи этих двух групп методов такова, что качество первой группы методов во многом детерминирует характер и состояние второй группы. Вместе с тем потребность в изменении практических методов управления дает как бы своеобразный социально-экономический заказ образовательной системе для соответствующей трансформации ее методов преподавания и содержательному наполнению учебных курсов подготовки кадров для индустрии туризма.

Противоречивый вопрос о том, что считать первичным для создания и поддержания эффективного управления турорганризацией — регулярное обновление и осовременивание менеджерских знаний и умений или накопление практических навыков работы турорганризацией.

Ответ на поставленный вопрос заключается в диалектическом единстве знаний и опыта. Можно уверенно констатировать, что руководителями не рождаются, ими становятся.

Использованные источники:

1. Региональное сообщество: многостороннее развитие и управление, - М.: "Луч", 1993. С. 23.
2. Иванцевич Дж., Лобанов Л.А. Человеческие ресурсы управления. - М.: "Деж", 2003. С. 155.
3. Хартанович К.В. Дмитриев Ю.А. Перфильев А.М. «Теория и практика регионального менеджера туризма»/Учебное пособие/Вологда-Владимир 2011 С270
4. OECD Tourism Trends and Policies 2012, [электронный ресурс] www.oecd.org/industry/tourism/.
5. Сайт туристско-информационного центра Вологодской области – режим доступа: <http://vologdatourinfo.ru>

Кудинов Д. А.

Кафьян С. Э.

группа Э-301

Руководитель: Егорова Г. В., к.э.н., доцент

Поволжский Государственный Университет Сервиса

Россия, г.Тольятти

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ОБЪЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

В современных условиях инновации и инновационная деятельность приобретают все большее значение для экономического развития страны и для успешной финансово-хозяйственной деятельности предприятий, являясь одним из базовых элементов эффективной стратегии и важным инструментом создания и поддержания конкурентных преимуществ. Сохраняется значение инновационной активности как движущего фактора стабильного экономического роста. Влияние указанных тенденций еще более усиливается переходом к рыночной экономике и кризисом постпереходного периода, обострившим потребности использования интенсивных путей развития и усугубленным общим научно-техническим и технологическим отставанием многих отечественных отраслей.

Существенные затруднения в практическом применении существующих теоретических положений анализа и оценки нововведений вызывают недостаточность методических разработок в области анализа инновационной деятельности и оценки ее общей эффективности для

предприятия. Неразвитость системы специальных аналитических показателей и подходов к оценке инноваций, учитывающих их экономическую природу и содержание, в ряде случаев негативно сказывается на обоснованности решений, принимаемых финансовыми менеджерами предприятий. Дополнительным стимулом для исследования проблем инновационной деятельности служат активно происходящие в настоящее время процессы глобализации и интернационализации экономики, очередным этапом которых является вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО). Качественные изменения среды бизнеса, связанные с усилением конкуренции на традиционных рынках, вынуждают многие предприятия к поиску новых путей расширения объемов продаж и повышения прибылей, то есть порождают необходимость непрерывных и принципиальных инноваций. Анализ призван выступать средством поиска данных возможностей и инструментом их реализации.

Кроме того, многие крупные отечественные компании начинают активно продвигать свою продукцию на внешние рынки. Для них, а также для финансирующих их деятельность крупных отечественных и зарубежных инвесторов важно оперативно отслеживать результативность инноваций по данным учета и публичной финансовой отчетности и обладать соответствующими средствами контроля и анализа полученной информации.

В последнее время активизацию разработок в области анализа инноваций стимулируют также процессы гармонизации российского бухгалтерского учета с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) и связанные с этим изменения бухгалтерского законодательства. Потребность в достоверной и оперативной информации, получаемой заинтересованными пользователями го бухгалтерской финансовой отчетности предприятий, значительно усиливается при совместном осуществлении инновационных программ, обычно характеризующихся высокими рисками. К сожалению, ни отечественная бухгалтерская отчетность, ни отчетность, составленная по международным стандартам, не содержат существенной и достаточной информации об инновациях и инновационной деятельности. Поэтому для множества инновационных предприятий и для финансирующих их венчурных инвесторов значительный интерес представляют разработки не только в области анализа нововведений, но и в части отражения их результатов в формах внутренней и внешней отчетности, в регистрах¹ бухгалтерского учета, а также проблемы проведения предварительного и текущего контроля выполнения смет инновационных проектов.

Несмотря на длительный период развития и значительную изученность большинства разделов анализа и оценки инноваций, отдельные¹ вопросы анализа до сих пор не получили должного развития в рамках учетно-аналитического подхода. Инновации и инновационная деятель-

ность не рассматриваются в качестве самостоятельных объектов бухгалтерского учета и комплексного экономического анализа. В связи с этим отсутствуют учетно-аналитические определения и классификаций инноваций, которые позволили бы выделять их по сравнению с иными, не инновационными (традиционными) видами деятельности. Соответственно анализ и оценка инноваций не включены в систему комплексного экономического анализа, отсутствуют единые представления о внутренней структуре и взаимосвязях данного направления экономических исследований. Неисследованными и неразработанными остаются многие направления анализа и контроля, имеющие важное теоретическое и прикладное значение, в частности вопросы формирования информационной базы, организации и проведения анализа и контроля инновационной деятельности. Отсутствуют единые подходы к определению системы показателей анализа и методов оценки рисков нововведений. Не получили должного развития и остаются вне сферы активных разработок методические аспекты анализа, оценки и внутрихозяйственного контроля инноваций и инновационной деятельности, без чего невозможно или существенно затруднено применение накопленного потенциала в практической учетно-аналитической работе предприятий,

Инновационная деятельность - вид деятельности, связанный с трансформацией идей (результатов научных исследований и разработок, научно-технических достижений и пр.), в новый или усовершенствованный продукт, внедренный на рынке; в новый или усовершенствованный технологический процесс, использованный в практической деятельности; в новый подход к социальным услугам. Такой вид деятельности предполагает комплекс научно-технических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, которые в совокупности приводят к инновациям.

Видами инновационной деятельности выступают:

- инструментальная подготовка и организация производства;
- пуск производства и предпроизводственные разработки;
- маркетинг новых продуктов;
- приобретение неовещественной технологии со стороны (патентов, лицензий, ноу-хау, торговых марок и пр.);
- приобретение овещественной технологии (машин и оборудования, связанных с внедрением инновационной продукции или процесса);
- производственное проектирование, необходимое для создания концепции, разработки, производства и маркетинга новых продуктов и процессов.

Инновация - конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке; нового или усовершенствованного тех-

нологического процесса, использованного в практической деятельности; в новом подходе к социальным услугам. Типы инноваций:

- ▲ введение нового продукта;
- ▲ введение нового метода производства;
- ▲ создание нового рынка;
- ▲ освоение нового источника поставки сырья или полуфабрикатов;
- ▲ реорганизация структуры управления.

Для целей экономического анализа используется классификация инноваций на основе ряда признаков:

- по виду объектов инновационной деятельности различают инновации-продукты и инновации-процессы. Кроме того, могут быть также отдельно выделены рыночные (маркетинговые) инновации, заключающиеся в освоении новых рынков (сегментов рынка);

- по роли в реализации стратегических целей организации различают улучшающие и стратегические инновации. Стратегические инновации создают новые направления деятельности или обеспечивают успешное функционирование существующих направлений в долгосрочном периоде, улучшающие инновации проводятся в рамках развития и совершенствования этих направлений;

- по значению для развития предприятия выделяют опережающие и последующие инновации. Опережающие инновации могут не являться уникальными для данной отрасли, однако должны создавать предпосылки для успешного ведения финансово-хозяйственной деятельности с учетом ожидаемых в будущем изменений внешних условий. Последующие инновации проводятся как реакция на фактическое изменение внешней среды;

- по срокам реализации мероприятий: краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные и инновации с неограниченным временным горизонтом;

- по степени охвата деятельности организации: локальные и комплексные инновации. Комплексные инновации затрагивают сразу несколько направлений деятельности (сочетают внедрение новых продуктов и новых процессов и т. п.);

- по роли в процессе производства: основные и дополняющие инновации;

- по значению для данного направления деятельности: базисные (фундаментальные), модифицирующие и псевдоинновации.

Основные инновации затрагивают основные производственные, технологические или снабженческо-сбытовые процессы; дополняющие инновации, как правило, вызванные основными (вторичные инновации), проводятся во вспомогательных и обслуживающих подразделениях и обеспечивают реализацию основных новшеств. Базисные инновации радикально изменяют существующее направление деятельности или

формируют новое направление; модифицирующие инновации проводятся в рамках совершенствования и развития базисных, а к группе псевдоинноваций относят внешние несущественные изменения продуктов или процессов, не имеющие принципиальной новизны и не создающие каких-либо дополнительных преимуществ для потребителей. Тем не менее псевдоинновации являются важным инструментом маркетинговой политики постоянного обновления ассортимента как мощного инструмента конкуренции на товарных рынках.

Одним из основных понятий анализа нововведений является жизненный цикл инноваций (жизненный цикл новшеств). В сравнении с общепринятым в маркетинговом анализе понятием «жизненный цикл продукта» жизненный цикл инноваций обладает некоторыми особенностями: в качестве объекта может выступать не только продукт, но и процесс (производственный или управленческий); как фазы жизненного цикла отдельно выделяются создание (появление принципиальной идеи) и разработка новшеств; жизненный цикл анализируется не только в рамках отдельной организации, но и в отраслевом и общеэкономическом масштабе. На основе анализа статистических данных для инноваций строятся типичные кривые жизненного цикла, или S- кривые эффективности вложений в разработки.

Использование закономерности S-кривой эффективности инноваций заключается в учете того факта, что капиталовложения во внедрение новшеств характеризуются возрастающей эффективностью до тех пор, пока не наступает стадия зрелости. Затем дальнейшие инвестиции в развитие новшества характеризуются убывающей эффективностью, вплоть до отрицательных значений. Особенно характерны S-кривые жизненного цикла технологий, построенные для длительных интервалов времени.

Помимо закономерности S-кривой, в экономической науке известно также понятие накопленного потенциала, или издержек использования. К издержкам использования относят стоимость созданной производственной инфраструктуры, которая может быть использована на следующем цикле инновационного развития. Таким образом, реинвестиции в развитие производства на базе внедрения инноваций имеют большую эффективность, чем инвестиции в создание нового производства, за счет использования накопленного потенциала. Следовательно, при проведении сравнительного анализа инноваций необходимо учитывать альтернативную стоимость существующих производственных ресурсов (как их доходность при наилучшем возможном альтернативном варианте использования).

Можно выделить следующие преимущества инноваций:

- развитие производительных сил и производственных отношений, появление новых, более эффективных форм управления, более совершенной продукции и т. д.;

- стремление к новому присуще человеку как биологическому виду;
- повышение эффективности производства и управления, улучшение быта людей;

- рост производительности труда;

- появление новых рабочих мест, профессий и др.

Для инноваций также можно выявить недостатки:

- иногда новшества приносят явный вред. Так, например, экономические реформы в России, проводящиеся с 1987 г., привели к падению всех макроэкономических характеристик (валового внутреннего продукта, объема промышленного производства и особенно капиталовложений в основные фонды) и уровня жизни;

- новшества обычно требуют от потребителей значительных материальных, финансовых, кадровых вложений для освоения. Особенно это заметно для инноваций в быстро развивающихся областях, например, информационные технологии. Приходится постоянно менять компьютеры и программное обеспечение на вновь появляющиеся варианты, тратить время на их освоение, подготовку кадров;

- любая управленческая инновация, прежде всего реорганизация (реструктуризация), на некоторое время резко снижает эффективность работы подразделения или организации в целом.

- новшества вытесняют то, что было раньше, но не всегда новое означает лучшее.

Рассмотрим типовые этапы инновационного процесса:

1) Фундаментальные исследования, обычно осуществляются в академических институтах, высших учебных заведениях и отраслевых специализированных институтах, лабораториях. На данном этапе имеется наибольшая вероятность отрицательного результата, поэтому повсюду в мире финансирование фундаментальных исследований осуществляется в основном из государственного бюджета на безвозвратной основе.

2) Исследования прикладного характера, осуществляются в научных учреждениях всех видов и финансируются как за счет бюджета (в рамках государственных научных программ или на конкурсной основе), так и за счет негосударственных заказчиков. Только на данном этапе в качестве инвесторов могут появляться частные фирмы. Поскольку результат прикладных исследований далеко не всегда предсказуем, сопряжен с большой долей неопределенности, на этом этапе также велика вероятность получения отрицательного результата.

3) Опытно-конструкторские и экспериментальные разработки, проводятся как в специализированных лабораториях, конструкторских бюро (КБ), опытных производствах, научно-исследовательских институтах (НИИ), так и в научно-производственных подразделениях крупных

промышленных предприятий. Источники финансирования те же, что и на втором этапе, а также собственные средства организаций.

4) Осуществляется процесс коммерциализации нового продукта, который заключается в запуске его в производство, обеспечении выхода на рынок и движения далее по основным этапам жизненного цикла. На рубеже третьего этапа и выхода на рынок, как правило, требуются большие инвестиции в производство для создания (расширения) производственных мощностей, подготовки технологических процессов и персонала, рекламной деятельности и др.

Последовательность инновационной деятельности включает:

- 1) формирование цели инноваций;
- 2) разработку задач инновационной деятельности, способствующих достижению поставленной выше цели;
- 3) исследование существующих на сегодняшний день разработок в области предполагаемой инновационной деятельности;
- 4) формирование информационной базы инновационного анализа;
- 5) определение субъектов инновационной деятельности, построение схемы управления ею;
- 6) планирование инновационной деятельности, разработку смет, бюджетов;
- 7) подготовку деятельности хозяйствующего субъекта к инновациям, подбор персонала, приобретение необходимых ресурсов, замена производственных технологий;
- 8) начальный этап инноваций, то есть внедрение изменений в деятельность хозяйствующего субъекта;
- 9) закрепление результатов инноваций, проверку «контрольных точек»;
- 10) оценку результатов проведенной инновации.

Неотъемлемым элементом любого инновационного процесса является экономический анализ. Экономический анализ может использоваться не только как инструмент оценки достигнутого уровня инновационной активности и устойчивости предприятия, но и как оценка изменения этого уровня под воздействием различных технико-экономических факторов. Именно посредством экономического анализа можно заранее выявить негативные моменты в деятельности хозяйствующего субъекта, «узкие места» в реализации инновационного проекта, то есть экономический анализ является важнейшим средством выявления внутрихозяйственных резервов повышения уровня инновационной активности, эффективности инновационной деятельности и устойчивости функционирования предприятия. Экономический анализ инновационной деятельности выступает инструментом для разработки управленческих решений, направленных на повышение эффективности функционирования

предприятия, а также используется для оценки профессионального мастерства и деловых качеств руководителей предприятия, инновационных подразделений и специалистов.

Пользователи результатов анализа инновационной деятельности предприятия представлены в табл.). Принадлежность пользователя к той или иной группе определяет уровень его доступа к источникам информации об инновационной деятельности предприятия, что, безусловно, сказывается на возможностях и качественных характеристиках проводимого анализа.

Представленная группировка субъектов инновационного анализа позволяет разделить данный вид аналитического исследования на внешний и внутренний. На практике внутренний и внешний анализ зачастую осуществляются параллельно и пересекаются. Внутренний анализ проводится соответствующими службами предприятия, консультантами, его результаты используются для планирования, контроля и в целом управления инновационной деятельностью предприятия. Его цель заключается в рациональном использовании ресурсов, повышении эффективности инновационной деятельности и устойчивости функционирования предприятия. Целью внешнего анализа может быть установление возможностей выгодного вложения средств, максимизация прибыли и др.

Таблица 1

Субъекты инновационного анализа деятельности предприятия

<i>Субъекты инновационного анализа</i>	<i>Основные интересующие моменты</i>
Инвесторы, предоставляющие средства для реализации инновационных проектов	Степень выгодности вложений в предприятие (проект), а также потенциальный риск потери инвестиций
Менеджеры и руководители предприятия	Информация об эффективности инновационной деятельности, ее основных результатах и тенденциях ее изменения, состоянии инновационного потенциала предприятия. Анализ этой информации позволяет им разрабатывать управленческие решения по дальнейшему повышению эффективности инновационной деятельности и устойчивости функционирования предприятия в целом
Покупатели и заказчики результатов инновационной деятельности	Информация, свидетельствующая о надежности существующих деловых связей с предприятием и определяющая перспективы их дальнейшего развития

Работники предприятия	Сведения об основных результатах и перспективах инновационной деятельности предприятия, гарантии его прибыльности и стабильности, наличие рабочих мест и соответствующего уровня оплаты труда
Акционеры и собственники	Результативность инновационной деятельности предприятия, его стабильность в будущем, поскольку с этим связаны наличие и размер дивидендов, а также степень риска при покупке акций
Органы государственной власти	Информация для осуществления возложенных на них управленческих функций, ведение статистического наблюдения
Общественность (пресса, различные общественные организации)	Сведения для оценки вклада предприятия в инновационную деятельность региона и страны в целом

Целью инновационного анализа является определение целесообразности осуществления инновационных внедрений в деятельность хозяйствующего субъекта.

При проведении анализа инновационной деятельности администрация предприятия решает следующие задачи для достижения поставленной цели:

- 1) разрабатывает стратегии инновационной деятельности предприятия;
- 2) рационально организует эту деятельность (технология, оборудование, ресурсный потенциал, кадры и т. д.)
- 3) оценивает и анализирует предполагаемые показатели эффективности использования ресурсов предприятия в результате инновационной деятельности;
- 4) анализирует и оценивает финансовое состояние предприятия в результате инновационной деятельности;
- 5) повышает эффективность управления инновационным потенциалом.

Анализ инновационной деятельности предприятия наиболее целесообразно проводить в следующей последовательности:

1 этап. Определение цели и задач инновационного анализа.

2 этап. Анализ инновационного потенциала предприятия. Оценивается вид деятельности, структура органов управления, ресурсный потенциал, финансовое состояние и готовность предприятия к инновациям.

Одновременно с этим оценивается структура источников финансирования капитала хозяйствующего субъекта, их роль в формировании и развитии инновационного потенциала.

3 этап. Выявление внутрихозяйственных резервов роста инновационного потенциала предприятия и формирование направлений их использования по итогам текущего анализа.

4 этап. Разработка направлений осуществления инновационной деятельности, готовность ресурсного потенциала предприятия к такого рода преобразованиям.

5 этап. Оценка структуры источников финансирования конкретных направлений инновационного развития.

6 этап. Оценка и анализ показателей эффективности использования ресурсов предприятия в случае реализации инновационного проекта.

7 этап. Оценка и анализ показателей эффективности осуществления инвестиций (чистая текущая стоимость, период окупаемости, дисконтированный период окупаемости, внутренняя норма рентабельности и др.).

8 этап. Формирование результатов инновационной деятельности, построение форм прогнозной отчетности.

9 этап. Разработка плана реализации инноваций, определение его сроков, субъектов.

По результатам анализа обосновывается целесообразность разработки и реализации управленческих решений, направленных на повышение эффективности инновационной деятельности и устойчивости функционирования предприятия.

Разрабатывая план инноваций, финансовый менеджер должен учитывать следующие возможные проблемы инноваций:

1) Неопределенность и риски будущего развития. Подчеркнем, что фактор риска является весьма существенным, он присущ любой деятельности, связанной с планированием. При этом организация должна определить способы оценки вероятности наступления рискового события, использовать их и разрабатывать профилактические (предупреждающие) меры по минимизации их негативных последствий. На сегодняшний день разработаны различные способы уменьшения экономических рисков, связанные с выбором стратегий поведения, в частности диверсификацией, страхованием и др.

2) Техничко-экономические обоснования проектов и бизнес-планы. Инновационные и инвестиционные проекты начинаются с планирования. Разрабатывается технико-экономическое обоснование проекта, которое в современной традиции называется бизнес-планом. В нем рассматриваются, в частности, и те вопросы, которые обсуждались выше. Главная проблема при этом - обоснованность планов.

3) Проблема подбора персонала, поскольку инновации предполагают в большинстве случаев использование кадров с другим

уровнем профессиональной подготовки, что вынуждает предприятие либо нанимать новых работников, либо направлять на повышение квалификации «старый» персонал.

4) Проблемы рынка сбыта продукции. Применение инноваций в деятельности хозяйствующего субъекта предполагает производство новых видов продукции и, следовательно, освоение новых рынков сбыта.

Следует отметить, что предприятия, в том числе малые, не обязательно должны самостоятельно вести научные исследования и разработки, они могут заниматься непосредственно внедрением в производство уже выполненных проектов. Таким образом, малые предприятия являются не только важным источником инноваций, но и необходимым звеном в процессе воспроизводства инноваций, основная роль которого - обеспечение доведения уже готовых разработок до «товарно-11 го» вида и непосредственно до внедрения их в производство и доведения до потребителей.

Уровень инновационной активности предприятий определяется как отношение количества инновационно активных предприятий, т. е. занятых какими-либо видами инновационной деятельности, к общему числу обследуемых предприятий. Используются также показатели, основанные на измерении результатов инновационной деятельности. Инновации являются результатом творческой предпринимательской деятельности, в которой обычно участвуют многие подразделения фирмы и на которую оказывают все большее воздействие и внешние

факторы (государственное влияние, экологические требования, кооперация с другими институтами и пр.).

Использованные источники:

1. Батурина Н. А. Теоретические основы инновационного анализа хозяйствующего субъекта [Электронный ресурс] // Справочник экономиста. — 2008. - № 9. Режим доступа : www.profiz.ru.
2. Ендовицкий Д. А. Организация анализа и контроля инновационной деятельности хозяйствующего субъекта / под ред. Л. Т. Гиляровской. - М. : Финансы и статистика, 2004. - 272 с.
3. Илышев А. М. Учет и анализ инновационной и инвестиционной деятельности / А. М. Илышев, М. М. Илышева, И. Н. Воропанова. - М. : КноРус, 2005. - 240 с.

*Кудрина О. А.
студент 2 курса
Семенова А.А.
студент 2 курса
Стрекаловская О.В.
студент 2 курса
Научный руководитель
Попова Л. Н. Доцент каф. СиУП, канд. фил. наук
Финансово-экономического института
Северо-Восточного Федерального университета
и.м. М. К. Аммосова*

ВЛИЯНИЕ РЕЛИГИИ НА ЖИЗНЬ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

В современном мире роль религии нельзя считать исходной и определяющей, хотя религия оказывает большое влияние на экономические отношения и др. сферы жизни общества. Религиозный фактор влияет на экономику, политику, межнациональные отношения, семью, культуру через деятельность праведных индивидов, групп, организаций, устанавливая определенные взгляды.

Религия влияет на личность и общество в многих взаимосвязанных направлениях. Результат, последствия выполнения религией ее функций может быть разный. Этот обобщенный результат в религиоведении называют **социальной ролью религии**. По определению Д. М. Угриновича «социальная роль религии — это система социальных функций религии, присущих ей в определенных исторических условиях».[16] Из этого определения следует, что степень влияния религии связана с ее местом в обществе. Это место не является раз и навсегда данным. В средневековом феодальном обществе религия пронизывала все сферы жизнедеятельности человека, регулировала и санкционировала систему общественных отношений. В некоторых странах Азии (например, Иране, Саудовской Аравии) религия по-прежнему занимает доминирующее место в жизни людей, оказывает определяющее воздействие на поведение людей и общественные институты. В странах Европы и Америки в результате процесса секуляризации роль религии изменилась. Она вытеснена из многих сфер общественной жизни, хотя остается важным мотиватором личностного поведения и оказывает неоднократное воздействие на деятельность социальных институтов. Карл Маркс и Фридрих Энгельс неоднократно подчеркивали, что религия при определенных обстоятельствах играет прогрессивную роль в развитии общества. Так, опираясь на иллюзорную надежду в эпоху кризиса рабства, раннее христианство показало свою способность разрешать реальные противоречия и способствовать установлению новой, более высокой системы общественных отношений. А еще в большей степени христианство изменило характер духовной жизни общества, подняв его на

новый, более высокий уровень. Аналогичную роль сыграла религия в процессе Реформации. Как было показано ранее, религиозные идеи в интерпретации Лютера, Кальвина и Мюнцера, овладев массами, способствовали коренному преобразованию социального порядка.

Макс Вебер в своих знаменитых работах *«Протестантская этика и дух капитализма»*, *«Хозяйственная этика мировых религий»*, *«Теория ступеней и направлений религиозного неприятия мира»*, показал влияние религии на процесс социальных изменений в тех или иных странах и регионах. Одна из главных идей, которую достаточно убедительно обосновал М. Вебер, состоит в том, что протестантизм сыграл видную роль в формировании всей современной западной цивилизации, дал мощный стимул ее развитию, в то время как восточные религии не только не стимулировали это развитие, а в определенном плане даже послужили барьером для такого развития.

Вебер утверждал, что причиной того или иного способа поведения людей, в том числе и в экономической сфере, является приверженность к определенному вероисповеданию. Наиболее благоприятные предпосылки для развития буржуазных отношений, по его мнению, были заложены в реформатском вероисповедании — кальвинизме. Поэтому протестантизм сыграл решающую роль в возникновении «духа капитализма», становлении и развитии капиталистических общественных отношений. Именно поэтому Макс Вебер утверждал, что протестантизм содержал в себе тот круг идей, при котором деятельность, направленная внешне только на получение прибыли, стала подводиться под категорию призвания, по отношению к которому индивид ощущает известные обязательства. «Ибо именно эта идея — идея призвания служила этической опорой жизненного поведения предпринимателей «нового стиля»».[4]

Идея Вебера о том, что протестантизм, из всех религий, больше способствует капитализму, находит свои результаты и в наше время. Исследовав рейтинг стран мира на 2012 год, по благоприятности условий проживания, мы обнаружили, что в пятёрку самых благополучных и развитых стран входят Норвегия — где 88,9% населения страны протестанты, Дания — где их 81,5% , Австралия — здесь протестантов 18,7 % , Новая Зеландия — христиан 53,6% из них 14,8% - протестанты, и Швеция — 94% протестанты. Исходя из этих данных, понятно, что протестантских верующих здесь очень много, что ещё раз доказывает правоту выдвинутой теории Макса Вебера.

В ходе исследования данной темы мы пришли к выводу, что религия играет очень важную роль в жизни современного общества. Во-первых, формирует в личности морально-нравственные ценности, вследствие которых устанавливается позитивное этическое поведение, что вносит огромный вклад в процесс развития человека. Во-вторых,

значение религии ощущается и в политике государства, в выборе её стратегии, как во внешних делах по отношению к другим странам, так и во внутренних на своё общество. И, в-третьих, влияет на развитие экономической деятельности государства и самого человека.

Использованные источники:

Научная и современная литература:

1. Арон, Р. Этапы развития социологической мысли Серия: 1 Издательство: Директ-Медиа, 2007 г. -504 с.
2. Бабосов Е. М. Социология: Энциклопедический словарь/ Предисл. Г. В. Осипова. – М.: Книжный Дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 480 с.
3. Батыгин Г. С., Подвойский Д. Г. История социологии . Учебник – М.: Изд. Дом «Высшее образование и наука», 2009. – 444с.
4. Введение в религиоведение: теория, история и современные религии. Радугин А.А. 4-е изд., дополн. и пер. - М.: Центр, 2008.- 256с.
5. Вебер М. Избранные произведения: Пер. с немец. 1990.
6. Гайденок П.П., Давыдов Ю.Н. История и рациональность: Социология Макса Вебера и веберовский ренессанс.М:Изд.3 2010г.
7. Жоль К. К. Социология: Учебное пособие для вузов. – 2- е изд., испр. и доп. – ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 431с. –(Международная серия «Bibliotheca Studiorum»).
8. Кравченко Е. И Макс Вебер. М.: Издательство «Весь Мир», 2011. – 224 с. –(Весь Мир Знаний).
9. Лобазова О. Ф. «Религиоведение» 2009 г.
10. Рывкина Р. В. Социология Российских реформ: социальные последствия экономических перемен: Курс лекций. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. – 440с.
11. Религия и общество. Хрестоматия по социологии религии. М., 1999. Ч.1;174с.
12. Социология в схемах и комментариях: Уч. пос.. – СПб.: Питер, 2008. – 224с.: ил. – (Серия « Учебное пособие»)
13. Социология религии: Учеб. Пос. для студентов вузов, обучающихся по специальностям 020300 «Социология», 350 «Социальная антропология» / В.И. Веремчук. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 254 с. – (Серия «Cogito ergo sum»)
14. Шафранов-Куцев Г. Ф. Социология: курс лекций с мультимедиа сопровождением: учеб. Пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Университетская книга, Логос, 2008. – 368 с. (Новая университетская библиотека).
15. Угринович Д. М. Введение в религиоведение..М.: , 1995. С. 99

WEB источники:

1. http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Sociolog/vebizbr/01.
2. <http://www.marsiada.ru/359/519/4140/4385>
3. <http://topmira.com/goroda-strany/item/9-samye-bogatye-strany-mira>

4. <http://www.isras.ru/socis.html>
5. <http://www.socionet.narod.ru/>
6. http://mirslovarei.com/soc_a

*Кузнецова Д. П.
студент 4 курса
Иванюхина Г. Б.*

*старший преподаватель, научный руководитель
Старооскольский технологический институт им А.А. Угарова
(филиал) федерального государственного автономного
образовательного учреждения высшего профессионального
образования «Национальный исследовательский технологический
университет «МИСиС»*

Россия, г. Старый Оскол Белгородской области

РОЛЬ ВНУТРЕННИХ МЕХАНИЗМОВ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В связи с развитием рыночных отношений в России с каждым годом всё более возрастает роль института банкротства, так как без применения конкурсного права невозможно справедливое (соразмерное) распределение средств должника. Безусловно, устойчивость экономической системы в значительной мере зависит от степени развития конкурсного права, так как невозможность исключения из оборота нерентабельных юридических лиц является одной из причин неплатежей, которые пагубно сказываются на отдельных отраслях и на экономике в целом.

В современных условиях все более актуальной становится разработка аналитического инструментария диагностики стадий банкротства. Такой мониторинг способствует выявлению негативных тенденций и позволит принять экстренные меры для повышения платежеспособности и профилактики банкротства. Благодаря анализу финансовых показателей организации можно не только предотвратить банкротство, но и уменьшить риск, связанный с возможной потерей платежеспособности предприятия-партнера.

Анализ и оценка финансового и управленческого положения организации позволяет выявить признаки, способные привести к потере платежеспособности организации и как следствие, к процедуре банкротства. Таким образом, основной целью анализа финансового состояния предприятия является выявление и предупреждение негативных явлений его деятельности.

Проведём анализ финансового состояния ЗАО «Осколцемент», входящего в состав международного промышленного холдинга «ЕВРОЦЕМЕНТ групп», на основе «Методических указаний по

проведению анализа финансового состояния организаций» [1]. Результаты расчетов представим в таблице 1.

Таблица 1.

Анализ финансового состояния ЗАО «Осколцемент» за 2010-2011 гг

№ п/ п	Наименование показателя	Значение		Отклонение	
		На начало 2011 года	На конец 2011 года	абсолютн ое	относительн ое
1	Среднемесячная выручка	47263,42	62378,67	15115,25	131,98
2	Среднесписочная численность рабочих	1900	1947	47	102,47
3	Степень платежеспособности общая	266,4	256,9	-9,5	96,43
4	Коэффициент задолженности по кредитам банков и займов	249,92	252,31	2,39	100,96
5	Степень платежеспособности по текущим обязательствам	18,34	15,11	-3,23	82,39
6	Коэффициент покрытия текущих обязательств в оборотных активах	1,32	0,83	-0,49	62,88
7	Собственный капитал в обороте	- 11450657	- 15242358	- 26693015	133,11
8	Доля собственного капитала в оборотных средствах	0,041	0,08	0,039	195,12
9	Коэффициент автономии (фин. независимости)	0,019	0,016	-0,003	84,21
10	Коэффициент обеспеченности оборотными средствами	24,13	12,5	-11,63	51,8
11	Коэффициент оборотных средств в производстве	2,37	5,2	2,83	219,41

12	Коэффициент оборотных средств в расчетах	23,88	11,3	-12,58	47,32
13	Рентабельность оборотного капитала	-18,14	0,92	19,06	-5,07
14	Рентабельность продаж	-2,26	12,7	14,96	-561,95
15	Среднемесячная выработка на одного работника	24,88	32,04	7,16	128,79
16	Эффективность внеоборотного капитала	0,004	0,004	0	100
17	Коэффициент инвестиционной активности	0,18	0,028	-0,152	15,55

Проведённый анализ показал, что среднемесячная выручка на конец года выросла, что свидетельствует об увеличении основного финансового ресурса предприятия, который используется для осуществления хозяйственной деятельности.

Степень платёжеспособности снизилась, это говорит о том, что предприятие справляется с объёмами заёмных средств и сроками возможного погашения задолженности перед кредиторами. Однако, перекос структуры погашения долгов в сторону товарных кредитов от других организаций, скрытого кредитования за счёт неплатежей фискальной системе государства и задолженности по внутренним выплатам не только отрицательно характеризует хозяйственную деятельность предприятия, но и делает её неправомерной.

Отсутствие собственного капитала в обороте предприятия свидетельствует о том, что все оборотные средства организации сформированы за счет заемных средств (источников). На что указывает низкий коэффициент автономии (финансовой независимости).

Снижение коэффициента оборотных средств в расчетах характеризует уменьшение вероятности возникновения сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности и ее списания в результате непоступления платежей, то есть степень коммерческого риска.

Показатели рентабельности оборотного капитала и рентабельности продаж выросли, что говорит о полученной предприятием прибыли в 2011 году и эффективном использовании оборотного капитала.

Снижение коэффициента инвестиционной активности характеризует уменьшение объема средств, направленных предприятием на модификацию и усовершенствование собственности.

Несмотря на улучшение финансового состояния ЗАО «Осколцемент» в 2011 году сохраняется негативная тенденция показателей финансовой устойчивости.

Поэтому в дополнение к анализу проведём оценку угрозы банкротства ЗАО «Осколцемент» с использованием следующих моделей:

1. Четырёхфакторной модели оценки угрозы банкротства Альтмана

$$Y = 19,892 \cdot V_9 + 0,047 \cdot V_{25} + 0,7141 \cdot V_{31} + 0,4860 \cdot V_{35}$$

Таблица 2

Четырёхфакторная модель оценки угрозы банкротства

№ п/п	Показатель	Формула расчёта	Значение на начало года	Значение на конец года
1	V_9	Прибыль(убытки) до налогообложения/Материальные активы	0,024	0,0011
2	V_{25}	Оборотные активы/Краткосрочные пассивы	1,316	0,83
3	V_{31}	Выручка(нетто) от продаж товаров, продукции, работ, услуг/Материальные активы	0,059	0,05
4	V_{35}	Операционные активы/Операционные расходы	-22,13	-24,91
5	Y		-10,18	-12,013

Рассчитав данный показатель, можно сделать вывод, что Y на начало и конец года меньше 1,425, это говорит о том, что в ближайший год возможно наступление банкротства (табл. 2) [2].

2. Четырёхфакторной прогнозной модели платежеспособности Таффлера, которая на основе анализа ключевых измерений деятельности предприятия, таких как прибыльность, оборотный капитал, финансовый риск и ликвидность позволяет оценить вероятность банкротства:

$$Z = 0,53 \cdot X_1 + 0,13 \cdot X_2 + 0,18 \cdot X_3 + 0,168 \cdot X_4$$

Если величина Z -счета будет больше 0,3, это значит, у организации неплохие долгосрочные перспективы, если $Z < 0,2$, то банкротство более чем вероятно.

Таблица 3

Четырёхфакторная модель оценки угрозы банкротства Таффлера

№ п/п	Показатель	Формула расчёта	Значение на начало года	Значение на конец года
1	X_1	Прибыль(убыток) от продаж/Краткосрочные обязательства	0,015	0,101
2	X_2	Оборотные активы/Краткосрочные обязательства	1,32	0,83
3	X_3	Краткосрочные обязательства/Валюта баланса	0,07	0,06
4	X_4	Выручка(нетто) от продаж товаров, продукции, работ, услуг/	0,044	0,046
5	Z		0,2	0,18

Расчеты показали, что существует вероятность угрозы банкротства, так как показатель Z на конец года уменьшился ($< 0,2$).

3. Формулы Лиса, определяющей вероятность банкротства при анализе российских предприятий, показывающей несколько завышенные оценки, так как значительное влияние на итоговый показатель оказывает прибыль от продаж, без учета финансовой деятельности и налогового режима.

$$Z = 0,063 \cdot X_1 + 0,092 \cdot X_2 + 0,057 \cdot X_3 + 0,001 \cdot X_4$$

Предельное значение для этой формулы установлено в размере 0,037.

Таблица 4

№ п/п	Показатель	Формула расчёта	Значение на начало года	Значение на конец года
1	X_1	Оборотные активы/Валюта баланса	0,089	0,048
2	X_2	Прибыль(убыток) от продаж/Валюта баланса	0,001	0,006
3	X_3	Нераспределённая прибыль (непокрытый убыток)/Валюта баланса	0,01	0,008
4	X_4	Собственный капитал/Заёмный	0,02	0,016

		капитал		
5	Z		0,0063	0,0041

По данной модели видно, что Z – счёт ниже 0,037, это говорит о том, что состояние предприятия неудовлетворительное.

4. С помощью российской четырёхфакторной модели оценки угрозы банкротства R-счёта, можно с точностью до 81% определить степень риска банкротства предприятия:

$$R = 8,38 \cdot K_1 + K_2 + 0,054 \cdot K_3 + 0,63 \cdot K_4$$

Если $R > 0,42$, то вероятность банкротства минимальная (до 10%).

Таблица 5

№ п/п	Показатель	Формула расчёта	Значение на начало года	Значение на конец года
1	K_1	Оборотные активы/Валюта баланса	0,089	0,048
2	K_2	Чистая прибыль(убыток)отчётного периода/Собственный капитал	0,838	0,028
3	K_3	Выручка(нетто)от продажи товаров, продукции, работ, услуг/Общие активы	0,044	0,046
4	K_4	Чистая прибыль(убыток)отчётного периода/Затраты на производство и реализацию	0,357	0,011
5	R		1,81	0,44

Из проведённых расчетов видно, что R – счёт выше 0,42, а значит, вероятность банкротства минимальна - до 10%.

По результатам расчётов был сделан вывод, что западные модели дают неудовлетворительную прогнозную оценку в отличие от российской модели. В целом ситуация на предприятии складывается неудовлетворительно из-за отсутствия собственного капитала и вероятность банкротства не исключена.

Банкротства предприятия можно избежать, вовремя приняв управленческие решения и адекватные процедуры на основании проведенного анализа финансового состояния предприятия.

Основная роль в системе антикризисного управления предприятием отводится широкому использованию внутренних механизмов финансовой стабилизации. Сложность кризисной ситуации, предельно ограниченное время требуют принятия достаточно жестких решений, ориентированных на немедленное достижение необходимых результатов [3]. Поэтому одно

только чисто механическое сокращение численности не может дать существенного приращения результативности: этот процесс должен сопровождаться параллельной перестройкой всего производственного цикла с внедрением всех необходимых и приемлемых для каждого данного подразделения новаций.

И все же главное в серии необходимых преобразований - это реализация нового подхода к управлению себестоимостью продукции. Основные мероприятия этого плана:

- максимально возможный отказ от приобретения на стороне комплектующих и изготовление его набора собственными силами;
- разработка и изготовление также своими силами заводской нестандартной технологической оснастки;
- переход в деловых связях с внешними партнерами-поставщиками материалов, на денежные отношения, т.е. полный отказ от бартера, поскольку бартер - это как минимум 1,5-кратное увеличение цены поставляемых материалов, бесконечная цепь товарообменных операций;
- жесткое управление структурой себестоимости продукции, одна треть которой приходится на стоимость сырья и материалов, другая треть - на фонд заработной платы, оставшаяся - на налоги, вспомогательные, накладные и прочие расходы. При неизменности этого соотношения допускается уменьшение лишь по первой составляющей себестоимости.

Принятые меры в сочетании с использованием агрессивного маркетинга, а также проведение нелегкой процедуры реструктуризации внешних долгов позволят в сложных рыночных реалиях и за короткий срок добиться ощутимой результативности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Но самый главный результат - сохранение от полного разорения предприятия. У предприятия появятся новые возможности для решения задач не только текущей конъюнктуры, но и реализации планов ближайшей и обозримой перспективы.

Использованные источники:

1. ПРИКАЗ ФСФО РФ от 23.01.2001 № 16 «Об утверждении «Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций»
2. Н.А. Сафронова «Экономика предприятия» г. Москва: Юрист 2000г.
3. «Аудиторские ведомости» Н.Ф. Щербакова: «Устойчивость и диагностика возможного банкротства организации» № 10 2002г.

Кулибаева А.С.
студент 4 курса экономического факультета
ФГБОУ ВПО «Башкирский Государственный университет»
Россия, г.Уфа

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Мировой финансовый кризис повлиял на макроэкономическую среду и создал предпосылки для изменения хозяйственной деятельности предприятий реального сектора экономики. В данных условиях предприятия столкнулись с такими негативными явлениями, как падение спроса на продукцию; рост дебиторской задолженности; сокращение доступа к финансовым ресурсам при одновременном росте их стоимости и т.д.

Антикризисное управление деятельностью предприятий реального сектора экономики обусловило необходимость применения финансовой реструктуризации как одного из эффективных методов, способствующих повышению эффективности функционирования и развития этих предприятий.

Сущность и содержание процесса реструктуризации оспаривается до сих пор. Чаще всего реструктуризация сводится к преобразованиям в организационной структуре, изменению организационно-правовой формы хозяйствования, процедурам списания задолженности и банкротства. Лишь немногие исследователи отмечают комплексный характер реструктуризационных преобразований, которые затрагивают все структурные и функциональные области управления предприятием. Несмотря на то что термин «реструктуризация» пока не нашел однозначного определения, все исследователи сходятся во мнении, что реструктуризация крайне необходима отечественным предприятиям, особенно в условиях кризиса.

В данной работе представляется наиболее полным определение реструктуризации, данное Мазуром И. И. и Шапиро В. Д.: «Реструктуризация подразумевает системный характер оптимизации функционирования компании, включающий многоаспектный и взаимоувязанный комплекс мероприятий, процессов, методов, начиная с комплексной диагностики компании и до реорганизации как организационной структуры, так и бизнес-процессов на базе современных подходов к управлению, в том числе методологии управления качеством, реинжиниринга бизнес-процессов, информационных технологий и систем и пр.» [2, с.10]

Функцией реструктуризации в условиях кризиса является внедрение механизмов антикризисного управления в целях осуществления выживания и восстановления дееспособности, а также обеспечения способности организации поддерживать равновесие и устойчивость в качестве предпринимательской структуры в долгосрочном периоде. Иначе

говоря, это комплекс мер, обеспечивающий стабильную безубыточность функционирования предприятия.

Ученые и исследователи выделяют разные схемы и этапы проведения реструктуризации. Данное разнообразие, на наш взгляд, является вполне правомерным. Схема внедрения антикризисных мер может быть различной, и зависит от состояния внешней и внутренней среды и целей, решаемых путем внедрения процесса реструктуризации. Однако, вне зависимости от выбранной методики, цели ее проведения могут быть достигнуты посредством решения следующих задач: комплексная диагностика внешней и внутренней среды предприятия; разработка адекватной стратегии на основе изучения рынка и условий конкуренции, реформирование системы управления; выявление внутренних резервов роста и концентрация ресурсов и резервов на решении ключевых внутренних проблем; освоение выпуска новой продукции и повышение конкурентоспособности уже производимой; улучшение финансового состояния предприятия, его платежеспособности и ликвидности; улучшение результатов деятельности за счет минимизации издержек, ускорения оборачиваемости материальных запасов; привлечение долгосрочных вложений капитала в виде прямых инвестиций и т.д.

Решение поставленных задач должно привести к интенсификации производственной деятельности, повышению конкурентоспособности, рыночной стоимости и инвестиционной привлекательности, росту производительности труда, доли рынка, эффективности и прибыльности предприятия. [4, с. 99-105]

В настоящее время существует большое разнообразие видов и форм проведения реструктуризации. В данной работе представляется целесообразным обозначить лишь некоторые.

Различают две формы проведения реструктуризации: оперативную и стратегическую. Оперативная предполагает реструктуризацию материальных активов и долговых обязательств, в ходе которой требуется разработка схем поставок сырья, определение методов увеличения объемов продаж, снижения стоимости привлеченного капитала, оптимизация основных производственных процессов и организационных структур. Оперативная реструктуризация направлена на улучшение результатов деятельности предприятия в краткосрочном периоде и создание предпосылок для реализации стратегической реструктуризации.

Содержанием стратегической реструктуризации является анализ сфер деятельности; создание необходимой информационной системы; разработка маркетинговой стратегии и организация маркетингового исследования; выработка стратегии закупок сырья; планирование бизнеса на основе наиболее эффективного варианта развития. Реализация стратегической реструктуризации – это комплексный процесс, результатом которого является возросший поток доходов, увеличение

конкурентоспособности и рыночной стоимости компании в долгосрочном периоде. [1, с. 188]

В зависимости от того, какая сфера деятельности предприятия подвергается реформированию, реструктуризация может быть управленческой, производственной, маркетинговой, финансовой, кадровой и т. п. Различают также наступательную и оборонительную стратегии реструктуризации. По уровню факторов, вызывающих проведение реструктуризации, она может быть внешней (факторы макросреды) и внутренней (факторы микросреды). В конечном итоге, целью процесса реструктуризации является увеличение рыночной стоимости фирмы, достижение высокого уровня инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности, обеспечение устойчивого функционирования в условиях меняющейся внешней среды. [3, с. 28-30]

Выбор того или иного вида реструктуризации зависит от конкретных условий, но обязательным критерием этого выбора, по нашему мнению, является минимизация затрат и риска в расчете на единицу эффекта, предполагаемого от проведения реструктуризации. Иными словами, риск должен быть сопоставим с ожидаемым эффектом.

В заключение необходимо отметить, что в виду продолжающегося мирового финансово-экономического кризиса российские предприятия столкнулись с дополнительными трудностями адаптации к быстро меняющимся условиям. В этой связи возрастает значение реструктуризации организации как варианта выхода из кризисного состояния. Поэтому появилась объективная необходимость пересмотра теоретико-методологических подходов к процессу реструктуризации и отбора наиболее эффективных методик проведения реструктуризации предприятий.

Использованные источники:

1. Белых Л. П. Реструктуризация предприятий: учеб. Пособие – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 188 с.
2. Мазур И. И., Шапиро В. Д. Реструктуризация предприятий и компаний. Учебное пособие для вузов/Под общ. ред. Мазура И. И. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001. —10 с.
3. Маймина Э. В. Реструктуризация как искусство управления// Региональная экономика: теория и практика. - 2009. — №19 (112). - С.28-30.
4. Нифаева О. В. Концепция реструктуризации предприятия// Проблемы теории и практики управления. - 2007. - №9. – С. 99-105.

УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПО МСФО

Балансовый отчет организации во многом зависит от верного учета основных средств. Все дело в том, что у большинства компаний доля этих объектов в составе активов довольно высока. При этом как в РСБУ, так и в МСФО предусмотрен особый порядок учета основных средств.

Для учета основных средств в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) применяется МСФО (IAS) 16 «Основные средства».

Согласно МСФО основные средства – это материальные активы предприятия, которые используются для производства или поставки товаров или услуг, сдачи в аренду, в административных целях, а также те объекты, которые предполагается эксплуатировать в течение более одного отчетного периода.

МСФО не применяется в отношении биологических активов сельскохозяйственного назначения; неприменимы эти стандарты учета к правам на минеральные ископаемые, к поиску и добыче минеральных ископаемых, нефти, природного газа и аналогичных невозобновляемых ресурсов.

Согласно МСФО 16 объект должен признаваться в качестве основных средств, если выполняются следующие условия, если существует вероятность того, что компания получит экономические выгоды в связи с эксплуатацией этого объекта.

Объект основных средств согласно МСФО признается по первоначальной стоимости. В эту стоимость входит: покупная цена, включая импортные пошлины и невозмещаемые налоги, а также затраты, напрямую связанные с приведением объекта в рабочее состояние: затраты на подготовку площадки; первичные затраты на доставку и разгрузку; затраты на установку; стоимость профессиональных услуг, таких как работа архитекторов и инженеров.

Если основное средство было приобретено в рассрочку или на условиях финансовой аренды, то его стоимость по МСФО будет равна фактической стоимости покупки, а разница между этой величиной и процентными выплатами признается расходом (если только она не капитализируется в соответствии с МСФО 23 «Затраты по займам»).

Согласно МСФО 15 амортизация – это систематическое распределение амортизируемой стоимости актива на протяжении срока его полезной службы. Она начисляется на основе амортизируемой стоимости актива.

Что касается методов амортизации, то МСФО 16 не ограничивают предприятия в выборе. Однако в стандарте указаны наиболее применяемые

из них способы: метод равномерного начисления, метод уменьшаемого остатка и метод единиц производства. При этом в стандарте указано, что используемый вариант должен отражать схему ожидаемого потребления организацией будущих экономических выгод.

В случае когда от эксплуатации или выбытия актива не ожидается никаких будущих выгод, его признание следует обязательно прекратить. Выбытие объекта основных средств может происходить разными путями: например, путем продажи, передачи в финансовую аренду или в виде дарения.

В соответствии с МСФО 36 на каждую дату составления финансовой отчетности компания должна оценивать наличие признаков, указывающих на возможное обесценение объектов основных средств, к которым относятся следующие:

- в течение отчетного периода рыночная стоимость актива уменьшилась существенно больше, чем ожидалось;
- в течение отчетного периода произошли или ожидаются в ближайшем будущем существенные изменения в технологических, экономических или юридических условиях;
- произошли существенные изменения ставки дисконта, которая используется для определения возмещаемой стоимости актива;
- имеются доказательства устаревания актива или его физического повреждения;
- ряд других признаков.

В соответствии с МСФО 16 срок полезной службы объектов основных средств определяется оценочным путем на основе опыта эксплуатации аналогичных объектов. В период использования объекта оценка срока его полезного использования может оказаться неточной. Поэтому срок полезной службы рекомендуется периодически пересматривать, если появились предпосылки для существенных изменений предыдущих оценок. Одновременно должна корректироваться сумма амортизационных отчислений.

*Кучур В.Э.
магистрант ВГСПУ
Россия, г. Волгоград*

РОСТ ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ РАЗЛИЧНОГО УРОВНЯ

За последние несколько десятилетий инновационные технологии настолько плотно вошли в нашу жизнь, что на данный момент, нет ни одной сферы общественной жизни, частью которой, они бы не являлись. Более того, инновационные технологии из разряда периодических

улучшений и новшеств перерастают в жизненно необходимые элементы для любой системы. Причиной столь быстрой интеграции и значимости является глобализация, которая задаёт новые темпы развития для всего мира. Не исключением стала и сфера образования. С развитием международного рынка образовательных услуг появилась серьёзная конкурентная основа для всех учебных заведений. И если для школ и детских садов эта конкуренция носит локальный характер исключительно внутри городов, то высшим учебным заведениям приходится выступать и на международной арене, постоянно доказывая свой уровень. Активное формирование и публикация рейтингов образовательных услуг породили новые приоритеты в развитии образования и задали существенный темп развития, для поддержания которого, необходимо постоянное улучшение образовательных процессов на всех его уровнях и этапах. Таким образом, контроль качества и разработка инновационных технологий стали для вузов первоочередной задачей. Ярким показателем данных изменений является тот факт, что на сегодняшний день существенная часть ведущих вузов России и практически все зарубежные успешно прошли сертификацию по международному стандарту СМК (системы менеджмента качества) ISO 9000.

В свою очередь все инновационные технологии в сфере образования можно классифицировать в зависимости от направленности на определённый уровень образования (определённых в Законе РФ об образовании [1]) и по видам самих нововведений (рис. 1).

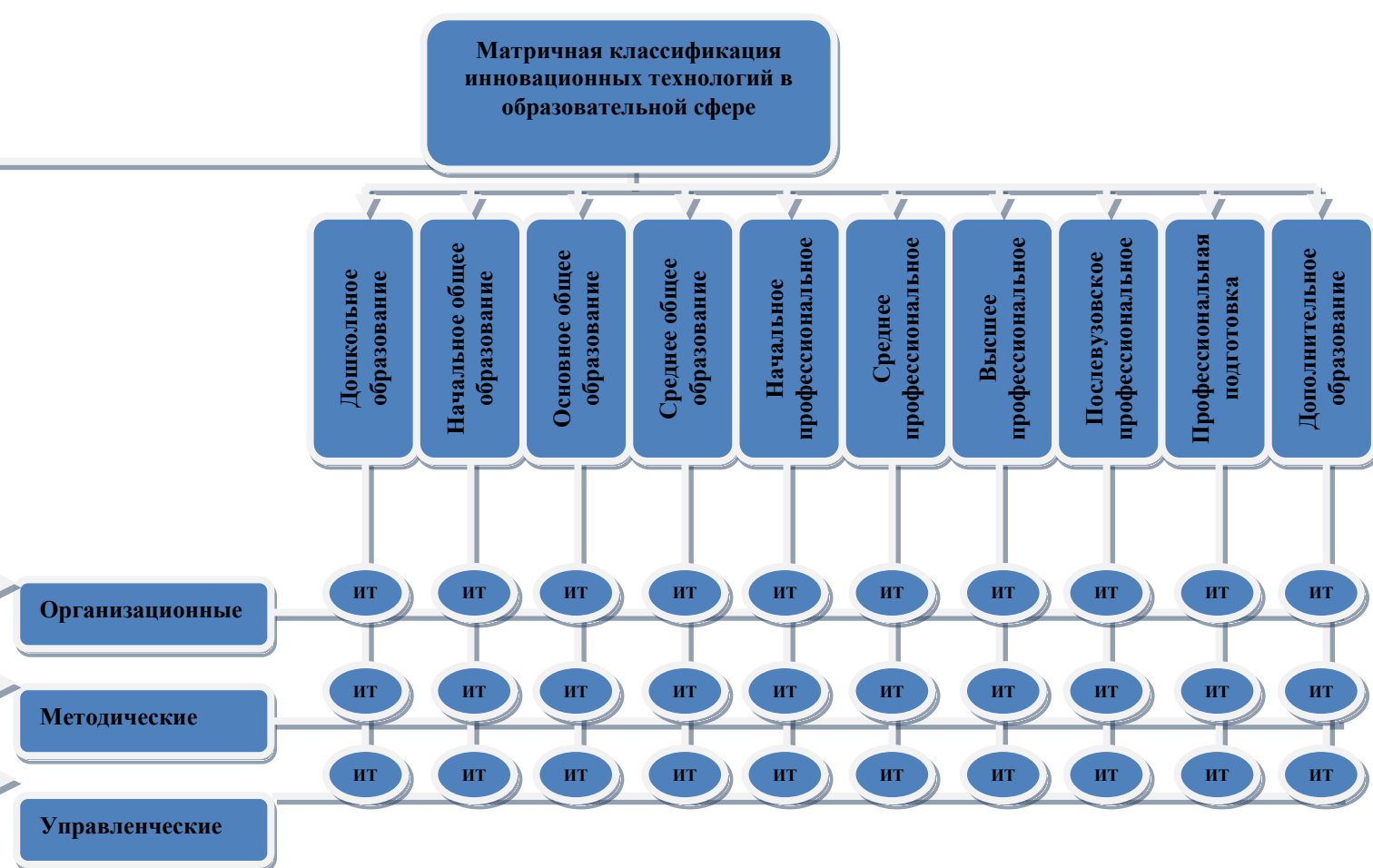


Рис.1. Матричная классификация инновационных технологий в сфере образования.
Источник: разработано автором.

Само собой мотивирующий фактор для разработки и внедрения инновационных технологий на различных уровнях образования существенно отличается. Таким образом, основной задачей дошкольных учреждений и школ является строгое соответствие утверждённым образовательным нормам, что является слабым стимулом к самостоятельному развитию. Исключением являются частные учреждения дошкольного и школьного образования, вынужденные конкурировать по более строгим правилам. Для вузов же одного соответствия стандартам недостаточно, и поэтому на первый план выходит достижение реальных показателей, напрямую влияющих на качество предоставляемых образовательных услуг и как следствие повышение конкурентоспособности. Наиболее яркими примерами таких показателей являются среднегодовой контингент обучающихся (Кср), показатель потенциала образовательного учреждения (PPV), показатель эффективности деятельности образовательного учреждения (PEV) и показатель востребованности образовательных программ (PVOP) [2].

Данные показатели позволяют отражать и оценивать деятельность вузов на всех этапах их функционирования. Таким образом, количество стимулирующих факторов напрямую влияет на значимость разработки и внедрения инновационных технологий для образовательных учреждений различного уровня и как следствие на активность их инновационной деятельности. В общем виде влияние стимулирующих факторов может быть представлено в следующем виде (рис. 2).



Рис. 2. Влияние мотивирующих факторов на инновационную активность учебного заведения.

Источник: разработано автором.

Со временем некоторые инновационные технологии, применяемые в одном учебном заведении, перенимаются другими (того же уровня), таким образом формируются своеобразные барьеры перед входом на рынок высококачественных образовательных услуг. Именно поэтому, жизненно необходимой задачей любого образовательного учреждения, зависящего не только от установленных стандартов, является постоянная разработка инновационных технологий и их непосредственное применение.

Использованные источники:

1. Закон РФ от 10.07.1992 N 3266-1 (ред. от 10.07.2012). «Об образовании» URL: <http://www.consultant.ru/popular/edu/> (дата обращения: 01.11.2012).
2. Постановление Правительства РФ от 27.08.2012 N 859 "Об утверждении Правил установления имеющим государственную аккредитацию образовательным учреждениям среднего профессионального и высшего профессионального образования контрольных цифр приема граждан для обучения за счет средств федерального бюджета". URL: <http://минобрнауки.рф/документы/2714/файл/1192/12.10.11-порядок.конкурс.КЦП.pdf> (дата обращения: 01.11.2012).

Ларченко О.В.
старший преподаватель
кафедры экономики и финансов
Исаков В.А., к.э.н., зав. кафедрой экономики и финансов
Петрозаводский государственный университет
Россия, г. Петрозаводск

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ КАРЕЛИЯ

Демографические процессы, происходящие в России, осуществляются в определенных финансово-экономических условиях, определяющих их интенсивность и направленность.

В рамках проекта «Модернизация финансовых институтов как условие демографического развития северного приграничного региона», выполняемого в Петрозаводском государственном университете, изучается влияние финансовых и кредитных условий на демографические процессы в регионе.

Исходя из предположения о роли доступности жилья в миграционных процессах и рождаемости, были исследованы институциональные условия ипотечного кредитования и выделены используемые в настоящее время инструменты для улучшения жилищных условий.

Одной из приоритетных задач развития как Российской Федерации, так и Республики Карелия является наращивание объемов строительства жилья, и повышение его доступности для семей с различным уровнем доходов.

Создание условий, способствующих повышению доступности жилья и расширению платежеспособного спроса населения на жилье, непосредственно связано с развитием и расширением системы долгосрочного ипотечного кредитования. Ипотечный кредит предоставляется физическим лицам на длительный срок для приобретения недвижимости в собственность под залог приобретаемой недвижимости.

Программа ипотечного жилищного кредитования действует в Республике Карелия с 2002 года.

Таблица 1

Характеристика ипотечных кредитов в Республике Карелия

Показатель, год	2007	2008	2009	2010	2011
Средний размер кредита, тыс.руб	1278,2	1458,14	1133,80	1142,59	1259,12
Средневзвешенный срок кредитования по кредитам, выданным в рублях, мес.	207,20	220,90	214,40	208,80	183,40
Средневзвешенная процентная ставка по	11,70	12,60	14,20	12,50	11,60

кредитам, выданным в рублях, %					
Доля заемных средств в стоимости приобретаемого жилья, %	59,50	51,40	56,80	54,00	54,53
Доля платежа в доходе заемщика, %	32,80	35,10	34,30	34,00	33,03
Задолженность по ипотеке на душу населения, руб/чел	3649,00	7082,90	7154,20	9048,90	10667,30
Номинальный среднедушевой доход населения, руб.	11274,80	13628,10	15482,80	18156,00	20308,00

В Республике Карелия создан региональный оператор ОАО «АИЖК» – государственное унитарное предприятие Республики Карелия «Фонд государственного имущества Республики Карелия» (ГУП РК «Фонд государственного имущества Республики Карелия»). Это позволило первичным кредиторам (заимодавцам) выдавать ипотечные жилищные кредиты (займы) на условиях стандартов ОАО «АИЖК» с последующим рефинансированием ипотечных ценных бумаг. Эти меры привели к снижению среднего размера процентной ставки по ипотечным жилищным кредитам (займам), а также увеличению средней продолжительности срока таких кредитов (займов).

ГУП РК «Фонд государственного имущества Республики Карелия» за счет собственных средств выдает ипотечные займы по следующим кредитным продуктам ОАО «АИЖК»: «Вторичный рынок», «Новостройка», «Военная ипотека», «Материнский семейный капитал» с последующим рефинансированием ипотечных ценных бумаг в ОАО «АИЖК». К заемщикам предъявляются следующие требования: гражданство Российской Федерации, постоянно проживает на территории Республики Карелия, признан уполномоченным банком платежеспособным по исполнению обязательств по кредитному договору (договору займа), имеет возможность и обязуется оплатить разницу между ценой строящегося или приобретаемого жилья и суммой ипотечного жилищного кредита (займа), готов предоставить обеспечение обязательств по кредитному договору (договору займа), ранее не получал государственную поддержку при улучшении жилищных условий в рамках реализации программы.

В республике вначале действовала республиканская программа развития ипотечного жилищного кредитования в Республике Карелия на 2001-2006 годы, утвержденная постановлением Правительства Республики Карелия от 25 декабря 2000 года № 338-П, а затем подпрограмма

«Развитие ипотечного жилищного кредитования в Республике Карелия» на 2006-2008 годы и до 2010 года.

Постановлением Правительства Республики Карелия от 20 мая 2011 года №127-П утверждена долгосрочная целевая программа «Жилище» на 2011-2015 годы, в состав которой входит подпрограмма «Развитие ипотечного жилищного кредитования в Республике Карелия» на 2011-2015 годы. На реализацию мероприятий подпрограммы на период 2011-2015 годов предусмотрены средства бюджета Республики Карелия в объеме 1009,1 млн. рублей.

В рамках подпрограммы «Развитие ипотечного жилищного кредитования в Республике Карелия» на 2011-2015 годы будет продолжено выполнение мероприятий, направленных на оказание государственной поддержки гражданам, проживающим на территории Республики Карелия, при улучшении ими жилищных условий с использованием жилищных, ипотечных жилищных кредитов (займов), в том числе выплаты компенсации процентной ставки по ипотечным кредитам (займам) для следующих категорий граждан:

- работникам государственных и муниципальных образовательных, медицинских учреждений, учреждений культуры, социального обслуживания и социальной защиты, физической культуры и спорта Республики Карелия;

- гражданам, признанным в установленном порядке нуждающимися в улучшении жилищных условий;

- молодым семьям (возраст каждого из супругов не превышает 35 лет) и не состоящим в браке гражданам, возраст которых не превышает 35 лет.

Ипотечные кредиты в Республике Карелия представляют 7 коммерческих банков, которые предлагают заемщикам 69 ипотечных программ для приобретения жилья в кредит как на первичном так и на вторичном рынках недвижимости. Ставки по ипотечным кредитам в Республике Карелия находятся в диапазоне 8.00 – 14.00 % годовых по рублевым кредитам и 8.80 – 13.00 % годовых по валютным кредитам. Минимальный первоначальный взнос по ипотеке в Петрозаводске составляет 0 %. Срок ипотечного кредитования в Петрозаводске может достигать 30 лет. Лидером по объемам предоставленных ипотечных жилищных кредитов является ОАО Сбербанк России. Сбербанк России предлагает заемщикам 3 базовые программы и 6 специальных программ.

Таблица 2

Программы ипотечного кредитования ОАО «Сбербанк России»

Базовые программы	Специальные программы
приобретение готового жилья под залог кредитуемого или иного жилого помещения: первоначальный взнос от 10%,	ипотека с государственной поддержкой – на приобретение строящегося или построенного жилого помещения у юридического лица под

ставка в рублях 9,5-14%, ставка в валюте 8,8-12,1%, срок кредита до 30 лет	зalog кредитуемого или иного жилого помещения, первоначальный взнос от 20%, от 0% в случае оформления в зalog иного жилого помещения, ставка в рублях 10,5-11%, срок кредита до 30 лет,
приобретение строящегося жилья под зalog кредитуемого или иного жилого помещения: первоначальный взнос от 10%, ставка в рублях 9,5-14%, ставка в валюте 8,8-12,1%, срок кредита до 30 лет	рефинансирование жилищных кредитов – кредит на погашение кредита, полученного в другом банке на приобретение или строительство квартиры или жилого дома, первоначальный взнос 0%, ставка в рублях 11,7-13,5%, срок кредита до 30 лет,
строительство жилого дома под зalog кредитуемого жилого дома или иного жилого помещения: первоначальный взнос от 15%, ставка в рублях 11,7-14,75%, ставка в валюте 9,1-12,1%, срок кредита до 30 лет.	военная ипотека – кредит на приобретение готового жилья под зalog кредитуемого жилого помещения, первоначальный взнос от 10%, ставка в рублях 9,50%, срок кредита до 20 лет,
	загородная недвижимость – кредит на приобретение загородной недвижимости (за исключением жилого дома) под различное обеспечение, одобренное банком, первоначальный взнос от 15%, ставка в рублях 11,05-14%, ставка в валюте 9,1-12,1%, срок кредита до 30 лет,
	гараж – кредит на приобретение или строительство гаража под различное обеспечение, одобренное банком, первоначальный взнос от 10%, ставка в рублях 10,05-14,75%, ставка в валюте 8,8-12,1%, срок кредита до 30 лет,
	ипотека плюс материнский капитал – кредит на приобретение готового жилья под зalog кредитуемого жилого

	помещения, первоначальный взнос от 10%, ставка в рублях 9,50-14%, ставка в валюте 8,8-12,1%, срок кредита до 30 лет.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день в северном приграничном регионе ипотечное кредитование находится на начальной стадии развития, и в силу неразвитости и направленности только на жителей Республики Карелия не может играть значительную роль в демографических процессах. Тем не менее, оно является важным инструментом для недопущения ухудшения демографического положения, и требует развития для поддержки демографических процессов, в первую очередь, в плане повышения доступности.

На сегодняшний день основными инструментами для развития ипотечного кредитования являются деятельность АИЖК и государственные программы поддержки.

Использованные источники:

1. Постановление Совета Министров - Правительства Российской Федерации от 20 июня 1993 г. № 595 «О Государственной целевой программе «Жилище».
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 11 января 2000 года № 28 «О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации».
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 17 сентября 2001 года № 675 «О федеральной целевой программе «Жилище» на 2002-2010 годы».
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 11 августа 2006 года № 481 «О дополнительных мерах по реализации мероприятий по обеспечению жильем отдельных категорий граждан, осуществляемых в рамках федеральной целевой программы «Жилище» на 2002-2010 годы».
5. Постановление Правительства Республики Карелия от 25 декабря 2000 года № 338-П «О развитии ипотечного жилищного кредитования в Республике Карелия».
6. Постановление Правительства Республики Карелия от 28 декабря 2009 года № 300-П «О реализации подпрограммы «Развитие ипотечного жилищного кредитования в Республике Карелия» на 2006-2008 годы и до 2010 года»
7. Постановление Правительства Республики Карелия от 20 мая 2011 года №127-П «О долгосрочной целевой программе «Жилище» на 2011-2015 годы в Республике Карелия».
8. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 19 июля 2010 № 1201-р «Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года».

9. Распоряжение Правительства Республики Карелия от 07 июля 2011 г. № 347р-П « О региональной целевой программе стимулирования развития жилищного строительства в Республике Карелия на 2011-2015 годы».
10. Указ Президента Российской Федерации от 29 марта 1996 г. № 431 «О новом этапе реализации Государственной целевой программы «Жилище».
11. Федеральный закон от 16 июля 1998 № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)».
12. Федеральный закон от 11 ноября 2003 № 152-ФЗ « Об ипотечных ценных бумагах».

*Латыпов А.Ф.
студент
Мингазова З.Р., к.п.н.
старший преподаватель
специальность ГМУ
факультета ИТУ
БашГАУ
г.Уфа, Россия*

ВОЗВРАЩЕНИЕ ИЗБРАННОСТИ ГЛАВ СУБЪЕКТОВ КАК БУДУЩИЙ ИСТОЧНИК СЕПАРАТИЗМА В СТРАНЕ

2 мая 2012 был принят Федеральный закон Российской Федерации о внесении изменений в закон "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации" и Федеральный закон "Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации", [1] который стал ответом на обострившееся в межвыборную зиму самосознание и интерес к выборам у гражданского общества.

Законопроект был подготовлен всего за 1 месяц, и должен был стать актуальным ответом на запрос общества. Однако вызвал много вопросов у экспертов. Согласно закону, теперь высшее должностное лицо субъекта Российской Федерации избирается жителями субъекта. Одни считают такой шаг положительным для развития общества, другие видят в нем угрозу возвращения лиц близких к сепаратистам в национальных республиках и округах.

Победа на местных выборах сепаратистов, стала мировой тенденцией, спровоцированная финансовым кризисом. Они уже пришли к власти в Каталонии и Квебеке.[2] Похожая ситуация может сложиться и в России. Власть пытается найти компромиссное решение, чтобы дать право народу выбирать, и не нарушить сложившуюся вертикаль власти.

Прямые выборы глав субъектов были отменены в связи с терактом в Беслане, тогда Владимир Путин решил отменить губернаторские выборы

для сохранения целостности и безопасности в стране. Чтобы избежать прихода криминала к власти можно предложить несколько решений:

- усилить президентский фильтр на губернаторских выборах
- уменьшить имеющуюся автономию в республиках на законодательном уровне
- расформировать или укрупнить регионы организованные на национальной основе

Идея об устранении наименования «президентов» в республиках России носит чисто психологический характер. Ведь в президентской республике может быть только один президент. Эту идею уже поддержали некоторые лидеры кавказских республик, а в Башкортостане замена должна произойти при следующих выборах в 2015 году.

Из-за возвращения выборов глав субъектов, может усилиться и не только этносепаратизм, но и территориально-административный. Как это было в 90-ых годах, когда Эдуард Россель провозгласил Уральскую республику на базе Свердловской области. [3]

Но законопроект уже принят и прошли первые выборы в областях, показавшие, что даже парламентские партии могут внести неразбериху, как это было в Брянской области. Поэтому за выборами, как за естественным правом граждан, все равно необходим контроль со стороны государственной власти, но в меру, дабы благая инициатива опять не привела к плохим последствиям.

Использованные источники:

1) Федеральный закон Российской Федерации от 2 мая 2012 г. N 40-ФЗ [Электронный ресурс]: режим доступа - <http://www.rg.ru/2012/05/04/gubernatori-dok.html>

2) Сепаратисты наступают, Независимая газета [Электронный ресурс]: режим доступа - http://www.ng.ru/courier/2012-10-01/11_separatisty.html

3) Екатеринбург и Свердловская область в июне 1993 года, Международный институт гуманитарно-политических исследований [Электронный ресурс]: режим доступа - <http://www.igpi.ru/monitoring/1047645476/1993/0693/66.html>

*Лисачев А.Н.
старший преподаватель
Юргинский технологический институт (филиал)
Национальный исследовательский
Томский политехнический университет
Россия, г. Юрга*

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ В 1998-2011 ГОДАХ: ОСНОВНЫЕ УРОКИ КРИЗИСОВ

Кризисы всегда являются исходными точками модернизации социальных (общественных) и экономических институтов, а также

катализатором проявления («лакмусовой бумагой») структурных ограничений поступательного развития социума. Начавшийся в 2008 году мировой финансово-экономический кризис однозначно имеет структурный характер в отличие от множества циклических кризисов, протекавших несколько раньше. Циклические кризисы проходят сами собой с течением времени. Системный же кризис требует трансформации экономической политики, основанной на новой философии экономической жизни [1]. Кризис 2008 года – именно этот случай.

Сравнение российских кризисов 1998 и 2008 годов показывает наличие множества отличий при чрезвычайно схожих институциональных (экономических и социально-политических) предпосылках.

Главное сходство кризисов заключается в вызвавших их деструктивных явлениях в финансово-экономической сфере (сильная зависимость национальной экономики от мировой конъюнктуры цен на сырье и отсутствие опоры российской экономики на промышленно-инновационный сектор), которые очень быстро перенеслись на российский нефинансовый сектор, вызвав спад спроса и производства, увеличение уровня безработицы и т.д.

Основное различие российских кризисов 1998 и 2008 годов проявляется лишь в хронологии их протекания, а также в характере регулирующего воздействия государства на происходящие макро- и микроэкономические процессы.

В отличие от предыдущего кризиса на рынке акций 2008 года не обрушил российскую банковскую систему и рынок долговых инструментов. Это произошло благодаря предоставлению беспрецедентной финансовой поддержки государства российским банкам и небанковским организациям за счет средств федерального бюджета, Банка России, Фонда национального благосостояния [2]:

1) субординированные кредиты в конце 2008 года системообразующим банкам (Сбербанку, ВТБ, Россельхозбанку) – более 900 млрд. руб.;

2) увеличение акционерного капитала государственных коммерческих банков (ВТБ, Россельхозбанка);

3) санация проблемных банков;

4) не прямые расходы, в составе которых:

- участие в уставных капиталах предприятий реального сектора;
- улучшение финансового состояния предприятий реального сектора;
- программа предоставления бюджетных гарантий.

В совокупности принятые меры позволили стабилизировать ситуацию в банковском секторе. При этом Правительство РФ и ЦБ РФ считают, что проводимая в сентябре 2008 - январе 2009 года денежная политика и «плавная девальвация» рубля позволили предотвратить банковскую панику и массовое бегство резидентов в валюту. Однако

масштаб оттока капитала в IV квартале 2008 года – наращивание валютных активов резидентами до 130,3 млрд. долл. (около 10% российского ВВП) – наоборот, свидетельствуют о том, что избежать паники и резкого падения доверия к рублю все же не удалось [2]. Кроме того, крупномасштабные государственные вливания не смогли компенсировать издержки, связанные с неблагоприятным предпринимательским и инвестиционным климатом в России.

В период кризиса прошлого века из России ежегодно (с 1997 по 2001 гг.) вывозилось около 20 млрд. долл. В основном это было «бегство» капитала резидентов из-за неуверенности в стабильности экономической и политической ситуации в стране. Объем вывоза капитала фактически превышал размеры золотовалютных резервов государства в то время: 1997 г. – 24 млрд. долл., август 1998 г. – 12 млрд. долл. [3].

В 2008 году чистый отток капитала из России составил 133,9 млрд. долл., превысив величину притока капитала, накопленную за два предыдущих года (123,1 млрд. долл.). Причем это были два единственных года с плюсовым значением движения капитала (в основном, за счет банковского сектора). Затем отток капитала значительно сократился по сравнению с 2008 годом (в 2009 г. – в 2,5 раза, в 2010 г. – почти в 3 раза). К 2011 году бегство капитала вновь ускорилося (до 80,5 млрд. долл.) и продолжает расти (и в банковском, и в нефинансовом секторах).

Некоторую ясность в причины активного бегства капитала из РФ может внести сравнение его динамики с такой относительной, условной величиной как индекс восприятия коррупции ИВК (показатель, отражающий оценку уровня коррупции предпринимателями и аналитиками). Он рассчитывается международным общественным движением по противодействию коррупции «Трансперенси Интернешнл» («Transparensy International») с 1995 года и представляет собой оценку по шкале от 0 до 10 баллов (чем ниже балл, тем выше ощущение коррумпированности в стране). Первая оценка ИВК для России была дана в 1997 году и составила 2,3 балла. С тех пор место России в этом ежегодном рейтинге стран не претерпело положительных изменений, даже с учетом 3,5-кратного увеличения количества стран-участниц опроса к 2011 году (с 52 до 183 стран). Показания индекса к 2011 году в РФ составили 2,4 балла (143 место), что является крайне низким показателем. В целом этот факт свидетельствует об отсутствии в российском обществе положительных оценочных суждений по поводу уровня его коррумпированности.

Если сравнить тренд изменения ввоза-вывоза российского капитала в период 1994-2011 гг. с трендом изменения индекса восприятия коррупции в период 1996-2011 гг. (см. рис. 1), то заметно совпадение динамики бегства капитала из России с уровнем озабоченности бизнес-среды значимостью внутринациональной коррупции в вопросах социально-

экономической жизнедеятельности общества. Приведенные данные отражают явную некомфортность условий экономической деятельности рыночных агентов в РФ (в том числе с точки зрения размещения инвестиционного капитала), сохраняющуюся до сих пор.

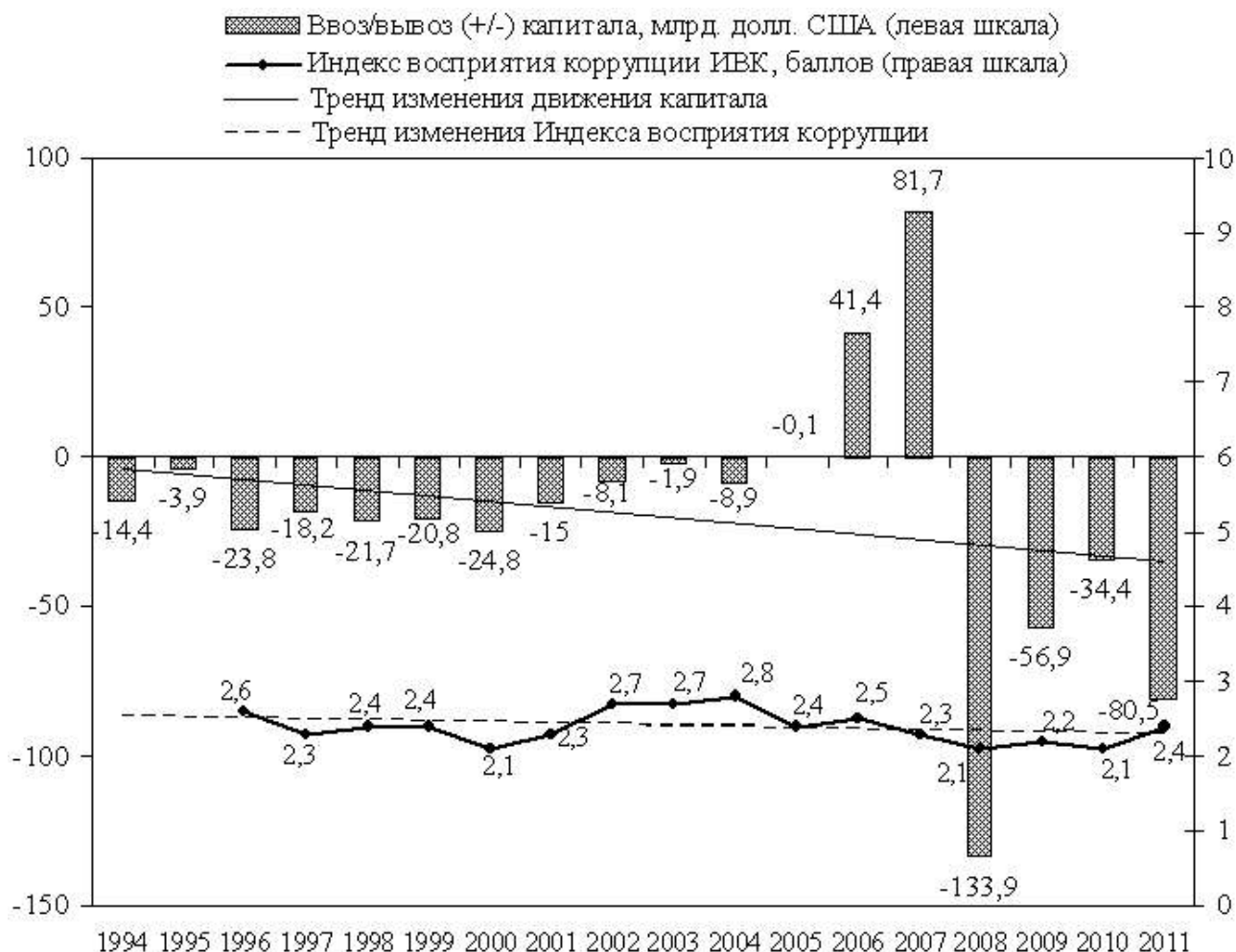


Рис. 1. Сравнение динамики притока/оттока («+»/«-») капитала из РФ (левая шкала) с динамикой индекса восприятия коррупции (правая шкала) за 1994-2011 гг. [3]

Интересен процесс пребывания российского реального сектора на различных этапах кризисов 1998 и 2008 годов. Формально-статистическую оценку положения отечественных предприятий можно попытаться провести по индексу промышленного оптимизма (ИПО), рассчитываемому с 1995 года Институтом экономической политики имени Е.Т. Гайдара [4].

Можно сравнить особенности входа российской промышленности в каждый из кризисов и траектории выхода из них (см. рис. 2). Все 90-е годы прошлого века российская промышленность пребывала в постоянном кризисе, а индекс ни разу не достигал положительных величин. В 1998 году ухудшение положения в промышленности началось с апреля и продлилось пять месяцев. Видно, что в кризис 1998 года российская

промышленность втягивалась постепенно. Основным катализатором того кризиса в производстве стал спад спроса на промышленную продукцию.

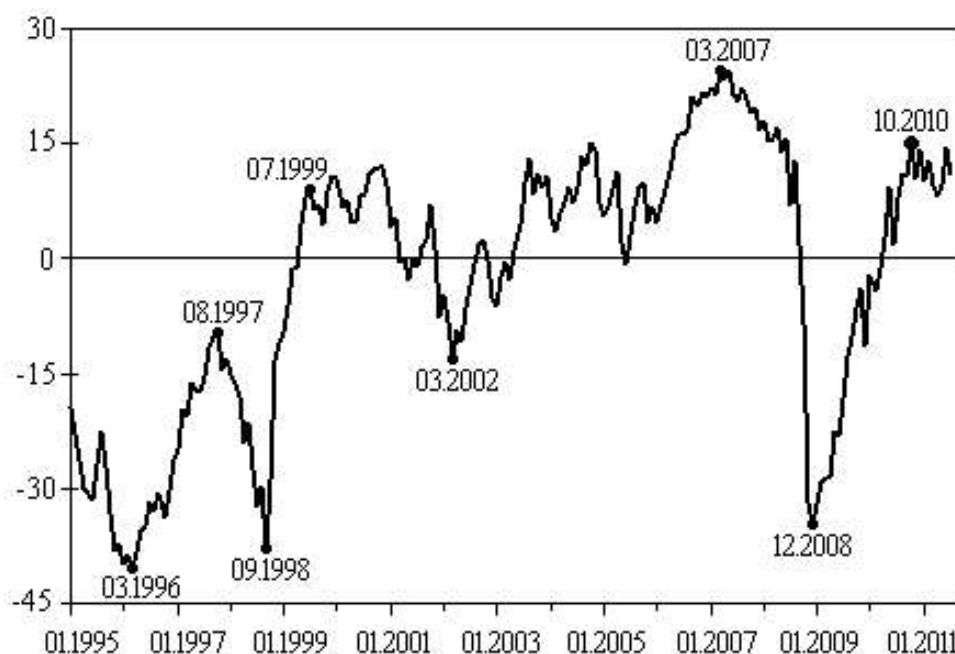


Рис. 2. Динамика индекса промышленного оптимизма в 1995-2011 гг. [4]

В 1998 году российская промышленность буквально «выскочила из кризиса» уже в ноябре, а в феврале 1999 года ИПО превысил преддефолтный максимум. Рост промышленного оптимизма, конечно, был вызван получением дополнительных ценовых конкурентных преимуществ российскими производителями на внешнем и, особенно, внутреннем рынках, связанных с валютно-курсовым фактором. На внутреннем рынке произошло серьезное замещение импортных товаров отечественными из-за резкой девальвации рубля. Существенный толчок получили российские экспортоориентированные производители (серьезный бонус получил, в том числе, и ресурсовывозящий сектор). Кризис 1998 года для российской промышленности стал в определенной степени поворотной точкой в развитии. В том же году активно началась новая волна приватизации (фактически передела собственности), ознаменовавшаяся принятием Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» от 08.01.1998 г. и проявившаяся в течение нескольких лет в череде недружественных поглощений (захват бизнеса, рейдерство и т.п.).

Выход российской промышленности из кризиса 2008 представляется медленным и проблематичным. Четко видны регулярные «откаты» оценок ИПО (см. рис. 2), что говорит об отсутствии драйверов динамично-уверенного роста.

Гораздо более оптимистичными выглядят оценки выхода промпроизводства России из кризиса 2008 года согласно другим (более официальным, можно даже сказать официозным) обследованиям деловой

активности российской промышленности – индексу предпринимательской уверенности, рассчитываемому Росстатом. Несколько более скромными в оптимизме, но положительными являются оценки Института проблем естественных монополий (индексы ИПЕМ-производство и ИПЕМ-спрос) [5].

Широко используются на практике международные индексы, характеризующие производительность и конкурентоспособность национальных экономик. Таковым является Индекс глобальной конкурентоспособности ИГК Всемирного экономического форума (ВЭФ), включающий в себя более 100 индикаторов, объединенных в 12 субиндексов (интервал оценки – от 1 до 7). Согласно оценкам ВЭФ современная Россия показывает плохие результаты по таким субиндексам, как эффективность товарных рынков, развитость институциональной среды, зрелость финансового рынка, зрелость бизнеса [6].

На величину индексов часто оказывают влияние психологические факторы, а не фактическое состояние дел в экономике. Но именно оценки рынков (как например, кредитные рейтинги стран на рынках гособлигаций) формируют представления потенциальных игроков о привлекательности объектов приложения своего капитала и определяют итоги принятия инвестиционных решений.

Можно согласиться с оценками кризиса 2008 года А. Праздничных и Н. Попова: «...Производительность быстро повышалась в таких секторах, как переработка нефти и газа, металлургия, добыча угля, производство продуктов питания, химическое производство (за исключением фармацевтики), производство табачных изделий и целлюлозно-бумажное. В большинстве этих секторов рыночная конкуренция очень интенсивная. Во всех секторах машиностроения, за исключением производства металлических изделий, занятость и производительность снизились. Эти секторы в наибольшей степени затронул экономический кризис 2008-2009 гг. Правительство в них выступает самым важным игроком. Отставание по уровню производительности в машиностроении определяет около 40% общего отставания России от стран ОЭСР по производительности в базовых секторах.» [7].

Нынешняя модель роста российской экономики исчерпала себя из-за следующих фундаментальных ограничений:

- 1) сырьевая зависимость — укрепление рубля стимулирует импорт, формирует дисбалансы во внешней торговле и ведет к деиндустриализации страны, росту неэффективной занятости («голландская болезнь»);
- 2) неразвитость институциональной среды;
- 3) недостаток прямых и длинных инвестиций;
- 4) недостаток конкуренции на внутреннем рынке;
- 5) закрытость экономики;

6) демографические проблемы.

Одной из наиболее актуальных из вышеперечисленных проблем является формирование развитого финансового сектора (который делает капитал доступным для инвестиций) и, особенно, благоприятного инвестиционного климата. Если экономические агенты не инвестируют по институциональным причинам в национальную экономику, то накопленные сбережения уходят за рубеж в форме экспорта капитала. Это называется «плохой инвестиционный климат». Сокращение экспорта капитала из России могло бы привести к увеличению инвестиций внутри страны.

Вопросы теории и практики управления инвестиционным климатом РФ в целом и ее отдельных регионов являются предметом широкой дискуссии специалистов, не смолкающей многие годы в отечественной академической среде. Высказываются различные мнения о стартовых возможностях российской экономики, о стратегии и тактике реформирования экономической, социальной и политической среды [1; 7; 8; 9; 10]. Но все специалисты едины в одном – необходимы не столько косметические, сколько масштабные преобразования российского социума.

Тактически проблему чрезмерного вывоза капитала из России можно решить путем изменения законодательства (ограничить внешнеэкономические операции для фирм-однодневок, запретить операции по экспорту капитала в оффшорные зоны, усилить контроль над его вывозом в оффшоропроводящие страны). Полностью остановить бегство капитала эти меры не смогут, но уменьшить его масштабы они способны.

Выделим основные направления макроэкономической политики государства, способные создать среду благоприятного инвестиционного климата в России [8]:

1. Повышение относительной привлекательности инвестиционных проектов, направленных на обновление оборудования, и стабильности макропараметров окупаемости модернизационных проектов.

2. Создание новой и обновление старой инфраструктуры, не допускающей или ограничивающей использование нового оборудования.

3. Ликвидация ограничивающих инвестиции структурных дисбалансов на рынке труда за счет снятия административных ограничений на сокращение избыточной занятости.

4. Развитие институциональной среды (снижение административной и коррупционной нагрузки на бизнес, обеспечение независимости судебных решений, повышение моральной ответственности власти перед обществом, повышение эффективности работы компаний госсектора, развитие институтов гражданского общества и т.д.).

Использованные источники:

1. Мау В. Экономика и политика в 2001 году: глобальный кризис и поиск новой модели роста / Вопросы экономики. – 2012. – №2. – С. 4-26.
2. Алексашенко С., Миронов В., Мирошниченко Д. Российский кризис и антикризисный пакет: цели, масштабы, эффективность / Вопросы экономики. – 2011. – № 2. – С. 23-49.
3. Сайт Центрального банка Российской Федерации / Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/print.asp?file=capital.htm.
4. Сайт Института имени Е.Т. Гайдара / Режим доступа: <http://www.iet.ru>.
5. Складов И. Индексы плутают в деловом климате промышленности / Экономика и жизнь. – 2012. – № 6 (9422) / Режим доступа: <http://www.eg-online.ru/article/160051>.
6. Global Competitiveness Report 2010-2011 / World Economic Forum. Geneva. – 2010. – Р. 16-22.
7. От перераспределения благ к созданию процветания: выводы из Индекса глобальной конкурентоспособности (из доклада Всемирного экономического форума и Евразийского института конкурентоспособности) / Вопросы экономики. – 2011. – № 8. – С. 4-40.
8. Апокин А. Повышение стимулов для инвестиций в основной капитал и технологии: основные направления экономической политики / Вопросы экономики. – 2011. – № 6. – С. 43-56.
9. Булатов А. Россия в международном движении капитала: сравнительный анализ / Вопросы экономики. – 2011. – № 8. – С. 66-76.
10. Григорьев Л., Иващенко А. Мировые дисбалансы сбережений и инвестиций / Вопросы экономики. – 2011. – № 6. – С. 4-19.

*Литвинова С.А.
аспирант РАНХ и ГС
Россия, г.Ростов-на-Дону*

РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ РОССИИ

Ипотечный кредит является одной из самых сложных форм финансово-кредитных отношений. Он функционирует одновременно в двух сегментах финансового рынка: на кредитном рынке и рынке ценных бумаг. Одновременность осуществления ипотечных операций является условием развития ипотечного кредитования, носящего долгосрочный характер и требующего постоянного притока долгосрочных ресурсов[6]. Обладая значительными инвестиционными возможностями, он оказывает существенное влияние на рост воспроизводственных процессов и формирование финансовых ресурсов государства и экономических субъектов[3].

Выделяют следующие отличительные особенности ипотечного кредита.

1. Обеспечение предмета залога в обязательном порядке (объектом обеспечения может выступать и тот объект недвижимого имущества, для приобретения которого нужен ипотечный кредит).

Это означает, что при неисполнении заемщиком обязательств по кредиту происходит обращение взыскания на недвижимое имущество с дальнейшей его реализацией, для того чтобы задолженность заемщика по ипотечному кредиту была погашена. Оставшиеся в результате погашения кредита денежные средства за вычетом расходов на процедуру обращения взыскания и продажи имущества, возвращается залогодателю.

Передаваемое по договору ипотеки имущество должно быть свободным от тех или иных ограничений (не должно быть обременено), не должно быть заложено в качестве обеспечения по другому обязательству.

2. Длительный срок предоставления ипотечного кредита.

Долгосрочные ипотечные кредиты предоставляются, как правило, на срок от трех и более лет. За счет длительного срока погашения снижается размер ежемесячных платежей по кредиту.

3. Ипотечные ссуды, в большинстве своем, имеют целевое назначение.

4. Ипотечный кредит относится к числу наиболее безрисковых банковских операций. К главным условиям относят следующие:

- сумма кредита, обычно, составляет не более 60-70% рыночной стоимости приобретаемого имущества;
- размер ежемесячного платежа по кредиту не должен быть больше 30% совокупного дохода заемщика и созаемщиков (в случае, если они необходимы) за определенный расчетный период;
- в процессе оценки возможности погашения кредитных обязательств кредитор руководствуется официально подтвержденной информацией о текущих доходах заемщика и созаемщиков.

Развитие ипотечного кредитования оказывает положительное влияние на преодоление социальной нестабильности. При помощи ипотечного кредитования решаются вопросы не только социальные – доступность жилья, но и экономические – стимулирование производства жилья. Кроме того ипотека позволяет, в общем, разрешить противоречие между высокой стоимостью жилья и реальными финансовыми возможностями его потребителей, так как будущие доходы приобретателей жилья трансформируются в его текущую платежеспособность[2].

Большое значение ипотека имеет и для повышения стабильности и эффективности функционирования банковской системы страны. Обеспеченные кредиты более безопасны для банков, так как при невозврате кредита банк реализует залог и возвращает свои средства.

Следует указать, что в экономически развитых странах собственники жилой недвижимости в дополнение к своему первому залогу могут вторично закладывать жилье на более короткий срок, что также определяется как залог имущества, с целью монетизации роста стоимости недвижимости.

В России в настоящее время собственник может заложить свое имущество фактически в момент его покупки. Современная система ипотечного кредитования в России находится на начальной стадии своего формирования и основана на принципах классической ипотеки. Несмотря на то, что законодательство предусматривает применение вторичного залога тому же или другим кредиторам, на сегодняшний день количество таких сделок незначительна.

Кредитные документы, а также условия кредитных договоров вводят запрет на использование последующей ипотеки, основной причиной чего является в первую очередь несовершенство правовых отношений регистрации залога.

Целесообразность и значимость последующей ипотеки не вызывают сомнений, ибо недвижимое имущество является наиболее востребованным и надежным видом залоговых обязательств. Возможность практического использования последующей ипотеки обосновывается тем, что внесение данных о каждом обременении в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним осуществляется в строго определенной очередности в соответствии с датами поступления всех документов в регистрирующий орган[5].

Приведение объемов ипотечной деятельности в соответствие с потребностями общества требует решения многочисленных вопросов, среди которых немаловажное место занимают проблемы обеспечения гарантий возврата ипотечных кредитов, минимизации рисков участников ипотечной деятельности и необходимости общей стабилизации системы ипотечного кредитования. Экономическим механизмом, обеспечивающим решение данных проблем, является комплексное ипотечное страхование.

Ипотечное страхование - это совокупность видов страхования, обеспечивающих защиту имущественных интересов участников рынка ипотечного жилищного кредитования.

Ипотечное страхование является методом управления рисками ипотечной деятельности, позволяющим распределить риски между страховщиками и субъектами ипотечного рынка, повысить надежность системы ипотечного кредитования и обеспечить доступность жилищных кредитов для широких слоев населения.

Организация партнерских взаимоотношений между страховыми компаниями и кредитными учреждениями в рамках ипотечного страхования способствует интеграции банков и страховщиков, что позволяет создавать новые формы взаимоотношений финансовых

институтов и стимулирует развитие финансового рынка Российской Федерации.

В настоящее время программы ипотечного страхования, разработанные страховщиками, как правило, включают в себя три базовых страховых продукта:

страхование недвижимого имущества, поименованного в договоре об ипотеке, от рисков утраты и повреждения;

страхование на случай утраты недвижимого имущества, поименованного в договоре об ипотеке, в результате прекращения права собственности (титальное страхование);

страхование на случай смерти и потери трудоспособности заемщика ипотечного кредита.

Кроме того, компании предлагают в качестве дополнения к стандартной программе ипотечного страхования - страхование гражданской ответственности при эксплуатации недвижимого имущества.

Если, требуя застраховать имущество на сумму кредита, банк стремится к защите в первую очередь своих интересов (сохранению залогового имущества), то страхование жизни и трудоспособности, а также страхование ответственности заемщика перед третьими лицами направлено на обеспечение более высокой степени платежеспособности заемщика, что, впрочем, не может не сказаться на снижении кредитных рисков банка[4].

Необходимо отметить, что отработанные технологии и опыт, который накоплен банками и страховыми компаниями в процессе их деятельности в осуществлении вышеобозначенных видов страхования дают возможность объективной оценки риска и формирования экономически обоснованных страховых тарифов, которые позволяют обеспечить эквивалентность страховых операций. Кроме этого, стандартизация страховых продуктов обеспечивает оперативное заключение договора страхования, что имеет важное значение в условиях повышения цен на недвижимость.

Вместе с тем, программы ипотечного страхования имеют некоторые недостатки. Так, отсутствие широкой возможности выбора страховых продуктов в рамках базовых не позволяет обеспечить оптимальные условия защиты в соответствии с потребностями участников ипотечного кредитования и возможностями потенциальных страхователей. Например, незащищенными остаются такие значительные ипотечные риски, как риск недостаточности денежных средств, вырученных от реализации заложенного имущества, для удовлетворения требований кредитора и риск неплатежеспособности заемщика в результате утраты или снижения заработка[1].

Практика показывает, что сегодня из-за недостаточного развития страховой культуры страховые взносы часто воспринимаются как

дополнительные затраты, увеличивающие стоимость ипотечного кредита. Однако можно быть уверенным, что наработка опыта как в развитии системы ипотечного кредитования, так и в страховании будет наглядно демонстрировать, что комплексная защита, путем перераспределения рисков всех субъектов будет способствовать повышению доступности ипотечных кредитов в России.

Таким образом, развитие новых форм и механизмов ипотечного кредитования, например, таких как вторичный залог, играет важную роль в формировании эффективной системы ипотечного кредитования в России. Их применение позволит качественно и результативно проводить кредитную политику банка, увеличивая прибыль и сокращая риски.

Использованные источники:

1. Козлова Е. Система комплексной страховой защиты от рисков ипотечного жилищного кредитования//Страховое дело. 2007. № 2. С. 32-36.
2. Логинов М.П. Ипотечное жилищное кредитование в России. // ЭКО. - 2004. - № 9. - С. 117.
3. Мальцева Е. С. Ипотечный кредит в системе объективных финансово-кредитных отношений// Новые технологии. 2009. №3. С.76-79.
4. Русецкая Э.А., Куренная И.В.Страхование как механизм минимизации рисков в системе ипотечного кредитования//Финансы и кредит. 2007. № 23. С. 46-52.
5. Савинова В.А. Тенденции и перспективы развития ипотечного жилищного кредитования в России [Текст]: монография / В.А. Савинова. - СПб.: Изд-во С.-Петербур. гос. ун-та экономики и финансов, 2008. - 200 с. С.177-178.
6. Савинова В.А. Тенденции и перспективы развития ипотечного жилищного кредитования в России [Текст]: монография /В.А. Савинова. - СПб.: Изд-во С.-Петербур. гос. ун-та экономики и финансов, 2008. - 200 с.С.7.

*Литвинова А.А., к.э.н., старший научный сотрудник
Игнатьева М.Н., д.э.н., профессор, ведущий научный сотрудник
Центр природопользования и геоэкологии
Институт экономики УрО РАН
Россия, г. Екатеринбург*

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ УЧЕТА БИОРАЗНООБРАЗИЯ ПРИ ОБОСНОВАНИИ СТРАТЕГИИ ОСВОЕНИЯ ПОЛЯРНЫХ И АРКТИЧЕСКИХ ТЕРРИТОРИЙ⁶⁰

В настоящее время вследствие фронтального и даже сплошного освоения полярных и арктических территорий на фоне достаточно глубоких природных изменений (глобальные и региональные перестройки климата, изменения в циркуляции атмосферы, уровня Мирового океана, тектонических движений) наблюдается интенсивная деградация экосистемного, видового и генетического биоразнообразия [1, 2 и др.]. Происходит уничтожение, изменение, сокращение и фрагментация природных экосистем и местообитаний арктической флоры и фауны, изменение численности и распространения арктической биоты, проявление ее новых качеств и закономерностей динамики, что неминуемо ведет к нарушению механизмов биотической регуляции окружающей среды на локальном, региональном и глобальном уровнях. Все выше сказанное предполагает изменение отношения к учету биоразнообразия в процессе дальнейшего освоения арктических территорий, которое должно осуществляться в рамках равновесного природопользования [3, 4] с учетом основных положений концепции биотической регуляции окружающей среды [5, 6].

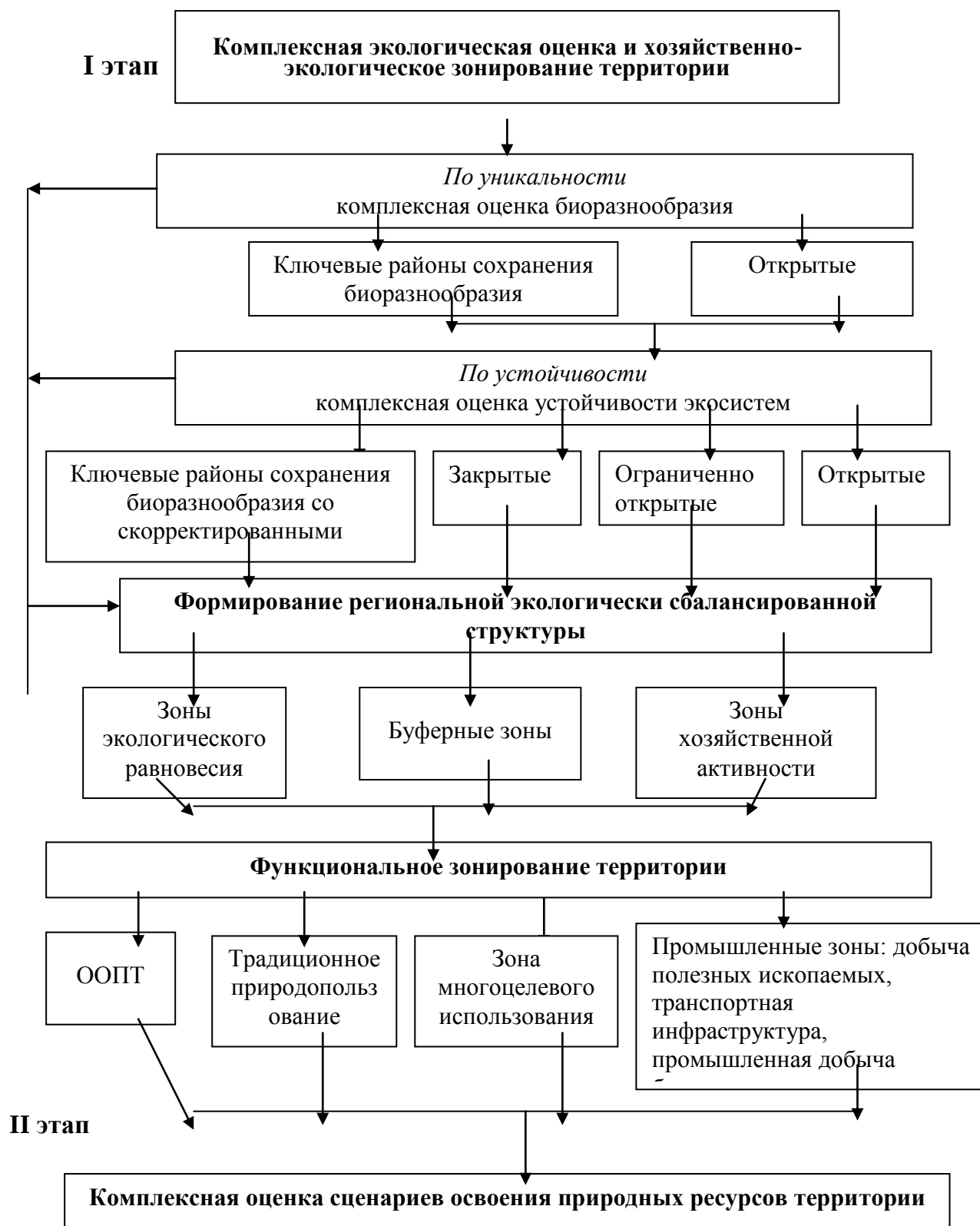
В условиях северных территорий равновесное природопользование предполагает реализацию следующих основополагающих принципов:

- применение экосистемного подхода на базе развития знаний о функционировании экосистем разного уровня;
- приоритетность целей сохранения биологического разнообразия в отношении целей экономического развития;
- достижение равновесия между охраной и использованием биологического разнообразия на базе формирования сети ООПТ;
- использование экосистемного экологического нормирования при определении региональных экологических ограничений по использованию биоразнообразия;
- формирование экологически сбалансированной территориальной структуры на базе учета экологической техноёмкости территории, уникальности и уязвимости арктических экосистем.

⁶⁰ Публикация подготовлена в рамках программы Президиума РАН №31 «Роль пространства и модернизации России; природный и социально-экономический потенциал», при финансовой поддержке Уральского отделения РАН Проект «Разработка стратегических ориентиров и институтов освоения северных, полярных и арктических территорий №12-П-47-2013».

Предлагаемый методологический подход учета биологического разнообразия предусматривает два самостоятельных, но тесно связанных между собой этапа: первый – хозяйственно-экологическое зонирование территории; второй – учет и оценка биоразнообразия в сценариях освоения природных ресурсов территории. Логико-структурная схема учета биоразнообразия отображена на представленном ниже рисунке. Хозяйственно-экологическое зонирование производится на базе комплексного экологического районирования территории по степени уникальности экосистем и их устойчивости к техногенным воздействиям.

Оценка территории по *уникальности* реализуется в процессе обоснования ключевых природных территорий (районов) для сохранения биологического разнообразия. Выделение природных территорий, подлежащих охране, производится с учетом всех видов биотических компонентов (почвенно-растительный покров, фаунистические и гидробиологические комплексы) на основе оценочных шкал и построения покомпонентных оце-



Логико-структурная схема учета биоразнообразия

ночных карт с учетом ландшафтной структуры территории. Общими критериями выделения ключевых районов для сохранения биологического разнообразия являются: наличие типичных зональных комплексов с характерной арктической флорой и фауной; высокое общее видовое богатство; большое разнообразие сообществ с наибольшим видовым разнообразием; наличие ценных мест обитания (уникальные места

обитания краснокнижных видов и популяций, эндемических и реликтовых видов, видов ценных в генетико-селекционном отношении, основные места обитания арктических видов; важные биотопы на путях миграции птиц); высокая значимость экосистемных услуг регионального/глобального уровней. В результате оценки территории *по уникальности* получаем результирующую карту ключевых районов разной степени ценности. Рекомендуется выделять пять типов ключевых районов со своим набором баллов по экологической ценности: ландшафтные, комплексные (например, зоолого-ботанические), ботанические, зоологические, ихтиологические. Как правило, в границах выделенных районов находятся особо охраняемые природные территории (заповедники, национальные природные парки, природные парки, памятники природы, природные заказники и пр.). По результатам комплексного экологического районирования территории *по уникальности* производится ее дифференциация по степени пригодности для хозяйственного освоения. Предполагается выделение двух типов территорий: ключевые районы сохранения биоразнообразия и открытые территории для хозяйственного освоения.

Для арктических территорий обязательным и наиболее важным этапом является оценка территории по *устойчивости* экосистем к климатическим изменениям (климатической устойчивости), механическим нарушениям в условиях криолитозоны (физической устойчивости) и химическому загрязнению (геохимической устойчивости). Для проведения оценки *климатической устойчивости* и выделения зон, значимых для сохранения биоты Арктики, рекомендуется использовать метод быстрой оценки способности восстановления циркум-арктических экосистем (RACER), разработанный командой Всемирного фонда Дикой Природы (WWF) [7].

Оценку *устойчивости к механическим нарушениям и химическому загрязнению* рекомендуется производить на основе методического подхода, разработанного сотрудниками Института экологии животных и растений УрО РАН, заключающегося в сопряженном анализе толерантности и восстановительного потенциала почвенно-растительного покрова при различных типах техногенного воздействия с учетом разработанных ими оценочных шкал [8]. Параллельно с оценкой устойчивости почвенно-растительного покрова целесообразно проведение оценки устойчивости ландшафтных природно-территориальных комплексов к прогнозным техногенным воздействиям. При этом могут быть использованы классификации топологических групп ландшафтов по уровням физической и химической устойчивости, предложенные в работах [9, 10, 11 и др.].

В результате оценки территории *по устойчивости* получаем результирующую карту с выделением зон максимально неустойчивых,

высокой степени неустойчивых, средне-неустойчивых, минимально устойчивых, средне устойчивых, высоко устойчивых и максимально устойчивых. На данном этапе производится корректировка границ ранее выделенных ключевых районов по сохранению биоразнообразия (дополнительному выделению подлежат участки наименее устойчивые, с трудом восстанавливающиеся экосистемы). В дальнейшем производится совмещение двух результирующих карт: карта ключевых районов по сохранению биоразнообразия разной степени ценности и карта устойчивости территории к природным и техногенным воздействиям в целях формирования региональной экологически сбалансированной структуры на основе дифференциации территорий региона по степени пригодности для хозяйственного освоения.

Предлагается выделять три типа территорий:

- зоны экологического равновесия – недоступные для хозяйственного использования: участки высоко ценных ключевых районов (ООПТ первой категории); зоны максимально неустойчивые к природному и техногенному воздействию;

- буферные зоны – ограниченно открытые для хозяйственного использования: частично доступные по уникальности (ООПТ второй категории, родовые угодья и т.п.); частично доступные по степени устойчивости экосистем (зоны высокой степени неустойчивые, средне неустойчивые, минимально устойчивые);

- зоны хозяйственной активности – открытые для хозяйственного использования – зоны со средне устойчивыми, высоко устойчивыми и максимально устойчивыми экосистемами.

Дифференциация территорий региона по степени пригодности для хозяйственного освоения является основой для функционального зонирования территории, проводимого с учетом оценки совместимости видов деятельности. Как правило, в конкурентных взаимоотношениях находятся биоресурсные виды природопользования, транспортная и природоохранная деятельность. В результате функционального зонирования получаем территориальное распределение следующих типов зон:

- зона обширных охраняемых природных участков – современная система ООПТ, в которой ООПТ функционально соединены между собой «зелеными меридианами», «зелеными поясами» и коридорами, создавая единый экологический каркас региона (единый эконет);

- зона традиционного природопользования коренных малочисленных народов, которое является уникальным примером реализации экосистемного подхода в природопользовании;

- зона многоцелевого использования, где приоритеты многоцелевого использования должны быть предоставлены сохранению традиционного

природопользования, охране, исследованию и мониторингу биологического разнообразия;

– зона промышленная (добыча полезных ископаемых, нефтедобыча, транспортная инфраструктура, промышленная добыча биологических ресурсов и т.п.), функционирующая на экосистемной основе, обеспечивающей безопасность биологического разнообразия.

Второй этап учета биоразнообразия предполагает проведение процедуры эколого-экономической оценки сценариев хозяйственного освоения территории, включающей: выявление источников воздействия, характера и силы воздействия на состояние биоразнообразия, объектов восприятия воздействия (генетическое, видовое, ландшафтное биоразнообразие), прогнозирование и оценку последствий сокращения биоразнообразия; обоснование возможности уменьшения отрицательных воздействий либо путем предотвращения нарушения экологического равновесия за счет изменения технологических параметров, разработки системы мер природоохранного характера и т.п., либо путем разработки мер компенсационного характера; стоимостную оценку затрат, связанных с предупреждением вреда, наносимого биоразнообразию; определение возможного остаточного экономического ущерба (в натуральных и стоимостных показателях) от сокращения биоразнообразия; выработку системы критериев, которые следует использовать для установления экологических достоинств и недостатков оцениваемых сценариев в части биоразнообразия; отбор наиболее целесообразных альтернатив из имеющихся вариантов, в т.ч. и возможное отклонение сценариев.

Специфика учета биоразнообразия при оценке сценариев освоения ресурсов северных регионов на основе экосистемного подхода заключается в следующем:

1. Проведение комплексной оценки воздействия всего перечня объектов хозяйственной деятельности на экосистему с учетом долгосрочных последствий на базе организации интегрированного (комплексного) управления природопользованием в регионе. Например, освоение континентального шельфа Баренцева моря (Штокмановское газоконденсатное месторождение, Приразломное нефтяное месторождение, Кольское месторождение) требует рассмотрения влияния на всю экосистему российской части Баренцева моря и организацию комплексного управления морской деятельностью.

2. Выявление взаимосвязей факторов функционирования хозяйствующего субъекта и показателей биоразнообразия региона. При этом важным моментом является обоснование расширенного перечня показателей биоразнообразия региона (видовая плотность, численность видов, структура популяций и т.д.).

3. Регламентация техногенной нагрузки на экосистемы с использованием методологии экологического нормирования. Ключевым

моментом в решении проблемы экологического нормирования является количественное определение пороговых и критических уровней воздействия для различных функциональных зон. Экологическому нормированию подлежит и качество экосистем. В этом случае нормативы по своему назначению должны указывать на допустимую границу изменений параметров состояния экосистем («граничные» показатели параметров), не приводящих к структурно-функциональным изменениям и к потере устойчивости экосистем.

4. Оценка возможного остаточного вреда от сокращения биоразнообразия в натуральных и стоимостных показателях, отображающих изменения на генетическом, видовом и экосистемном уровнях. Использование при определении экономического ущерба от сокращения биоразнообразия положений концепции полной экономической ценности, учитывающей не только прямые ресурсные функции биоразнообразия, но и регулирующие, ассимиляционные и прочие экосистемные услуги.

Использованные источники:

1. Состояние биоразнообразия природных экосистем России. [Электронный ресурс]. URL: Информационные ресурсы BioDat: <http://www.biodat.ru/doc/biodiv/index.htm>.
2. Диагностический анализ состояния окружающей среды Арктической зоны Российской Федерации (Расширенное резюме) / Отв. редактор Б.А. Моргунов. М.: Научный мир, 2011. 200 с.
3. Олдак П.Г. Равновесное природопользование. Взгляд экономиста. Новосибирск: Наука, 1983. (Серия: Человек и окружающая среда). 129 с.
4. Акимова Т.А. Экология. Человек – Экономика – Биота - Среда: учебник для студентов вузов /Т.А. Акимова. В.В. Хаскин.- 3-е изд, перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. С.72.
5. Горшков В.Г. Концепция биотической регуляции окружающей среды / Экология, 1998. № 3. С. 163-170.
6. Данилов-Данильян В.И., Лосев К.С. Экологический вызов и устойчивое развитие. М. Изд-во: Прогресс-Традия, 2000. 432 с.
7. Джеймс Снайдер. Быстрая оценка способности восстановления циркум-арктических экосистем (RACER): рамочная основа и инструмент для направления мер адаптации экосистем в условиях значительного изменения климата. «Всемирный Фонд Дикой Природы»(WWF), Канада. [Электронный ресурс]. URL: http://clcr.ru/uploads/images/file_event_2700.pdf.
8. Растительный покров и растительные ресурсы Полярного Урала/Л.М. Морозова, М.А. Магомедова, С.Н. Эктова, А.П. Дьяченко, М.князев и др. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2006. 796 с.
9. Природа Ямала / колл. авторов. Екатеринбург: УИФ «Наука», 1995. С. 134-136.

10. Козин В.В., Маршинин А.В., Марьинских Д.М. и др. Ландшафтно-экологическое обеспечение природопользования в нефтегазопромысловых районах Западной Сибири (на примере Надым-Пур_Тазовского междуречья)/ Вестник Тюменского гос. ун-та, 2008. №3. С. 200-215.

11. Сбор, подготовка и компримирование попутного нефтяного газа Комсомольского месторождения. Том 2. Книга 4. Оценка воздействия на окружающую среду. Нижневартовск, 2007. С.66-70.

Лобанова Я. И.

студент

КузГТУ

Россия, г. Кемерово

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ КАК СПОСОБ ПРОДВИЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Существует несколько способов продвижения бизнеса. Самый распространенный и самый дорогой – реклама. На телевидении, на радио, в журналах и газетах, на баннерах вашего города, наконец, буклеты и листовки. Но что, если ваш бизнес только начинает развиваться, и большими денежными средствами вы не располагаете? Есть несколько менее очевидных и менее затратных способов.

1) Бартер. К примеру, вы открыли магазин одежды. Вы договариваетесь с каким-нибудь кафе и модельным агентством, чтобы провести модный показ вашей новой коллекции на взаимовыгодных условиях. Они вам – помещение и моделей, вы им мероприятие в заведении и опыт агентству. Также оплачиваете рекламу либо ищете целевую аудиторию, которая данное мероприятие посетит.

2) Благотворительность. Сейчас очень многие занимаются благотворительностью. Вы можете от своего лица и лица вашей фирмы провести какое-то мероприятие для детей-сирот, например. И доброе дело сделаете, и СМИ осветят это событие, если договоритесь заранее.

3) Нетворкинг. А проще говоря, обзаведение связями. Если вы общительный и коммуникабельный человек, это способ для вас. Знакомьтесь с людьми, общение с которыми может быть вам в дальнейшем выгодно, и поддерживайте с ними контакты.

4) Бесплатный мастер-класс. Выберите интересную тему, касающуюся непосредственно вашей деятельности, найдите специалистов, место, и проведите мастер-класс. Это заинтересует потенциальных клиентов и просто активных людей, которые потом могут рассказывать о нем своим знакомым, тем самым создавая рекламу.

5) Реклама в социальных сетях. Хотелось бы рассмотреть этот способ более подробно, так как это самый мало затратный из всех актуальных способов.

В наше время автоматизированных технологий вряд ли найдется человек не знакомый с компьютером и интернетом. Сегодня практически в каждой семье есть компьютер и интернет, и все больше людей регистрируются в социальных сетях с целью общения с другими людьми, даже если вы живете в противоположных точках планеты. Здесь можно и себя показать, и на других посмотреть. Для предприимчивых людей социальные сети – это большой простор для деятельности. Ведь можно рекламировать, получать отзывы и предложения и тут же находить потенциальных покупателей своей продукции, не отходя от монитора. Издержки в данном случае минимальны, они составляют лишь плату за интернет и потерянное время.

Поговорим подробнее, как это работает. Наверняка к вам в друзья в социальной сети уже добавлялись различные «Элитная парфюмерия», «Айфоны из Америки» и «Столы на Заказ». Или какие-нибудь рукодельницы, которые и украшения вам сделают, и открытки, и даже кофточку, и все это своими руками и за небольшую плату. Или визажисты, парикмахеры, стилисты, у которых тут же в альбомах представлены примеры их работ и расценки за услуги, фотографы для свадеб и других мероприятий. Согласитесь, что гораздо проще просмотреть товар, не простаивая в вечерних пробках и бегая от одного магазина в другой, а дома на диване за чашечкой чая. А если что приглянулось, ехать уже в определенное место, чтобы увидеть товар воочию.

Почему мы говорим о социальных сетях, а не об интернете, в принципе? Да потому что в социальных сетях идет двустороннее общение, вы можете ответить на вопросы потребителей, можете сами искать свою целевую аудиторию и добавляться к ним в друзья, так больше шансов, что вас заметят.

Так же в социальных сетях существует так называемая скрытая реклама. Активные люди, у которых много виртуальных друзей, могут, как бы невзначай упомянуть в своем блоге, твиттере или на страничке о вашем товаре. Рассказать, что недавно попробовали такую интересную штуку, как он им понравился и в чем его преимущества. Наверняка найдутся люди, которые таким образом им заинтересуются и захотят приобрести, ведь многие больше верят реальным людям, которые что-то попробовали, чем рекламе.

Сейчас стали популярны в таких сетях, как например, В Контакте, так называемые паблики. Это такие странички, где публикуются интересные или смешные цитаты или просто картинки. Число подписчиков таких пабликов может достигать нескольких миллионов. Согласитесь, хороша возможность рассказать о своем товаре. Создателям этих пабликов платится некоторая сумма, и они публикуют информацию о вашем товаре на этой страничке.

Так же появляются люди, которые так же на определенных условиях рекламируют ваш бизнес на своей страничке.

Либо как вариант в том же контакте есть возможность за определенную плату поместить объявление, выбрав параметры тех, у кого оно будет высвечиваться, т.е. оно будет видно не всем, а только людям, которых предположительно может заинтересовать, и вам будет видно сколько человек зашли на ваш сайт по ссылке от этого объявления. Платить нужно будет пропорционально количеству людей, прошедших по ссылке объявления.

Итак, основные пункты для рекламы и продвижения Вашего товара или услуг в социальных сетях:

1) Создайте аккаунт в сети, на этой страничке опишите максимально ясно и интересно Ваш товар или услугу, создайте альбом с фотографиями для наглядности;

2) Через поиск ищите людей, которые могут стать Вашими потенциальными покупателями и добавляйтесь к ним в друзья. Возможно кого-то заинтересуют Ваши товары и они напишут Вам;

3) Разместите объявление, так число потенциальных покупателей увеличится;

4) Периодически помещайте новые интересные посты и фотографии о Ваших услугах, не стойте на месте.

Следуя данным советам, в скором времени Вы найдете своего клиента, с минимальными денежными затратами.

Лобова А.Е.

КузГТУ

Россия, г. Кемерово

«ПРОШЛОЕ И НАСТОЯЩЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭТИКИ»

В настоящее время наша страна уверенно движется к стабилизации рыночной экономики. Но не стоит забывать о том, что формирование рыночной экономики необходимо соотносить с имеющимися в стране реальными политическими, духовными, культурными, экономическими и социальными предпосылками. Недоучет вышеуказанных составляющих жизни человека может привести к социальному протесту или взрыву.

Так как же решить эту проблему? Верным решением является простая взаимосвязь этики и экономики.

Экономическая этика - это совокупность правил поведения экономического субъекта, требования, предъявляемые ему культурой общества к его работе, нормам общения с другими участниками бизнеса и к его социальному облику. Чаще всего экономическая этика неукоснительно применяется к таким аспектам бизнеса как ведение деловых переговоров, этика составления документации и использование этических методов конкуренции. Экономическая этика подразумевает под

собой деловой этикет, сформированный в течение многих поколений под влиянием традиций и уклада жизни в каждой конкретной стране. Это долгий исторический процесс, на который также непосредственно влияют экономическая, политическая, социальная жизни общества, и во многом даже менталитет народа данной страны.

Одной из первых этико-экономических концепций была концепция Г. Форда. Он считал, что счастье и благосостояние добываются только честной работой и что в этом заключается этический здравый смысл. Суть фордовской экономической этики заключена в мысли о том, что произведенный продукт не просто реализованная "деловая теория", а "нечто большее" - теория, цель которой создать из мира вещей источник радостей. Сила и машина, деньги и имущество полезны лишь постольку, поскольку они способствуют жизненной свободе. Этико-экономические установки Форда имеют практическое значение и в настоящее время.

Давайте же рассмотрим, как менялась экономическая этика нашей страны в период с существования СССР и по настоящее время. Ведь как известно, за это время поменялось поколение, изменилась психология жизни людей и экономика всей нашей страны.

Как известно в СССР главенствовала марксистско - ленинская идеология, строящая социалистическое общество. В общественном производстве своей жизни люди вступали в определенные, необходимые, от их воли не зависящие отношения - производственные отношения, которые соответствовали определенной ступени развития их материальных производительных сил. Совокупность этих производственных отношений составляла экономическую структуру общества. Способ производства материальной жизни обуславливал социальный, политический и духовный процессы жизни вообще. Можно сказать, что не сами люди определяли свою жизнь, а общество определяло их. Такой общественно-экономической реальностью, по мнению марксистских этиков, были общественные отношения. Каждое общество, тем более общественно-экономическая формация, характеризовалась своей особой социальной связью индивидов. Определенному типу связи соответствовала и определенная социально-нравственная позиция (положение) человека, включенного в эти отношения. Эта позиция в основных параметрах предопределяла моральный выбор, общие черты поведения индивида. Такие этические стереотипы до сих пор доминируют у консервативных слоев, к которым в настоящее время относится еще значительная часть населения.

В настоящее же время складывается несколько другая ситуация жизни общества. Новые либеральные ценности и экономическая этика все больше распространяется среди молодежи, но эффективная их реализация на практике тормозится вкраплениями старых стереотипов советской системы. В современной экономике рыночные ценности не предполагают

солидарности, гуманности, терпимости и доверия. Они поощряют индивидуализм и призывают новое «молодое» поколение предпринимателей получать прибыль за счет любых средств.

Ярким примером нарушения экономической этики на сегодняшний день служит следующее. Сейчас существует множество компаний под лозунгом “ Work&Travel”, которые предлагают молодежи пройти программу обучений иностранному языку во многих европейских странах (чаще всего в США), совмещаемую с работой в данной стране. За определенную плату они организуют полностью поездку, но возникают ситуации, когда молодые люди по прилету в чужую страну узнают о том, что адреса, где они должны были жить, не существуют, а обещанные работодатели ничего о них не знают. Со стороны нашего государства и данных фирм это является грубым нарушением экономической этики в отношении гражданина.

Все это можно исправить лишь путем изменения самой основы экономических отношений. Проблема создания стабильной экономики и достижения высокого уровня жизни граждан может быть достигнута лишь путем совершенствования договорных отношений, репутаций, доверий и надежности, которые бы подчинялись непосредственно этическим правилам и нормам. Эти нормы не могут быть навязаны, они должны быть созданы при самом становлении экономики в нашей стране. Для этого необходимо повышать уровень этики экономических отношений в целом.

Безусловно, для каждой страны нужны свои уникальные программы, методы и подходы, но, тем не менее, можно выделить наиболее распространенные меры по повышению этичности, принятых в практике ведущих стран мира. Это может быть разработка этических нормативов - общих ценностей и правил этики организации. Например, неодобрение со стороны общества и ответственность за получение взяток. И самое главное личный пример самих государственных деятелей. Государство, как правило, является моральным лидером, задавая общий климат и определяя степень этичности поступков. Личный пример высоконравственного поведения государства практически всегда побуждает граждан следовать новым этическим нормам.

Ломонос М. Н.
студент
Шаповалов А.А., к.э.н., доцент
Белгородский государственный технологический
университет им В. Г. Шухова
Россия г. Белгород

МОТИВАЦИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

Основными факторами производства на предприятии выступают средства труда, предмет труда и персонал. Именно от кадров зависит, насколько эффективно используются на предприятии средства производства и насколько успешно работает предприятие в целом. В целом эффективность производства зависит от квалификации рабочих, их расстановки и использования, что влияет на объем и темпы прироста вырабатываемой продукции, использование материально-технических средств. То или иное использование кадров непосредственным образом связано с изменением производительности труда. Рост этого показателя является важнейшим условием развития производительных сил страны и главным источником роста национального дохода.

Понятие "*мотивация*" (от греч. *motif*, от лат. *moveo* - двигаю) в учебнике Раицкого К. А. [3] представляет собой внешнее и внутреннее побуждение экономического субъекта к деятельности во имя достижения определенных целей, наличие интереса к такой деятельности и способов ее инициирования, побуждения. Необходимо добиться, чтобы такое воздействие носило постоянный характер. В своей деятельности руководители предприятия должны рассматривать мотивацию как силу, побуждающую к действию. Перед каждым предприятием стоит задача создать такую систему побужденных мотивов поведения работников, которая будет заставлять его (побуждать) поступать определенным образом. Очень важно мотивацию рассматривать как процесс формирования у работников мотивов к деятельности в интересах достижения целей предприятия. Исследования свидетельствуют, что истинные причины, побуждающие отдавать работе все силы, очень сложны и многогранны. Основными из них являются потребности, интересы, мотивы и стимулы.

Основной круг параметров или характеристик, определяющих качество труда:

- а) экономические (сложность труда, квалификация работника, отраслевая принадлежность, условия труда, трудовой стаж);
- б) личностные (дисциплинированность, наличие навыков, добросовестность, оперативность, творческая активность);

в) организационно-технические (привлекательность труда, насыщенность оборудованием, уровень технологической организации производства, рациональная организация труда);

г) социально-культурные (коллективизм, социальная активность, общекультурное и нравственное развитие).

Мотивационный процесс предусматривает использование таких понятий, как "потребность" и "вознаграждение". В этом процессе необходимо на основе мотивации воздействовать на интересы участника трудового процесса для достижения наилучших результатов деятельности и создания на этой основе условий для удовлетворения потребностей работника. Любые установки извне о целях не вызывают заинтересованности работника в активизации своих усилий до тех пор, пока они не станут целью этого работника. Поэтому следует обеспечить сочетание целей работника с целями предприятия. Мотивацию нельзя сводить только к стимулированию. В настоящее время стимулирование ориентировано на краткосрочные экономические цели, на достижение определенного результата за установленный период.

Побуждения человека или коллектива проявляются в мотивационном поведении, т. е. поведении, направленном на реализацию осознанных и принятых мотивов. Стимул в мотивационном механизме - это результат, к которому направлены побудительные мотивы деятельности сотрудника. Оценка достижения этого результата человеком ощущается через получаемое вознаграждение.

Вознаграждение - это материальная или моральная (психологическая) оценка результата удовлетворения потребности, т. е. всего процесс, а мотивации. Вознаграждение как оценка может носить внешний (со стороны руководителя, организации) и внутренний (как самооценка удовлетворения от работы) характер. Итог может иметь позитивные (стимулирующие) или негативные последствия. Очень важно в системе мотивации обеспечить адекватность внешних и внутренних оценок.

На наш взгляд основные проблемы, которые должна решать эффективная система мотивации:

- Падение объема продаж в результате ослабления контроля
- Сотрудники привыкли продавать дешевый товар и не могут перестроиться на продажу более дорогого и сложного
- Ваш коллектив сложился еще лет 5 назад и Вам сложно привить им инновационный подход
- Менеджеры не проявляют инициативу и не стремятся улучшить свои показатели. Отсутствие инициативы у менеджеров
- Раскол в коллективе
- Потеря преданности старых сотрудников
- Увольнение части персонала

- Негативная динамика продаж
- Саботаж и сопротивление переменам
- Статистика ради статистики. Подстройка результатов под требуемые показатели

- Слухи, жалобы, пессимистичная атмосфера

Последствия, к которым могут привести ошибки при некорректной разработке или при неправильном внедрении системы мотивации могут быть следующими:

- Раскол в коллективе
- Потеря преданности старых сотрудников
- Увольнение части персонала
- Негативная динамика продаж
- Саботаж и сопротивление переменам
- Статистика ради статистики. Подстройка результатов под требуемые показатели.

Одна из российских рекрутинговых компаний провела исследование на тему: «Влияние дополнительных сервисов в офисе на мотивацию персонала». В исследовании приняли участие 650 сотрудников компаний из различных отраслей. Из них 46% женщин и 54% мужчин, 80% опрошенных младше 35 лет, и 80% представителей HR-служб. География исследования — Российская Федерация, представленная в следующих городах: Москва, Санкт-Петербург, Воронеж, Казань, Краснодар, Ростов-на-Дону) [4]

Результаты исследования оказались следующими: сегодня даже средняя компания может позволить себе небольшие приятные удобства и при этом эффективно мотивировать персонал.

Согласно результатам исследования, на сегодняшний день организации обладают следующими возможностями: (рис.1)

1. 51% --респондентов имеют в офисе кухню;
2. 30% — автомат с бесплатным кофе;
3. 7% — душевую зону;
4. 5% — комнату отдыха;
5. 4% — теннисный стол;
6. 2% — спальню;
7. 1% — самокаты.

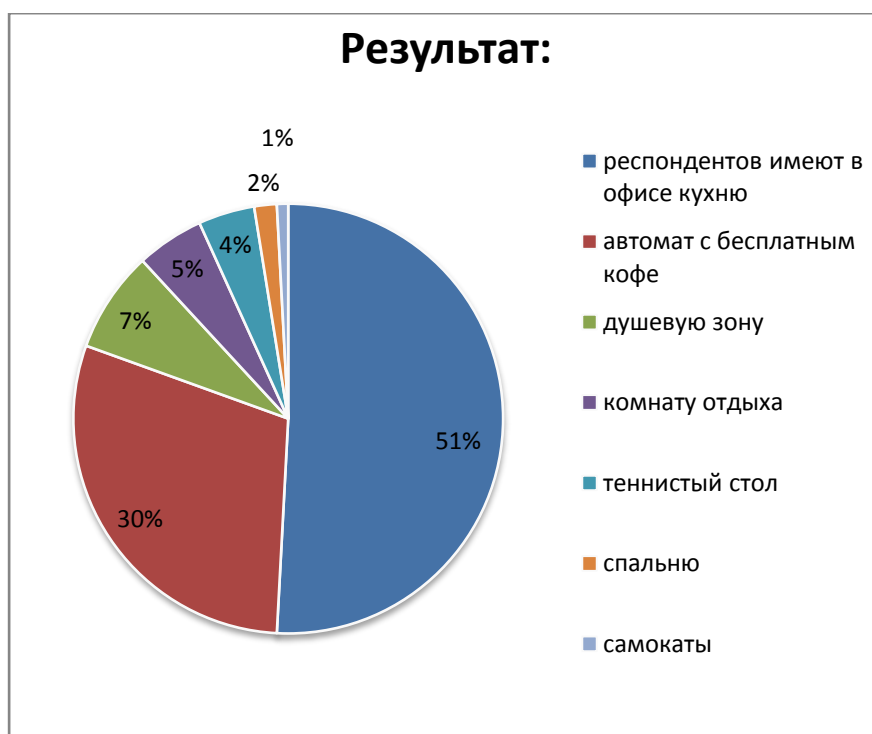


Рис.1

28% респондентов не имеют никаких дополнительных удобств в офисе.

Из желаемых удобств наибольшей популярностью пользуется тренажерный зал — более 40% участников исследования указали его в списке сервисов, способных увеличить эффективность их работы. Массажное кресло занимает второе место — 37% респондентов не отказались бы от расслабляющего массажа в рабочее время, причем большинство из них — женщины.

В целом опрос показал, что женщины больше внимания уделяют внешнему виду и отдают предпочтение тренажерам и массажному креслу, в то время как мужчины голосуют за развлечения — теннисный стол, бильярд. На третьем месте у респондентов находится автомат с бесплатным кофе (35%). Кроме того, 30% опрошенных хотели бы иметь на работе комнату отдыха/игровую зону, душ (21%), комнату для курения (18%), кухню (17%), теннисный стол (15%), спальню (10%), стол для бильярда (7%), кинозал (4%), самокаты (3%).

Мотивация является основополагающим фактором побуждения работников к высокопроизводительному труду. В настоящее время добиться успеха, игнорируя проблему мотивации персонала, нельзя. Осуществление новых программ в систему мотивирования персонала всегда требует больших затрат, но эффект, который они могут принести, значительно больше. Ведь именно персонал является главным ресурсом любой компании. Достичь наибольшей отдачи можно только в том случае, если выгоду от труда работника имеет и предприятие, и он сам. Поэтому

для достижения наилучших результатов работы организации необходимо найти те мотивы, которые движут каждым сотрудником в его трудовой деятельности, и создать ему такие условия, чтобы он мог и хотел выполнить поставленные перед ним задачи.

Использованные источники:

1. Волков О.И. Экономика предприятия (фирмы) [Текст]: Учебник / Под ред. проф. О.И. Волкова и доц. О.В. Девяткина. - Изд.3-е, перераб. и доп. - М.: ИНФРА - М, 2008. - 601 с. - (Серия "Высшее образование"). - 10000 экз. - ISBN 5-16-000842-X.
2. Панов Александр Яковлевич, мотивационные теории управления персоналом. Сущность и виды мотивации персонала.
3. Раицкий К.А. Экономика предприятия [Текст]: Учебник для вузов. - Изд.2-е - М.: Информационно-внедренческий центр "Маркетинг", 2000. - 696 с. - 5000 экз. - ISBN 5-7856-0080-3.
4. <http://www.top-personal.ru>

*Лукашевич И. В.
студент 4 курса специальности «ГМУ»
Фархутдинова Л. Н.
ассистент кафедры ГМУ ФГБОУ ВПО
«Башкирский государственный
аграрный университет»
Уфа, Россия*

ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

На сегодняшний день роль информации в жизнедеятельности людей очень высока. Уже на протяжении нескольких десятилетий активно развиваются информационные технологии, которые в свою очередь ведут к становлению информационного общества.

Данная тема является актуальной потому, что от содержания и формы управленческой информации зависит ее сила и результативность, а для этого необходимо создать единую информационную систему, которая позволит добиться рационального и эффективного государственного управления.

В государственном управлении существует огромное количество различной информации. Одна ее часть связана с формированием и реализацией различных управленческих решений и действий, а другая проявляется в виде взаимосвязи с обществом, интересами и потребностями граждан. И главной проблемой является упорядочение всей этой массы информации. Для её решения, сейчас осуществляется внедрение современных обслуживающих средств, которые открывают возможность перехода к более эффективной обработке информации.

Нужно отметить, что использование информационных технологий значительно сокращают объем бумажной работы и время обработки одного документа, что несомненно является плюсом для деятельности того или иного органа власти.

Создание информационной системы государственного управления - это построение новой системы государственного управления, основанной на гражданском обществе, широком развитии самоуправленческих механизмов с использованием информационно-коммуникационных технологий[1].

Внедрение информационно-коммуникационных новшеств и создание единой информационной системы управления является сложным и долгим процессом. Это требует больших изменений общей и укрепившейся системы работы с информацией, организационной структуры и состава управленческой деятельности. Так же это подразумевает не только наличие технических средств, но и их сочетание с ручными работами обращения с информацией и человеческим разумом персонала.

На данный момент создано так называемое «Электронное правительство», под которым понимается новая форма организации деятельности органов государственной власти, обеспечивающая за счет широкого применения информационно-коммуникационных технологий качественно новый уровень оперативности и удобства получения организациями и гражданами государственных услуг и информации о результатах деятельности государственных органов[2].

Реализация такого внедрения направлена на улучшение взаимодействия обычных граждан, органов власти и представителей бизнеса. Прделана большая работа по формированию единой информационно-технологической системы электронного правительства. На данный момент разработаны и функционируют такие его элементы:

- Единый портал государственных и муниципальных услуг;
- Единая система межведомственного электронного взаимодействия;
- Национальная платформа распределенной обработки данных и другие.

Так же активно создаются информационные сайты органов власти, как на федеральном уровне, так и на уровне местного самоуправления.

Но так же большое внимание, при создании информационной системы управления следует уделять и персоналу, который должен работать с данной системой. Нужно проводить как психологическую, так и профессиональную подготовку персонала. Обучать служащих обращаться с информационной техникой и различными устройствами, для того чтобы они комфортно чувствовали себя во время работы, что в свою очередь позволит им работать более продуктивно и эффективно.

В итоге нужно сказать, что формирование информационной системы государственного управления это неизбежная часть развития системы управления государством в современных условиях. Она должна собирать информацию от управляемых объектов и доносить ее до конкретных компетентных органов и, так же помогать вырабатывать эффективные управленческие решения исполнителей.

Использованные источники:

- 1) Атаманчук Г. В. Теория государственного управления: курс лекций.- М.: Омега-Л, 2006, С. 347.
- 2) Распоряжение Правительства РФ от 06.05.2008 N 632-р (ред. от 10.03.2009) «О Концепции формирования в Российской Федерации электронного правительства до 2010 года», С. 1.

Люлюченко М. В.

студент 2 курса

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г.Шухова*

Россия, г. Белгород

**СОВРЕМЕННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ
РЕШЕНИЙ В РОССИИ**

За последние 20 лет в России произошло множество реформ и преобразований, началом которых стала реформа перемены типа власти начала 1990х. годов. Взамен планово-распределительной системы начал работать механизм финансово-экономического регулирования товарных потоков, достигнута высокая степень либерализации внешнеэкономической деятельности, внешней торговли, ликвидирован товарный дефицит, стал образовываться новый слой общества – собственники.. После этой реформы начали образовываться множество коммерческих организаций, потребностью которых стало принятие управленческих решений, и желательных эффективных.

Принятие управленческих решений в России характеризуется большой долей неопределенности и риска. Это обусловлено социально-политическими, административно-законодательными, производственными, коммерческими, финансовыми и другими факторами. К тому же в последнее время неопределенности в эту сферу добавил мировой финансовый кризис, последствия которого ощущаются и по сей день. Фактор неопределенности присутствует во всех серьезных задачах, связанных с человеческой деятельностью. Не менее важно, что неопределенность является не только фактором, но и неотъемлемым атрибутом большинства решений.

Решение – это предписание к действию с целью разрешения проблемы [4, с. 10].

Принятие решения - это выбор определенного действия из множества возможных вариантов (альтернатив)[4, с. 10].

Управленческое решение — это результат анализа, прогнозирования, оптимизации, экономического обоснования и выбора альтернативы из множества вариантов достижения конкретной цели системы менеджмента [5, с. 14].

Одна из основных проблем при разработке управленческих решений - снижение уровня неопределенности в процессе принятия решения. Неопределенность, присутствующая при осуществлении управленческих решений, предопределяет степень риска, с которым принимается управленческое решение.

Важной особенностью управленческих решений является то, что они тесно взаимосвязаны с разными вопросами и сферами экономики и менеджмента. Взаимосвязь с вопросами экономики заключается в том, что каждое управленческое решение имеет свою собственную себестоимость, так как требует определенных материальных и финансовых средств, а также несет на себе определенный экономический результат: положительный, отрицательный или нулевой; результат – любое решение может привести к макроэкономическим последствиям. Например, неэффективное решение, принятое руководителем и менеджерами крупной организации привело к банкротству этой организации, что повлекло за собой недофинансирование федерального и региональных бюджетов и породило безработицу части населения региона и т.д.

Взаимосвязь в вопросах менеджмента представлена в такой сфере менеджмента, как профессиональная деятельность. То есть принятие эффективного управленческого решения требует от менеджера определенных знаний, квалификации и навыков.

Также принятие управленческих решений связано с социальной, правовой, технической и технологической сферами.

Принятие эффективных решений — одно из наиболее важных условий эффективного существования и развития организации [1, с. 6].

Основным, рассматриваемым нами, критерием классификации являются условия принятия управленческого решения. В зависимости от него управленческие решения делятся на три вида:

- *принимаемые в условиях определенности*, когда имеется полная и достоверная информация о проблемной ситуации, целях, ограничениях и последствиях решения. Сама проблема и ситуация, в которой она возникла, точно описываются совокупностью соответствующих характеристик [4, 17с.];
- *принимаемые в условиях риска*. Осуществляются в тех случаях, когда отсутствует достоверная информация о проблемной ситуации, а каждое решение может привести к одному из множества возможных

исходов, причем каждый исход имеет определенную вероятность появления, которая может быть рассчитана [4, 17-18 с.];

- *принимаемые в условиях неопределенности.* Для решений, принимаемых в условиях неопределенности, характерна большая неполнота и недостоверность исходной информации, многообразие и сложность влияния социальных, экономических, политических и технических факторов. При этом руководитель не может оценить вероятности потенциальных результатов с достаточной степенью достоверности [4, с. 18].

Так как для Российских организаций характерно принятие управленческих решений в большей степени в условиях частичной неопределенности и риска, о чем уже ранее мы говорили, то необходимо следовать следующим правилам и критериям (стратегиям):

1. для неопределенности: правило Вальда (максимин-правило); максимакс-правило (минимин-правилом); правило Гурвича (оптимизма-пессимизма); правило Сэвиджа–Нигана (минимакса сожаления); правило Лапласа; правило Крелле [2, с. 120-124].

2. для риска: правило модального значения; Байесово правило (ожидаемого значения); правило Бернулли; правило Ферстнера [2, с. 124-126].

Методов принятия управленческих решений существует огромное количество. Все методы принятия решений можно разделить на две группы: *формализованные* (математические) и *неформализованные* (эвристические) [4, с. 26]. Формализованные методы характерны тем, что они основаны на получении количественных результатов вычислений, а неформализованные используются при разрешении слабоструктурированных и неструктурированных проблем для генерирования вариантов решений, их анализа и оценки, выбора и обоснования наилучшего решения [4, с. 26].

В формализованных методах необходимо выделить теоретико-игровые методы, которые нужны для обоснования решений в условиях неопределенности.

Говоря о технологии принятия управленческих решений необходимо выделить то, что она общая для всех, но опосредованная для каждой отрасли и отдельных организаций.

Перспективами и эффективными инструментами и способами борьбы и противодействия рисков и неопределенности решений являются:

1. риск-менеджмент
2. страхование рисков
3. борьба с неграмотностью нанимаемых менеджеров на макроуровне – преобразование образования, оптимизация повышения квалификации.

4. использование современных программных продуктов для оптимизации и увеличения эффективности принимаемого решения. Например, применение СППР – систем поддержки принятия решений. Конечно это неполный список перспектив и эффективных инструментов.

Рассматривая историю принятия управленческих решений России с момента ее становление как страны с рыночной экономикой, мы можем сделать вывод, что увеличилось качество и эффективность управленческих решений. Это подтверждается тем, что в России образовались рейтинговые на данный момент экономические школы (подразделения) при известных университетах (МГУ и т.д.), а также укрепились и старые университеты, всегда занимавшиеся данной деятельностью (РЭУ им Г.В. Плеханова, НИУ ВШЭ и т.д.), также появляются ВВА и МВА – школы делового администрирования, которые готовят менеджеров различного звена, которые востребованы в Российских организациях. Но положительную динамику повышения эффективности управленческих решений омрачает отрицательная тенденция качества знаний современных выпускников ВУЗов (около 10% из всех специалистов являются действительно ценным кадром, т.е. получили знания в полном объеме и используют их на практике). Как бы там не было, показатели эффективности теории принятия решений показывают положительную динамику.

Россия, где 66% из 220 опрошенных компаний открывают новые вакансии для менеджеров разного уровня, сохраняет лидерские позиции в Европе наряду с Бельгией (66%). Германия воздерживается от активного найма, и только 41% работодателей готовы открывать новые вакансии. Великобритания по-прежнему отстает от России (60%) [3].

Одним из косвенных показателей отражающих эффективность принятия управленческих решений в России является доля прибыльных субъектов экономики в общей массе, которая представлена на рис.1. Из него следует, что доля прибыльных предприятий стабильно растет уже около 7 лет и по прогнозам скорость роста будет увеличиваться, что косвенно говорит о том, что в Российских предприятиях оптимизируется система управления и управленческие решения принимаются эффективно.

Доля прибыльных предприятий в экономике РФ (%)

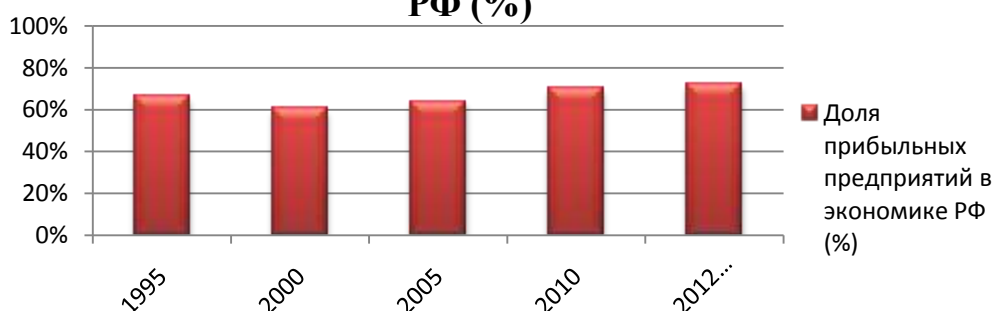


Рис.1. Доля прибыльных предприятий в экономике РФ [6]

Также необходимо отметить, что за последние годы в России увеличился общий размер финансовых вложений, который составил 66634 млн. руб. в 2011 году, при сравнении с 2005 годом – 9209,02 млн. руб. [6].

В общем, Российские предприниматели имеет неплохие перспективы по улучшению эффективности принятий управленческих решений при соблюдении определенных научных принципов, использовании правил и критериев, методов борьбы с неопределенностью и рисками в этой сфере, привлечению высококвалифицированных менеджеров для этой функции (что говорит об улучшении и реформации сферы образования) и иностранного опыта.

Использованные источники:

1. *Баишкатова Ю.И.* Управленческие решения/ Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. М., 2003 – 89 с.
2. *Дульзон, А.А.* Разработка управленческих решений: учебник / А.А. Дульзон. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2009. – 295 с.
3. Проект «Планета HR». Режим доступа: <http://planetahr.ru>
4. *Прохоров, Ю.К.* Управленческие решения: Учебное пособие./ Ю.К. Прохоров, В. В Фролов. – 2-е изд., испр. и доп. – СПб: СПбГУ ИТМО, 2011. – 138 с.
5. *Фатхутдинов, Р.А.* Управленческие решения: Учебник.5-еизд., перераб. и доп.—М.:ИНФРА-М.—2002.—314с.
6. Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru>

Максютова Р.И.

студент специальности «ГМУ»

Юнусбаева В.Ф., к.с.н.

ассистент

ФГБОУ ВПО «БашГАУ»

Россия, г. Уфа

ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ (НА ПРИМЕРЕ ТЭК) РБ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Природные ресурсы – категория историческая, имеющая тенденцию к расширению числа видов, понимаемая как совокупность тел и сил природы, используемых в процессе общественного производства для удовлетворения материальных и духовных потребностей человека и общества в целом [3]. От наличия природных ресурсов зависит качество жизни населения. За последние годы качество жизни населения неуклонно

увеличивалось благодаря высокоразвитой социально-ориентированной рыночной экономике.

Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) – это сложная система, включающая совокупность производств, процессов, материальных устройств по добыче топливо-энергетических ресурсов (ТЭР), их преобразованию, транспортировке, распределению и потреблению как первичных ТЭР, так и преобразованных видов энергоносителей. В него входят: газовая, угольная и нефтяная промышленность, электроэнергетика. ТЭК использует продукцию машиностроения, металлургии, теснейшим образом связан с транспортным комплексом [3].

Топливо-энергетический комплекс обладает большой районообразующей ролью: вблизи энергетических источников формируется мощная промышленность, растут города и поселки со своей инфраструктурой и соответствующими производствами (пищевое, перерабатывающее, текстильное и т.д.).

Энергетическая система Республики Башкортостан – одна из старейших в России – ей более ста лет. На современном этапе развития энергетический комплекс РБ является бездефицитным и самодостаточным. Сегодня ОАО «Башкирэнерго» входит в первую пятерку из 73 энергетических систем России по объему производства электрической энергии.

Однако в целом энергетический комплекс РБ в настоящее время имеет серьезные проблемы:

- значительный физический и моральный износ основных генерирующих мощностей;
 - производство тепла на теплоэлектроцентралях системы ОАО «Башкирэнерго» неконкурентоспособно по удельным затратам;
 - основным топливом, потребляемым в энергетической системе РБ, является поставляемый извне природный газ;
 - отсутствие в стране и регионе стимулов к энергосбережению.
- Расход энергии примерно в 2 раза выше, чем в развитых странах мира.

Башкортостан является одним из крупнейших участников внешнеэкономической деятельности России. Производственно-технологический потенциал республиканского ТЭК – один из самых мощных в России и охватывает энергетику, нефтедобывающие, нефтеперерабатывающие, нефтехимические производства, магистральный трубопроводный транспорт газа, нефти и нефтепродуктов. В регионе разработана и успешно реализуется Стратегия социально-экономического развития РБ до 2020 года, в которой наряду с диверсификацией структуры экономики и созданием перспективных зон развития предусматривается сохранение лидирующей роли ТЭК в экономике республики при постепенном ее снижении за счет более активного развития других видов экономической деятельности.

Электроэнергетика

Энергосистема Башкортостана – одна из самых мощных и надежных в Российской Федерации. Ежегодно в республике ОАО «Башкирэнерго» вырабатывается порядка 25 млрд. кВт·ч электрической энергии и около 30 млн. Гкал тепловой энергии. Подтверждением этого служит тот факт, что в Башкортостане на протяжении последних лет одни из самых низких тарифов на электрическую и тепловую энергию в Приволжском федеральном округе и в России в целом. Эффективная поэтапная реорганизация и реформирование электроэнергетики РБ привела к устойчивому балансу производителей и потребителей электроэнергии. Обладая резервом мощности, республиканский энергетический комплекс имеет возможность поставлять излишки электроэнергии на оптовый рынок [2].

В республике успешно реализуется масштабная программа модернизации, реконструкции, технического перевооружения и нового строительства генерирующих мощностей и сетевых объектов. Финансирование реализуемых мероприятий практически полностью осуществляется за счет собственных средств предприятий энергокомплекса. Реформирование коснулось всего электроэнергетического комплекса. Внедрение новейших современных технологий позволяет поднять эффективность выработки тепловой и электрической энергии. КПД на таких установках достигает 90%.

Производство электро- и теплоэнергии по комбинированному циклу ввиду экономической и экологической эффективности является одним из ведущих направлений развития энергосистемы Башкортостана.

Другим направлением в электрогенерации является развитие возобновляемых источников энергии – гидро- и ветроэнергетики. Используя имеющийся водный потенциал, башкирская энергосистема одна из первых в России стала возрождать малую гидроэнергетику. В 2007 году введен в эксплуатацию Юмагузинский гидроузел и в его составе Юмагузинская ГЭС мощностью 45 МВт, оснащенная уникальным оборудованием с высоким уровнем автоматизации. За последние 10 лет в России не было построено ни одного подобного объекта.

В республике уделяется внимание ветроэнергетике. Опытно-экспериментальная ветроэлектростанция, построенная в деревне Тюпкильды Туймазинского района – вторая по мощности в России (2,2 МВт), состоящая из четырех ветроэлектроагрегатов с установленной мощностью 550 кВт каждый [2].

Нефтедобыча

Промышленная разработка нефти ведется в республике с 1932 года. В 1955 году республика вышла на первое место в стране по добыче нефти, а максимальный уровень – 47,8 млн. тонн нефти, был достигнут в 1967 году. Главной составляющей топливных ресурсов является нефть.

Ведущим нефтегазодобывающим предприятием Башкортостана является ОАО «АНК «Башнефть»», на долю которого приходится более 98% республиканского объема добычи нефти и практически весь объем добываемого газа. Основными видами деятельности акционерного общества являются поиск, разведка, бурение и эксплуатация месторождений нефти и газа. Работы ведутся не только на территории республики, но и на лицензионных участках Удмуртии, Татарстана, Оренбургской области и Западной Сибири. В настоящее время около двух третей разрабатываемых месторождений вступило в позднюю и почти одна треть в завершающую стадии разработки.

ОАО «АНК «Башнефть»» целенаправленно и эффективно ведет работу в направлении сдерживания темпов падения нефтедобычи на старых месторождениях и наращивания на новых. Основным итогом проводимой работы является то, что наблюдаемое с 1968 года ежегодное снижение объемов добычи нефти было практически остановлено в 2002 году и стабилизировано на уровне около 12 млн. тонн нефти в год, из которых порядка 11 млн. тонн добывается на территории республики.

В ходе реализации программы геолого-разведочных работ на 2005–2011 годы открыто 14 нефтяных и 1 нефтегазовое месторождение, 7 новых залежей вблизи разрабатываемых месторождений, в том числе одна на территории Западной Сибири. Прирост запасов углеводородного сырья промышленных категорий составил более 5 млн. тонн. Успешно внедряются газовые методы (закачивание газа и водогазовое воздействие). На сегодняшний день ОАО «АНК «Башнефть»» имеет самый высокий среди нефтедобывающих компаний Урало-Поволжья темп отбора остаточных запасов нефти[1].

Накопленный технологический, научный и кадровый потенциал, устойчивое финансовое положение, активная инвестиционная политика в топливно-энергетическом комплексе являются залогом сохранения его ключевой роли в экономике Республики Башкортостан.

Использованные источники:

1. Анализ нефтехимической отрасли Рязанской области и республики Башкортостан [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.14000.ru/intergrated/files/Oil_Rus.pdf (дата обращения: 25.11.2012).
2. Республика Башкортостан и ее топливно-энергетический комплекс [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.federalbook.ru/files/TEK/ (дата обращения: 20.11.2012).
3. Географическая энциклопедия [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.dic.academic.ru/contents.nsf/enc_geo/ (дата обращения: 23.11.2012).

Малышева О.О.
студент 3 курса экономического факультета
ФГБОУВПО «НИ МГУ им. Н.П. Огарёва»

Российская Федерация, г. Саранск

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСЧИСЛЕНИЯ ЖИЛИЩНЫХ УСЛУГ В ВВП РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Программа международных стоимостных сопоставлений обеспечивает получение сравнимой в международном плане информации о валовом внутреннем продукте и его основных компонентах конечного использования (абсолютных и относительных), позволяет сравнивать уровни развития различных стран мира, чтобы затем ориентировать правительства на принятие мер для решения определённых проблем, достижение среднесрочных и долгосрочных целей государственной политики.

В условиях присоединения России к ВТО и ОЭСР особую актуальность приобретает проблема сопоставимости статистических показателей, рассчитываемых ФСГС РФ, и показателей статистических ведомств других стран.

Как известно, данные, включаемые в международные сопоставления, должны учитывать паритеты покупательной способности валют. Это необходимо для их последующего перевода в общую валюту. Но сфера жилищных услуг является сложной и многоплановой, и расчеты показателей по ней могут быть затруднены из-за различий в методологиях.

В 2008г., когда осуществлялась подготовка к вступлению России в ОЭСР, эксперты проанализировали практику расчётов Росстата и обнаружили несоответствие методики оценки жилищных услуг международным стандартам.

В основе традиционного способа исчисления жилищных услуг лежит процедура агрегирования количественных показателей (число комнат и общая площадь жилья) и качественных показателей (наличие коммунальных удобств: электричество, водоснабжение, канализация, центральное теплоснабжение). Таким образом, используется метод количественных индикаторов с коррекцией на различия в качестве жилья. Этот способ принято применять в странах с неразвитым рынком жилья (арендуется менее 10%, различия между арендной платой для частных и прочих нанимателей достигает трёх раз и более), так как сложно, трудоёмко и затратно определить размер арендной платы и перевести его в ППС. Метод количественных индикаторов рекомендован в основном для стран СНГ.

В России для исчисления жилищных услуг применяется традиционный метод, адаптированный под специфику нашей страны: высокая степень субсидированности ЖКХ, социальная поддержка государства, оказываемая собственникам жилья и пр.

В результате исследования эксперты выявили, что в результате применения данной методологии не учитываются около 5-10% ВВП РФ. Дело в том, что, по их мнению, показатели производства по виду деятельности 70.20.1 «Сдача внаем собственного жилого недвижимого имущества» сильно занижены, и, таким образом, в 2002-2010гг доля услуг по проживанию в собственном жилье в ВВП РФ составляла от 0,7% до 1,8%, что значительно меньше, чем в других бывших социалистических странах.

В ВВП учитывались только индивидуальные дома, находящиеся в собственности домашних хозяйств, и квартиры в многоквартирных домах, фактически сдаваемые в аренду. Не учитывалась чистая прибыль, создаваемая этими услугами, а потребление основного капитала рассчитывалось на основе балансовой стоимости жилого фонда.

Индекс физического объема жилищных услуг на душу населения представлял собой произведение индикатора количества на индикатор качества, поделённого на численность населения.

ППС при использовании этого метода рассчитывается косвенным методом, то есть путем деления расходов на оплату жилья из всех источников финансирования на индекс физического объема.

Из указанных выше несоответствий международному стандарту следует необходимость пересчёта доли жилищных услуг в ВВП.

Эксперты ОЭСР предложили получить оценку услуг по проживанию в собственном жилье методом пользовательских расходов на основании методики расчета. Она включает условную жилую ренту.

Начиная с 2008г., разработчиками СНС велась обширная работа по адаптации международных стандартов к российским реалиям, рассматривались возможности статистических органов провести крупномасштабное обследование бюджетов домашних хозяйств. Велась перепись, возникло множество противников новой методики, утверждавших, что это лишь попытка «раздуть ВВП», войти в пятерку ведущих стран по ВВП.

И всё же 20 марта 2012 года на брифинге Александра Суринова, главы ФСГС (Росстат) «Росстат начнет по-новому считать ВВП» чётко даёт понять, что пересчёту ВВП быть. Это подтвердили и сотрудники главного статистического ведомства страны [2].

Итак, в чём же заключается новая методика? Её суть – в оценке каждой статьи затрат, которую собственник жилого помещения учел бы при определении рыночной арендной платы, если бы он решил сдать его в аренду. Среди этих статей – промежуточное потребление, другие чистые налоги на производство, валовая прибыль. Важно отметить и то, что расчет будет вестись по всему жилому фонду, включая квартиры в многоквартирных домах и индивидуальные дома, находящиеся в собственности домашних хозяйств.

В статье «*Промежуточное потребление*» будут учитываться расходы, связанных с содержанием и обслуживанием жилья, ремонтом жилого помещения, не продлевающим срок службы жилья и не приводящим к улучшению его количественных и качественных характеристик, плата за содержание жилья, вносимая жителями многоквартирных домов, а также чистые премии по страхованию жилья (разность между фактически заработанными премиями (полученные за расчетный период премии минус изменение страховых резервов плюс доход от инвестирования страховых резервов) за минусом выплат).

В качестве *других чистых налогов на производство* следует принять налог на недвижимость, уплачиваемый собственниками жилья. Здесь к объектам налогообложения отнесём жилой дом, квартиру, комнату, дачу, гараж, иное строение, помещение и сооружение, долю в праве общей собственности на имущество, но при условии, что это имущество является жильём. В методике проигнорирован земельный налог в части, уплачиваемой владельцами индивидуальных домов за землю, занимаемую этими домами, поскольку оценить его очень сложно.

Отметим, что другие чистые налоги на производство должны быть уменьшены на величину субсидий на содержание жилья, например, по ипотечным платежам.

В соответствии с методом пользовательских расходов, жилая рента может оцениваться с учётом качества жилья. С этой целью оно классифицируется по трём категориям: низкого качества, типовое и элитное. В таком случае, данные применяются для оценки рыночной стоимости жилого фонда и в перспективе могут быть также использованы для расчета промежуточного потребления услуг по проживанию в собственном жилье по типам жилья.

Оценка валовой прибыли от проживания в собственном жилье может измеряться непосредственно [3, с. 110], если среднегодовое изменение рыночной стоимости жилого фонда умножить на норму прибыли по соответствующему жилью, выраженную в годовых процентах, и прибавить потребление основного капитала.

Так как приобретение жилья в собственность по сути – инвестирование, то норма прибыли, которую мы используем в расчёте, должна быть не ниже реальных процентных ставок по финансовым активам, а проценты по жилищным кредитам – соответствовать ожидаемой прибыли от приобретения.

В 2010г. эксперты ОЭСР предложили использовать уточнённый метод оценки валовой прибыли. В его основе лежит отдельное оценивание жилых строений и земли, но в России представляется возможным вести расчёты только по упрощённой формуле [1, с. 12-15]:

$$U_t = [(1 + s_t) * \tilde{r}_t + d_t] * W_t, \\ (1)$$

где U_t – валовая прибыль для земли, занятой жилыми строениями и землёй,

W_t – среднегодовая рыночная стоимость земли, занимаемой жилыми строениями и землёй,

$\tilde{r}_t$ – годовая реальная норма прибыли,

d_t – коэффициент потребления основного капитала,

$(1 + s_t)$ – показатель инфляции за расчетный год.

Годовая реальная норма прибыли в формуле (1) – величина фиксированная, равная 2,5% (для стран с бывшей плановой экономикой), так как в России нет возможности её объективной оценки из-за нестабильности процентных ставок по жилищным кредитам и долгосрочным государственным облигациям.

Оценка рыночной стоимости жилого фонда также представляет сложность. Информация за последние годы отсутствует, а запасы основных фондов учитывались по первоначальной стоимости в смешанных ценах и по остаточной балансовой стоимости.

Для оценки потребления основного капитала рекомендовано использовать метод непрерывной инвентаризации. Поскольку это значение на протяжении последних десяти лет остаётся практически неизменным, принято коэффициент потребления основного капитала приравнять к 2% от рыночной стоимости жилого фонда.

Затем осуществляется пересчет стоимости услуг по проживанию в собственном жилье в постоянные цены, перевод в доллары по ППС.

Таким образом, мы получаем совокупную стоимость жилищных услуг, рассчитанную по методу пользовательских расходов, сопоставимую с аналогичными показателями развитых стран, пригодную для международных сопоставлений. Но необходимо и далее совершенствовать методологию статистических расчётов, уделяя особое внимание оценке рыночной стоимости жилья, услуг по проживанию в собственном жилище на квартальной основе и в разрезе субъектов Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Методологические подходы к оценке жилищных услуг, производимых и потребляемых владельцами жилья в системе национальных счетов/ ФСГС. М., 2012. - 23 с.
2. Росстат надует ВВП. Сергей Куликов // Независимая газета. 2012-03-21 Режим доступа: [http://www.ng.ru/economics/2012-03-21/4_rosstat.html]
3. Система национальных счетов 2008/ Европейская комиссия, МВФ, ОЭСР, ООН, ВБ. - Нью-Йорк, 2012. 764 с.

*Мальченкова О.С.
соискатель ученой степени кафедры технического сервиса
машин*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования*

«Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва»

АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ РЫНКА МУЧНЫХ КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИИ

Для анализа потребителей МКИ был проведен выборочный опрос продавцов и потребителей МКИ. Опросом было охвачено 230 респондентов: в г. Саранске – 59% респондентов, в районных центрах Республики Мордовия – 41%. Это было сделано с целью уменьшения ошибок и обеспечения большей репрезентативности выборки.

Сопоставление данных опроса и данных, предоставленных Государственным комитетом по статистике Республики Мордовия, по половому признаку позволяет сделать вывод о том, что выборка является репрезентативной, так как на конец 2010 года в Республике проживало 43% мужчин и 57% женщин, а в ходе исследования опросом охвачено 40% мужчин и 60% женщин.

Проведенный выборочный опрос показал, что МКИ потребляет 100% населения Республики Мордовия.

Результаты опроса, направленного на выявление вкусовых предпочтений потребителей относительно видов МКИ, свидетельствуют о том, что они в основном совпадают с мнением продавцов торговых точек (рисунок 1).

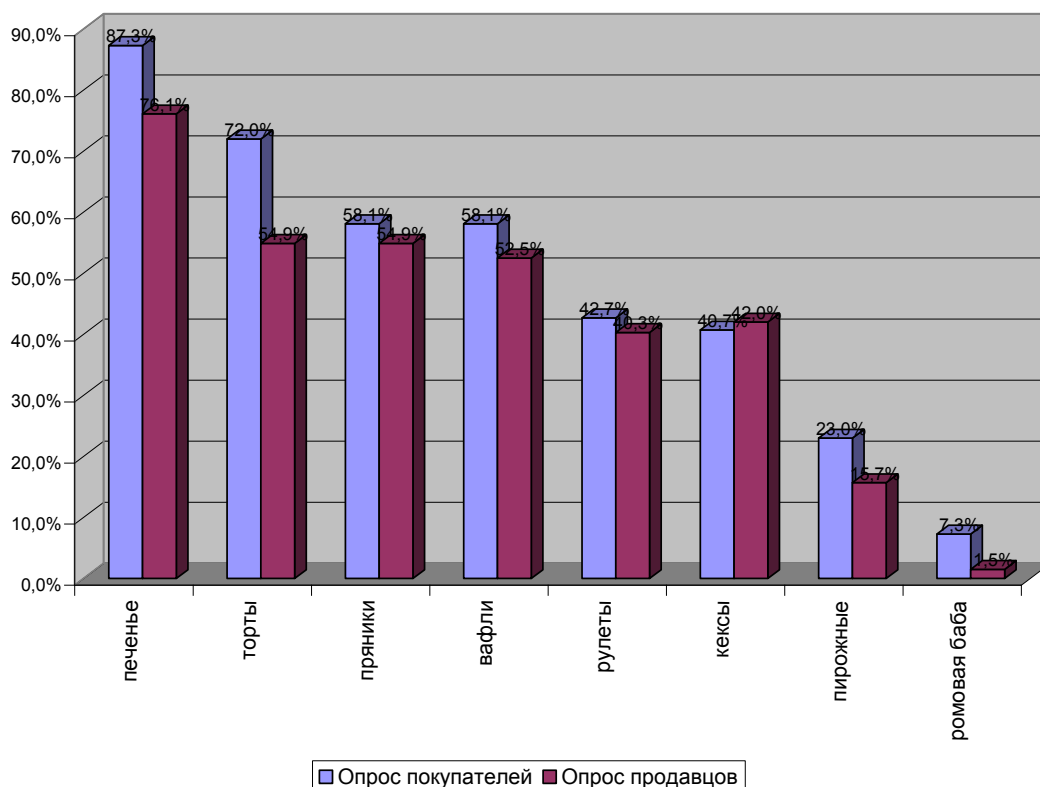


Рисунок 1 – Сравнительный анализ ответов продавцов и покупателей покупки МКИ по видам

Как показали результаты опроса, наиболее популярно у горожан печенье - его покупают 87,3% опрошенных. На втором месте - торты, которые пользуются спросом почти у 72,0% респондентов, третье место разделяют пряники и вафли - по 58,1%, на четвертом - рулеты и кексы, которые покупают 42,7% и 40,7% участников опроса, далее пирожные и ромовая баба приобретают 23,0% и 7,3% покупателей соответственно.

По частоте покупки также лидирует печенье – одна треть опрошенных покупают его несколько раз в неделю (рисунок 2). Еженедельно каждый пятый житель Республики покупает вафли и пряники. Кексы и рулеты приобретаются гораздо реже, а покупка торта, скорее всего, совершается к празднику, потому что 36,9 % респондентов покупает их реже 1 раза в месяц.

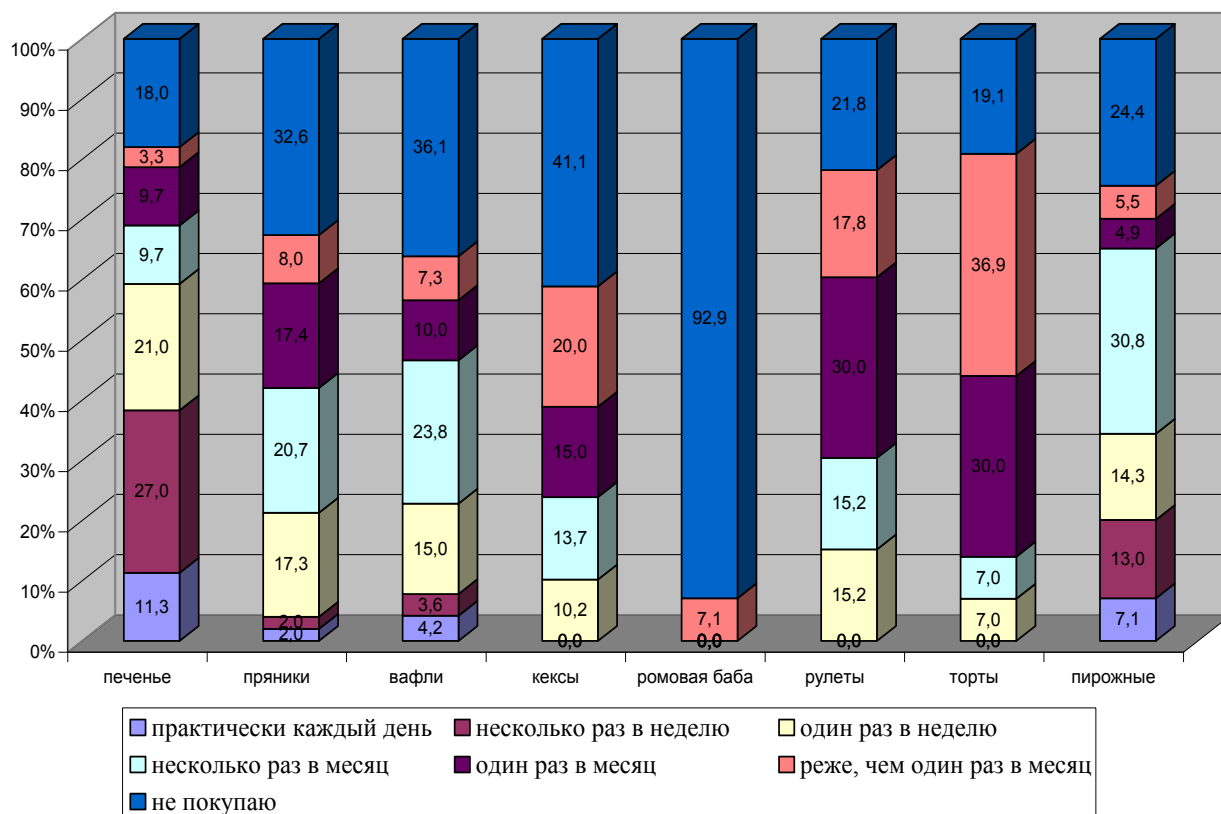


Рисунок 2 – Частота покупки МКИ по видам

Потребление весовых МКИ изделий носит, как правило, внутрисемейный характер, то есть такие товары покупаются для совместного потребления. В основном их приобретение не является спонтанным и планируется заранее. Поэтому в зависимости от вида, эти товары можно отнести к товарам повседневного спроса (печенье, пряники, вафли, пирожные) или товарам предварительного спроса (торты, рулеты, кексы, ромовая баба). Если в отношении сахаристых кондитерских изделий существуют какие-либо марочные предпочтения, то по видам МКИ это выражено не так ярко. Обычно потребитель, придя в магазин с намерением покупки, осуществляет свой выбор из имеющегося ассортимента и не склонен к длительному поиску.

Как показало исследование, фасованная продукция не пользуется чрезмерно высокой популярностью среди потребителей МКИ, за исключением штучной продукции, - 65% приобретают развесную продукцию, 23% - фасованную, для 12% респондентов выбор не имеет значения.

Иными словами, в настоящее время потребители считают более удобным покупать рассматриваемые виды МКИ в развес. Основными причинами подобного поведения являются:

- рассматриваемые виды МКИ чаще всего приобретаются для внутрисемейного потребления, когда фактор упаковки теряет своё значение;

- в понимании конечных потребителей фасованный в фирменную упаковку товар стоит дороже;

- у российских потребителей культура потребления продуктов фабричной фасовки только формируется, и время таких продуктов еще не пришло, по крайней мере, для общесемейного потребления.

При анализе подвыборок отмечается такая тенденция: мужчины в целом чаще покупают фасованные в фирменную упаковку МКИ (они вообще чаще обращают внимание на упаковку). Причинами выбора фасованных МКИ потребителями являются:

- надежное качество – 7,2%,
- наиболее подходящий объем – 1,3%,
- удобство потребления – 2,8%,
- вкуснее – 0,9%.

В начале 90-х годов рынок был переполнен импортными МКИ. Однако сегодня наблюдается обратная картина. Проведенный опрос показал, что подавляющее большинство потребителей (64,7% респондентов) предпочитают МКИ отечественного производства и только 15% - импортного (рисунок 3).

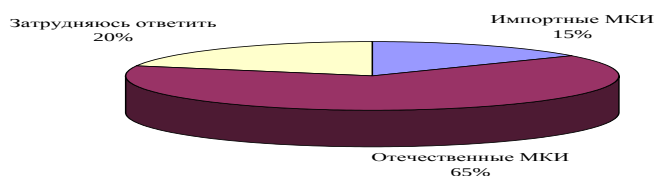


Рисунок 3 – Предпочтения потребителей по выбору страны-производителя МКИ

Результаты опроса свидетельствуют о том, что в основном потребители МКИ (55,3%) сами покупают данный вид кондитерских изделий, либо им покупают другие члены семьи (27,3%).

Согласно рисунку 4 МКИ приобретают для членов своей семьи (41,1%) или для себя (38,6%).

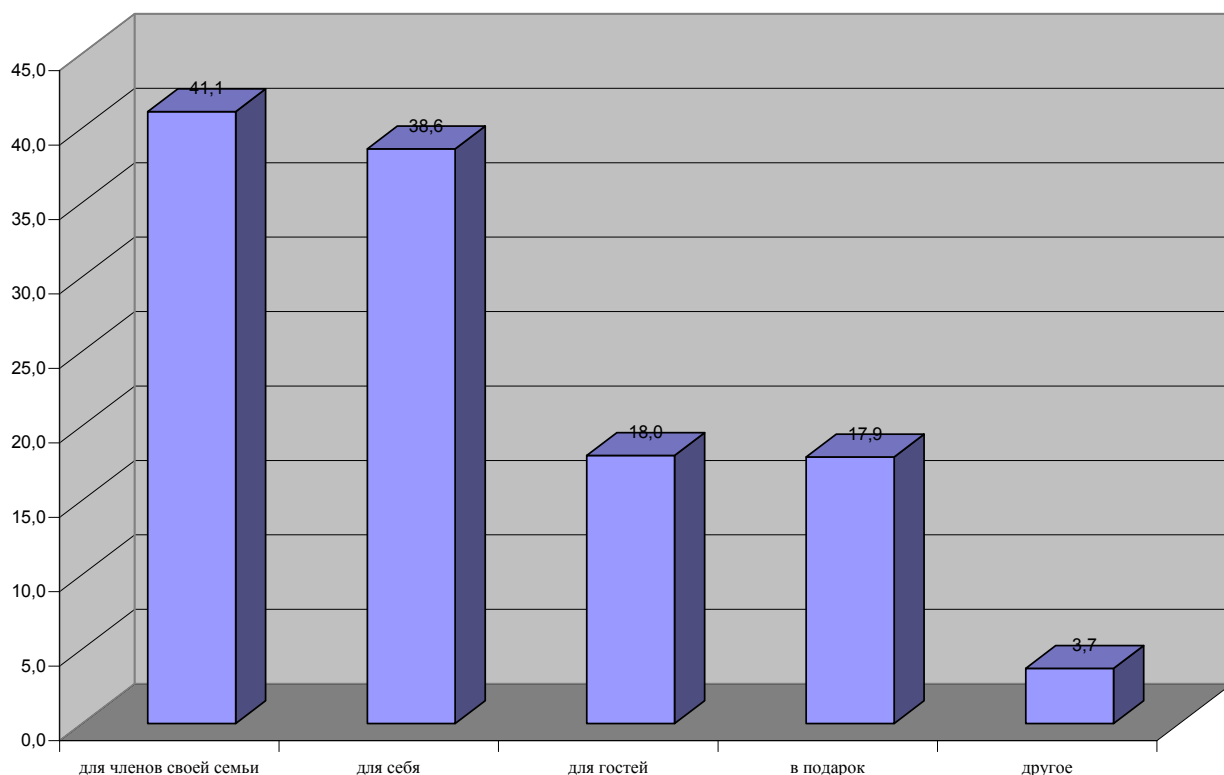


Рисунок 4 – Распределение ответов по случаю покупки МКИ

Для гостей или в подарок покупают значительно реже 18% и 17,9% респондентов соответственно.

Потребительские предпочтения в отношении оптимальной массы покупки в ходе исследования определялись с помощью открытого вопроса, то есть респонденты сами формулировали ответ (рисунок 5).

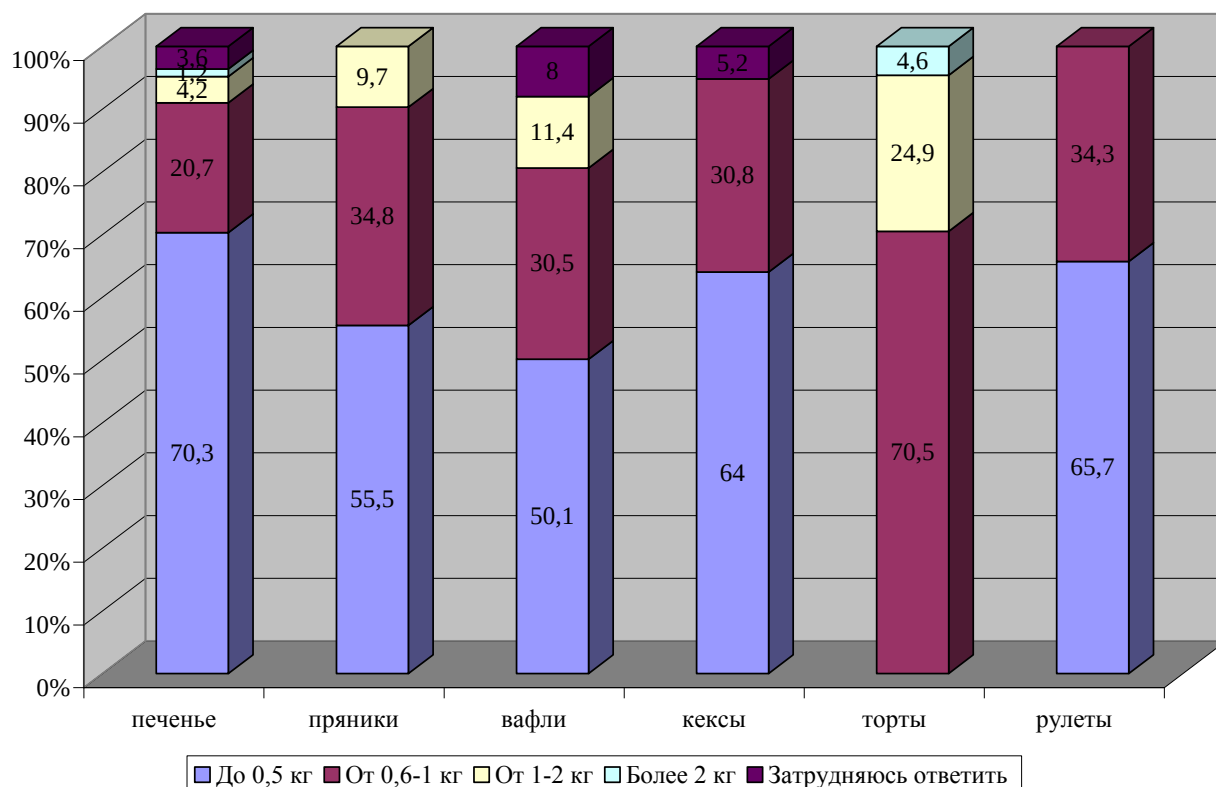


Рисунок 5 – Выбор респондентами массы покупки МКИ

Анализ опроса свидетельствует о том, что печенье (70,3%), пряники (55,5%), вафли (50,1%), кексы (64%), рулеты (65,7%) конечные потребители предпочли бы приобретать до 0,5 кг, а торты от 0,6 кг до 1 кг – 70,5 % опрошенных. Покупка МКИ штучно распределилась в следующем диапазоне: пирожные 70,2% - до трех штук и 15% - от 4 до 6 штук, ромовая баба 50,5% - до трех штук и 49,5% - от 4 до 6 штук

По мнению покупателей, наиболее важными факторами при выборе МКИ являются качество, проверенное ранее и цена. При этом говоря о прошлом опыте потребления респонденты часто подразумевают вкусовые характеристики продукта, то есть такие потребители предпочитают покупать мучные кондитерские изделия, вкус которых им уже знаком. (рисунок 6).

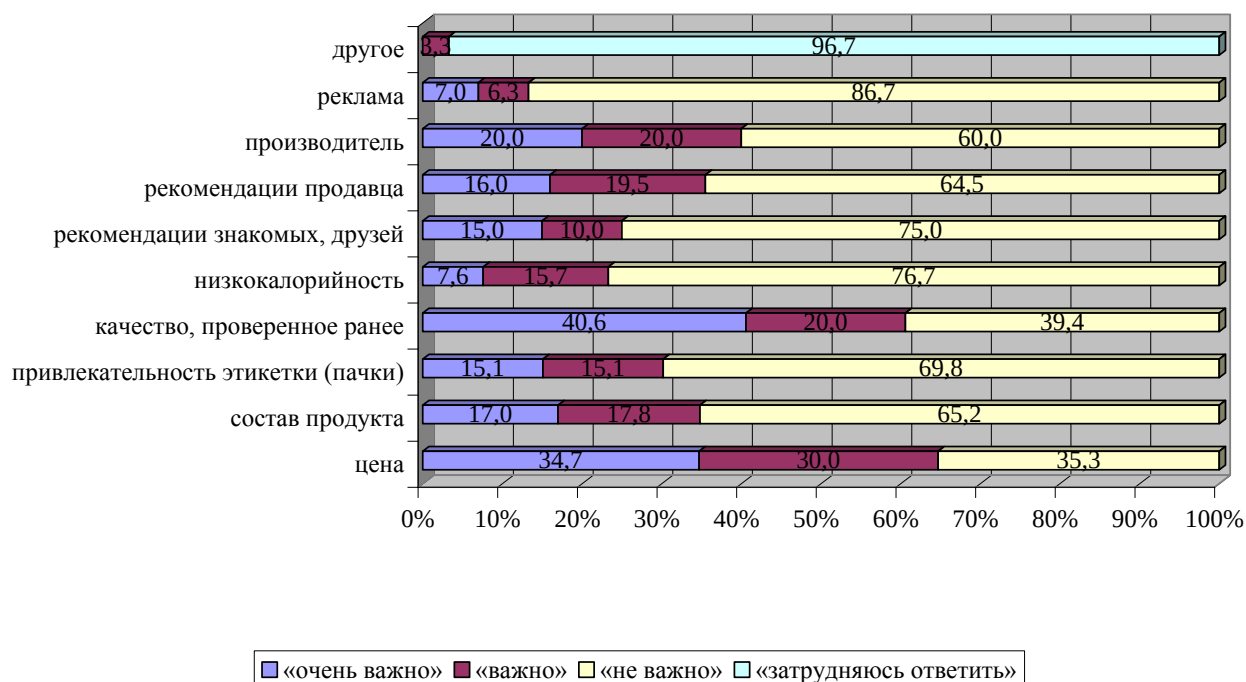


Рисунок 6 - Критерии выбора различных МКИ

На третьем месте в критериях выбора находится производитель – 20% респондентов. Однако, в отношении всех видов кондитерских изделий, продаваемых в розничной торговле в развес, можно говорить о том, что конечные потребители достаточно плохо идентифицируют производителя. Указываемая на ценниках информация, как правило, не включает в себя название производителя, что снижает узнаваемость продукции. С этой точки зрения фасованная продукция для производителя оказывается наиболее выигрышной.

Также потребителям важны состав продукта (17% респондентов) и рекомендации продавцов (16% респондентов). В качестве «важных» некоторые респонденты отметили такие факторы, как привлекательное название (1,3%), свежесть (2%). Вопреки устоявшемуся стереотипу, среди потребителей мучных кондитерских изделий очень мало людей, заботящихся о здоровом образе жизни. В частности, потребителей, для которых основным мотивом выбора марки является низкокалорийность продукта, всего 7,6%.

Основными местами покупки мучных кондитерских изделий являются супермаркеты (45,7%) и магазины прилавочного типа (37,8%).

Респонденты младшей возрастной группы чаще всего МКИ сами не покупают, за них это делают другие члены семьи (52,4%). Потребители старше 16 лет в основном покупают МКИ сами. Если потребители до 16 лет покупают МКИ практически каждый день (13,4%), то с возрастом частота покупок происходит несколько раз в месяц (37,6%).

При выборе МКИ для всех возрастных групп цена является важным фактором, причем, чем старше респондент, тем этот фактор покупки становится важнее. Состав продукта является определяющим фактором при покупке МКИ средней возрастной группы. К рекомендациям друзей и знакомых в основном прислушиваются молодые респонденты. Для представителей старших возрастных групп (старше 55 лет) очень важным является производитель – 23,4% респондентов. Намного более других потребители до 16 лет прислушиваются к рекламе при выборе МКИ (17%). Если до 16 лет при отсутствии в торговой точке определенного вида МКИ, респонденты пойдут искать его в другом магазине, то с возрастом такая приверженность ослабевает.

Анализ структуры ответов респондентов в подвыборках, сформированных по возрасту участников исследования дает пилотную точность при определении особенностей поведения и предпочтений разных групп потребителей в отношении изучаемых видов МКИ.

На основании представленных данных таблицы 1 можно сделать следующие выводы:

- печенье, рулеты и пирожные покупают группы в возрасте от 23 до 35 лет;
- торты и ромовую бабу – группы в возрасте от 35 до 45 лет;
- пряники и кексы – группы в возрасте от 45 до 55 лет;
- вафли предпочитают покупать дети и подростки.

Таблица 1 – Предпочтения потребителей по возрастному признаку в отношении изучаемых видов МКИ

Виды МКИ	Исследуемые выборки						Общая выборка, %
	до 16 лет	от 16 до 23 лет	от 23 до 35 лет	от 35 до 45 лет	от 45 до 55 лет	более 55 лет	
Печенье	5,7	4,0	25,6	20,8	15,6	15,6	87,3
Торты	1,4	6,8	16,8	18,6	14,4	14,0	72,0
Вафли	10,3	9,4	8,7	10,1	10,0	9,6	58,1
Пряники	4,7	4,3	3,6	14,7	20,8	10,0	58,1
Рулеты	7,0	9,6	16,4	7,8	1,9	0,0	42,7
Кексы	0,0	3,2	7,9	11,1	13,3	5,2	40,7
Пирожные	3,6	4,9	5,0	4,9	3,4	1,2	23,0
Ромовая баба	0,0	0,0	0,0	7,3	0,0	0,0	7,3

По возрастным группам потребительские предпочтения также не отличаются от общей выборки и результаты глубинных интервью не противоречат сведениям, полученным в ходе опросов в местах продаж.

В целом, анализ потребителей МКИ показал, что женщины больше любят печенье, рулеты, торты и пирожные, а мужчины пряники, вафли и кексы. Наличие множества ассортиментных позиций заставляет потребителей МКИ руководствоваться различной группой факторов при совершении покупки, что в свою очередь обусловлено сложной структурой

товарного рынка и присутствием большого количества производителей (предприятий-конкурентов).

Марчук В.И.
ст. преподаватель
Лизунков В.Г.
ассистент
ЮТИ ТПУ, г. Юрга

ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Инновационный менеджмент - это одно из направлений стратегического менеджмента, которое определяет основные направления в научно - технической и производственной деятельности предприятия, в области разработки и внедрения новой продукции, совершенствования уже существующей и снятия с производства и реализации устаревшей [47, 1].

Инновационный менеджмент помогает эффективно управлять процессами инновационной деятельности, связанными с созданием, освоением, производством, и распространением среди потребителей новых, прогрессивных продуктов и услуг.

Объектами управления в инновационном менеджменте является процесс внедрения инноваций, деятельность органов управления и финансирования научных исследований и разработок. Инновационный менеджмент представляет собой одну из многочисленных разновидностей функционального менеджмента, непосредственным объектом которого выступают инновационные процессы во всех сферах народного хозяйства. Инновационный менеджмент как система представляет собой комплекс формальных и неформальных правил, принципов, норм, установок и ценностных ориентации, регулирующих различные сферы инновационной - деятельности. В инновационном менеджменте следует выделять два уровня.

Первый представлен теориями социального управления инновационными системами и концентрирует усилия на разработке стратегий инновационного развития, социально - организационных изменений, а также других экономических и социально - философских концепций, объясняющих механизм функционирования экономической системы. Второй уровень инновационного менеджмента являет собой прикладные теории организации и управления инновационной деятельностью, а потому носит функциональный прикладной характер и обеспечивает научно - методическую базу для выработки практических решений по совершенствованию управления, анализа инновационной деятельности, применению новейших приемов и методов воздействия на персонал, техника - технологические системы, на продуктовые и финансовые потоки.

Также инновационный менеджмент представляет собой одно из направлений стратегического менеджмента, осуществляемого на высшем уровне руководства компании. Целью инновационного менеджмента является установление основных векторов научно - технической и производственной деятельности компании в следующих областях ее деятельности:

- разработка, совершенствование и внедрение новой продукции (собственно инновационная деятельность);

- дальнейшая модернизация и развитие старых рентабельных производств;

- заккрытие старых производств.

Сущность инновационного менеджмента заключается в том, что инновация является объектом, на который производит воздействие хозяйственный механизм. Хозяйственный механизм воздействует и на порядок создания, реализации, продвижения инноваций (нововведений), и на экономические отношения, происходящие между всеми участниками данного процесса: производителями, продавцами и покупателями инноваций. Влияние хозяйственного процесса на инновации происходит на основе и при помощи определенных приемов и особой стратегии управления. Вместе эти приемы и стратегия создают своеобразный механизм управления инновациями - инновационный менеджмент. Управление инновациями - это довольно новая отрасль в управленческой деятельности в таких сферах, как научно - техническая, производственно-технологическая и административная. Инновационный менеджмент базируется на следующих основополагающих моментах:

- 1) Поиске идеи, служащей фундаментом для данной инновации. Отправными источниками инновационных идей являются потребители; ученые (разработки); конкуренты (изучение потребительского спроса); торговые агенты; дилеры; работники предприятия;

- 2) Способе организации инновационного процесса для определенной инновации;

- 3) Процессе продвижения и реализации нововведений на рынке.

- 4) Инновационный менеджмент содержит стратегию и тактику управления.

Стратегия дает возможность выбрать общую направленность и метод применения средств для достижения поставленной конечной цели. После достижения поставленной цели стратегия прекращает свое существование, на ее смену приходит тактика.

Тактика - это определенные методы и приемы для претворения в жизнь намеченной цели уже в определенных конкретных условиях. Задачей тактики инновационного менеджмента можно назвать искусство выбора оптимального решения и приемов достижения этого решения, наиболее выгодных в данной ситуации.

Инновационный менеджмент - это система управления предприятием. В этом ракурсе система инновационного менеджмента включает в себя две подсистемы: управляющую подсистему (субъект управления) и управляемую подсистему (объект управления). Субъектом управления могут быть один или группа работников, проводящих целенаправленное управление функционированием объекта управления. Объектами управления в данном случае будут инновации, инновационный процесс и экономические отношения между участниками рынка инноваций. Связь субъекта управления с объектом будет происходить посредством передачи информации. Именно эта передача информации является процессом управления [121, 2].

Таким образом, результатом данной работы является ознакомление с основами инновационного менеджмента, а именно: с целью инновационного менеджмента, сущностью и субъектами.

Использованные источники:

1. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учебник / Р.А. Фатхутдинов. СПб.: Питер, 2008. 448 с.
2. Казанцева А.К. Основы инновационного менеджмента: учебник / А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. М.: ЗАО Экономика, 2007. 518 с.

*Матвеева А. А.
студент 2 курса, кафедра
социологии и управления персоналом
Попова Л. Н., канд. философских наук
научный руководитель
доцент СВФУ им. М. К. Аммосова
Россия, г. Якутск*

КОНФЛИКТЫ В КОЛЛЕКТИВЕ ПРИ НАЗНАЧЕНИИ НОВОГО РУКОВОДИТЕЛЯ СТРУКТУРНОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «АЛМАЗЫ АНАБАРА»)

В организации конфликт является обычным делом. Он может разворачиваться между отдельными работниками, подразделениями, руководителями различных уровней, трудовым коллективом, с одной стороны, и администрацией или собственниками, с другой, самими собственниками, а сегодня еще – этническими группами и т.д.

Общая черта организационных конфликтов – реальная или мнимая блокада удовлетворения потребностей одной стороны другой, реакцией на которую бывает отступление или агрессия. [2. с. 191]

Благоприятные условия для возникновения конфликтов создают сами цели организации, поскольку они внутренне противоречивы. Учитывая все эти причины, современная теория управления рассматривает конфликт не как результат плохого менеджмента, а как нормальный процесс, сопровождающий развитие организации. Отсюда вытекает и роль

руководителя по отношению к конфликту. Он должен своевременно обнаружить конфликт, локализовать его и довести до конца с минимальными потерями. [3. с. 66 – 67]

Для профилактики конфликтов необходимо создавать условия, которые бы препятствовали появлению конфликтов и поэтому профилактика или предупреждение конфликтов должны быть в постоянном поле зрения администрации организации.

Для того, чтобы узнать роль руководителя в урегулировании конфликтов, я провела исследование на предприятии ОАО «Алмазы Анабара», где, как и в любой другой крупной организации возникают условия для появления конфликтов. Итак, немного о самой компании.

Открытое Акционерное Общество «Алмазы Анабара» является одним из крупнейших предприятий горнодобывающей промышленности Республики Саха (Якутия). Из года в год компания динамично развивается, вносит достойный вклад в социально-экономическое развитие республики. Предприятие было создано в 1998 году. В кратчайшие сроки в сложнейших условиях труднодоступной арктической тундры было разведано и открыто россыпное месторождение алмазов. Уже через несколько лет «Алмазы Анабара» вышли на лидирующие позиции по объёму реализации продукции.

На предприятии работают около 2000 человек, из них 99% – это жители республики. Возраст работающих – самый трудоспособный от 20 до 55 лет.

Годовой оборот ОАО «Алмазы Анабара» на сегодняшний день превышает 5 млрд рублей. За время своей деятельности компания перечислила в бюджеты всех уровней более 3 млрд рублей. 5 % от доходов холдинга традиционно расходуется на реализацию различных социальных проектов и на благотворительность. [1. с. 22]

Создатель и глава ОАО «Алмазы Анабара» Матвей Николаевич Евсеев по основной своей профессии – горный инженер, также имеет специальность экономиста-финансиста. В республике известен как опытный хозяйственник и грамотный руководитель. Созданное Матвеем Николаевичем Евсеевым буквально «с нуля» предприятие «Алмазы Анабара» может служить примером в решении не только производственных, но и серьёзных социальных задач в масштабе целого региона. Помимо своей основной деятельности – алмазодобычи и геологоразведки, сегодня ОАО «Алмазы Анабара» занимается лесозаготовкой и лесопереработкой, сельским хозяйством, переработкой молочного сырья, капитальным строительством, добычей облицовочного камня, торговлей, производством сувенирной продукции.

Сегодня ОАО «Алмазы Анабара» представляет собой многопрофильное, динамично развивающееся предприятие, которое развернуло свою деятельность в Анабарском, Олекминском, Ленском,

Оленекском, Мирнинском, Нерюнгринском районах и в г. Якутске. За 10 лет деятельности ОАО «Алмазы Анабара» в Республике Саха (Якутия) создано более 3500 рабочих мест.

Для урегулирования конфликтных ситуаций внутри коллектива при назначении нового руководителя структурного подразделения в ОАО «Алмазы Анабара» необходимо проведение следующих мероприятий:

- Прежде всего, раннее информирование сотрудников подразделения о решениях, касающихся кадровых перестановок в виде проведения производственного совещания или «планерки», что предполагает причастность персонала к делам подразделения;
- Постановка перед сотрудниками подразделения четких и ясных задач по выполнению квартальных и годового планов предприятия;
- Проведение совместных мероприятий (корпоративные вечера, спортивные соревнования, выезды на природу и т.д.);
- Моральное поощрение сотрудников подразделения (подчеркнуть значимость их работы на «планерке» и т.п.);
- Использование системы гибкой занятости сотрудников;
- Проведение мероприятий и оказание материальной поддержки для семей сотрудников, а именно проведение совместных новогодних мероприятий, участие в традиционном ысыахе, организация выездов детей сотрудников на отдых;
- Использование стиля и методов руководства, отвечающих интересам сотрудников.
- Организовать размещение персонала по характеру, чтобы в одном помещении сочеталось число новичков и опытных работников. Это поможет быстро освоиться новым сотрудникам и передать свои профессиональные навыки и умения уже мастерам своего дела.
- Проводить ежегодно или каждые 2 года оценки деятельности в виде собеседований руководителей с подчиненными. Собеседование проводится по определенной анкете, которая заполняется, как руководителем, так и подчиненным. Если собеседование ежегодное, то такую форму анкеты можно назвать годовой контракт, и он является планом для сотрудника, не являясь официальным документом.
- Создать комнаты психологической разгрузки. Данная комната будет являться удобной формой организации психогигиенической и стрессо-профилактической работы на предприятии. Исследования зарубежных организаций показывают, что кратковременный отдых в комнате психологической разгрузки, в среднем, на 25 % продуктивнее равного по времени отдыха в обычных условиях. Небольшое уменьшение рабочего времени из-за отвлечения работников на сеансы в комнате психологической разгрузки компенсируется повышением у них работоспособности, внимания,

скорости реакции и созданием бодрого настроения. По наблюдениям медиков, улучшается общее состояние центральной нервной системы, повышаются адаптационные ресурсы всего организма, нормализуется кровяное давление, повышается иммунитет, уменьшается степень утомления, снижается психоэмоциональное напряжение. В результате отдыха в комнате психологической разгрузки создается и более благоприятное мотивационное отношение к работе. Усталость после рабочего дня знакома всем, а эффективность релаксационных комнат для снятия этого состояния доказана врачами многих стран. Обстановка комнат психологической разгрузки способствует нормализации психического, психологического и эмоционального состояния у здоровых и больных людей, снимает усталость стрессы, выступает как мощное реабилитационное средство при последствиях травматических ситуаций разного рода. Также, возможно введение интерактивного воздействия запахами, релаксирующей музыкой, цветовыми эффектами, что даст только положительный эффект.

Проведение выше рассмотренных мероприятий позволит:

- ✓ улучшить атмосферу в коллективе администрации;
- ✓ улучшить атмосферу в коллективе сотрудников;
- ✓ построить доверительные отношения между ними.

Также проведение нами предложенных мероприятий по урегулированию конфликтов в коллективе при назначении нового руководителя структурного подразделения даст определенный социально-экономический эффект как для предприятия в целом, так и для его сотрудников. Прежде всего, отсутствие конфликтов благоприятно скажется на успешной работе сотрудников подразделения в выполнении производственного плана предприятия. Что даст несомненный экономический эффект в виде получения прибыли предприятия, что в дальнейшем благоприятно скажется на материальном благополучии сотрудников подразделения.

Социальный эффект состоит в том, что сотрудники предприятия в ходе совместной работы и участия в различных мероприятиях станут более ближе друг к другу, больше узнают друг о друге, что окажет большое влияние на возрастании коллективного духа, создаст сплочение единомышленников, связанных созданием одного дела.

После проведения исследовательской работы на предприятии принят ряд мер по предотвращению или безболезненному разрешению конфликтов. Осуществляется правильный подбор сотрудников, реализуются принципы справедливости, объективности, уступчивости, ясности, доброжелательности, дистанции и самообладания. Велика роль высшего руководства в разрешении конфликтных ситуаций. На

предприятия активно используются такие стили разрешения конфликтов как сотрудничество, приспособление, компромисс и принуждение.

ОАО «Алмазы Анабара» является крупным предприятием с немалым числом сотрудников, и конечно же, здесь не обойтись без конфликтов. Но, тем не менее, предприятию удастся сохранять свои лидирующие позиции в экономическом мире, а также приумножать свои заслуги и развиваться дальше. И в этом большую роль играет руководитель, который с помощью своих лидерских качеств и компетентным управлением не дает предприятию сдать свои позиции.

Таким образом, предприятие ОАО «Алмазы Анабара» может служить отличным примером рационального управления конфликтами в организации, оно не боится внедрять новые технологии, потому что уверен, что способен эффективно разрешить любую конфликтную ситуацию.

Использованные источники:

1. Андреева С. Ф. Алмазы Анабара. – Красноярск.: Платина, 2008. С. 22.
2. Веснин В. Р. Менеджмент: учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2011. С. 191.
3. Горшкова Л. А., Горбунова М. В. Основы управления организацией: учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2012. С. 66 – 67.

*Мингазова З.Р., к. п. н.
старший преподаватель
Локошко Е. А.
студент ГМУ
БГАУ, Россия, г. Уфа*

ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ: АНАЛИЗ И ВНЕДРЕНИЕ

В век глобальных информационных ресурсов трудно представить организацию, в управленческой культуре которой делопроизводство не занимало бы особого места.

Делопроизводство является отраслью деятельности, обеспечивающей документирование и организацию работы с официальными документами [1].

Важность подобного рода деятельности подтверждается тем, что в каждом органе государственного управления создаются специальные отделы, ответственные за осуществление данных полномочий. В Государственной жилищной инспекции Республики Башкортостан для работы с документами функционирует отдел делопроизводства и работе с обращениями граждан.

Организация работы с обращениями граждан в Государственной жилищной инспекции РБ является неотъемлемой частью делопроизводства

и основана на нормах действующего законодательства (Конституция Российской Федерации, Федеральный закон от 02.05.2006 г. № 59 – ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации», Положение о Государственной жилищной инспекции РБ от 20.08.2010 г.).

Также Государственная жилищная инспекция РБ взаимодействует с органами государственной власти, органами местного самоуправления Республики Башкортостан, владельцами и собственниками жилищного фонда и общего имущества собственников помещений в многоквартирном доме, объектов коммунального назначения, а также с общественными объединениями, что также повышает сложность процесса делопроизводства [2]. Поэтому внедрение и реализация системы документооборота является для ГЖИ РБ очень актуальной. Внедрение системы электронного документооборота позволяет автоматизировать процесс делопроизводства, формировать внутреннюю и внешнюю документацию. В свою очередь, подобные системы имеют некую особенность: система либо должна быть внедрена повсеместно, на всех рабочих местах, связанных с созданием, редактированием и хранением информации, либо эффективность от ее использования будет минимальной [3]. Одной из проблем при внедрении СЭД является «человеческий фактор». Трудно не согласиться с высказыванием Пахчаняна, что «консерватизм персонала обычно обусловлен нежеланием обучаться и переобучаться» [3]. Что касается ГЖИ РБ, то системой электронного документооборота в настоящий момент оснащен лишь отдел делопроизводства и работы с обращениями граждан. По состоянию на 2012 год оптимизирована работа с внешней документацией. И здесь имеются определенные проблемы.

По данным опроса сотрудников отдела делопроизводства ГЖИ РБ в связи с внедрением электронного документооборота 2 из 3 прошли обучение еще в 2011 году, но сама система была внедрена лишь в июне 2012 года. Такое повышение квалификации является неэффективным, так как за столь большой промежуток времени полученные знания без практики не приводят к желаемым результатам.

Необходимо также отметить, что в ГЖИ РБ оптимизирована работа с внешней документацией, тогда как внутренний документооборот остался бумажным. А это, как уже отмечалось выше, ведет к снижению эффективности системы электронного документооборота.

Таким образом, в настоящий момент в ГЖИ РБ настала острая необходимость внедрения системы электронного документооборота на уровне всей инспекции. Только подобная организация работы в будущем сможет адекватно реагировать на вызовы нового времени.

Использованные источники:

1. Государственный стандарт Российской Федерации «Делопроизводство и архивное дело» ГОСТ Р 51141 – 98 [текст] :

утвержден Постановлением Госстандарта от 27.02.1998 г. № 28 [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс».

2. Положение о Государственной жилищной инспекции РБ : от 26 июня 2010 г. N УП-367 [Электронный ресурс] : (ред. 3 августа 2011 г.) // СПС «Консультант Плюс».

3. Пахчанян А. Внедрение электронного документооборота : проблемы и решения [Электронный ресурс] : Режим доступа : http://www.iteam.ru/publications/it/section_64/article_2687. - 20.09.2012.

*Мингазова З. Р., кандидат политических наук
старший преподаватель*

*Иванова Ю.А.
студент*

*Башкирский государственный аграрный университет
Россия, Республика Башкортостан, г.Уфа*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

В современных условиях объективно возрастает роль информации и информационного развития общества, прежде всего, информационного обеспечения процессов государственного управления.

Для характеристики текущего состояния информационного развития Республики Башкортостан можно оценить индекс готовности регионов Российской Федерации к информационному обществу (рисунок 1) [4].

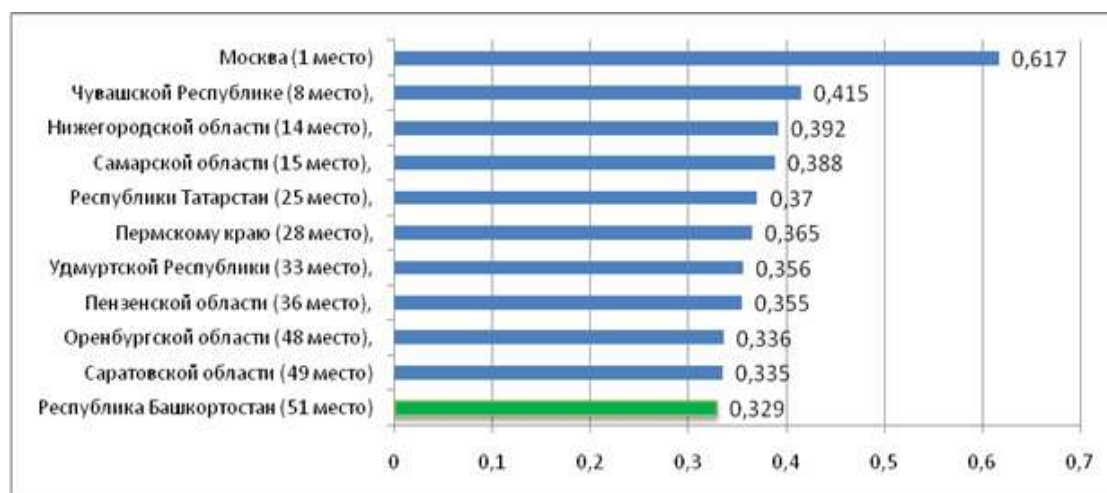


Рисунок 1 Сводный индекс готовности к информационному обществу субъектов России за 2009-2010 годы

По данным таблицы видно, что Республика Башкортостан находится на 51-м месте в России по уровню развития информационно-коммуникационных технологий. Такие данные свидетельствуют о том, что в Республике Башкортостан низкими темпами осуществляются технологии

и процессы информационного обеспечения органов власти, а также недостаточно развивается региональное информационное законодательство.

Например, отсутствует необходимая нормативно-правовая база предоставления государственными органами Республики Башкортостан гражданам и организациям требуемой информации. Также слабо развита система безопасности электронных форм взаимодействия государственных органов республики между собой и с населением. Стоит отметить, что недостаточно развивается инфраструктура доступа населения к сайтам государственных органов и другим средствам обслуживания [2].

В большинстве случаев население республики лично обращается в данные государственные органы, получая необходимые запросы и информацию в бумажном виде. Естественно, это приводит к большим затратам времени, создает неудобства для населения.

Для улучшения сложившейся ситуации, необходимо реализовывать конкретные мероприятия в Республике Башкортостан, например, такие, как:

- улучшение работы официальных порталов и сайтов органов власти Республики Башкортостан;
- формирование единого информационного пространства государственных органов Республики Башкортостан, территориальных органов федеральных органов исполнительной власти, органов местного самоуправления муниципальных образований республики и их подведомственных учреждений [3];
- повышение показателей обеспечения доступа исполнительных органов государственной власти республики и их сотрудников к сети Интернет, а также к корпоративной сети передачи данных;
- создание и развитие регионального центра хранения и обработки данных;
- обеспечение безопасности информационных систем и инфраструктуры электронного правительства;
- создание среды электронного взаимодействия государственных органов, а также внедрение и эффективная эксплуатация межведомственного электронного документооборота, требование к использованию которого было уже выдвинуто в последнем Послании Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации [3,2];
- развитие системы использования унифицированных социальных карт;
- широкое использование системы электронной обработки обращений и запросов граждан и организаций в государственные органы Республики Башкортостан;

- создание системы электронных архивов документов Правительства Республики Башкортостан и др.

Главный вывод, который необходимо сделать – это то, что в настоящее время нужно изменить не только характер информационного взаимодействия общества и государства, но и обеспечить возможность населению участвовать в процессе принятия решений в данной сфере. Совершенствование информационного обеспечения государственных органов должно осуществляться в пользу человека, учитывать его потребности и интересы. Это возможно сделать только благодаря созданию мощной информационной базы и законодательному регулированию.

Использованные источники:

- 1 Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов Республики Башкортостан и органов местного самоуправления [Электронный ресурс]: Закон от 30 дек. 2010 г. № 351 –з / СПС «Консультант Плюс».Версия Проф.
- 2 Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации [Электронный ресурс]: от 22 дек. 2011 г. СПС «Консультант Плюс».Версия Проф.
- 3 Опыт Республики Башкортостан по внедрению информационных технологий в системы управления [Текст] / В.А. Холопов // Вопросы государственного и муниципального управления – 2011. – № 4. – С. 109–113
- 4 Информационная деятельность государственных служащих [Текст] / А.А. Чеботарева // Государственная власть и местное самоуправление– 2011. – № 5. – С. 43–46
- 5 Интернет-сайт Правительства Республики Башкортостан [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://www.pravitelstvorb.ru/>

Миронова Л.Х., доц., к.э.н.

Акчурина Р.Ф.

ФГБОУ «Баш.ГАУ» г. Уфа РБ

ПУТИ И РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В СХПК (КООПХОЗ) «НИВА» БЛАГОВЕЩЕНСКОГО РАЙОНА РБ

Эффективность использования трудовых ресурсов в первую очередь характеризуется производительностью труда, то есть его способностью производить в единицу рабочего времени определенное количество продукции.

Об эффективности использования трудовых ресурсов судят по размеру полученной прибыли на одного работника организации. Взаимосвязь данного показателя с уровнем производительности труда можно представить отношением

прибыль от реализации продукции к среднесписочной численности работников, занятых в сельско-хозяйственном производстве.

Рассмотрим факторы, повлиявшие на изменение размера прибыли на одного работника. Представим данные для факторного анализа рентабельности персонала в таблице 1.

Таблица 1 Данные для факторного анализа рентабельности персонала в СХПК (коопхоз) «Нива»

Показатель	2009 г.	2011 г.	Отклонение, (+, -)
Численность персонала, чел.	135	155	20
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	2313	6607	4294
Валовой объем производства продукции в сопоставимых ценах отчетного года, тыс. руб.	36430	47638	11208
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	26498	33654	7156
Среднесписочная численность работников, занятых в сельском хозяйстве, чел.	121	155	34
Рентабельность продаж, %	14,2	33,4	19,2
Уровень товарности, %	72,7	70,6	-2,1
Годовая выработка продукции одним работником, тыс. руб.	367,98	301,51	-66,47
Прибыль на одного работника, тыс. руб.	19,1	42,6	23,5

Расчет влияния факторов на изменение размера прибыли на одного работника предприятия представим в таблице 2.

Таблица 2 Расчет влияния факторов на изменение размера прибыли на одного работника СХПК (коопхоз) «Нива»

Фактор	Расчет влияния	Размер влияния, тыс. руб.
Рентабельность продаж	$\Delta R_{пр} * U_{Тф} * ГВф = 19,2 * 0,706 * 302 / 100$	40,93
Уровень товарности	$\Delta U_{Т} * ГВф * R_{пр} = 0,021 * 302 * 14,2 / 100$	-0,90
Годовая выработка работника	$\Delta ГВ * U_{Тп} * R_{пр} = 66,47 * 0,727 * 14,2 / 100$	-6,86
В том числе удельного веса рабочих	$\Delta ГВ_{уд} * U_{Тп} * R_{пр} = 17,32 * 0,727 * 14,2 / 100$	1,73
количества отработанных дней одним рабочим	$\Delta ГВ_{д} * U_{Тп} * R_{пр} = 18,75 * 0,727 * 14,2 / 100$	-1,87
продолжительности	$\Delta ГВ_{п} * U_{Тп} * R_{пр} =$	-4,16

рабочего дня	$41,78) * 0,727 * 14,2 / 100$	
среднечасовой выработки	$\Delta ГВчв * УТп * R_{пр} \quad п = (-$ $23,26) * 0,727 * 14,2 / 100$	-2,32
Итого	—	23,5

Таким образом, в отчетном периоде прибыль на одного работника увеличилась на 23,5 тыс. руб., что произошло под влиянием следующих факторов: за счет увеличения рентабельности продаж на 19,2 прибыль на одного работника увеличилась на 40,93 тыс. руб.; за счет уменьшения товарности продукции на 2,1 % прибыль на одного работника уменьшилась на 0,90 тыс. руб.; за счет уменьшения годовой выработки продукции одним работником на 66,47 тыс. руб. прибыль на одного работника уменьшилась на 6,86 тыс. руб.

Отрицательный результат влияния последних двух факторов можно рассматривать как неиспользованный резерв повышения эффективности использования трудовых ресурсов на предприятии.

Для того чтобы увеличить прибыль в СХПК (коопхоз) «Нива» следует увеличивать количество товарной продукции, т. е. оставлять на нужды предприятия только необходимый объем, а остальное реализовывать.

Также необходимо искать новые рынки сбыта, на которых существует возможность реализовывать по более высоким ценам; повышать уровень качества продукции и т. д.

Для того чтобы увеличивать прибыль на одного работника за счет влияния годовой выработки работника необходимо искать резервы улучшения факторов, влияющих на нее.

Поскольку годовая выработка продукции на одного среднегодового работника снизилась из-за целодневных простоев и внутрифирменных потерь рабочего времени, необходимо определить резервы их повышения.

Рассчитаем данные сверхплановые потери рабочего времени:

1) целодневные:

$$\Delta ПРВд = (Д1 - Д0) * ЧР1 * П0 = (277 - 289) * 155 * 7,31 = 13596,6 \text{ час.}$$

2) внутрифирменные:

$$\Delta ПРВп = (П1 - П0) * Д1 * ЧР1 = (7,16 - 7,31) * 277 * 155 = 6440,25 \text{ час.}$$

Общие потери рабочего времени составляют 20036,8 час. В том числе целодневные потери рабочего времени составили 12 дней на одного рабочего, а на всех – 1860 дней; внутрифирменные потери рабочего времени за один день составили 0,9 час.

Таким образом, если исключить данные потери, увеличив количество отработанных дней одним работником за год до 330 дней, а продолжительность рабочего дня до 8 час., то среднегодовая выработка увеличится до 363,45 тыс. руб. ($0,867 * 330 * 8 * 158,79$).

Если помимо этого увеличить среднечасовую выработку рабочего до 170 руб., увеличение среднегодовой выработки составит 389,11 тыс. руб. ($0,867 \cdot 330 \cdot 8 \cdot 170$).

Данные мероприятия позволяют увеличить размер прибыли на одного работника до 67,58 тыс. руб. ($0,246 \cdot 0,706 \cdot 389,11$), т. е. на 15,16 тыс. руб.

Следовательно, в СХПК (коопхоз) «Нива» необходимо реализовывать мероприятия, направленные на использование выявленных в ходе анализа резервов.

В заключении анализа выявим резерв снижения трудоемкости продукции определяется резерв ее снижения по формуле:

$$P \downarrow TE = TE_e - TE_{\phi} = \frac{T_{\phi} - P \downarrow T + T_d}{T\Pi_{\phi} + P \uparrow T\Pi} - \frac{T_{\phi}}{T\Pi_{\phi}} \quad \text{где}$$

$P \downarrow TE$ – величина резерва снижения трудоемкости,

TE_e и TE_{ϕ} – трудоемкость возможная и фактическая (при этом $TE_e < TE_{\phi}$),

$T\Pi_{\phi}$ – фактический объем производства товарной продукции,

T_{ϕ} – связанные с ним фактические затраты рабочего времени (человеко-час),

$P \downarrow T$ – предполагаемое сокращение рабочего времени за счет механизации, автоматизации производства, повышения квалификации рабочих, улучшений условий труда и т.д.,

$P \uparrow T\Pi$ – предполагаемое увеличение объема производства товарной продукции за счет внедрения достижений научно-технического прогресса.

T_d – дополнительные затраты рабочего времени, связанные с увеличением объема производства продукции.

Построим линию тренда и сделаем прогноз объема валовой продукции на 2012 год.

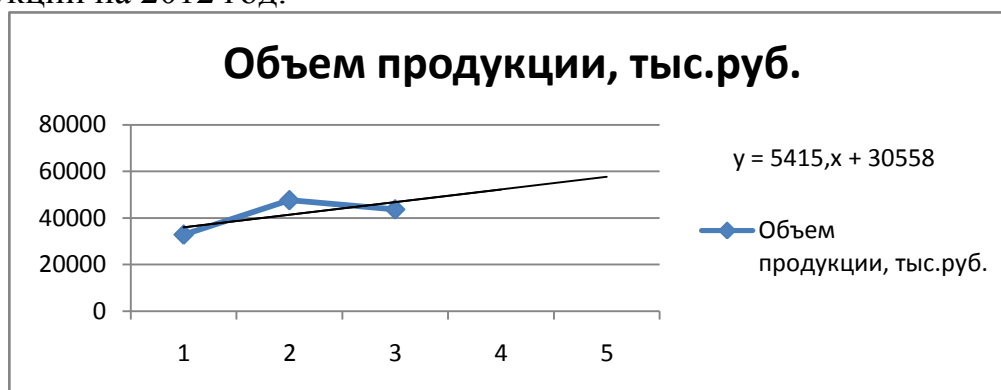


Рисунок 1 Прогнозируемый объем продукции СХПК «Нива»

Поставим значение в уравнение: $5415 \cdot 4 + 30558 = 52218$ тыс.руб.

Рассчитаем резерв снижения трудоемкости продукции:

$((307414,6 - 20036,85) / (47638 + 52218)) - (307414,6 / 47638) = - 3,58$ чел-час/ед прод.

Рассчитаем прогнозную трудоемкость продукции с учетом резерва:

$6,46 - 3,58 = 2,88$ чел-час/ед прод.

Снижение трудоемкости означает рост производительности труда.

Трудоемкость является обратным показателем производительности труда. Рассчитаем производительность труда на 2012 год:

$1/2,88 * 1000 = 347,2$ руб.

С помощью пропорции рассчитаем фонд заработной платы в зависимости от производительности труда:

$X = 347,2 * 9407 / 307,6 = 10618$ тыс.руб.

Рассчитаем среднегодовую заработную плату работников:

$10618 / 155 = 68,5$ тыс.руб.

Производительность труда в большой степени определяется уровнем дохода, который получают работающие за свой труд. Общий уровень дохода работника включает оплату труда в денежной и натуральной форме, а также выплаты социального характера за счет средств предприятия. Таким образом, снижение трудоемкости и увеличение производительности труда увеличит среднегодовую зарплату на $68,5 - 60,6 = 7,9$ тыс.руб.

*Миславская Н.А., д.э.н., профессор
Поленова С.Н., к.э.н., доцент
кафедра «Бухгалтерский учет»
Финуниверситет
Россия, г. Москва*

АРЕНДА АКТИВОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО

Операции аренды, распространенные в мировой и отечественной хозяйственной деятельности, позволяют снизить затраты компаний на активы, и, следовательно, повысить эффективность собственных ресурсов и доходность бизнеса. Стремление к снижению предпринимательских рисков за счет аренды обуславливает необходимость решения проблем отражения в бухгалтерском учете и представления в финансовой отчетности информации о подобных операциях. Один из наиболее рациональных путей и направлений в методологическом обеспечении учетной и отчетной информацией об арендных операциях – использование методик, предусмотренных в международной практике, и, в частности, в международных стандартах финансовой отчетности (МСФО).

Правила отражения в бухгалтерском учете и финансовой отчетности активов, обязательств, доходов и расходов по операциям с арендой установлены МСФО (IAS) 17 «Аренда». Цель стандарта состоит в методическом обеспечении учета хозяйственных операций при заключении договоров аренды между арендаторами и арендодателями, а также в установлении требований раскрытия данной информации в отчетности организации.

Стандарт применяется для учета всех видов аренды, кроме:

- договоров аренды на разведку или использование полезных ископаемых, нефти, природного газа, других не возобновляемых ресурсов;
- лицензионных соглашений на такие объекты творческой сферы деятельности как кинофильмы, пьесы, рукописи, авторские права.

Стандарт не применяется в качестве основы для оценки:

- недвижимости, находящейся в распоряжении арендаторов и отражаемой в учете как инвестиционная недвижимость;
- инвестиционной недвижимости, предоставляемой арендодателями по договорам операционной аренды;
- биологических активов, находящихся в распоряжении арендаторов по договорам финансовой аренды; либо
- биологических активов, предоставляемых арендодателями по договорам операционной аренды.

МСФО (IAS) 17 «Аренда» оперирует следующими понятиями и определениями.

Аренда – это договор, по которому арендодатель передает арендатору в обмен на арендную плату или серию платежей право на использование актива в течение согласованного срока.

Финансовая аренда – это аренда, по условиям которой происходит существенный перенос всех рисков и выгод, сопутствующих владению активом. Правовой титул может передаваться или не передаваться.

Операционная аренда – это аренда, отличная от финансовой аренды.

Неаннулируемая аренда – это договор аренды, который может быть аннулирован только в следующих случаях:

- при наступлении маловероятного условного события;
- с разрешения арендодателя;
- если арендатор заключает новое соглашение об аренде того же или эквивалентного актива с тем же арендодателем;
- в случае уплаты арендатором дополнительной суммы, размер которой таков, что на дату принятия аренды ее продолжение можно обоснованно считать гарантированным.

Дата принятия аренды представляет наиболее раннюю из дат договора аренды или принятия сторонами обязательств в отношении основных условий аренды. На эту дату аренда классифицируется как операционная или финансовая, а в случае финансовой аренды, определяются суммы, подлежащие признанию на начало ее срока.

Началом срока аренды считается дата, с которой арендатор получает возможность осуществлять свое право на использование арендуемого актива. Это – дата первоначального признания аренды (т.е. признания соответствующих активов, обязательств, дохода или расходов, возникающих в связи с арендой).

Сроком аренды является не подлежащий сокращению период, на который арендатор, в соответствии с договором арендует актив, а также любые дополнительные периоды, на которые арендатор вправе продлить аренду актива с дополнительной оплатой или без нее, если на дату принятия аренды имеется обоснованная уверенность в том, что арендатор реализует это право.

Минимальные арендные платежи составляют платежи на протяжении срока аренды, которые требуются или могут быть затребованы от арендатора за исключением условной арендной платы, сумм по оплате услуг и налогов, выплачиваемых арендодателем и возмещаемых ему, наряду со следующими суммами:

- для арендатора: любыми суммами, гарантированными арендатором или стороной, связанной с арендатором;
- для арендодателя: любой ликвидационной стоимостью, гарантированной арендодателю арендатором, стороной, связанной с арендатором, третьей стороной, не связанной с арендодателем, и способной в финансовом отношении выполнить обязанности по гарантии.

При наличии у арендатора права на покупку арендуемого объекта по льготной, отличной от справедливой стоимости, цене, минимальные арендные платежи будут включать выплаты на протяжении срока аренды и сумму, причитающуюся за приобретаемый в ходе покупки объект.

Срок экономической службы – это период времени, в течение которого ожидается экономическое использование актива одним или несколькими пользователями, либо количество единиц производства или аналогичных единиц, которое организация ожидает получить от использования актива.

Срок полезной службы составляет расчетный оставшийся период с начала срока аренды, не ограничиваемый сроком аренды, на протяжении которого организация предполагает получать экономические выгоды, заключенные в активе.

Гарантированная ликвидационная стоимость *для арендатора* составляет ту часть ликвидационной стоимости, которая гарантируется арендатором, или связанной с ним стороной (величина гарантии при этом равняется максимальной сумме, которая могла бы в любом случае подлежать выплате); *для арендодателя* – ту часть ликвидационной стоимости, которая гарантируется арендатором, или не связанной с арендодателем третьей стороной, способной выполнить обязательства по гарантии.

Негарантированная ликвидационная стоимость – та часть ликвидационной стоимости арендуемого актива, получение которой арендодателем не гарантировано или гарантировано только стороной, связанной с арендодателем.

Первоначальные прямые затраты включает дополнительные издержки по подготовке и заключению договора аренды, за исключением случаев, когда такие затраты несут арендодатели в лице производителей или дилеров.

Валовые инвестиции в аренду – это совокупность: минимальных арендных платежей, получаемых арендодателем при финансовой аренде; и любой негарантированной ликвидационной стоимости, причитающейся арендодателю.

Чистая инвестиция в аренду составляет валовую инвестицию в аренду, дисконтированную по ставке процента, предусмотренной в договоре аренды.

Неполученный финансовый доход – это разница между валовой инвестицией в аренду и чистой инвестицией в аренду.

Ставка процента, подразумеваемая в договоре об аренде, – это ставка дисконта, применение которой на дату принятия аренды обеспечивает положение, при котором общая дисконтированная стоимость минимальных арендных платежей и негарантированной ликвидационной стоимости равняется сумме справедливой стоимости арендованного актива и первоначальных прямых затрат арендодателя.

Приростная ставка процента на заемный капитал – ставка процента, которую арендатору пришлось бы платить по аналогичной аренде или, если таковую определить невозможно, то ставка на дату принятия аренды, которую арендатор должен заплатить по займам, полученным на такой же срок и при том же обеспечении, в объеме, необходимом для покупки актива.

Условная арендная плата составляет часть арендных платежей, которая не фиксируется в виде определенной суммы, но основана на будущей величине фактора, изменение которого не связано с истечением времени (например, будущий объем продаж, будущий объем использования, будущие индексы цен, будущая рыночная ставка процента).

Договор аренды может содержать условия, предусматривающие изменение арендных платежей, связанные, например, с изменением уровня цен на арендуемый актив, увеличением затрат арендодателя на финансирование аренды, которые могут произойти между датой принятия аренды и началом срока аренды. МСФО (IAS) 17 «Аренда» предписывает последствия подобных изменений считать наступившими с даты принятия аренды.

Классификация аренды на финансовую и операционную основывается на переходе рисков и выгод, сопутствующих владению арендуемым активом. К рискам относятся потери от простоев, морального устаревания актива, изменения конъюнктуры цен на продукцию, производимую с помощью арендуемого актива или на собственно арендуемый актив. Выгоды связаны

со способностью арендуемого актива увеличивать капитал компании или повышать свою ликвидационную стоимость.

Классификация аренды зависит не от формы заключенного договора, а от содержания сделки, то есть соблюдается принцип приоритета экономического содержания над юридической формой.

Финансовой аренде обычно сопутствуют условия либо увеличивающие ответственность арендатора за арендуемый объект, либо создающие льготы по покупке или эксплуатации этого объекта для арендатора. Например, право собственности на арендуемый объект по окончании срока аренды переходит к арендатору (аренда с правом выкупа); арендатор имеет возможность приобрести арендуемый объект по окончании срока аренды по цене, значительно ниже его справедливой стоимости; в течение срока аренды арендатором выплачивается сумма, составляющая значительную часть справедливой стоимости арендуемого актива; при аннулировании договора аренды по инициативе арендатора, связанные с этим событием убытки арендодателя ложатся на арендатора; по окончании договора аренды арендатор имеет возможность продлить договор с установлением арендной платы, значительно ниже рыночных цен.

Пример. Договором аренды автомобиля предусматривается возможность его выкупа арендатором (при условии своевременной выплаты арендных платежей) по истечении четырех лет эксплуатации по цене 500 руб.

Данный вид аренды должен классифицироваться как финансовая, так как срок полезного использования автомобиля превышает период в четыре года, а обозначенная в договоре цена выкупа ниже справедливой стоимости актива на дату окончания договора аренды.

Приведенные отличительные особенности не являются обязательным условием для отнесения аренды к финансовой аренде.

Финансовая аренда подразумевает использование арендатором арендованного актива с целью получения будущих экономических выгод на протяжении длительного срока. Следовательно, арендатор обязан отражать в бухгалтерском балансе финансовую аренду как актив, а в пассиве - обязательства по выплате арендной платы по справедливой стоимости арендуемого имущества. В противном случае в финансовой отчетности арендатора экономические ресурсы и уровень обязательств будут занижены.

Любые другие затраты по заключению договоров аренды включаются в стоимость арендуемого актива.

Финансовая аренда амортизируемого имущества связана с обязанностью арендаторов начислять в каждом периоде амортизацию, а амортизационная политика должна использовать подходы, применяемые организацией-арендатором в отношении активов, принадлежащих ей на праве собственности. Если по окончании срока аренды не предполагается

перехода права собственности на арендуемый актив, то последний должен быть полностью амортизирован к дате окончания договора аренды.

Арендаторы обязаны выполнять требования МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты – раскрытие и представление информации» в отношении раскрытия информации, а также обязаны представлять в отчетности следующую информацию:

- для каждого класса активов – чистую балансовую стоимость на отчетную дату;

- выверку между общей суммой будущих минимальных арендных платежей на отчетную дату и их дисконтированной стоимостью. Кроме того, организация обязана раскрывать общую сумму будущих минимальных арендных платежей на отчетную дату и их дисконтированную стоимость для каждого из следующих периодов: не позднее одного года; после одного года, но не позже пяти лет; после пяти лет;

- условную арендную плату, признанную в качестве расходов в отчетном периоде;

- общую сумму будущих минимальных платежей по субаренде, получение которых ожидается на отчетную дату по неаннулируемым договорам субаренды;

- общее описание существенных договоров аренды, заключенных арендатором, включая следующую информацию: основу, на которой определяется условная арендная плата; наличие и условия опционов возобновления или покупки и оговорок о скользящих ценах; ограничения, установленные договорами аренды, в том числе, касающиеся дивидендов, дополнительного долга и дальнейшей аренды.

При операционной аренде, причитающиеся к выплате арендные платежи должны признаваться расходами периода.

Раскрытие информации в отчетности арендаторов должно соответствовать требованиям МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты – раскрытие и представление информации», а также в ней следует представлять:

- общую сумму минимальных арендных платежей по неаннулируемым договорам операционной аренды для каждого из следующих периодов: не позднее одного года; после одного года, но не позже пяти лет; после пяти лет;

- общую сумму будущих минимальных платежей по субаренде, получение которых ожидается на отчетную дату по неаннулированным договорам субаренды;

- платежи по аренде и субаренде, признанные расходом за период, с отдельным представлением сумм для минимальных арендных платежей, условной арендной платы и платежей по субаренде;

- общее описание существенных договоров аренды, заключенных арендатором, включая основу, на которой определяется условная арендная плата; наличие и условия опционов возобновления или покупки и оговорок о скользящих ценах; ограничения, установленные договорами аренды, в том числе, по дивидендам, дополнительным долгам, и дальнейшей аренде. *Арендодатели признают активы, предоставленные в финансовую аренду в бухгалтерских балансах как дебиторскую задолженность в сумме, равной чистой инвестиции в аренду.*

Финансовый доход в течение всего срока аренды должен распределяться на систематической основе. Обычно за основу принимается схема, отражающая постоянную норму прибыли на чистые неоплаченные инвестиции в финансовую аренду.

Негарантированная остаточная стоимость подлежит регулярному пересмотру и проверке. При ее изменении в учете фиксируется изменение начисленных сумм будущих доходов.

Наряду с выполнением требования МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты – раскрытие и представление информации», арендодатели обязаны раскрывать следующую информацию по финансовой аренде:

- сверку между суммой валовой инвестиции в аренду на отчетную дату, и дисконтированной стоимостью дебиторской задолженности по минимальным арендным платежам на отчетную дату. Кроме того, организация обязана раскрывать общую валовую инвестицию в аренду и дисконтированную стоимость дебиторской задолженности по минимальным арендным платежам на отчетную дату для каждого из следующих периодов: не позднее одного года; после одного года, но не позже пяти лет; после пяти лет;

- неполученный финансовый доход;
- негарантированную ликвидационную стоимость, накапливаемую к выгоде арендодателя;
- накопленный оценочный резерв на покрытие непогашаемой задолженности по минимальным арендным платежам;
- условную арендную плату, признанную в качестве дохода в отчетном периоде;
- общее описание существенных договоров аренды, заключенных арендодателем.

Активы, переданные в операционную аренду, должны отражаться на балансе арендодателя. По арендуемому объекту продолжает начисляться амортизация на общепринятых для объектов других основных средств компании условиях. Если арендуемый объект представляет собой здание, сооружение, землю или комбинацию земли и недвижимости, он должен быть переведен в состав инвестиционной недвижимости. Срок аренды может быть изменен, а возникающие разницы рассматриваться как

изменение бухгалтерских расчетов и относиться на счет «Прибыли или убытки».

Пример. Первоначальная стоимость объекта, сдаваемого в операционную аренду, составляет 100 000 руб., срок полезного использования – 10 лет. До подписания договора объект эксплуатировался в течение пяти лет, амортизационные отчисления составили 50 000 руб.

Условия эксплуатации арендатора позволяют сделать вывод, что срок полезного использования должен быть сокращен и составит не пять лет, а три года. Тогда пересмотренный срок полезного использования составит 8 лет (5 + 3).

В бухгалтерском учете арендодателя данная ситуация отразится следующим образом.

Перевод объекта (реклассификация) в состав инвестиционной собственности (если объектом аренды является земля, здание или земля и здание):

Д-т сч. «Инвестиционная собственность, первоначальная стоимость»
100000 руб.

К-т сч. «Основные средства, первоначальная стоимость»
100000 руб.

Реклассификация накопленной амортизации представляется бухгалтерской записью:

Д-т сч. «Основные средства, накопленная амортизация»
50000 руб.

К-т сч. «Инвестиционная собственность, накопленная амортизация»
50000 руб.

Пересчет накопленной амортизации выглядит следующим образом:
 $10\,000 / 8 \text{ лет} * 5 \text{ лет} = 62500 \text{ руб.}$

Таким образом, корректировка накопленной амортизации составит 12500 руб. (62500 руб. – 50000 руб. = 12500 руб.), что отразится в бухгалтерском учете следующим образом:

Д-т сч. «Прибыли и убытки, эффект изменения бухгалтерских оценок»
12500 руб.

К-т сч. «Инвестиционная собственность, накопленная амортизация»
12500 руб.

Начисление амортизации у арендодателя в течение действия договора аренды будет отражено записью:

Д-т сч. «Расходы по имуществу в аренде»
12500 руб.

К-т сч. «Инвестиционная собственность, накопленная амортизация»
(100000 руб. / 8 лет)
12500 руб.

Доходы, получаемые от сдачи в аренду имущества, отражаются на равномерной основе в течение срока аренды. Расходы на амортизацию, понесенные при получении арендного дохода, включаются в состав расходов.

В финансовой отчетности арендодатели обязаны раскрывать:

- будущие минимальные арендные платежи по неаннулируемым договорам операционной аренды (в совокупности и по отдельности для периодов: одного года; от года до пяти лет; после пяти лет);
- совокупную условную арендную плату, признанную в качестве дохода в отчетном периоде;
- общую информацию о договорах аренды, заключенных арендодателем.

Операции продажи с обратной арендой подразумевают продажу актива с его же последующей арендой. Тогда продавец актива является одновременно арендатором.

Если аренда является финансовой, данная операция рассматривается как предоставление финансовых ресурсов арендатору, а актив выступает в качестве обеспечения. Таким образом, превышение выручки от продажи актива над его балансовой стоимостью не является доходом, а амортизируется в течение всего срока аренды.

Если аренда является операционной и операция осуществляется по справедливой стоимости, то возникшие в ходе продажи доходы или убытки отражаются в отчетности продавца-арендатора. Требования по отношению к раскрытию информации в отчетности аналогичны требованиям, предъявляемым к арендаторам и арендодателям, рассмотренным выше.

Использованные источники:

- 1.Агеева О.А. Международные стандарты финансовой отчетности [Текст]: учебник для вузов / О.А. Агеева, А.П. Ребизова. – М.: Юрайт, 2013. – 463 с.
- 2.Бабаев Ю.А. Международные стандарты финансовой отчетности [Текст]: учебное пособие для бакалавров / Ю.А. Бабаев. – М.: Вузовский учебник; ИНФРА-М, 2012. – 396 с.
- 3.Карагод В.С. Международные стандарты финансовой отчетности [Текст]: учебное пособие для бакалавров / В.С. Карагод, Л.Б. Трофимова. - М.: Юрайт, 2013. – 322 с.
- 4.Международные стандарты финансовой отчетности [Текст]: учебник / Под ред. В.Г. Гетьмана. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 557 с.

*Миславская Н.А., д.э.н., профессор
Поленова С.Н., к.э.н., доцент
кафедра «Бухгалтерский учет»
Финуниверситет
Россия, г. Москва*

ОБЕСЦЕНЕНИЕ АКТИВОВ: МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА УЧЕТА И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Оценка имущественного и финансового состояния компании на дату составления финансовой отчетности, прогнозирование результатов ее

деятельности и степени эффективности использования ее имущества затруднено без информации об обесценении активов в текущем и будущих периодах работы. Российская система нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета и отчетности не содержит методологических подходов к формированию подобной информации и при необходимости организации могут воспользоваться международным опытом, выраженным методиками, содержащимися в международных стандартах финансовой отчетности.

Бухгалтерский учет и финансовая отчетность обесценения активов регламентируется МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов». Цель данного стандарта состоит в установлении процедур, которые организация применяет для учета своих активов по величине, не превышающей их возмещаемую сумму.

МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» предписывает порядок учета и раскрытия информации для обесценения всех активов, кроме:

- запасов;
- активов, возникающих из договоров на строительство;
- отложенных налоговых активов;
- активов, возникающих из вознаграждений работникам;
- финансовых активов, находящихся в сфере применения МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты – признание и оценка»;
- инвестиционной недвижимости, оцениваемой по справедливой стоимости;
- биологических активов, связанных с сельскохозяйственной деятельностью и оцениваемых по справедливой стоимости за вычетом предполагаемых сбытовых расходов;
- отложенных аквизиционных⁶¹ затрат и нематериальных активов, возникающих из договорных прав страховщика в рамках договоров страхования, находящихся в сфере действия МСФО (IFRS) 4 «Договоры страхования»;
- долгосрочных активов (или групп выбытия), классифицированных как предназначенные для продажи в соответствии с МСФО (IFRS) 5 «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность».

Стандарт использует следующие понятия и термины.

Активный рынок – это рынок, где соблюдаются нижеперечисленные условия:

1. однородность активов продаваемых на таком рынке;
2. наличие продавцов и покупателей в любое время желающих совершить сделку;

⁶¹ Аквизиционные затраты представляют расходы на оплату труда аквизиторов – агентов и инспекторов по заключению новых договоров страхования.

3. общедоступность информации о ценах.

Дата соглашения об объединении предприятий – день, в который между объединяющимися сторонами достигается существенное соглашение, а по организациям с публичным листингом оно доводится до сведения общественности. В случае враждебного поглощения самой ранней датой заключения существенного соглашения между объединяющимися сторонами является дата, на которую достаточным числом владельцев приобретаемой организации принято предложение организации-покупателя об установлении контроля над этой приобретаемой организацией.

Балансовая стоимость представляет сумму, в которой признается актив после вычета любой накопленной амортизации и накопленного убытка от обесценения.

Генерирующая единица – это наименьшая идентифицируемая группа активов, обеспечивающая поступления денежных средств, которые в значительной степени независимы от притоков денежных средств от других активов или групп активов.

Корпоративные активы включают имущество, кроме деловой репутации, которое вносит вклад в будущие поступления денежных средств как рассматриваемой генерирующей единицы, так и других генерирующих единиц.

Затраты на выбытие – это дополнительные затраты, которые прямо связаны с выбытием актива или генерирующей единицы, за исключением финансовых затрат и расходов на налогу на прибыль.

Убыток от обесценения – сумма, на которую балансовая стоимость актива превышает его возмещаемую стоимость.

Возмещаемая сумма актива или генерирующей единицы – наибольшая из двух величин: его справедливая стоимость за вычетом затрат на продажу или ценность его использования.

Ценность использования актива – дисконтированная стоимость будущих потоков денежных средств, получение которых ожидается от актива. Она определяется на основе прогнозов потоков денежных средств и ставки дисконта до вычета налога, отражающих текущие рыночные оценки временной стоимости денег и риски, характерные для этого актива.

Амортизация – систематическое распределение амортизируемой стоимости актива на протяжении срока его полезной службы.

Амортизируемая стоимость – фактические затраты на приобретение актива или другая величина, отраженная в финансовой отчетности вместо фактических затрат, за вычетом ликвидационной стоимости.

При превышении балансовой стоимости актива над возмещаемой суммой признается убыток от обесценения. Он признается в отчете о прибылях и убытках. Если активы учитываются по себестоимости,

исчисляется убыток от обесценения, если по переоцененной (справедливой) стоимости – уменьшение от переоценки.

Расчет возмещаемой стоимости проводится место по каждому активу в отдельности. Когда это не представляется возможным, требуется, чтобы организация рассчитывала возмещаемую сумму для генерирующей единицы, к которой относится актив.

При составлении бухгалтерского баланса организация должна оценивать признаки возможного обесценения активов, подразделяющиеся на внешние и внутренние. Внешними признаками возможного обесценения активов являются:

1. существенное уменьшение (более чем ожидалось) в течение отчетного периода рыночной стоимости актив;
2. наличие в текущем периоде или ожидание в будущем существенных изменений условий деятельности (технологических, рыночных, экономических, юридических) или изменений на рынке данного актива;
3. увеличение рыночных процентных ставок или других показателей в течение периода, которые повлияют на ставку дисконта актива и существенно уменьшат возмещаемую стоимость;
4. превышение рыночной капитализации над балансовой стоимостью чистых активов.

Внутренними признаками возможного обесценения актива являются доказательства устаревания или физического повреждения актива, существенные изменения степени или способа использования актива в настоящем или будущем (прекращение или реструктуризация деятельности, ликвидация актива раньше запланированного срока и др.), свидетельство внутренней отчетности об ухудшении результатов использования активов, чем планировалось и др. Следовательно, возмещаемая сумма представляет наибольшую величину между чистой продажной стоимостью актива и его ценностью использования. При расчете возмещаемой суммы совсем не обязательно, да и не нужно всегда определять и ту, и другую величины. Если любая из этих сумм превышает балансовую стоимость актива (или генерирующей единицы), другая сумма не определяется, а делается вывод об отсутствии уменьшения стоимости актива.

В некоторых случаях чистая продажная цена актива не может быть определена из-за отсутствия основы для надежной оценки. Тогда возмещаемая стоимость исчисляется в соответствии с ценностью его использования.

Чистой продажной ценой может быть:

- 1) цена в договоре купли-продажи в сделке между хорошо осведомленными, желающими совершить такую операцию, сторонами на общих условиях, скорректированная с учетом дополнительных затрат, прямо относящихся к выбытию этого актива;

2) рыночная цена (текущая цена покупателя или цена последней сделки, если между датами этой сделки и расчета чистой продажной цены не произошло существенных изменений экономических условий) за вычетом затрат на выбытие;

3) рыночная цена последних операций с аналогичными активами в рамках данной отрасли.

Затратами на выбытие, исчисляемыми при определении чистой продажной цены, выступают расходы на юридическое обслуживание, гербовые сборы, затраты на демонтаж актива, затраты на предпродажную подготовку и другие, прямо относящиеся к выбытию активов.

Исчисление ценности использования актива включает следующие этапы:

1) оценку будущих притоков (поступлений) и оттоков (выбытий) денежных средств от использования актива и его ликвидации;

2) применение ставки дисконта к будущим потокам денежных средств.

Оценка будущих потоков денежных средств от использования актива и его ликвидации должна основываться на разумных, подкрепленных доказательствами допущениях руководства об экономических условиях срока полезной службы актива; на последних финансовых бюджетах (прогнозах) на пять лет, утвержденных руководством; на прогнозах до конца полезной службы актива. Последние оцениваются путем экстраполяции прогнозов потоков денежных средств.

Оценки будущих потоков денежных средств включают прогнозы притоков денежных средств от использования актива, прогнозы оттоков (выбытия) денежных средств от использования актива (при доведении его до состояния пригодного к использованию, при ремонтах и др.), чистые потоки денежных средств, которые прогнозируется получить (выплатить) при ликвидации актива в конце срока полезного использования. Причем будущие потоки денежных средств не включают их притоки или оттоки от финансовой деятельности, а также поступления или выплаты налога на прибыль.

Ставки дисконта отражают текущие рыночные оценки временной стоимости денег и рисков, присущих данному активу. Они равны норме прибыли инвесторам, если бы они предпочли инвестиции, имеющие величину, временную и рисковую структуру, эквивалентные данному активу. Ставки дисконта являются ставками до вычета дохода.

Если ставка данного актива не может быть получена на рынке, компания использует заменители. Они необходимы для расчета рыночной оценки временной стоимости денег до окончания срока полезной службы актива и риски отличий будущих потоков денежных средств по величине и времени от оценочных величин.

Для этого могут быть использованы следующие ставки:

- средневзвешенная стоимость капитала компании;
- предполагаемая ставка кредитования компании;
- прочие рыночные ставки кредитования.

Эти ставки могут корректироваться для отражения способа оценки рынком специфических рисков и рисков, не относящихся к прогнозируемым потокам денежных средств. Кроме того, в соответствии с МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» следует учитывать риски страны, валютный риск, ценовой риск, риск потока денежных средств.

Если исчисленная возмещаемая стоимость актива ниже его балансовой стоимости, она должна уменьшаться до возмещаемой величины. Подобное уменьшение рассматривается стандартом как убыток от обесценения. Он должен немедленно отражаться в отчете о прибылях и убытках как расход. Исключением является случай, когда согласно другому стандарту, например, МСФО (IAS) 16 «Основные средства», актив учитывается по переоцененной стоимости, а убыток от обесценения переоцененного актива учитывается как уменьшение переоценки и уменьшает добавочный капитал от переоценки данного актива на сумму, не превышающую величину добавочного капитала от его переоценки.

В некоторых случаях невозможно оценить возмещаемую величину отдельного актива. Например, когда ценность использования актива не может оцениваться как близкая по значению к его чистой цене или когда актив не производит притоки денежных средств, не зависящие от денежных потоков других активов. Тогда ценность использования и возмещаемая стоимость определяется для генерирующей единицы, которой принадлежит актив. Так, частную железную дорогу, которая принадлежит угольной шахте, и используется только для угледобывающей деятельности, можно оценить (определить ценность использования) только как составной элемент генерирующей единицы, которой является шахта в целом.

Деловая репутация фирмы, возникающая при ее приобретении, не генерирует потоки денежных средств и возмещаемая величина деловой репутации, как отдельного актива, не может быть определена. При наличии признаков, свидетельствующих о возможном обесценении деловой репутации, возмещаемая величина определяется для генерирующей единицы, которой принадлежит деловая репутация фирмы.

Если балансовая стоимость деловой репутации может быть распределена на генерирующую единицу разумно и последовательно, компания должна применять сверку “снизу-вверх”. Суть этой сверки состоит в том, что сравнивается возмещаемая величина генерирующей единицы с ее балансовой стоимостью, включающей балансовую стоимость распределенной деловой репутации, и признается убыток от обесценения.

Если при проведении проверки “снизу-вверх” не удалось распределить балансовую стоимость деловой репутации на генерирующую

единицу, то проводится проверка “сверху-вниз”. Для этого определяется наименьшая генерирующая единица, которая включает рассматриваемую генерирующую единицу, и к которой может быть отнесена сумма деловой репутации (более крупная генерирующая единица). Затем сравнивается возмещаемая сумма более крупной генерирующей единицы с ее балансовой стоимостью (включая балансовую стоимость деловой репутации) и признается убыток от обесценения.

Убыток от обесценения признается для генерирующей единицы только, когда возмещаемая сумма меньше его балансовой стоимости. Убыток от обесценения распределяется для уменьшения балансовой стоимости активов генерирующей единицы первоначально на деловую репутацию, а затем на другие активы пропорционально балансовой стоимости каждого актива, входящего в генерирующую единицу. Балансовая стоимость актива при распределении убытка от обесценения не должна быть ниже наибольшего значения из следующих величин: чистой продажной цены, ценности использования или нуля.

В противном случае сумма убытка от обесценения распределяется пропорционально на другие активы.

В последующих отчетных периодах компания должна оценивать реальность убытка от обесценения на каждую дату составления баланса, поскольку его величина может уменьшаться. Уменьшение убытка от обесценения возможно при:

- 1) значительном увеличении рыночной стоимости актива в течение периода;
- 2) существенных положительных изменениях условий работы компании (технологических, рыночных, экономических, юридических), которые произошли в течение отчетного периода или произойдут в ближайшем будущем;
- 3) уменьшении в течение отчетного периода рыночных процентных ставок или других рыночных норм прибыли на инвестиции, которые существенно увеличат возмещаемую стоимость актива;
- 4) значительных положительных изменениях в течение отчетного периода или ближайшем будущем в степени и способе использования актива (например, капитальные затраты, улучшающие технические характеристики актива);
- 5) улучшении экономических показателей актива по данным внутренней отчетности.

При действии представленных выше показателей и использовании принципа существенности, убыток от обесценения актива должен быть компенсирован. Балансовая стоимость актива увеличивается до возмещаемой суммы и, согласно МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов», является возвратом убытка от обесценения.

Возврат убытка от обесценения представляет увеличение служебного потенциала актива, которое должно быть показано в финансовой отчетности, как изменение в оценках. К ней относятся изменения в основе возмещаемой суммы - чистой продажной цены или ценности использования. Если возмещаемая сумма основывалась на чистой продажной цене, производят изменения в оценке компонентов чистой продажной цены, если на ценности использования – изменения в величине (распределении во времени) будущих потоков денежных средств или в ставке дисконта. Причем балансовая стоимость актива, увеличенная за счет возврата убытка от обесценения, не должна превышать балансовую стоимость актива (без учета амортизации) до обесценения.

Возврат убытка от обесценения немедленно признается в отчете о прибылях и убытках как прибыль. Если имеет место возврат убытка от обесценения по переоцененному активу, кредитуются счет собственного капитала как результат переоценки, и признается в отчете о прибылях и убытках в качестве прибыли.

Возврат убытка от обесценения для генерирующей единицы и увеличение балансовой стоимости входящих в нее активов (кроме деловой репутации) происходит путем его распределения пропорционально балансовой стоимости каждого актива, входящего в генерирующую единицу, а затем – деловой репутации. Убыток от обесценения деловой репутации, как правило, не должен возвращаться в последующем периоде, за исключением убытка от обесценения в результате внешнего события чрезвычайного характера, повторение которого не ожидается, и если не происходят внешние события, компенсирующие его эффект.

Компании обязаны раскрывать в финансовой отчетности следующую информацию:

- сумму убытков от обесценения, признанных в отчете о прибылях и убытках в течение периода, и линейные статьи этого отчета, в которых эти убытки отражаются;
- реверсированную сумму убытков от обесценения, признанных в отчете о прибылях и убытках в течение периода, и линейные статьи этого отчета, в которых эти убытки реверсируются;
- сумму убытков от обесценения по переоцененным активам, признанную непосредственно на счете собственного капитала в течение периода;
- реверсированную сумму убытков от обесценения по переоцененным активам, признанную непосредственно на счете собственного капитала в течение периода.

Использованные источники:

1.Агеева О.А. Международные стандарты финансовой отчетности [Текст]: учебник для вузов / О.А. Агеева, А.П. Ребизова. – М.: Юрайт, 2013. – 463 с.

- 2.Бабаев Ю.А. Международные стандарты финансовой отчетности [Текст]: учебное пособие для бакалавров / Ю.А. Бабаев. – М.: Вузовский учебник; ИНФРА-М, 2012. – 396 с.
- 3.Карагод В.С. Международные стандарты финансовой отчетности [Текст]: учебное пособие для бакалавров / В.С. Карагод, Л.Б. Трофимова. - М.: Юрайт, 2013. – 322 с.
- 4.Международные стандарты финансовой отчетности [Текст]: учебник / Под ред. В.Г. Гетьмана. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 557 с.

*Миславская Н.А., д.э.н., профессор
Поленова С.Н., к.э.н., доцент
кафедра «Бухгалтерский учет»
Финуниверситет
Россия, г. Москва*

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ЗАПАСОВ

Базисные конструкции в учетной и отчетной практиках обуславливают развитие национальных методик бухгалтерского учета, когерентных с учетными традициями страны и формальными институтами бухгалтерского учета. В связи с этим изучение международной практики учета материально-производственных запасов по международным стандартам финансовой отчетности, выбор их методик или трансформация методической базы для использования в отечественной учетной системе имеют принципиальное значение для ее совершенствования и развития.

Определение стоимости запасов, используемых в хозяйственной, производственной и управленческой деятельности, в бухгалтерском учете и отчетности является принципиальным. От оценки материально-производственных ценностей зависит сумма прибыли, полученной в организации, стоимость части активов в бухгалтерском балансе. Оба показателя рассматриваются и анализируются пользователями финансовой отчетности в определении уровня эффективности работы компаний с целью вложения финансовых ресурсов и получения дивидендов. Поэтому при формировании учетной политики оценке материально-производственных запасов высшее руководство компаний уделяет особое внимание, а в мировой учетной практике разработаны методы, позволяющие получить в отчетности достаточно объективные данные об их стоимости.

Порядок формирования стоимости материально-производственных запасов регламентируется МСФО (IAS) 2 «Запасы». Цель данного стандарта заключается в установлении порядка учета запасов и определение величины затрат, подлежащих признанию в качестве актива и переносу в следующие периоды до признания соответствующей выручки.

Данный стандарт применяется ко всем запасам, за исключением:

1. незавершенного производства, возникающего по договорам на строительство, включая непосредственно связанные с ними договоры на предоставление услуг;

2. финансовых инструментов;

3. биологических активов, связанных с сельскохозяйственной деятельностью и сельскохозяйственной продукцией в момент ее сбора.

В стандарте констатируется требование о том, что в финансовой отчетности запасы должны оцениваться по наименьшей из двух величин: себестоимости и возможной чистой стоимости реализации.

Возможной чистой стоимостью реализации является предполагаемая продажная цена при нормальном ходе дел, за вычетом возможных затрат на выполнение работ и возможных затрат на реализацию.

Под запасами в МСФО (IAS) 2 «Запасы» понимаются активы:

1. предназначенные для продажи в ходе нормальной деятельности;

2. в процессе производства для такой продажи;

3. в форме сырья или материалов, предназначенных для использования в производственном процессе или при предоставлении услуг.

Видами активов, относящихся к запасам, являются:

- товары для перепродажи;

- земля и другое имущество, предназначенное для перепродажи;

- готовая продукция;

- незавершенная продукция, включающая сырье и материалы и предназначенная для производственного процесса;

- стоимость услуг, для которых компания еще не признала соответствующую величину дохода.

Одним из видов оценки запасов в учете и отчетности является себестоимость. Она содержит все затраты на приобретение, переработку, а также прочие затраты по доставке запасов до места их настоящего нахождения и состояния.

Затраты на приобретение запасов составляют:

- цену покупки;

- импортные пошлины и прочие налоги, кроме возмещаемых впоследствии налоговыми органами;

- транспортные, транспортно-экспедиционные и др. расходы, непосредственно относимые на приобретение готовой продукции, материалов и услуг.

Если при приобретении запасов имели место торговые скидки, возвраты платежей и другие аналогичные статьи, они вычитаются при определении себестоимости запасов.

Пример. На склад ОАО «КМФ» поступили и оприходованы материалы по покупной цене 55 000 руб., установленной договором купли-

продажи. Записи в бухгалтерском учете будут отражать формирование себестоимости запасов:

Д-т сч. «Сырье и материалы» 55 000 руб.

К-т сч. «Расчеты с поставщиками» 55 000 руб.

В некоторых случаях затраты по закупке материально-производственных ценностей могут включать курсовые разницы при недавнем приобретении запасов, на которые выписаны счета в иностранной валюте. Они допускаются при крупной девальвации национальной валюты, если их не удастся избежать практически методами. Эти разницы оказывают серьезное влияние на величину непогашаемых обязательств.

Затратами на переработку являются непосредственно связанные с видами продукции. Ими могут быть прямые затраты труда, прямые затраты материалов, сырья. К затратам на переработку относятся также постоянные и переменные накладные производственные расходы, возникающие при переработке сырья в готовую продукцию. Они в соответствии с МСФО (IAS) 2 «Запасы» являются косвенными.

Постоянные накладные производственные расходы (амортизация, расходы по обслуживанию зданий, оборудования, административно-управленческие расходы) выступают как относительно неизменные от объема производства.

Переменные накладные производственные расходы находятся в прямой или почти прямой зависимости от изменения объема производства. Они включают косвенные затраты сырья и косвенные затраты труда.

Стандарт определяет методику распределения постоянных накладных производственных расходов для включения их в затраты по переработке. Такое распределение ведется пропорционально нормальной производственной мощности. Под нормальной производственной мощностью понимается ожидаемый объем производства, рассчитанный по средним показателям за несколько периодов или сезонов работы в условиях нормального хода дел. При расчете принимаются во внимание потери мощности из-за их планового технического обслуживания. Кроме этого, для распределения постоянных накладных расходов могут использоваться данные о фактическом уровне производства, если он приблизительно соответствует мощности в нормальных условиях. Согласно МСФО (IAS) 2 «Запасы» при низком уровне производства или остановке компании сумма постоянных накладных расходов на каждую единицу продукции не увеличивается. Нераспределенные накладные расходы признаются как расходы в периоде их возникновения.

В отчетные периоды, когда уровень производства необычно высок, сумма накладных постоянных производственных расходов на каждую единицу продукции уменьшается. Тогда запасы не оцениваются выше себестоимости.

Переменные производственные накладные расходы относятся на каждую единицу продукции пропорционально фактическому использованию производственной мощности.

Поскольку производственные процессы разнообразны, в одном производственном процессе возможно изготовление одновременно нескольких продуктов, например, при совместно изготавливаемых изделиях или когда производство основного продукта сопровождается производством побочного. Если затраты на переработку нескольких продуктов невозможно определить по каждому из них, тогда эти затраты распределяют между продуктами пропорционально и последовательно.

Распределение может основываться на относительной стоимости продаж каждого продукта, исчисляемой либо на этапе производственного процесса, когда продукты становятся идентифицируемыми, либо по окончании их изготовления. Однако большинство побочных продуктов по своей природе несут незначительные и часто оцениваются по возможной чистой цене продаж. После оценки стоимость побочных продуктов вычитается из себестоимости основного продукта. В результате удастся достаточно точно исчислять фактическую себестоимость основного продукта.

Прочие затраты увеличивают себестоимость запасов, если эти затраты непосредственно связаны с доведением запасов до необходимого местоположения и состояния. К ним могут быть отнесены непроизводственные накладные расходы, затраты по разработке продуктов для конкретных клиентов. Кроме этого, в некоторых случаях в себестоимость запасов включаются затраты по займам.

В состав себестоимости запасов не включаются следующие виды затрат:

- сверхнормативные потери сырья, затраченного труда или прочих производственных затрат;
- затраты на хранение, не являющиеся необходимыми в производственном процессе для перехода к следующему этапу;
- сбытовые расходы.

В сфере обслуживания в себестоимость запасов (стоимости услуг, для которых компания еще не признала величину дохода) включаются заработная плата и другие затраты на персонал, непосредственно участвующий в оказании услуг, контролирующий персонал, а также накладные расходы. Однако заработная плата, прочие затраты на торговый и общий административный персонал в себестоимость запасов не включаются. Эти виды затрат рассматривают как расходы в период их возникновения (периодические расходы).

Среди методов определения себестоимости запасов (в данном случае запасы рассматриваются как готовая продукция или товары на складах), могут быть применены метод нормативных затрат и метод розничных цен. Использование их возможно, когда затраты на изготовление готовых

изделий, исчисленные с помощью предлагаемых МСФО (IAS) 2 «Запасы» методов, незначительно отклоняются от реального значения их фактической себестоимости.

Нормативные затраты учитывают нормальные уровни использования сырья и материалов, труда, эффективности, мощности. Эти затраты регулярно проверяются и при необходимости пересматриваются.

Метод розничных цен используется в тех организациях розничной торговли, где запасы состоят из быстро меняющихся изделий, имеют одинаковые маржи и применение других методов оценки себестоимости нецелесообразно. Для расчета себестоимости запаса (непроданных товаров) общую стоимость проданного запаса уменьшают на сумму соответствующего процента валовой прибыли. При расчете процента валовой прибыли учитывают запас, цена которого была снижена ниже первоначальной продажной цены. Причем значение процента валовой прибыли часто берут как среднее значение для компании.

Пример. ООО «Промсервис» осуществляет розничную продажу макаронных изделий и установило торговую надбавку в размере 20% для всего ассортимента. На начало отчетного периода остаток товара на складе составил 15 000 руб. В течение месяца поступило товаров на сумму 200 000 руб., а было продано с учетом торговой надбавки на сумму 190 000 руб. Следовательно, себестоимость реализованного товара в течение месяца будет равен $190\,000 \text{ руб.} - 190\,000 \text{ руб.} \times 20\% : 120\% = 158\,333 \text{ руб.}$, а остаток товара по себестоимости на конец месяца – 56 667 руб. ($15\,000 \text{ руб.} + 200\,000 \text{ руб.} - 158\,333 \text{ руб.}$).

Себестоимость отдельных статей запасов может быть определена методом специфической идентификации индивидуальных затрат. Сущность этого метода заключается в расчете затрат на каждый отдельный объект. Этот метод используется в двух случаях:

- 1) когда рассчитывается себестоимость запасов по статьям, не являющихся взаимозаменяемыми;
- 2) когда исчисляется себестоимость запасов, предназначенных или произведенных для специальных проектов.

По остальным запасам компании себестоимость в обязательном порядке определяется методом первое поступление – первый отпуск (ФИФО) или методом средневзвешенной стоимости.

Метод ФИФО предполагает, что запасы, приобретенные первыми, будут проданы или отпущены в производство первыми. Последние по времени приобретения или производства ценности будут оставаться в запасе.

Метод средневзвешенной стоимости применяется в отношении каждой статьи. Данные о стоимости запасов на начало периода и приобретенных или произведенных в течение периода используются для расчета среднего значения запасов в данном периоде. Среднее значение

рассчитывается либо периодически, либо после каждой поставки ценностей. Кроме этого, периодичность расчета средневзвешенного значения запасов зависит от условий работы компании.

В случае, если запасы повреждены, полностью или частично устарели, их продажная цена снизилась или увеличились возможные затраты на завершение или осуществление продажи, себестоимость запасов становится невозмещаемой. Тогда запасы должны быть списаны до величины возможной чистой цены продаж, т.к. активы не должны учитываться выше сумм, получение которых ожидается от их продажи или использования.

Списание запасов производится постатейно, похожие или связанные друг с другом статьи (статьи с одинаковым ассортиментом ценностей, имеющие одно и то же предназначение или использование, произведенные и продаваемые в одной географической области) разрешается группировать. Однако списание запасов на основании их классификации, или всех запасов в конкретной области одного географического сегмента не допускается.

Расчеты возможной чистой цены продаж должны быть надежно обоснованы величиной запасов на момент проведения расчетов по переоценке и назначением имеющихся запасов. Если часть запасов приобретена для использования или перепродажи по контракту, то в качестве возможной чистой цены продаж используется контрактная цена. По остальной части таких запасов возможная чистая цена продаж исчисляется исходя из общих продажных цен.

Сырье и материалы в запасах не списываются ниже себестоимости, если готовая продукция, в которую они будут включены, предположительно будет продана по цене, превышающей себестоимость. Если уровень цен свидетельствует, что себестоимость готовой продукции будет превышать возможную чистую цену продаж, то сырье должно списываться выше уровня чистой стоимости реализации. В этих условиях совокупность затрат по замене сырья будут использоваться для оценки возможной чистой стоимости реализации сырья.

В каждом последующем периоде оценка возможной чистой стоимости реализации пересматривается, так как обстоятельства, которые вызвали необходимость списания запасов ниже себестоимости, могут перестать существовать и уровень цен на готовую продукцию может повыситься.

Продажа товаров должна сопровождаться признанием расходов по этой операции. Суммой расхода признается их учетная стоимость, а период признания расхода должен соответствовать периоду признания дохода.

Пример. ООО «Информпроф» реализовала холодильник по цене 12 600 руб. Себестоимость холодильника составляет 7 000 руб. На сумму

признания расходом себестоимости холодильника и сумму выручки от продажи в бухгалтерском учете будут выполнены следующие записи.

Списана себестоимость проданного холодильника:

Д-т сч. «Себестоимость проданных товаров»	7 000 руб.
К-т сч. «Товары»	7 000 руб.

Отражена выручка от продаж холодильника:

Д-т сч. «Расчеты с заказчиками»	12 600 руб.
К-т сч. «Выручка от продажи товаров»	12 600 руб.

Если по запасам ценностей произошло частичное списание их или обнаружились потери запасов, они признаются расходами в том периоде, когда произошло списание или возникли потери. Запасы, использованные для изготовления основных средств, включаются в качестве компоненты произведенных основных средств. Они будут признаваться расходами в течение срока службы данного объекта основных средств.

МСФО (IAS) 2 «Запасы» предлагает раскрывать в финансовой отчетности следующую информацию:

1. учетную политику, принятую для оценки запасов, в том числе – использованный способ расчета их себестоимости;
2. общую балансовую стоимость запасов и балансовую стоимость по классификационным группам этих запасов. Такими группами могут быть: товары, сырье, материалы, незавершенное производство, готовая продукция. Запасы компании, деятельность которой относится к сфере услуг, являются незавершенным производством;
3. балансовую стоимость запасов, учтенных по справедливой стоимости за вычетом затрат на продажу;
4. соответствующую сумму запасов, признанных в качестве расходов в течение периода;
5. любую сумму уценки стоимости запасов, признанную в качестве расхода в периоде;
6. любую сумму восстановления списанной стоимости запасов, которое признается в качестве снижения стоимости запасов, признанного расходом в соответствующем периоде;
7. те обстоятельства или события, которые привели к восстановлению списанных запасов.

Себестоимость запасов, списанных в качестве расходов в течение периода, включает затраты по проданным запасам, нераспределенным производственным накладным расходам, сверхнормативным величинам производственных затрат, связанных с запасами, затраты на сбыт продукции.

Некоторые компании, составляя отчет о прибылях и убытках, могут раскрывать в нем другие показатели. Тогда они раскрывают сумму операционных затрат (сырье и расходные материалы, заработную плату и

другие операционные затраты), коррелируемых с доходами за период, а также величину чистого изменения запасов за период.

Использованные источники:

- 1.Агеева О.А. Международные стандарты финансовой отчетности [Текст]: учебник для вузов / О.А. Агеева, А.П. Ребизова. – М.: Юрайт, 2013. – 463 с.
- 2.Бабаев Ю.А. Международные стандарты финансовой отчетности [Текст]: учебное пособие для бакалавров / Ю.А. Бабаев. – М.: Вузовский учебник; ИНФРА-М, 2012. – 396 с.
- 3.Карагод В.С. Международные стандарты финансовой отчетности [Текст]: учебное пособие для бакалавров / В.С. Карагод, Л.Б. Трофимова. – М.: Юрайт, 2013. – 322 с.
- 4.Международные стандарты финансовой отчетности [Текст]: учебник / Под ред. В.Г. Гетьмана. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 557 с.

*Митяй О.В., здобувач
кафедри фінансів і кредиту
Уманського національного
університету садівництва
м. Умань, Україна*

**ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ
ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Анотація. В статті розкрито особливості шляхів удосконалення методів оцінки ефективності діяльності аграрних підприємств. Проаналізовано аграрні підприємства Черкаської області відповідно до ефективності їх функціонування.

Annotation. The features of ways of improvement of methods of estimation of efficiency of activity of agrarian enterprises are exposed in the article. The agrarian enterprises of the Tcherkasy area are analysed in accordance with efficiency of their functioning.

Ключові слова: фінансові результати, валовий дохід, аграрні підприємства, виробничо-фінансова діяльність.

Постановка проблеми. Питання ефективного механізму виробничо-фінансової діяльності у системі функціональних завдань підприємства в сучасних умовах необхідно розглядати на підставі принципу раціонального розміщення виробництва. Цей принцип виходить із загальноекономічної закономірності ефективного розміщення продуктивних сил, що включає в себе такі елементи: наближення виробництва до його засобів, трудових ресурсів та споживача; забезпечення охорони природи, дотримання науково обґрунтованого природокористування та здорових гігієнічних умов життя і праці населення. Важливим елементом ефективного механізму є принцип комплексного розміщення виробництва, що включає в себе такі складові: комплексне використання у виробничих процесах природних і трудових

ресурсів; формування оптимальних економічних зв'язків між підприємствами регіону; формування ефективної інфраструктури.

Проблеми пов'язані з процесом оцінки та аналізу ефективності діяльності аграрних підприємств, постійно перебували в центрі уваги вчених-економістів. Серед видатних вчених, що здійснили вагомий внесок у висвітлення питань формування та визначення фінансових результатів є: Ф. Ф. Бутинець, А. М. Герасимович, М. Я. Дем'яненко, Г. Г. Кірейцев, М. М. Коцупатрий, В. Г. Лінник, П. Т. Саблук, М. Г. Чумаченко, Л. С. Шатковська, та інші. Однак, багато теоретичних і практичних проблем залишаються невирішеними.

Постановка завдання. Метою статті є визначення шляхів удосконалення методів ефективності діяльності аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Для аграрного господарства важливим є дотримання принципу збалансованості і пропорційності розміщення виробництва, який передбачає: збалансованість між обсягом виробництва і наявністю сировинних, паливно-енергетичних, трудових, аграрних ресурсів регіону; пропорційну спеціалізацію в підприємствах з урахуванням допоміжних та обслуговуючих галузей.

Ефективне функціонування аграрних підприємств головним чином залежить від фактора розміщення – одного із центральних понять. Усю сукупність цих факторів, що впливають на функціонування підприємств, можна розділити на такі групи:

- природні – включають в себе якісну і кількісну характеристику водних, лісових, земельних ресурсів, природно-кліматичні й природно-транспортні умови виробничої діяльності в аграрному господарстві;
- екологічні – включають в себе природоохоронні особливості використання природних ресурсів формування екологічно якісних умов для виробництва та життя в аграрній місцевості;
- технічні – включають в себе технічні і технологічні умови виробничої діяльності в аграрному господарстві;
- економічні – передбачають оцінку окупності капіталовкладень в аграрне господарство, ефективність виробництва, призначення та якість продукції, виробничі зв'язки, економіко-географічне і транспортне положення та інші фактори впливу на прибутковість;
- соціально-демографічні – оцінюють доступну для виробництва чисельність населення і його розміщення, кількісну та якісну оцінку трудових ресурсів стан виробничої і соціальної інфраструктури аграрної місцевості.

В процесі дослідження факторів, що впливають на отримання фінансових результатів у аграрних підприємствах, ми провели дослідження фінансової результативності діяльності підприємств окремих районів: 12 підприємств Маньківського району, 20 підприємств Христинівського, 21 підприємство Тальнівського, 22 підприємства

Жашківського та 27 підприємств Уманського району Черкаської області.

Провівши групування аграрних підприємств цих п'яти районів відповідно до ефективності їх функціонування (табл. 1), відзначимо, що здебільшого підприємства відповідають основному завданню щодо виробничо-фінансової діяльності – отриманню прибутків. Із 102 досліджуваних підприємств на 2011 р. 77 % підприємств є прибутковими. До основної зони прибутків належать 40 % підприємств, які мають до 1 млн. грн. прибутків. Значна кількість і збиткових господарств – 22 %, що вказує на високий ступінь ризику та проблемність господарської діяльності в галузі в досліджуваних районах. Найбільше збиткових підприємств у Жашківському та Христинівському районі.

На основі оцінки структури підприємств за прибутковістю (рис. 1) відзначимо, що специфічним для аграрних підприємств є невисокий рівень їх прибутковості (до 1 млн.грн.), що становить – 40% досліджуваних господарств. Більшість збиткових підприємства, а таких 18 %, мали збитки до 1 млн.грн.

Таблиця 1

Групування аграрних підприємств Жашківського, Маньківського, Тальнівського, Уманського та Христинівського районів Черкаської області за їх прибутковістю у 2011 р.

Район	Рівень ефективності						Разом підприємств
	Прибутки понад 5 млн.грн.	Прибутки 3-5 млн.грн.	Прибутки 1-3 млн.грн.	Прибутки до 1 млн.грн.	Збитки 0-1 млн.грн.	Збитки понад 1 млн.грн.	
Жашківський	0	0	3	10	7	2	22
Маньківський	0	0	5	3	3	1	12
Тальнівський	1	3	4	9	3	1	21
Уманський	3	7	8	8	1	0	27
Христинівський	0	1	2	11	4	2	20
Разом	4	11	22	41	18	6	102

Джерело: за результатами власних досліджень на основі статистичних даних.

Прибутки понад 5 млн.грн. мали лише 4 % підприємств. Отже, зазначимо, що аграрне господарство досліджуваних Жашківського, Маньківського, Тальнівського, Уманського та Христинівського районів Черкаської області не є високоприбутковою галуззю, але, разом з тим, і є не критично збитковою.

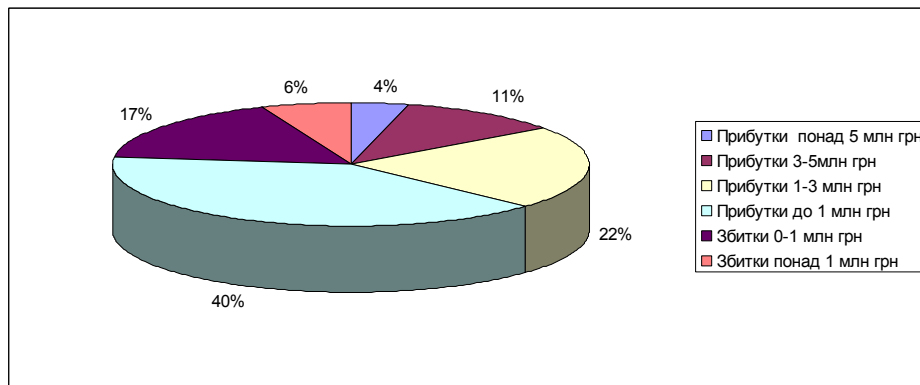


Рис. 1. Розподіл аграрних підприємств Жашківського, Маньківського, Тальнівського, Уманського та Христинівського районів Черкаської області за їх прибутковістю у 2011 р.

Оцінюючи традиційний підхід до формування результатів виробничо-фінансової діяльності для аграрних підприємств, головним з них вважаються отримані господарством прибутки, які прийнято розділяти на такі види: валовий прибуток, операційний прибуток, прибуток від звичайної діяльності після оподаткування і чистий прибуток.

Валовим прибутком вважається економічний результат діяльності суб'єктів господарської діяльності, який можна визначити як різницю між чистою виручкою від реалізації продукції, робіт, послуг і виробничою собівартістю. Чистою виручкою вважається різновид кінцевого результату, що вираховується із загальної виручки від реалізації продукції, повернення проданих товарів, податку на додану вартість, акцизного збору. Якщо підприємство замість валового прибутку отримує валовий збиток, то це свідчить про те, що виробнича собівартість перевищує чисту виручку.

Операційний прибуток – це фінансовий результат від операційної діяльності, який можна визначити відніманням від валового прибутку операційних витрат, додаванням до одержаного результату інших операційних доходів.

До інших операційних відносяться такі, як: доходи від реалізації іноземної валюти й інших оборотних активів (окрім фінансових інвестицій); довід операційної оренди активів; доходи від операційної курсової різниці за операціями в іноземній валюті, суми штрафів, пені, санкцій за порушення господарських договорів, якщо є рішення суду про їхнє стягнення; доходи від списання кредиторської заборгованості, строк позовної давності якої уже минув; доходи від відшкодування раніше списаних активів (надходження боргів, списаних як безнадійні); доходи від суми одержаних грантів і субсидій та інші доходи від операційної діяльності [1].

Операційні витрати становлять адміністративні (загальногосподарські) витрати, витрати на збут, собівартість реалізованих виробничих запасів, визнані економічні санкції, втрати від операційних

курсів різниць, безнадійні борги тощо.

Прибуток або збиток від звичайної діяльності до оподаткування – це результат фінансової діяльності, що можна визначити додаванням до операційного прибутку доходу від участі у капіталі, а також фінансових доходів у формі дивідендів та відсотків, отриманих від фінансових інвестицій та інших доходів (від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів, доходу від неопераційних курсових різниць) і відніманням від отриманого результату фінансових витрат у формі відсотків та інших витрат, пов'язаних із залученням позикового капіталу, збитків від участі у капіталі та інших витрат, включно із собівартістю фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів, витрат від неопераційних курсових різниць і витрат від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів.

Прибутком (збитком) від звичайної діяльності після оподаткування можна назвати різницю між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та суму податку на прибуток. Чистий прибуток (збиток) – це алгебраїчна сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності після оподаткування та надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку та податків із надзвичайного прибутку. Чистий прибуток повністю залишається у розпорядженні підприємства [1].

Для правильного визначення чистого прибутку необхідно володіти методикою розрахунку прибутку від окремих видів діяльності. Так, прибуток від торгівлі цінними паперами і деривативами визначається як різниця між проданими цінними паперами і деривативами та витратами, здійсненими підприємством у зв'язку з придбанням цінних паперів і деривативів протягом звітного року. Ці витрати збільшуються на суму некомпенсованих балансових збитків від таких операцій минулих періодів.

Прибуток від продажу основних засобів і нематеріальних активів визначається як різниця між продажною ціною і залишковою вартістю на момент акту купівлі-продажу. Прибуток від надання товарного і комерційного кредитів визначається як сума процентів, отримана підприємством і зменшена на суму витрат, пов'язаних із цією операцією.

Прибуток від володіння корпоративними правами – акціями, які придбані на ринку цінних паперів, або від інших прав, що не є борговими вимогами, але дозволяють брати участь у прибутках (внески до статутних фондів інших підприємств), називають дивідендами.

Прибуток у формі відсотків від володіння борговими вимогами, зокрема векселями, облігаціями, бонами та іншими платіжними документами, включаючи державні скарбничі зобов'язання визначається, як різниця між одержаною сумою процентів і сумою витрат, пов'язаних з операцією володіння борговими вимогами.

Прибуток від лізингу визначається як орендна плата, отримана орендодавцем і зменшена на суму амортизаційних відрахувань на повне

відновлення на даних в оренду основних засобів та інших витрат, пов'язаних з цією операцією [1].

Прибуток для оподаткування визначається відніманням від скоригованого валового доходу валових витрат підприємства й амортизаційних відрахувань, визначених відповідно до порядку встановленого Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» (за податковим обліком). Ми пропонуємо під час оцінки прибутків окремого аграрного підприємства спиратись на розроблену нами структурно-логічну схему визначення джерел утворення прибутку, що представлена на рис. 2.

Під час оцінки факторів, що впливають на прибутковість, як видно із запропонованої схеми, можна орієнтуватися лише на передбачувані події, тому стосовно до них можна проводити аналіз та визначати напрямки підвищення результативності.



Рис. 2. Структурно-логічна схема джерел утворення прибутку аграрного підприємства.

Стосовно до непрогнозованих прибутків (збитків) від надзвичайних подій, то в системі їх регулювання головним є не допускати збитків, для чого створювати на підприємстві страхові фонди та проводити страхування від втрат у спеціальних організаціях.

Для регулювання процесів виробничо-фінансової діяльності в серії непрогнозованих прибутків (збитків) від надзвичайних подій ми пропонуємо, в першу чергу, оцінювати ризики можливих втрат підприємства. Сучасні нестабільні умови діяльності аграрних підприємств вимагають зміни ставлення до управління ризиками. Потрібно формувати комплексний двосторонній підхід, який би одночасно враховував як ймовірність позитивного результату прояву ризику в діяльності господарства, так і витрати, що має підприємство під час захисту від ризиків, які не відшкодовуються. Формування оптимального кінцевого результату діяльності аграрного підприємства в питанні регулювання

непрогнозованих прибутків (збитків) значною мірою визначається ефективним управлінням ризиком. Головну увагу під час визначення напрямів покращання виробничо-фінансової діяльності аграрних підприємств необхідно приділяти пошуку шляхів удосконалення отримання прогнозованих прибутків від діяльності підприємства і недопущення збитків. Формування ефективності виробничо-фінансової діяльності є важливим фактором розвитку управління сучасними підприємствами.

У класичній методиці оцінки результативності основними факторами, що впливають на фінансово-економічний результат, є дохід та прибуток. За часів планово-директивної економіки результати фінансово-економічної діяльності аграрних підприємств оцінювали за допомогою такого показника як валовий дохід. Для його обчислення необхідно було від вартості валової продукції за собівартістю, скоригованої на розмір прибутку або збитку від реалізації товарної продукції звітного року, вирахувати вартість виробничих матеріальних витрат, крім оплати праці, відрахувань до централізованого союзного фонду соціального забезпечення і страхування колгоспників і утримання культурно-побутових установ за рахунок спеціальних фондів. Валовий дохід розраховувався за формулою:

$$\text{ВД} = \text{ВП} + \text{П} - \text{МЗ}, \text{ де} \quad (1)$$

ВП - валова продукція за собівартістю.

П - прибуток від реалізації продукції, робіт та послуг.

МЗ - матеріальні затрати на виробництво валової продукції.

В методиці розрахунку оцінки фінансових результатів аграрних підприємств цей показник застосовувався до переходу всіх суб'єктів господарювання на ведення обліку відповідно до Положень (стандартів) бухгалтерського обліку. З набранням чинності цього нормативного документу розрахунок валового доходу аграрних підприємств був відмінений, що є необґрунтованим, оскільки цей показник давав змогу оцінити ефективність виробництва продукції, використання землі, основних засобів тощо. Він містив інформацію щодо підвищення продуктивності праці, збільшення заробітної плати та скорочення матеріаломісткості продукції. Валовий дохід, характеризуючи рівень ефективності виробництва, був величиною новоствореної вартості, як основного джерела національного доходу.

За допомогою цього показника здійснювався розрахунок відношення заробітної плати до валового доходу, що давало змогу оцінити рівень споживання в доданій вартості за певний період. Крім того, валовий дохід слугував для складання штатного розпису, тобто, працівників загальногосподарського і загальновиробничого спрямування до валового доходу, що давало можливість економічно - обґрунтовано встановити їх кількість.

Висновок. Показник «валовий дохід» є основним джерелом створення фінансових ресурсів підприємств, державного бюджету та позабюджетних фондів. Тому, враховуючи значимість валового доходу як показника, що має пряме відношення до оцінки фінансових результатів діяльності аграрних підприємств вважаємо за необхідне подальше його застосування в практиці аграрних підприємств.

Список використаних джерел.

1. Білик М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємства / М. Д. Білик // Фінанси України. – 2005. – №1. – С. 117-129.

*Михайлова Е.С.
ст. преподаватель
Мингазова З. Р.*

ЖИЛИЩНАЯ ПРОБЛЕМА РОССИЙСКИХ ГРАЖДАН

Обеспечение молодых семей жильем - одна из важнейших проблем молодежной политики государства. Особенно актуальна она стала в наше время, т.к. сегодня обзавестись жильем, отвечающим удовлетворительным условиям, достаточно тяжело, в особенности молодым семьям.

От решения этой проблемы непосредственно зависит благосостояние семей и их воспитательная функция, сама демографическая ситуация в нашей стране.

Сейчас Россия по качеству жилья находится на уровне стран со средними доходами населения [1]. Улучшить свои жилищные условия самостоятельно сегодня весьма проблематично. А ждать от государства столь многообещающей помощи практически нет смысла и сил. Вот и приходится семьям «скитаться» по съемным квартирам, брать большие по суммам кредиты, которые просто не в состоянии погасить. А другого выхода у них нет, ведь как-то же нужно воспитывать рожденных детей.

Сегодня существует множество различных программ для обеспечения помощи малоимущим, молодым и многодетным семьям, но они не способны помочь всем нуждающимся. Например, по официальной информации МС и МП РБ в рамках реализации Государственной программы помощи молодым семьям, нуждающимся в улучшении жилищных условий, на очереди в получении подобной помощи в РБ состоят 23259 человек [2].

Поставленная проблема четко дифференцирована по социально-демографическим признакам. Так, наиболее нуждающимися в жилье являются военнослужащие, рабочие, семьи, имеющие детей в возрасте после 9 лет. У многодетных же семей остро стоит проблема со средствами выживания, поэтому обеспечение нормальными жилищными условиями у них стоит далеко не на первом месте [1].

Значительная часть населения считает, что решение проблемы с жильем - дело только самих граждан. Почти половина считает, что

жилыми помещениями нуждающихся должно обеспечивать государство. А остальная четверть думает, что решение данной проблемы находится в совместном ведении государства и самих граждан. В часть населения, рассчитывающих только на свои силы, в основном входят крупные и мелкие предприниматели, коммерсанты. Государственные служащие полностью полагаются на государство, ну а остальная часть в основном не знает на кого рассчитывать, но все – таки надеются на благоприятный исход.

Чаще всего решение проблемы сами нуждающиеся видят в аренде жилых помещений, в приобретении жилья с привлечением кредитов и займов, но также существует желание, непосредственно, путем найма самим участвовать в строительстве своего будущего жилья [1]. Но в обоих случаях никто не дает гарантии того, что проблема будет решена без неблагоприятных последствий.

Эта проблема влияет также и на демографическую ситуацию в стране, так как, в большинстве случаев, семьи не решаются пополнять свой состав именно из - за нехватки жилой площади. По стандарту ООН на каждого жителя должно полагаться не менее 30 кв. м. жилого помещения, в то время как в России этот показатель составляет 12 кв. м. [1].

Таким образом, решение рассматриваемой проблемы должно стать для государства одним из главных приоритетов социально-экономического развития, поскольку от эффективности ее разрешения зависит будущее страны в целом.

Использованные источники:

- 1) Гаврилов, Ю.И. Жилищные проблемы Российской молодежи [Текст] / Ю.И. гаврилов // Российская молодежь: проблемы и решения. -2005. № 210.- С. 11
- 2) Официальный сайт Министерства молодежной политики и спорта РБ: [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.mmpsrb.ru>

*Михайлова Е.С.
студент 4 курса специальности «ГМУ»
Фархутдинова Л.Н.
ассистент кафедры ГМУ
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный
аграрный университет»
Уфа, Россия*

ПРОБЛЕМА КОРРУПЦИИ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

В соответствии с первой статьей Федерального закона от 25 декабря 2008 года № 273-ФЗ «О противодействии коррупции», коррупция – это злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное

незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами [1].

Чтобы быть эффективным, государство должно бороться с одной из самых тяжелых своих болезней - коррупцией. Недаром, в ежегодных посланиях президент России из года в год выделяет проблему борьбы с коррупцией.

Несмотря на ужесточение наказаний и разработке различных антикоррупционных программ и проектов, чиновники находят способы выходить сухими из воды.

Коррупция в сфере образования захватывает все уровни, начиная с детских садов и не имеет конца.

Чтобы сегодня устроить ребенка в детский сад зачастую матерям приходится сталкиваться с жадностью должностных лиц работающих в данной сфере. Это проблема вытекает из-за нехватки мест в дошкольных учреждениях. Связывать выявленные обстоятельства необходимо с исполнением проекта о материнском капитале. Существенно увеличился разрыв между количеством детей дошкольного возраста и количеством мест в детских садах.

Решением этой проблемы может послужить строительство дополнительных дошкольных учреждений. Но тут же можно столкнуться с острой проблемой его финансирования: оно в стране осуществляется, к сожалению, по остаточному принципу. Необходимо выявлять информацию о количестве требуемых мест, а затем обращаться в соответствующие органы и требовать от них решения данной проблемы.

Коррупция в школе не обладает такими масштабами как в других элементах образования. Но все же она имеет место. Проявляется это в том, что родители стремятся устроить своих детей в лучшие школы к лучшим преподавателям. Возникает конкурс на замещение школьных мест- именно из этого и вытекает коррупция в школьных учреждениях. Выход из этой ситуации заключается в том, что необходимо повышать уровень образования во всех школах нашей страны. Также можно объединять школы с хорошим качеством образования с противоположными им.

Также особое внимание стоит уделить коррупции в сфере репетиторства. После реформирования системы образования, введения сдачи единого государственного экзамена выпускники школ вынуждены пользоваться услугами репетиторов. Проблема заключается в том, что зачастую эти репетиторы одновременно состоят в приемной комиссии в высшем учебном заведении. В связи с этим, многие выпускники поступают на те или иные специальности в зависимости не от уровня

имеющихся у них знаний, а от возможности оплатить «услуги» таких «репетиторов». Все эти факторы отражаются на уровне и качестве образования выпускников высших учебных заведений, которые впоследствии замещают должности в тех или иных организациях, предприятиях или государственных органах.

Таким образом, выявленные проблемы не стоит оставлять без внимания, кроме этого, они требуют незамедлительного решения, так как сложившаяся сегодня ситуация в нашей стране влечет за собой социально-экономическое отставание государства от развитых стран мира.

*Михайлова Л.Р.
аспирант, старший преподаватель кафедры «Экономика»
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования «Балтийская
государственная академия рыбопромыслового флота»
Россия, г.Калининград*

АУТСОРСИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

В статье рассматриваются формы взаимодействия строительных организаций, анализируется состояние строительного сектора в сфере развития саморегулируемых организаций, на основе чего предлагается внедрение рейтинговой системы оценки деятельности фирм по совокупному набору показателей на основе использования принципов внутрихолдингового аутсорсинга в рамках всего строительного объединения с целью повышения эффективности деятельности строительных компаний.

Ключевые слова: строительная организация, внутрихолдинговый аутсорсинг, система рейтингования, саморегулируемая организация.

Переход ряда западных стран на новый этап отношений в 80-е гг. XX в. обусловил развитие аутсорсинга и в России, что привело к активному его использованию в процессе работы организаций различных сфер бизнеса для исполнения вспомогательных процессов организации. Таким образом, руководство компаний производило передачу второстепенных бизнес-функций на исполнение сторонним профильным организациям. В дальнейшем данная тенденция распространилась и на основные бизнес-процессы вследствие ее экономической целесообразности и эффективности [2, 4].

На сегодняшний день значительное число строительных организаций стремится выполнить весь спектр работ и услуг в рамках

своей фирмы. Данная структура исполнения приводит к снижению общей эффективности деятельности фирмы, возникают временные простои из-за отсутствия слаженности работы субподрядных структур, повышаются издержки за счет содержания дополнительных рабочих единиц и техники, не постоянно участвующих в процессе строительных работ.

В связи с необходимостью модернизации системы деятельности строительного сектора экономики, в России в 2010 году были инициированы значительные видоизменения: внедрение института саморегулируемой организации (далее – СРО). Вместо прохождения процедуры лицензирования, осуществляемой государственными органами, строительные предприятия теперь обязаны пройти мероприятие входа в членство СРО, чтобы иметь допуск к тем или иным видам деятельности. Это новейшая позитивная форма самоорганизации, при которой компании приобретают экономическую, правовую и профессиональную поддержку и при этом работают абсолютно легитимно. В основе саморегулирования лежит принцип равноправного союза и следования единым стандартам, согласованным всеми участниками партнерства. То есть, входя в состав СРО, фирмы обретают существенные преимущества, одновременно возлагая на себя ответственность и обязательства работать в соответствии с уставом и соблюдать правила, закрепленные СРО.

Входя в состав Северо-Западного региона, на территории Калининградской области по состоянию на 1 января 2012 года зарегистрировано 6 действующих (зарегистрированные в качестве «СРО в строительстве») саморегулируемые организации, основанные на членстве лиц, осуществляющих строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объектов капитального строительства города Калининград. В состав данных СРО в основном входят организации, функционирующие на территории Калининградской области. Однако, часть строительных компаний, учитывая возможные для себя преимущества, вступила в состав СРО г. Санкт-Петербурга. Это объясняется некоторыми факторами: качественный и количественный состав состоящих в ее членстве фирм, репутация входящих в состав руководства СРО директоров.

Таким образом, с одной стороны, каждая строительная организация, легитимно осуществляющая свою деятельность, обязана вступить в состав саморегулируемой организации для получения лицензии на выполнение работ. С другой - перед фирмой встает проблема существующего выбора. Вследствие этого в 2011 году стала более четко прослеживаться конкурентная борьба среди СРО, функционирующих на одном строительном рынке. В связи с этим наряду с прочими основной задачей каждой СРО становится поиск возможных путей повышения конкурентоспособности всего строительного объединения для привлечения надежных организаций в свою структуру.

Учитывая уникальность эксклавной зоны Калининградской области, число иностранных инвесторов и заказчиков увеличивается, а требования к исполнению строительных заказов возрастают вследствие постоянной модернизации процесса строительства. Ввиду этого необходимо отметить, что данный регион один из числа первых, нуждающихся в повышении действенности работы каждой СРО.

На данный момент строительные организации, включенные в состав данного объединения, функционируют в единой структуре. Выдача разрешения на осуществление определенного вида деятельности и последующий контроль осуществляется именно центром СРО, который также является страховым гарантом перед заказчиками. Для повышения эффективности функционирования строительных организаций, в рамках СРО целесообразно создание единой, более усовершенствованной системы, направленной на обеспечение информационной прозрачности, открытости и доступности как для всех ее членов, так и для внешних заказчиков, инвесторов.

Определяя форму взаимодействия участников строительного процесса в рамках СРО, необходимо отметить, что наряду с подрядными и арендными отношениями строительные фирмы используют и такую форму сотрудничества как аутсорсинг [5]. Рассматривая данное взаимодействие в едином комплексе в составе СРО, данные отношения приобретают иной экономический характер. В связи с этим, целесообразно подразделить аутсорсинг на *классический*, при котором аутсорсером выступает сторонняя (независимая) структура, и *внутрихолдинговый* (рис.1), при котором аутсорсер выступает внешним контрагентом по отношению к дочерним и зависимым мероприятиям холдинга либо в качестве структурного подразделения головной компании, либо наряду с прочими в качестве дочерней (зависимой) организации [1, 3]. В следствие этого, сотрудничество строительных организаций в рамках СРО осуществляется на основе принципов внутрихолдингового аутсорсинга. В данном случае понятие «холдинг» применяется непосредственно к саморегулируемой организации в целом.



Следует также отметить, что инвесторы с иностранным капиталом на российском рынке отдают на аутсорсинг большую часть строительных работ, что является своеобразным видом страхования от экономических рисков, таких как повышение стоимости материалов или изменение курса рубля. Инвестор, таким образом, перекладывает ответственность за непредвиденные обстоятельства на местную компанию-исполнителя.

Тем не менее, учитывая жесткую конкуренцию и высокие требования на данном рынке, каждой строительной организации необходимо определить, какие виды услуг и работ, выполняемых ей, можно и целесообразно считать профильными, а какие следует отдать на сторону внешним исполнителям: аутсорсерам либо субподрядчикам; является ли эффективным содержание определенной техники и операторов в своем штате либо выгодней бы считалось заключение контракта на аренду, субподряд или аутсорсинг.

Для объективной оценки эффективности выполняемых бизнес-процессов целесообразно использование разработанной автором матрицы (рис.2), при помощи которой возможно, определяя стратегическую значимость работ для организации и качество их выполнения собственными силами, обозначить тот спектр работ, который фирме следует выполнять самостоятельно, а от каких задач следует отойти и передать их на исполнение сторонним исполнителям.

Однако, на данный момент недостаток методических разработок по анализу и оценке использования аутсорсинга, в частности в рамках учета особенностей строительного производства, а также малый опыт практической деятельности в условиях сотрудничества на базе аутсорсингового контракта в России, приводит к тому, что совершенствование организации управления с внедрением аутсорсинга в строительных организациях осуществляется зачастую без необходимого научного обоснования, что не позволяет дать комплексную оценку улучшения различных показателей деятельности действующего субъекта.

значимость работ	ВЫСОКАЯ	Необходимость переоценки выбора основного профиля работы. Принятие решения о целесообразности выполнения (данного вида работ, услуг) Переквалификация на другой вид деятельности	Повышение уровня квалификации работников и качества выполнения работ, услуг	Поддержание высокого уровня квалификации работников и качества выполнения работ, услуг

	СРЕДНЯЯ	Передача работ на субподряд для концентрации на стратегически значимых видах работ, услуг	<i>Возможная передача работ на субподряд (повышение уровня квалификации работников и качества выполнения работ, услуг);</i>	Стратегическая значимость вида работ для основного вида деятельности ↙ ↘ Высокая: Низкая: Передача работ на субподряд при необходимости Перевод в отдельную бизнес-единицу в рамках внутрихолдингового аутсорсинга
	НИЗКАЯ	Передача работ на аутсорсинг для концентрации на стратегически значимых видах работ, услуг	<i>Возможная передача работ на аутсорсинг для концентрации на стратегически значимых видах работ, услуг</i>	Перевод в отдельную бизнес-единицу в рамках внутрихолдингового аутсорсинга []
		НИЗКОЕ	СРЕДНЕЕ	ВЫСОКОЕ
Качество выполнения работ собственными силами				

Рис.2. Матрица определения способа выполнения бизнес-процесса (работ)

Интеграция фирм при реализации строительных объектов зачастую представляет собой единоразовое, недолгосрочное и бесперспективное сотрудничество. Взаимодействие организаций в рамках СРО в системе модели внутрихолдингового аутсорсинга позволит повысить конкурентоспособность как каждой строительной организации в частности, так и всего объединения в целом, путем создания структурированной базы данных в системе рейтингования с целью оценки деятельности каждой из состоящей в организации фирмы с целью выявления качественного состава фирм в СРО, представления комплексной оценки их деятельности.

Данная система даст возможность одновременно осуществлять функции по следующим направлениям: выявление конкурентоспособных и рентабельных фирм на основе полученной системы показателей, создание прозрачной и гибкой информационной среды, использование созданной в системе рейтингования базы данных для осуществления плановых проверок центром СРО, стимулирование строительных фирм к количественным и качественным изменениям с целью изменения показателей в системе рейтингования, исключение возможности существования аффилированных компаний в рамках СРО, расширение возможности взаимодействия строительных фирм в рамках СРО за счет существующей информационной системы (развитие подрядных, арендных и аутсорсинговых отношений).

Помимо этого, данное нововведение позволит повысить уровень взаимодействия фирм внутри СРО, реализовать возможность развития новой конкурентоспособной системы на уровне объединения

строительных организаций, а не каждой из фирм в частности: создание единого технического парка, развитие системы скидок, увеличение числа заказов в рамках объединения, возможность выступать на региональном, всероссийском и мировом рынке в качестве единой команды холдинговой структуры. Система рейтингования позволит как строительной организации, стоящей перед выбором вступления в СРО, так и заказчикам-инвесторам оценить возможности, качество и надежность всего объединения и каждого из его членов в частности.

Созданная автором система рейтингования представляет собой набор совокупных показателей, разбитых на три вспомогательные подсистемы для удобства подсчета на основе балльной оценке, и сведенный в единую общую таблицу, тем самым позволяющий дать комплексную оценку деятельности строительной фирмы и охватывающий все необходимые аспекты ее работы (Таблица 1).

Таблица 1 – Сводная система вспомогательных показателей для расчета общего рейтинга

№ п/п		Наименование показателя		Балл
1.	Подсистема 1	Вид строительных работ	Общестроительные	20
			Сантехнические	15
			Электромонтажные	15
			Отделочные	10
			Фасадные	10
		Сотрудники организации	По виду строительных работ (в базе данных рассчитываются по каждому виду работ по каждому сотруднику):	
			Высшее	8
			Среднее специальное	5
			Без образования	1
			По вспомогательным видам деятельности (рассчитываются по всей организации в целом каждый сотрудник):	
2.	Подсистема 2	Техническое оснащение	экскаваторы одноковшовые	6
			скреперы	3
			бульдозеры на тракторах	3
			краны башенные	7
			краны на автомобильном ходу	5
			краны на пневмоколесном ходу	10
			краны на гусеничном ходу	8
			автогрейдеры	4
3.	Подсистема 3	Собственное производство	нерудные строительные материалы (в т.ч. щебень и гравий)	10
			стеновые материалы (без стеновых железобетонных панелей), в т.ч. строит. Кирпич	10

			цемент	10
			конструкции и изделия сборные железобетонные	10
			панели и другие конструкции для крупнопанельного домостроения	10
			другое производство	10

Подсистема №1: на каждый вид работ дается определенное количество баллов в соответствии с набором сотрудников по данному профилю деятельности с учетом их количества и квалификации.

Подсистема №2: выявляются данные по оснащению машинами строительной фирмы с учетом физического износа техники.

Подсистема №3: приводятся различные его виды и соответствующая балльная оценка при его наличии.

Данные показатели были установлены, а затем проранжированы путем проведения социологического опроса среди руководства более 30 строительных организаций Калининградской области, в их перечень также были включены основные экономические показатели работы компании, которые позволяют всесторонне оценить состояние развития строительной организации в сфере оснащения и обеспечения техническими, кадровыми ресурсами, а также выявить спектр ее деятельности по различным направлениям.

Система «Общий рейтинг». Представляет собой итоговую таблицу (Таблица 2), объединяющую показатели трех подсистем, а также следующие данные: прибыль за отчетный период, размер страховых выплат за отчетный период, срок функционирования строительной организации. В совокупности по представленным фирмой данным выявляется общий рейтинговый показатель.

Таблица 2 – Итоговая система показателей для расчета общего рейтинга

№ п/п	Наименование показателя	Источник
1.	Прибыль за отчетный период	Ввод данных в итоговую таблицу «Общий рейтинг»
2.	Вид выполняемых работ	Подсистема 1
3.	Квалификация, количество сотрудников	Подсистема 1
4.	Техническое оснащение	Подсистема 2
5.	Собственное производство	Подсистема 3
6.	Размер страховых выплат за отчетный период	Ввод данных в итоговую таблицу «Общий рейтинг»
7.	Срок функционирования	Ввод данных в итоговую таблицу «Общий рейтинг»

Таким образом, созданная автоматизированная база данных не только сможет всесторонне и комплексно оценить уровень развития строительной компании в частности, а также выявить ее рейтинг среди всех членов саморегулируемой организации, но и позволит создать открытую информационную среду для всех участников строительного процесса с целью повышения мотивации для развития фирм, а также развития взаимодействия среди них в рамках СРО.

Использованные источники:

1. Горбунов А.Р. Дочерние компании, филиалы, холдинги. Профессиональные методики. Регламенты и инструкции. Учет в холдинге. Издание 5-е, дополненное и переработанное. — М.: Издательство «Глобус». 2005. — 224 с.
2. Моисеева Н.К. Аутсорсинг в развитии делового партнерства / Н.К. Моисеева и др.; под ред. Н.К. Моисеевой. — М.: Финансы и статистика: ИНФРА-М, 2010. — 237 с.
3. Сафарова Е. Ю. Аутстаффинг, лизинг персонала: новые технологии бизнеса: Простыми словами о сложных материях / Е. Ю. Сафарова. — М.: Эксмо, 2010. — 208 с.
4. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций: Учеб. пособие / Под ред. проф. Б.А. Аникина. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 187 с.
5. Экономика строительства. 3-е изд. / Под ред. В. В. Бузырева. — СПб.: Питер, 2009. — 240 с.

*Михалёва Г.В.
старший преподаватель
Ромашова Т.В., к.ю.н., доцент
Ухтинский государственный технический университет
Россия, г. Ухта
Рогожина Т.В.
студент
Московский институт путей сообщения
Россия, г. Москва*

**ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ СОДЕРЖАНИЯ И
ПЛАНИРОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ РЕФОРМИРОВАНИЯ
ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В РФ**

Формирование экономических отношений, основанных на законах рынка, с неизбежностью связано с проведением радикальных преобразованиях не только в области обмена, производства и потребления, но и в жилищной сфере. Началом реформы жилищно-коммунального хозяйства (далее по тексту – ЖКХ) можно считать принятие закона «Об основах федеральной жилищной политики» от 24 декабря 1992 г., который

наметил переход отрасли на самоокупаемость. В результате преобразований 1992-2000 гг. существовавшая система управления и финансирования ЖКХ претерпела кардинальные изменения. Существенно изменились формы собственности на все объекты жилищно-коммунальной сферы Российской Федерации. Приватизация муниципального и государственного жилья значительно увеличила долю частного жилья, и к 2000 г. она составила более 63 % по сравнению с 33 % в 1996 г., включая жилищно-строительные кооперативы (ЖСК) и жилищные кооперативы (ЖК). С принятием Жилищного Кодекса РФ [1] в 2004 году была фактически определена и закреплена правовая основа современной реформы ЖКХ и дальнейшее совершенствование нормативно-правовой базы идет в русле развития конкуренции в сфере управления многоквартирными домами и переводе коммунальной отрасли на рыночные отношения. На сегодня реформа ЖКХ, проводимая правительством России, подразумевает под собой модернизацию всего жилищно-коммунального хозяйства страны.

Современный этап реформы ЖКХ «запущен» Федеральным законом от 21 июля 2007 г. N 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства»[2].

Жилищно-коммунальное хозяйство является одной из крупнейших и важнейших отраслей в рамках социальной сферы России, объединяя свыше 60 тысяч организаций со стоимостью основных фондов свыше 4 трлн. руб. (около $\frac{1}{3}$ основных фондов страны) и при среднегодовой численности работников около 4,2 млн. чел. Для того, чтобы сделать более полные выводы о состоянии и перспективах развития отрасли ЖКХ, рассмотрим содержание, направления и результаты реформы отрасли, которая проводится в настоящее время в Российской Федерации.

В ходе реализации Государственной целевой программы «Жилище», одобренной постановлением Совета Министров - Правительства Российской Федерации от 20 июня 1993 г. № 595, Основных направлений нового этапа реализации Государственной целевой программы «Жилище», одобренных Указом Президента Российской Федерации от 29 марта 1996 г. № 431, и первого этапа федеральной целевой программы «Жилище» на 2002 - 2010 годы были созданы правовые и организационные основы государственной жилищной политики, определены ее приоритетные направления и отработаны механизмы реализации. За этот период была сформирована нормативная правовая база, являющаяся основой регулирования вопросов, связанных с жилищно-коммунальным хозяйством [3, с.287]. Подпрограмма «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры» федеральной целевой программы «Жилище» на 2002 - 2010 годы [4] предусматривала повышение качества предоставления коммунальных услуг для населения и создание условий, необходимых для привлечения организаций различных организационно-

правовых форм к управлению объектами коммунальной инфраструктуры, а также средств внебюджетных источников для модернизации объектов коммунальной инфраструктуры. Постановлением Правительства РФ от 17.12.2010 N 1050 была утверждена программа «Жилище» на 2011- 2015 гг. [5] и установлено, что выпуск и реализация государственных жилищных сертификатов в рамках подпрограммы «Выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством» федеральной целевой программы «Жилище» на 2011 - 2015 годы осуществляется в порядке, установленном Правилами выпуска и реализации государственных жилищных сертификатов в рамках реализации подпрограммы «Выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством» федеральной целевой программы «Жилище» на 2002 - 2010 годы, утвержденными Постановлением Правительства Российской Федерации от 21 марта 2006 г. N 153 «О некоторых вопросах реализации подпрограммы «Выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством» федеральной целевой программы «Жилище» на 2002 - 2010 годы»[6]. Цели и задачи федеральной целевой программы «Жилище» на 2011 - 2015 годы определяются долгосрочными стратегическими целями и приоритетными задачами государственной жилищной политики, а также целями и задачами приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье - гражданам России» (далее - национальный проект), поскольку Программа является основным инструментом его реализации. Общей целью национального проекта является формирование рынка доступного жилья и обеспечение комфортных условий проживания гражданам России. Основными целями Программы являются формирование рынка доступного жилья экономкласса, отвечающего требованиям энергоэффективности и экологичности, выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством.

Подпрограмма «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры» федеральной целевой программы «Жилище» на 2011 - 2015 годы (далее - подпрограмма) направлена на завершение строительства и реконструкции объектов коммунальной инфраструктуры, финансирование которых осуществлялось в 2008 - 2010 годах, в рамках подпрограммы «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры» федеральной целевой программы «Жилище» на 2002 - 2010 годы, и ввод в эксплуатацию которых осуществляется позже 2010 года. Подпрограмма направлена на обеспечение надежного и устойчивого обслуживания потребителей коммунальных услуг, снижение износа объектов коммунальной инфраструктуры, улучшение экологической ситуации в

регионах. Одним из приоритетов национальной жилищной политики Российской Федерации является обеспечение комфортных условий проживания и доступности коммунальных услуг для населения.

В 2008 - 2010 годах в рамках реализации подпрограммы «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры» федеральной целевой программы «Жилище» на 2002 - 2010 годы оказана государственная поддержка строительства и реконструкции объектов коммунальной инфраструктуры в 63 субъектах Российской Федерации, что обеспечило реконструкцию более 10000 км сетей водоснабжения и канализации, отопительных котельных общей мощностью более 25000 Гкал/ч, очистных сооружений на объектах водоснабжения и канализации общей производительностью более 5000 тыс. куб. метров в сутки.

Однако не по всем объектам коммунальной инфраструктуры были завершены работы по строительству и реконструкции. Остаток сметной стоимости по указанным объектам по состоянию на 1 января 2011 г. составил более 30 млрд. рублей.

Завершение строительства и реконструкции объектов коммунальной инфраструктуры, финансирование которых в 2008 - 2010 годах осуществлялось в рамках подпрограммы «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры» федеральной целевой программы «Жилище» на 2002 - 2010 годы, позволит: обеспечить более комфортные условия проживания населения путем повышения качества предоставляемых коммунальных услуг; обеспечить более рациональное использование водных ресурсов; улучшить экологическое состояние окружающей среды. Целью подпрограммы является создание условий для приведения коммунальной инфраструктуры в соответствие со стандартами качества, обеспечивающими комфортные условия проживания. Для достижения намеченной цели поставлена задача по оказанию субъектам Российской Федерации государственной поддержки завершения строительства и реконструкции 19 объектов коммунальной инфраструктуры, финансирование которых в 2008 - 2010 годах осуществлялось в рамках подпрограммы «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры» федеральной целевой программы «Жилище» на 2002 - 2010 годы, для ввода их в эксплуатацию в 2011 - 2015 годах. Условиями досрочного прекращения реализации подпрограммы являются досрочное достижение цели и выполнение задачи подпрограммы, изменение направлений государственной жилищной политики. Мероприятия подпрограммы предусматривают софинансирование за счет средств федерального бюджета завершения строительства и реконструкции объектов коммунальной инфраструктуры, софинансирование которых осуществлялось в 2008 - 2010 годах в рамках подпрограммы «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры» федеральной целевой программы «Жилище» на 2002 - 2010 годы,

входящих в состав региональных (муниципальных) программ модернизации объектов коммунальной инфраструктуры.

Целями Программы «Комплексная программа модернизации и реформирования жилищно-коммунального хозяйства на 2010 - 2020 годы» являются обеспечение к 2020 году собственников помещений многоквартирных домов всеми коммунальными услугами нормативного качества и доступная стоимость коммунальных услуг при надежной и эффективной работе коммунальной инфраструктуры [7].

Планируется, что реализация Программы к 2020 году приведет к значительному социально-экономическому эффекту. Обеспечение многоквартирных домов всеми видами благоустройства жилья и предоставление коммунальных услуг нормативного качества позволит повысить качество жизни граждан, проживающих в многоквартирных домах. Стабилизация финансового положения предприятий жилищно-коммунального хозяйства обеспечит повышение надежности и качества предоставляемых услуг, эффективность расходов организаций коммунального комплекса, стабильность занятости и доходов для работников этой сферы.

Целевая республиканская программа «Реформирование жилищно-коммунального комплекса Республики Коми» на 2004 - 2006 годы была разработана на основании постановления Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2001 года N 797 «О подпрограмме «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса Российской Федерации» федеральной целевой программы «Жилище» на 2002 - 2010 годы» и приказа Государственного комитета Российской Федерации по строительству и жилищно-коммунальному комплексу от 26 декабря 2001 года N 290 «О реализации подпрограммы «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса Российской Федерации» федеральной целевой программы «Жилище» на 2002 - 2010 годы». В соответствии с Концепцией реформы жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации, одобренной Указом Президента Российской Федерации от 28 апреля 1997 года N 425, Программой реформирования жилищно-коммунального хозяйства Республики Коми, согласованной с Государственным комитетом Российской Федерации по строительству и жилищно-коммунальному комплексу и утвержденной Главой Республики Коми 25 декабря 1997 года, в республике был проведен первый этап реформирования отрасли. Произведено организационное разделение функций управления жилищным фондом и его обслуживания. В городах и районах республики созданы службы заказчика, основным назначением которых является формирование рыночных отношений в жилищно-коммунальной сфере, обеспечение сохранности жилищного фонда и интересов граждан в получении в необходимом объеме качественных жилищно-коммунальных услуг.

Вместе с тем проведенные преобразования в жилищно-коммунальном хозяйстве не обеспечили реализацию новой модели экономических взаимоотношений в отрасли, финансовую устойчивость предприятий жилищно-коммунального хозяйства.

Кризисное состояние жилищно-коммунального комплекса связано с неэффективной системой управления им и неудовлетворительным финансовым положением, отсутствием экономических стимулов, способствующих снижению издержек, связанных с оказанием жилищно-коммунальных услуг, неразвитостью конкурентной среды в жилищно-коммунальном комплексе и, как следствие, высокой степенью износа основных фондов и неэффективной работой предприятий, большими потерями энергоресурсов.

На начало 2004 года общая дебиторская задолженность жилищно-коммунальных предприятий в Республике Коми составила 5,4 млрд рублей. До 38 процентов общей дебиторской задолженности перед этими предприятиями по содержанию жилищного фонда и объектов внешнего благоустройства приходится на долю местных бюджетов (2,0 млрд рублей), 6,2 процента составляют долги бюджетных организаций (334 млн рублей) и 16,3 процента по оплате за жилье и коммунальные услуги составляют долги населения (875,0 млн рублей). На 34 процента по сравнению с 2002 годом возросла задолженность бюджетов по возмещению предприятиям отрасли затрат по предоставлению гражданам льгот и субсидий на оплату жилищно-коммунальных услуг и составила 1183,8 млн. рублей. Помимо бюджетной задолженности, финансовое состояние предприятий отрасли усугубляют долги прочих предприятий за коммунальные услуги, которые составляют 357,5 млн. рублей.

Кредиторская задолженность предприятий отрасли достигла 8,3 млрд рублей. Более 50 процентов от общей кредиторской задолженности составляют долги поставщикам ресурсов, 34 процента - долги бюджетам всех уровней. Основными причинами роста кредиторской задолженности жилищно-коммунальных предприятий в Республике Коми, как и по России в целом, являются неплатежеспособность предприятий и повышение цен на энергоресурсы.

Неудовлетворительное финансовое состояние предприятий жилищно-коммунального хозяйства усугубляется невыполнением установленных федеральных и региональных стандартов перехода на новую систему оплаты за жилье и коммунальные услуги.

В республике стандарт уровня платежей населения за жилищно-коммунальные услуги в 2003 году составлял 90 процентов от экономически обоснованных тарифов. Реальный уровень оплаты услуг по установленным тарифам на начало 2004 года в республике составил в среднем 70,2 процента. Несоответствие установленных стандартов и тарифов на жилищно-коммунальные услуги привело к росту

недофинансирования предприятий отрасли в 2003 году на 824,5 млн. рублей.

Из-за недофинансирования отрасли ежегодно ухудшаются показатели надежности и устойчивости функционирования предприятий жилищно-коммунального комплекса. Износ инженерного оборудования и сетей в республике достиг 70 процентов. Полностью исчерпали нормативные сроки службы более 50 процентов котлов, 60 процентов сосудов, работающих под высоким давлением. Потери тепла при эксплуатации энергетического оборудования и систем теплоснабжения достигают 30 процентов при норме 10 процентов. Количество аварий и нарушений в работе коммунальных объектов выросло за последние 10 лет в 1,4 раза на 100 км сетей теплоснабжения.

Законом Республики Коми от 13 ноября 2007 года N 100-РЗ «О целевой республиканской программе «Жилище» на 2008-2012 годы»[8] была утверждена целевая республиканская программа «Жилище» на 2008-2012 годы, включающая подпрограммы «Подготовка земельных участков под жилищное строительство», «Развитие индивидуального жилищного строительства», «Содействие в осуществлении реконструкции и строительства объектов коммунальной инфраструктуры», «Переселение граждан из ветхого и аварийного жилья», «Развитие системы долгосрочного ипотечного жилищного кредитования», «Обеспечение жильем молодых семей», «Обеспечение жильем отдельных категорий граждан» и «Переселение жителей из населенных пунктов, признанных закрывающимися». Целью данной Программы являются рост объема ввода жилья, повышение его доступности для граждан, в том числе нуждающихся в улучшении жилищных условий, и обеспечение комфортных и безопасных условий проживания в нем. Приоритетность задач Программы «Жилище» на 2008-2012 годы на уровне Республики Коми подтверждается положениями Стратегии экономического и социального развития Республики Коми на 2006-2010 годы и на период до 2015 года, одобренной постановлением Правительства Республики Коми от 27 марта 2006 года N 45, одним из основных направлений которой определено развитие жилищного строительства.

Законом Республики Коми от 23.06.2011 N 49-РЗ были внесены изменения в Закон Республики Коми от 13 ноября 2007 года N 100-РЗ «О целевой республиканской программе «Жилище» на 2008 - 2012 годы», в соответствии с которым к категориям получателей социальных выплат на приобретение жилого помещения или создание объекта индивидуального жилищного строительства при его готовности не менее 50 процентов за счет средств республиканского бюджета отнесены проживающие в сельской местности молодые семьи и молодые специалисты.

В рамках подпрограммы «Содействие в осуществлении реконструкции и строительства объектов коммунальной инфраструктуры»

целевой республиканской программы «Жилище» на 2008-2012 годы, установлено, что в Республике Коми продолжается реформирование жилищно-коммунального комплекса с целью создания условий для осуществления прав граждан на жилище в соответствии с социальными стандартами, обеспечивающими безопасность и комфортность проживания. В последние годы строительство и реконструкция объектов коммунального назначения осуществляется в соответствии с новыми строительными нормами и правилами, с применением новейших энергосберегающих технологий и обязательным оборудованием объектовыми приборами учета энергоресурсов. Вместе с тем основными проблемами при эксплуатации объектов коммунальной инфраструктуры остаются высокая степень их износа и недостаточность средств, выделяемых из местных бюджетов на их модернизацию. Современное состояние объектов коммунальной инфраструктуры республики характеризуется высокой степенью износа основного и вспомогательного оборудования. Физический износ сетей водоснабжения составляет 65 процентов, канализационных сетей - 81 процент, нуждаются в замене 22,3 процента водопроводных сетей и 13,5 процента канализационных сетей. В ветхом состоянии находится 16 процентов водоводов и 17 процентов главных коллекторов. Следствием высокого уровня износа объектов коммунальной инфраструктуры является вторичное загрязнение очищенной воды, несоответствующее установленным требованиям качеству коммунальных услуг, недостаточная надежность функционирования инженерных коммуникаций, повышенная аварийность. Утечка и неучтенный расход воды составляют 23 процента к общему объему поданной в сеть воды. В 2006 году из-за неудовлетворительного технического состояния оборудования на водопроводных сооружениях произошло 605 аварий, канализационных сооружениях - 80 аварий, что составляет 53 и 12 аварий соответственно на каждые 100 км сетей. Из-за перегрузки очистных сооружений канализации 21 процент сточных вод остается недоочищенными. Из эксплуатируемых водопроводных очистных сооружений до 50 процентов работают с перегрузкой и физическим износом более 65 процентов. Износ подземных источников (скважин) составляет 67 процентов, 490 скважин нуждаются в технической модернизации. Коэффициент обновления основных фондов жилищно-коммунального комплекса значительно ниже, чем в среднем по всем отраслям, и составляет в целом по республике 3,4 процента.

На начало 2007 года в целом по республике водопроводом не было оборудовано 26 процентов общей площади жилищного фонда, канализацией - 27 процентов. При этом в сельской местности значения данных показателей составляли 79 и 82 процента соответственно. Во всех городах уровень оборудования жилищного фонда водопроводом и канализацией превышает среднереспубликанский показатель, во всех

районах - ниже среднереспубликанского показателя. Койгородский район до сих пор не имеет централизованной системы водоотведения. Утечки и неучтенный расход воды при транспортировке в системах водоснабжения - причины дефицита в обеспечении населения республики питьевой водой нормативного качества. Дефицит мощностей по очистке канализационных стоков и сброс неочищенных или недостаточно очищенных сточных вод в открытые водоемы обостряет экологическую обстановку, загрязняет окружающую среду, снижает естественное восстановление водоемов.

Перечисленные проблемы говорят о необходимости проведения комплекса мероприятий по предоставлению муниципальным образованиям поддержки за счет средств республиканского бюджета Республики Коми для вывода инженерных сооружений и сетей на современный уровень технического прогресса путем проведения их реконструкции и строительства новых объектов водоснабжения и водоотведения. Необходимость устойчивого функционирования систем водоснабжения и водоотведения определяет целесообразность использования программно-целевого метода при решении проблемы модернизации коммунального комплекса Республики Коми. Приоритетность задач подпрограммы «Содействие в осуществлении реконструкции и строительства объектов коммунальной инфраструктуры» целевой республиканской программы «Жилище» на 2008-2012 годы на уровне Республики Коми подтверждается положениями Стратегии экономического и социального развития Республики Коми на 2006 - 2010 годы и на период до 2015 года, одобренной постановлением Правительства Республики Коми от 27 марта 2006 года N 45, одним из основных направлений которой определено повышение эффективности, устойчивости и надежности функционирования коммунальных систем жизнеобеспечения населения.

Бюджетная эффективность подпрограммы будет выражена в снижении бюджетных затрат на ликвидацию аварий и содержание неэффективных объектов коммунальной инфраструктуры.

Экономическая эффективность подпрограммы будет выражена в увеличении объемов производства и прибыли организаций и предприятий жилищно-коммунальной сферы и смежных отраслей экономики.

Социальная эффективность подпрограммы выражена: в обеспечении комфортных и безопасных условий проживания для населения; в повышении надежности функционирования инженерных сооружений; в сдерживании роста тарифов на коммунальные услуги (за исключением их роста за счет инфляционных процессов); в улучшении качества предоставляемых коммунальных услуг; в обеспечении населения требуемым количеством воды нормативного качества; в увеличении объема и улучшении качества очистки сточных вод и обеспечении защиты водных ресурсов от загрязнения неочищенными сточными водами.

В Закон Республики Коми от 04.05.2008 № 36-РЗ «О целевой республиканской программе «Содействие в осуществлении проведения капитального ремонта многоквартирных домов в Республике Коми» на 2008-2012 годы» [9] указано, что Жилищным кодексом Российской Федерации введены новые условия проведения капитального ремонта многоквартирных домов. В соответствии со статьей 154 Жилищного кодекса Российской Федерации предусмотрено осуществление капитального ремонта общего имущества в многоквартирном доме за счет собственников помещений.

В то же время возникают большие трудности в проведении капитального ремонта многоквартирных домов за счет средств собственников, учитывая их значительный износ.

Общая площадь жилищного фонда в Республике Коми составляет 22,348 млн. кв. метров и насчитывает 91,4 тыс. жилых домов, из которых 24 тыс. - многоквартирные дома общей площадью 18,278 млн. кв. метров, из них оборудован лифтами 2 процента.

Из общего числа многоквартирных домов 46 процентов построены в период с 1946 по 1970 годы, 36 процентов - в период с 1971 по 1995 годы. С износом от 31 до 65 процентов в республике эксплуатируются 9647 жилых многоквартирных домов, свыше 70 процентов - 1475 жилых многоквартирных домов.

6175 многоквартирных домов общей площадью жилых помещений 1088,9 тыс. кв. метров находятся в ветхом состоянии, 185 многоквартирных домов общей площадью жилых помещений 149,7 тыс. кв. метров - в аварийном.

В 2006 году капитальный ремонт по устранению неисправностей изношенных элементов общего имущества многоквартирных домов произведен на 77,8 тыс. кв. метрах общей площади жилых домов, что на 7 процентов меньше, чем в 2005 году. Капитально отремонтировано 49,8 тыс. кв. метров фасадов домов, 98,7 тыс. кв. метров кровель. На проведение капитального ремонта было затрачено 391,3 млн рублей. Объемы капитального ремонта общей площади жилых домов по сравнению с 2001 годом снижены на 8 процентов. В результате снижения объемов капитального ремонта жилищного фонда прирост ветхого и аварийного жилья по сравнению с 2001 годом составил более 40 процентов, или 576,9 тыс. кв. метров. Несвоевременное проведение капитального ремонта многоквартирных домов приводит к их ускоренному износу и увеличению роста ветхого и аварийного жилья.

Учитывая техническое состояние многоквартирных домов в Республике Коми и перечисленные проблемы, необходимо провести комплекс мероприятий по проведению капитального ремонта многоквартирных домов, в том числе выполнение работ (ремонт крыш, ремонт внутридомовых инженерных систем электро-, тепло-, газо-,

водоснабжения, водоотведения, в том числе с установкой приборов учета потребления ресурсов и узлов управления, ремонт или замена лифтового оборудования, признанного непригодным для эксплуатации, утепление и ремонт фасадов, ремонт подвальных помещений, относящихся к общему имуществу в многоквартирных домах), а также работу по привлечению средств из различных источников.

Федеральным законом «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» предусмотрено выделение средств Фонда на решение данных проблем и определены условия предоставления государственной финансовой поддержки субъектам Российской Федерации на проведение капитального ремонта многоквартирных домов.

Целью Программы «Содействие в осуществлении проведения капитального ремонта многоквартирных домов в Республике Коми» на 2008-2012 годы» является содействие в проведении капитального ремонта многоквартирных домов в муниципальных районах (городских округах) для создания безопасных и благоприятных условий проживания в них граждан.

Бюджетная эффективность Программы «Содействие в осуществлении проведения капитального ремонта многоквартирных домов в Республике Коми» на 2008-2012 годы» выражена в снижении бюджетных затрат на проведение капитального ремонта многоквартирных домов и ликвидацию последствий аварий в них.

Экономическая эффективность Программы «Содействие в осуществлении проведения капитального ремонта многоквартирных домов в Республике Коми» на 2008-2012 годы» выражена: в сдерживании роста предельной стоимости проведения капитального ремонта в расчете на один квадратный метр общей площади помещений в многоквартирных домах; в ежегодном сокращении количества многоквартирных домов с просроченным (в соответствии с нормативами его проведения) сроком проведения капитального ремонта.

Социальная эффективность Программы «Содействие в осуществлении проведения капитального ремонта многоквартирных домов в Республике Коми» на 2008-2012 годы» выражена: в создании благоприятных условий проживания граждан; в снижении социальной напряженности в обществе; в улучшении внешнего облика населенных пунктов.

В январе 2011г. достигнута договоренность о продолжении сотрудничества Республики Коми и Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства, в том числе по привлечению дополнительных финансовых ресурсов на проведение капитальных ремонтов многоквартирных домов и переселения граждан из аварийного жилого фонда.

Благодаря активному сотрудничеству Республики Коми с Фондом содействия реформированию ЖКХ в регионе успешно реализованы республиканские адресные программы по проведению капитального ремонта многоквартирных домов в 2008, 2009 и 2010 годах. За этот период в регионе капитально отремонтированы 1129 многоквартирных домов, улучшены условия проживания 103838 человек. Завершена реализация республиканских адресных программ по переселению граждан из аварийного жилищного фонда 2008 и 2009 годов, продолжается реализация программы 2010 года. На сегодняшний день переселено 1587 человек из 147 аварийных многоквартирных домов. В первом полугодии 2011 года переселено еще 846 человек из 71 аварийного дома. Для расселения и сноса всего аварийного жилья в Республике Коми необходимо единовременно 5,63 млрд. рублей.

Совершенствованию технологий подготовки питьевой воды и очистки сточных вод в Республике Коми, реконструкции, модернизации и строительству новых водопроводов и канализаций должны способствовать программы «Модернизация и реформирование ЖКХ на 2010-2020 годы»[7], «Чистая вода в Республике Коми (2011 - 2017 годы)» [10], а также стратегия экономического и социального развития Коми.

Завершение реформы жилищно-коммунального хозяйства в России должно обеспечить проведение его технологической и управленческой модернизации с привлечением частного бизнеса и частных инвестиций, формированием реальных собственников квартир в многоквартирных домах с передачей им функций принятия решений по управлению общим имуществом многоквартирного дома.

Проводимая реформа предполагает, что содержание жилищного фонда социального использования, развитие коммунального хозяйства, обеспечение условий для жилищного строительства должны стать основными функциями органов местного самоуправления. Проблемы переходного периода требуют от федерального центра совершенствования законодательной и нормативной правовой базы в жилищном и жилищно-коммунальном секторах и стимулирования проведения преобразований на местах.

Современная реформа ЖКХ имеет явно выраженную рыночную направленность. Государство постепенно перекладывает ответственность по содержанию жилого фонда на плечи населения (собственников квартир). Одним из доказательств данного утверждения является разработка в Жилищном кодексе РФ положений о товариществе собственников жилья, которое может создаваться собственниками помещений для совместного управления комплексом недвижимого имущества в многоквартирном доме, обеспечения эксплуатации этого комплекса, владения, пользования и в установленных законодательством пределах распоряжения общим имуществом в многоквартирном доме.

Учитывая сложность проблем и необходимость выработки комплексного и системного решения, обеспечивающего кардинальное улучшение качества жизни населения и эффективности отрасли жилищно-коммунального хозяйства, представляется наиболее эффективным решать существующие проблемы в рамках федеральной целевой программы «Комплексная программа модернизации и реформирования жилищно-коммунального хозяйства на 2010 - 2020 годы» с использованием программно-целевого метода. Подобное решение позволит объединить отдельные мероприятия и добиться мультипликативного эффекта, выраженного в развитии и модернизации жилищного фонда, эффективном использовании коммунальных ресурсов, создании благоприятного инвестиционного климата и совершенствовании институциональной среды жилищно-коммунального хозяйства.

Использованные источники:

- 1 Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 188-ФЗ (ред. от 29.06.2012) [Текст]// Российская газета, 2005, N 1.
- 2 Федеральный закон от 21.07.2007 N 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» (ред. от 04.06.2011) [Текст]: Собрание законодательства РФ, 2007, N 30, ст. 3799.
- 3 Жилищное право [Текст]: учебник для студентов вузов /Под ред. И.А. Еремичева, П.В. Алексия. - М.: Закон и право, 2009.
- 4 Постановление Правительства РФ от 17.09.2001 N 675 «О федеральной целевой программе «Жилище» на 2002 - 2010 годы» (ред. от 15.12.2010) [Текст]: Собрание законодательства РФ, 2001, N 39, ст. 3770.
- 5 Постановление Правительства РФ от 17.12.2010 N 1050 «О федеральной целевой программе «Жилище» на 2011 - 2015 годы» (ред. от 14.07.2011) [Текст]: Собрание законодательства РФ, 2011, N 5, ст. 739
- 6 Постановление Правительства РФ от 21.03.2006 N 153 «О некоторых вопросах реализации подпрограммы «Выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством» федеральной целевой программы «Жилище» на 2011 - 2015 годы» (вместе с «Правилами выпуска и реализации государственных жилищных сертификатов в рамках реализации подпрограммы «Выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством» федеральной целевой программы «Жилище» на 2011 - 2015 годы») (ред. от 12.07.2011) [Текст]: Собрание законодательства РФ, 2006, N 13, ст. 1405.
- 7 Распоряжение Правительства РФ от 02.02.2010 N 102-р «Об утверждении Концепции федеральной целевой программы «Комплексная программа модернизации и реформирования жилищно-коммунального

хозяйства на 2010 - 2020 годы» [Текст]: Собрание законодательства РФ, 2010, N 7, ст. 769.

8 Закон Республики Коми от 13.10.2007 года N 100-РЗ «О целевой республиканской программе «Жилище» на 2008-2012 годы» [Текст]// Республика, 2007.

9 Закон Республики Коми от 04.05.2008 № 36-РЗ «О целевой республиканской программе «Содействие в осуществлении проведения капитального ремонта многоквартирных домов в Республике Коми» на 2008-2012 годы» [Текст]// Республика, 2008, N 89.

10 Постановление Правительства Республики Коми от 15 июня 2011 г. N 267 «О долгосрочной республиканской целевой программе «Чистая вода в Республике Коми (2011-2017 годы)» // Справочная правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». – Послед. обновление 25.10.2012.

*Мищенко В.В., к.э.н., доцент
Кузбасский технический университет,
Им. Т.Ф. Горбачева
Мищенко Л.А., к.э.н.
директор
ООО «Аудиторская фирма «Консаудит»
Россия, г. Кемерово*

О ВОЗМОЖНОСТЯХ И НАПРАВЛЕНИЯХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДОЛОГИИ НДС

На протяжении последних лет идет широкое обсуждение целесообразности и необходимости замены налога на добавленную стоимость налогом с продаж.

Важность обсуждаемой проблемы обусловлена, прежде всего, тем, что НДС – один из основных источников налоговых поступлений в консолидированный бюджет Российской Федерации, достигающий по оценкам специалистов 35- 40%% этих поступлений. Замена НДС налогом с продаж может привести к снижению доходов бюджета, что отмечается многими экономистами.

Двадцатилетняя практика применения в российской практике НДС позволила накопить определенный опыт, позволяющий делать выводы о положительных и отрицательных моментах этого налога. Исследователями обсуждаемой проблемы отмечаются следующие положительные качества налога на добавленную стоимость.

Во-первых, нейтральность НДС по отношению по отношению к любой стране-производителю, к производственному циклу, к методам производства.

Во-вторых, база обложения НДС гораздо шире, чем у налога с продаж. Согласно Налоговому Кодексу РФ налогом на добавленную

стоимость облагается реализация товаров (работ, услуг), реализация предметов залога и передача товаров (результатов выполненных работ, оказание услуг) по соглашению о предоставлении отступного или новации, а также передача имущественных прав [3, с.174]. В модели налога с продаж, которую отстаивают его сторонники, предполагается, что объектом обложения должно явиться конечное потребление, под которым понимается потребление любых товаров (работ, услуг) домашними хозяйствами, государственные закупки, расходы организаций, не связанных с производством или оплачиваемые в наличной форме.

В-третьих, НДС по сравнению с налогом с продаж обладает большей устойчивостью к собираемости. Эта устойчивость обеспечивается тем, что плательщиками НДС являются все юридические лица, задействованные в цепочке от добычи сырья, всех стадий его переработки и продажи готовой продукции. Это позволяет фискальным органам через проверку одного налогоплательщика по сути дела отслеживать уплату НДС по всей цепочке производства и реализации товара (продукции). При однократном обложении только последней стадии (налогом с продаж) такая возможность теряется, что повышает риск налоговых махинаций со стороны налогоплательщиков. Не следует также забывать, что за двадцать лет налогоплательщики и фискальные органы приобрели серьезный правовой опыт работы с НДС, от которого отказываться вряд ли разумно.

В-четвертых, методология НДС предусматривает обложение налогом только части стоимости, а именно ее величины, созданной на очередной стадии движения товара. Говоря иными словами, под НДС попадает часть стоимости свободная от других ранее начисленных и уплаченных налогов. Налог с продаж предполагает противоположное. Под обложение этим налогом попадает валовая стоимость продукции (услуг, работ), сформировавшаяся на всей стадии их движения, в том числе под обложение налогом с продаж попадают и налоги, начисленные и уплаченные на предыдущих стадиях.

В-пятых, НДС на импорт обеспечивает взимание налога в первом пункте ввоза в страну и позволяет собирать налоги уже на стадии таможенного оформления. Налог с продаж обеспечивает сбор налогов только на стадии конечного потребления, которая во временном отрезке может находиться достаточно далеко от таможенной границы РФ.

В-шестых, НДС психологически легче воспринимается конечным потребителем, так как, равномерно распределяясь по всей производственной цепочке, он скрыт от прямого видения конечным потребителем, который был и остается основным плательщиком НДС.

В-седьмых, концентрация сбора налога на конечной стадии усилит налоговое бремя для населения и малого бизнеса, который в своей большей части получает доходы от обслуживания населения. Это может создать непомерные налоговые нагрузки для малого и среднего бизнеса и

населения. В выигрыше, причем сомнительного качества, останется только крупный бизнес.

Несмотря на очевидные достоинства НДС, его противники указывают на существенные недостатки этого налога.

В частности, утверждается, что является сложным и дорогостоящим администрирование НДС, причем велики издержки и у налогоплательщиков и у налоговых органов.

Действительно следует признать, что администрирование налога на добавленную стоимость назвать простым было бы неправильно. Более того справедливо говорить и о том, что технологически ведение налога на добавленную стоимость является самым сложным по сравнению со всеми прочими налогами, предусмотренными Налоговым Кодексом. К сожалению, конструкция налога такова, что она требует не только повышенных затрат труда соответствующих специалистов, но и высоких материальных затрат. Проведенные в странах, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) исследования показали, что для обеспечения соответствующих сборов по НДС государство тратит около 100 долл. в год на каждого налогоплательщика этого налога. В свою очередь, налогоплательщик НДС также несет затраты по ведению этого налога и затраты составляют около 500 долларов [1].

По мнению сторонников применения налога с продаж, он в отличие от НДС более прост в администрировании, поскольку конструкция этого налога не предусматривает сложной цепочки налоговых вычетов.

Однако, на наш взгляд, для многих товаров будет трудно определить цель их приобретения – для потребления или для перепродажи. Говоря иными словами, если товар покупается для конечного потребления, то продавец товара к его цене плюсует налог с продаж. Если товар приобретается для производственных целей, то соответственно налогом он не облагается. Согласно конструкции налога с продаж плательщиком налога выступает продавец товара. Следовательно, он становится ответственным за «чистоту» сделки с точки зрения установления цели приобретения товара – для потребления или для дальнейших хозяйственных операций. Из этого абсолютно очевиден тот факт, что такая конструкция налога автоматически порождает возможности для злоупотреблений: быть «конечным» покупателем товара, то есть официально считаться приобретателем товара для себя, захочет быть не каждый покупатель. Следовательно, выяснение цели приобретения товара ложится на продавца товара как налогоплательщика и по трудоемкости может быть соизмерима с трудоемкостью администрирования НДС. Для фискальных органов трудоемкость проверки правильности исчисления и уплаты налога с продаж также вряд ли уменьшится, поскольку ожидаемо возникнет необходимость проведения встречных проверок.

Критиками НДС указывается высокое отвлечение этим налогом оборотных средств. Выделение этого недостатка также сомнительно. Отвлечение оборотных средств – это свойство, присущее всем (косвенным) оборотным налогам. Однако надо следует не забывать, что любой косвенный налог оплачивается конечным потребителем. Это означает, что как при использовании НДС, так и при использовании налога с продаж юридический плательщик налога фактически является сборщиком этого налога и соответственно собранный налог в виде денежных средств не является его собственностью и потому не может быть использован в его обороте. Он обязан их просто перечислить в бюджет.

Следующим недостатком НДС называют проблему добросовестности поставщиков. Проблема заключается в том, что если в процессе встречной проверки выяснится, что поставщик не доплачивал НДС или не платил его вовсе, то вычет контрагенту поставщика НДС из бюджета аннулируется. Это, скорее всего, не недостаток НДС, а результат одного из элементов его методологической конструкции, а именно - процедуры возмещения. Именно эта процедура создала репутацию этому налогу как налогу коррупционному. Широко известны к настоящему времени карусельные схемы, лжеэкспорт, преследующих одну цель – де-факто незаконное, а де-юре формально соответствующее всем требованиям возмещение НДС из бюджета. Именно по этой причине - как следствие несовершенной процедуры возмещения - ужесточается позиция фискальных органов. Это ужесточение проявляется в том, что на налогоплательщика-покупателя возлагается обязанность проверять достоверность всех сведений о продавце и отслеживать всю цепочку поставщиков на предмет соответствия требованиям добросовестности, которые сформулировала налоговая инспекция [1]. Именно эти действия и вызывают дороговизну администрирования НДС за счет дополнительных расходов по проверке добросовестности поставщика и приводят к дефициту оборотных средств за счет отказа в возмещении (вычете) при покупке НДС. По-нашему убеждению в данном случае следует говорить не столько о недостатке НДС, сколько об устранении изъянов в процедурах возмещения НДС, порождающих беды (проблемы) этого налога. В заключение проведенного сравнительного анализа двух налогов, их положительных сторон и сторон, являющихся предметом критики, следует сказать, что очевидных преимуществ у налога с продаж перед НДС нет. Замена одного налога на другой финансовой выгоды государству не принесет. Более того, эта замена сопряжена со значительными рисками как по собираемости федеральным бюджетом доходов, так и готовности налоговых органов, бизнеса к введению и администрированию налога с продаж и его контролю. Что же касается наполнения бюджета, то при замене НДС на налог с продаж прогнозируется обратный результат – снижение доходов

федерального бюджета с вытекающими отсюда негативными последствиями.

По оценке Минфина РФ, для сохранения объемов поступлений в бюджет правительство будет вынуждено выступить с предложением о введении 90-процентного налога с продаж. Этот прогноз был сделан на основании того, что по расчетам Минфина РФ один процент НДС с точки зрения поступлений в бюджет равен 5 процентам налога с продаж [2]. Считаем нужным отметить, что эта оценка Минфина РФ ставки налога с продаж преувеличена. Проведенные нами расчеты показали, что ставка налога с продаж в размере 18% обеспечит получение бюджетом поступлений по налогу с том же объеме, что и при применении НДС в действующей его конструкции. Однако любой покупатель сразу увидит, что, покупая товар или услугу, он добавляет к цене этого товара или услуги практически ее пятую часть. Думается, что психологически такое удорожание будет достаточно сложно восприниматься покупателями.

Следует согласиться с тем, что НДС в силу его конструкции присущи весьма серьезные проблемы. На наш взгляд, их решение возможно и без отмены НДС или тем более замены его на налог с продаж. Основное направление решения проблемы - совершенствование методологии НДС, реализация которого может идти по двум вариантам.

Согласно первому варианту, который можно считать идеальным предлагается перейти на практике к использованию в качестве налогооблагаемой базы суммы заработной платы и прибыли [4].

Однако этот вариант сложен тем, что на практике измерять созданную продукцию показателем «добавленная стоимость» никто еще не научился. Методология расчета этого показателя отсутствует.

В этой связи возникает вопрос какую часть продукции для целей налогообложения измерять показателем «добавленная стоимость»: только отгруженную или всю готовую продукцию. Как быть с продукцией, не завершённой производством? Заработная плата на изготовление продукции истрачена и соответственно есть все основания относить часть этих затрат к добавленной стоимости. Если все-таки «добавленной стоимостью» измерять отгруженную (реализованную) продукцию, то опять-таки каким образом отнести заработную плату на эту отгруженную продукцию.

Кроме этого существует еще некий морально-нравственный аспект этого варианта. Налогом облагается добавленная стоимость, то есть зарплата и прибыль. Соответственно у бизнеса возникает естественное желание уменьшить налоговую базу и естественно уменьшаться в первую очередь будет зарплата (как вариант будет выдаваться в конвертах). Это породит порочную цепочку с отрицательными социально-экономическими последствиями, а именно: снижение зарплат => снижение

покупательной способности => уменьшение предложения товаров и услуг.

Второй вариант видится нами в методологическом совершенствовании НДС. Такое совершенствование нами видится в исключении тех моментов налога, которые делают его «тяжелым» в применении и создают ему репутацию криминального.

В первую очередь целесообразно отказаться от процедуры возмещения НДС как основы, порождающей криминальность налога. Отмена процедуры возмещения НДС из бюджета при сохранении налогооблагаемой базы позволит уменьшить ставку налога. Проведенные нами расчеты показывают, что отношение части НДС, подлежащей перечислению в бюджет, к цене (стоимости) товара составляет в среднем около 5%. Те же расчеты вселяют уверенность в том, что ставка налога в размере 5%-7% позволяет сохранить поступления в бюджет в полном объеме.

Кроме этого, появляется возможность дифференциации налоговых ставок. Ставка налога может быть дифференцирована по отраслям, видам продукции (товаров, услуг), имеющих важное экономическое или социальное значение. Например, общеизвестно, что отрасли с высокой добавленной стоимостью, оказываются в невыгодном положении по сравнению с отраслями с невысокой добавленной стоимостью, так как им приходится платить больше налога на добавленную стоимость. Регулирование налоговых ставок путем их отраслевой дифференциации позволит устранить эту несправедливость.

Дифференциация налоговых ставок создаст заинтересованность капитала в перетоке из отраслей с высоким налогообложением в отрасли с меньшими налоговыми ставками. Различие в налоговых ставках позволит проявить НДС кроме своей фискальной стороны еще одну сторону – стимулирующую.

Нами перечислены принципиальные моменты совершенствования НДС. Безусловно, детали предложения требуют более глубокой проработки и изучения.

В завершение хотелось бы высказать следующее мнение.

НДС и налог с продаж – это абсолютно идентичные по своему содержанию, и в то же время незначительно различные по формальным признакам между собой оборотные налоги. Соответственно им присущи как одинаковые недостатки, так и преимущества, которые могут проявлять себя по-разному. Основным различием между ними является налогооблагаемая база – в одном случае это часть стоимости, в другом случае вся стоимость. Поэтому, какой из этих двух налогов будет применяться в налоговой практике по сути дела не столь принципиально. Следовательно, обсуждаемую задачу необходимо решать с позиции следующих критериев:

- обеспечение поступления налоговых платежей в бюджет;
- облегчение администрирования оборотных налогов;
- исключение их криминальности.

С позиции этих критериев безусловно более простым, соответствующим им является второй вариант, который позволяет и по содержанию, и по формальным признакам сблизить НДС и налог с продаж.

Использованные источники:

1. Есть ли шансы у нового налога с продаж?//URL: <http://www.connect.ru/article.asp?id=7002/>(дата обращения: 29.08.12)
2. Минфин отказался вводить налог с продаж//URL: <http://lenta.ru/news/2012/02/01/notax/>(дата обращения: 31.10.12)
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая и вторая: по сост. на 1 марта 2011 года. – М.: ООО «Рид Групп», 2011.- 720с.
4. Налоговые споры: теория и практика, 2006, №10//Улучшенный НДС – альтернатива налогу с продаж// URL: <http://fin-buh.ru/text/28147-1.html/>(дата обращения: 29.08.12)

Морозова И.А., д.э.н., профессор

Абрамович Д.Б., аспирант

Волгоградский государственный технический университет

Россия, г. Волгоград

РЫНОК НЕФТЕПРОДУКТОВ: ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ СУБЪЕКТОВ РЫНКА

В условиях конкуренции направление усилий на обслуживание большого количества потребителей с разными уровнями потребностей может значительно снижать эффективность деятельности предприятия, хотя затраты на маркетинг будут на максимальном уровне. Проведение же ряда маркетинговых мероприятий, среди которых особое место занимает сегментация рынка, позволяет сосредоточить усилия предприятия на обслуживании определенного круга потребителей, что значительно повышает шансы производителя в достижении конечного результата.

Сегментирование рынка нефтепродуктов — это разделение потребителей с их многочисленными и сложными потребностями на узкие, однородные по характеристикам группы в соответствии с определенным признаком. Это составляет базу для дальнейшего отбора отдельных сегментов с целью сосредоточения усилий компании. Процесс деления рынка нефтепродуктов на части, то есть его сегментирование, происходит по двум основным направлениям: сегментирование по группам потребителей и сегментирование по параметрам продукции. Задача анализа маркетинговых факторов в каждом конкретном случае состоит в группировке всех характеристик по рассмотренным признакам, в результате чего выделяются детерминанты спроса на конкретный

нефтепродукт со стороны конкретного покупателя или целого сегмента. При более детальном подходе детерминанты спроса необходимо ранжировать по степени важности для покупателя. Например, их можно разбить на две группы: базовые детерминанты спроса и дополнительные детерминанты спроса. Правильный выбор системы детерминант позволит предприятию-продавцу достичь требуемого сбытового результата при оптимальных расходах ресурсов сбыта.

Сегментирование по группам потребителей - наиболее сложный и трудоемкий процесс. В основе сегментирования лежат определенные принципы, по которым происходит выделение отдельного сегмента. Особенностью рынка сбыта нефтепродуктов является то, что на предприятиях нефтеперерабатывающей промышленности вырабатывается широкий ассортимент продукции, часть которой относится к предметам производственного назначения, другая часть относится к предметам народного потребления. При этом следует учесть, что сегментирование потребительского рынка (розничного) происходит иначе, чем сегментирование рынка предприятий (оптового).

В основе сегментирования потребительского рынка нефтепродуктов используются четыре главных принципа: географический (региональный); социально-демографический (уровень дохода и демографические признаки); психографический (отношением к определенной социальной группе); поведенческий (предпочтения, мотивация). В основе сегментирования производственно-технического рынка нефтепродуктов используется географический (региональный); отраслевой (отношение к сектору экономики), масштабный (размер потенциального клиента-предприятия и возможный объем закупок) и технологический (по параметрам продукции) принципы сегментирования.

Существенное отличие рынка товаров производственного назначения от рынка товаров широкого потребления заключается в том, что покупатели на первом представляют собой совокупность лиц и организаций, закупающих товары, которые используются при производстве других товаров, продаваемых или поставляемых другим потребителям. Выделим некоторые особенности рынка B2B:

- продавец товаров производственного назначения имеет дело с гораздо меньшим числом потребителей, основную массу которых составляют предприятия;

- эти немногочисленные покупатели крупнее, чем покупатели товаров народного потребления;

- если рассмотреть пространственную рассредоточенность покупателей, то рынок B2B представляет собой географическую концентрацию покупателей. Эта особенность вытекает из того факта, что основные промышленные предприятия сконцентрированы в крупных географических регионах;

- спрос на B2B определяется спросом на товары широкого потребления;
- спрос на B2B менее эластичен, чем на товары народного потребления;
- покупателями на рынке B2B выступают профессионалы.

По масштабам развития вся совокупность производств, представляющих нефтяную отрасль в системе общественного разделения труда, относится, в основном, к многотоннажным производствам. Масштабы товарного рынка этих производств измеряются миллионами тонн. Типовая мощность объектов в этой сфере производств измеряется десятками и сотнями тысяч тонн. В основе технологии производства нефтепродуктов лежат первичные (атмосферная и вакуумная перегонка нефти) и вторичные (термические и каталитические) процессы, которые позволяют получать продукты с новыми физико-химическими свойствами [1].

Ниже рассмотрены основные технико-экономические особенности нефтеперерабатывающей отрасли.

Основным источником сырья для получения нефтепродуктов является нефть. Особенности химических процессов, гибкость технологии открывают большие возможности в получении множества разнообразных нефтепродуктов на базе одного и того же сырья. Выбор технологии производства и качество сырой нефти во многом определяет эффективность нефтеперерабатывающего производства, которая характеризуется таким важным показателем, как глубина переработки нефти – отношение количества производимых на заводе нефтепродуктов без мазута и потерь к общему количеству перерабатываемой нефти, в процентах.

Высокая капиталоемкость оборудования и энергоемкость продукции. Невысокая трудоемкость нефтеперерабатывающих производств (по сравнению со многими отраслями промышленности). Основной причиной невысокой трудоемкости продукции являются такие специфические особенности многих нефтеперерабатывающих производств, как большие единичные мощности установок, непрерывный характер многих производств, а также высокий уровень автоматизации и механизации производств. Широкое развитие комбинирования, особенно в тех производствах, где осуществляется комплексная переработка сырья.

Вышеназванные технико-экономические особенности нефтеперерабатывающей отрасли дают основания для отнесения рынка нефтепродуктов в основном к рынкам товаров производственного назначения (B2B).

Выход на рынок сбыта нефтепродуктов представляет собой конец технологического процесса и одновременно начало встречного денежного потока. Но этот процесс не является дискретным, так как добыча,

переработка углеводородов и потребление нефтепродуктов по сути своей непрерывны. Современное состояние материально-технической базы в нефтяной отрасли таково, что, если сырьевой поток будет выведен из строя, работы по восстановлению потребуют много дополнительных расходов, не говоря уже о прямых убытках. Остановка нефтепереработки возможна лишь в какой-то особой ситуации, которая должна подготавливаться заранее. Сбой в любом звене технологической цепочки немедленно отражается на состоянии всей системы в целом. В этом случае, как уже было отмечено, именно маркетинговое планирование позволяет минимизировать возможные последствия такого сбоя.



Рисунок 1- Взаимодействие субъектов на рынке нефтепродуктов [2]

Следовательно, рынок нефтепродуктов обладает наиболее общими чертами, характерными для рынка товаров производственного назначения, на котором одну из самых важных ролей играет основное сырье (нефть) и произведенные на ее основе нефтепродукты, полученные в процессе поэтапного нефтепродуктообеспечения: разведка; добыча; нефтепереработка; получение соответствующего объема и качества нефтепродуктов; обеспечение конечных потребителей качественными нефтепродуктами (на рынке потребительских товаров).

Таким образом, рынок нефтепродуктов относится к рынкам товаров производственного (B2B) и потребительского (B2C) назначения и является естественным саморегулирующимся механизмом выявления существующих в обществе потребностей, нахождения путей их удовлетворения, обеспечения состоятельности предприятий топливно-энергетического комплекса в условиях конкурентной предпринимательской среды.

Рынок нефтепродуктов характеризуется следующими отличительными особенностями с точки зрения состояния конкуренции и степени монополизации:

1. Федеральный рынок нефти не является монополизированным, поскольку ни одна из нефтяных компаний не занимает на нем долю свыше 35% как по фактической добыче и реализации нефти, так и по ее запасам.

2. Транспортировка нефти по магистральным трубопроводам осуществляется единственной организацией (ОАО «АК «Транснефть») тарифы на услуги которой регулируются государством в соответствии с Федеральным законом «О естественных монополиях». То же отчасти относится и к транспортировке нефтепродуктов железнодорожным транспортом. По отдельным направлениям перевозка нефти и нефтепродуктов осуществляется водным и автомобильным транспортом в качестве альтернативного или единственного (северные регионы) способа доставки потребителям.

3. Переработка нефти производится несколькими десятками нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ), расположенных практически во всех основных регионах Российской Федерации. Все НПЗ входят в состав той или иной нефтяной компании, однако получают сырье как от собственных компаний, так и от любых владельцев нефти на давальческой основе. В ряде случаев НПЗ занимают доминирующее положение на региональных и межрегиональных товарных рынках, что обусловлено технологическими особенностями производства или транспортировки нефти и нефтепродуктов (например, на Дальнем Востоке).

4. Для рынка оптовой реализации нефтепродуктов характерна региональная монополизация. Подавляющее большинство предприятий нефтепродуктообеспечения включено в региональные разделы Реестра хозяйствующих субъектов, имеющих на рынке определенного товара долю свыше 35%, в первую очередь по услугам по хранению нефтепродуктов. Нефтехранилища, нефтебазы и терминалы, как правило, принадлежат вертикально интегрированным компаниям.

5. Состояние конкуренции на рынке розничной реализации нефтепродуктов характеризуется региональной неоднородностью, хотя во многих регионах коммерческими структурами, работающими на рынке нефтепродуктов, создана сеть АЗС, не зависящих от нефтяных компаний. Иностранный капитал также занимает на этом рынке определенное место.

Особенности регулирования конкурентных отношений предпринимательских структур на рынке нефтепродуктов представлены на рисунке 2.

Сложившаяся ситуация на данном рынке дает возможность предприятиям, входящим в определенную нефтяную компанию, а также независимым коммерческим организациям закупать сырую нефть и продукты ее переработки у других компаний, что позволяет рассматривать вертикальные связи как нежесткие в плане ведения хозяйственной деятельности и не препятствующие конкуренции. Существенное значение для создания условий конкуренции на рынках оптовых и розничных

продаж имеет значительное число нефтетрейдеров, колеблющееся в различных регионах от 50 до 150 (до 400 хозяйствующих субъектов на отдельных товарных рынках субъектов Российской Федерации).

Рисунок 2 .- Особенности регулирования конкурентных отношений предпринимательских структур на рынке нефтепродуктов

Вместе с тем в рамках вертикально интегрированных структур наблюдается явная тенденция к концентрации капитала и централизации управления дочерними и зависимыми обществами. В отдельных случаях ценовую политику проводят непосредственно ВИНК, реализующие нефтепродукты только через сеть хозяйствующих субъектов, согласившихся с установленной компанией ценой и другими условиями договора комиссии (так называемые джобберы), либо через арендаторов нефтебаз и АЗС. Кроме того, сложившаяся структура отрасли позволяет использовать различного рода антиконкурентные соглашения (ценовой сговор, раздел рынка, бойкот аутсайдеров).

Товарные и финансовые потоки могут не совпадать даже у ВИНК, поскольку реализуются различные схемы замещения поставок нефтепродуктов между хозяйствующими субъектами, переработки нефти на давальческой основе, неденежных форм обмена и товарных зачетов и др. Например, в ходе бартерных операций и товарных взаимозачетов собственниками нефти и нефтепродуктов могут оказаться хозяйствующие субъекты, не действующие постоянно на данном товарном рынке и реализующие данный товар по ценам, существенно отличающимся от сложившихся на рынке. Кроме того, собственники нефти и нефтепродуктов применяют различные преysкурантные и разовые цены на свою продукцию в зависимости от условий оплаты (бартер, денежные средства, ценные бумаги), от особенностей контракта (объем партии, разовая или регулярная поставка) и от конкретного покупателя (дочерняя или зависимая коммерческая структура, арендатор, бюджетная организация). Это в значительной степени затрудняет контроль за участниками нефтяного рынка со стороны государственных органов.

Использованные источники:

- 1) Нефтеперерабатывающая промышленность США и бывшего СССР/ В.М. Капустин, С.Г. Кукес, Р.Г. Бертолусини.-М.: Химия, 1995. – С.168.
- 2) Шаховская Л. С., Гущин С. Г., Современные проблемы конкурентоспособного и устойчивого развития экономики России и ее топливно-энергетического комплекса // Известия высших учебных заведений Поволжский регион: № 5 (20). - Пенза: Изд-во Пензенского гос. ун-та, 2006. (серия Общественные науки) - С.42-48.

Мурзабаев А.Р.

Заманов Ю.С.

*студент 2 курса профиля «Финансы и
Кредит»*

Сибайский институт (филиал)

ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный университет»

САНАТОРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС БАШКОРТОСТАНА

В данной статье рассматриваются проблемы и задачи организации, проведения отдыха граждан в оздоровительных комплексах Зауралья республики Башкортостан.

Гордость республики Башкортостан - уникальная санаторно-курортная система, представляющая собой мощный оздоровительный комплекс. По характеру лечебных средств курорты Башкирии делятся на три группы: бальнеологические, грязевые и климатические.

Основным лечебным средством на бальнеологических курортах являются минеральные воды, используемые для ванн, питьевого лечения, ингаляций, орошений, промываний желудка, кишечника, для плавания в бассейнах.

В группе грязевых санаториев Башкортостана основным фактором является лечебная грязь, содержащая в различных количествах воду, органические и минеральные вещества. Используется иловая грязь соленых водоемов, а также сапропелевая грязь пресных озер и торфяная грязь. Башкирия располагает особенно большими запасами озерной грязи.

Развитие здравниц в Башкортостане находится под пристальным вниманием Президента и Правительства республики. В рамках её реализации сделано уже немало: проведена инвентаризация рекреационного фонда республики с передачей неиспользуемых по назначению помещений в пользу детских и социальных организаций; принят закон о государственной собственности санаторно-курортных учреждений; разработана программа развития санаторно-курортной системы; создано Управление курортами республики Башкортостан; создана единая система планирования и организации научных исследовательских работ по восстановительному лечению -открыт НИИ восстановительной медицины и курортологии БГМУ.

Разработаны программы научных исследований. Создана система подготовки и переподготовки курортных кадров на базе НИИ восстановительной медицины и курортологии БГМУ. Организован научно-методический совет Управления курортами РБ. Санаторно-курортное дело - деятельность, направленная на удовлетворение социальных потребностей граждан в лечении, профилактике, реабилитации и отдыхе, создание и функционирование сети лечебно - профилактических учреждений,

специализирующихся на применении в лечебной практике природных и преформированных факторов.

В системе сохранения здоровья, восстановления работоспособности и продления жизни населения санаторно-курортное лечение обретает особую важность. Установлена его высокая эффективность в профилактике и лечении многих заболеваний, в снижении в 2-3 раза временной и стойкой нетрудоспособности, от 2 до 6 раз числа обострений заболеваний у детей и взрослых.

Санаторно-курортная сеть республики включает 7 санаторно-курортных учреждений, в том числе такие известные на всю страну как "Янган - Тау", "Красноусольск", "Юматово", 4 дома отдыха, 27 санаториев - профилакториев промышленных предприятий, 8 студенческих здравниц, подведомственных Фонду государственного социального страхования Республики Башкортостан. Детское население республики оздоравливается в 22 детских санаториях, подведомственных Министерству здравоохранения Республики Башкортостан, для больных туберкулезом действуют 3 противотуберкулезных санатория, подведомственных Министерству здравоохранения Российской Федерации. Кроме того, санаторно-оздоровительная сеть республики располагает около 100 базами отдыха, санаториями-профилакториями, принадлежащими республиканским предприятиям.

Лечебно-оздоровительные мощности вышеперечисленных здравниц характеризуются следующими данными.

В ближайшей перспективе потребность в санаторно-курортном лечении еще более возрастет, поскольку изменения в экономической, экологической ситуации в стране привели к росту хронических заболеваний среди взрослых, подростков и детей. В то же время, при очевидном отставании обеспеченности нуждающихся в санаторно-курортном лечении, следует отметить отсутствие научно - обоснованной методики оценки потребности в нем в зависимости от уровня заболеваемости, профессиональных и возрастных характеристик населения, экологических особенностей республики.

Башкортостан сегодня имеет все необходимые предпосылки для значительного расширения сети санаторно-курортных учреждений. На его территории имеются свыше 50 уже известных источников минеральных вод, большие ресурсы целебных грязей, уникальные термальные пары и газы, кумыс, мед, 150 видов лечебных трав, целебный климат. Вместе с тем по примерным оценкам известно, что в лечебных целях используется только 5% мощностей изученных минеральных вод. Контрольно - аналитические исследования и сертификация минеральных ресурсов для санаторно-курортной сети из-за отсутствия соответствующих лабораторий в республике проводятся за ее пределами.

До сих пор отсутствует действенная система охраны природных лечебных ресурсов, контроля за их добычей и применением, разработкой и выполнением природоохранных мероприятий. Существует необходимость в составлении общего реестра всех имеющихся природных лечебных ресурсов с указанием степени их использования и экологической чистоты.

За последние пять лет за счет средств республиканского бюджета, Фонда государственного социального страхования, предприятий и собственных средств санаториев проведена значительная работа по строительству и реконструкции объектов санаторно-курортной системы, которая позволила улучшить комфортность и лечебную базу здравниц.

Вместе с тем темпы развития материально - технической базы санаториев отставали от темпов роста потребности в санаторно-курортном лечении, в результате обеспеченность населения в нем за эти годы не улучшилась.

Правовая основа санаторно-курортной деятельности в республике определяется Конституцией Республики Башкортостан, Кодексом Республики Башкортостан "Об охране здоровья граждан", Законом Республики Башкортостан "О природных лечебных ресурсах, лечебно - оздоровительных местностях и курортах в Республике Башкортостан". Вместе с тем многие вопросы санаторно-курортного дела пока недостаточно отрегулированы в нормативном правовом отношении. К ним относятся вопросы собственности санаторно-курортных организаций, учета, охраны, экологической экспертизы и эксплуатации природно-лечебных ресурсов, лицензирования и стандартизации лечебно - оздоровительной деятельности, механизма реализации санаторно-курортных услуг и т.д.

Органами, осуществляющими функции управления здравницами республики, являются Фонд государственного социального страхования РБ, Министерство здравоохранения РБ, Министерство здравоохранения РФ, другие юридические лица, имеющие на балансе санатории - профилактории, базы отдыха. Действующая ныне система управления санаторно-курортной системой республики требует усовершенствования. Остаются без достаточного внимания вопросы экономики, развития, научного и кадрового потенциала, существующего рынка санаторно - курортных услуг. Как адекватный инструмент государственного регулирования санаторно-курортной деятельностью, необходима разработка научно - обоснованных медико-экономических стандартов для лицензирования, сертификации и аккредитации здравниц с определением их категорий.

Таким образом, санаторно-курортная система Республики Башкортостан в настоящее время нуждается в оптимизации форм и методов работы, в том числе связанных с формированием рынка

санаторно-курортных услуг, сопровождаемых интенсивным их вовлечением в экономический оборот.

Долгосрочные стратегические цели развития санаторно-курортного комплекса требуют новых подходов к вопросам, определяющим стратегию и основные направления его реформирования, превращения в высокодоходный сектор экономики, выполняющий социальную задачу по оздоровлению населения, развитию и сохранению уникальных природных лечебных ресурсов Республики Башкортостан.

Стержневой фигурой санаторно-курортной системы является врач - курортолог. В современных условиях это должен быть врач общей практики, обучавшийся в интернатуре, получивший первичную специализацию по профессии, тематическое усовершенствование, а также имеющий сертификат врача - специалиста по профилю и прошедший процедуру аттестации.

Использованные источники:

1 www.bashinform.ru

2 <http://ufa.regionz.ru/index.php?ds=17214>

3 <http://uralkurort.com/>

Муртазалиева Л. М.

соискатель кафедры бухгалтерского учета

Косинова В. Н., к.э.н.

доцент кафедры бухгалтерского учета

Дагестанский государственный университет

Россия, г. Махачкала

КЛИРИНГ - ОДИН ИЗ МЕТОДОВ БАНКОВСКИХ РАСЧЕТОВ

Клиринг представляет собой способ безналичных расчетов, основанный на зачете взаимных требований и обязательств юридических и физических лиц за товары и услуги, ценные бумаги. К осуществлению клиринга объективно побудил участников расчетов рост числа сделок и объема перерабатываемой информации еще в середине 18 века.

Концентрация платежей при клиринге позволяет значительно сократить сумму взаимной задолженности, прервать цепочку неплатежей, достичь экономии платежных средств на сумму зачтенного оборота, расширить сферу безналичных расчетов и облегчить управление ими. Как следствие, упрощаются, удешевляются и ускоряются расчеты, сохраняется имеющаяся денежная (кассовая) наличность, и за счет этого повышается уровень прибыльности и ликвидности участников.

Сущность зачета взаимных требований заключается в том, что равновеликие суммы взаимных требований кредиторов и обязательств должников друг к другу погашаются, а платежи осуществляются лишь на разницу. Зачет может быть организован, когда несколько предприятий связаны между собой как встречной, так и последовательной передачей

продукции или оказанием услуг. Зачеты взаимной задолженности могут проводиться между двумя хозяйствующими субъектами, групповые и межотраслевые. Подавляющий объем зачетов происходит с участием банка, но возможна их организация между предприятиями, минуя банки. В этом случае в банк представляется поручение или чек на незачтенную сумму.

Клиринговые операции широко распространены в хозяйственной деятельности. Существует так называемый «локальный» клиринг: взаиморасчеты между конкретными организациями через собственные схемы зачета на основе тех или иных платежных инструментов и институтов. Для его осуществления обычно используются квазиденежные инструменты, например разнообразные формы векселей.

Другой разновидностью клиринга является межфилиальный (внутрибанковский) клиринг - взаимозачет между филиалами и отделениями крупного банка.

И, наконец, межбанковский клиринг, право на осуществление которого предоставляется специальной лицензией, выдаваемой Банком России небанковской кредитной организации (НКО) - Расчетной НКО.

В самом общем виде систему финансовых расчетов Российской Федерации можно подразделить на логические составляющие:

- система валовых расчетов Банка России;
- система нетто-расчетов через клиринговые и расчетные палаты;
- система внутрибанковских расчетов.

В соответствии со стратегией развития платежной системы в России валовая система расчетов в режиме реального времени является базовой составляющей платежной системы Российской Федерации и Банка России. Основной ее целью является оперативное зачисление на счета кредитных организаций поступивших денежных средств и предоставление им возможности немедленного их использования.

Платежи в рамках системы валовых расчетов в режиме реального времени осуществляются непрерывно в течение операционного дня в пределах остатка, имеющегося на момент проведения расчета на счете участника расчетов, открытом в специализированном расчетном подразделении Банка России. Все платежи между участниками системы валовых расчетов в режиме реального времени осуществляются в электронной форме и проводятся по счету немедленно после их поступления, т. е. становятся безотзывными и окончательными.

Риски, возникающие в процессе клиринга, можно разделить на:

- риск ликвидности, т. е. неспособность одного или нескольких участников расчетов выполнить свои обязательства при покрытии дебетовой позиции;

- кредитный риск, при котором окончательный расчет по клирингу не осуществится из-за неплатежеспособности какого-либо участника расчетов.

Этот риск возникает при отсутствии синхронизации по осуществлению расчетных операций плательщиков и получателей, например, зачисление средств получателю до окончательного подтверждения прихода от плательщика. В этом случае у получателя возникает кредитный риск;

- системный риск, при котором риски ликвидности, возникшие у одних участников расчетов, могут привести к появлению аналогичных рисков у других участников, планирующих свои платежи в расчете на поступления средств от первых;

- технический и информационный риски, возникающие при ненадежности автоматизированных систем передачи и обработки данных, а также при попытке преднамеренного вредительства.

Клиринг может осуществляться двумя способами - без предварительного депонирования средств участников расчетов в клиринговом учреждении и с предварительным депонированием средств.

В первом случае каждому участнику открывается счет, называемый транзитным счетом-позицией, записи по которому не отражают реального движения ресурсов, а несут счетный характер. Центральный банк списывает дебетовые сальдо со счетов банков участников и зачисляет их на корреспондентский счет клирингового учреждения. Со своего корреспондентского счета клиринговое учреждение осуществляет платежи банкам, имеющим положительный результат зачета (кредитовое сальдо).

Клиринговые взаимозачеты имеют и чисто экономические выгоды - снижение уровня оборотных средств организаций и банков, участвующих в хозяйственной деятельности и увеличение скорости обращения денежной массы, что является относительно не инфляционным источником развития экономики в целом. Все это обуславливает широкое распространение этой формы расчетов во всем мире и в нашей стране.

Благодаря выработке нормативной базы электронного документооборота и четырем сеансам обработки платежей в платежной системе ЦБ РФ появляется возможность создания клиринговой системы, в которой полностью отсутствуют все риски, кроме технического и информационного. В рассматриваемой схеме с четырьмя клиринговыми сеансами полностью отсутствует кредитный риск, поскольку списание денежных средств с клирингового счета участника производится только после завершения сеанса, а возможность провести платеж клиринговыми деньгами через другую платежную систему. Сеансовая обработка платежей участников расчетов при наличии сеансовой обработки платежей в ЦБ РФ также дает возможность полностью избежать системного риска во всех клиринговых сеансах, кроме окончательного.

Проведение расчетов с опорой не на неподтвержденные обязательства и двухсторонние лимиты, а на реальные остатки на счетах участников расчетов минимизирует системный риск. Наличие же ОФПЛ позволяет еще больше повысить степень надежности системы, существенно упрощая для участников расчетов поиск денежных средств при их дефиците на рынке.

*Мухамедьянова Г.А.
студент 4 курса
Шутько Г.Н., к.э.н., доцент
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Переход российской экономики в режим социально-рыночной системы хозяйствования, оптимизации роли в экономике государства требует активизации исследований по проблемам повышения эффективности производства, в том числе и на основе совершенствования управления прибылью. Производство, распределение и использование прибыли оказывают значительное влияние на многие процессы эффективности воспроизводства и в сельскохозяйственных предприятиях. Управление ею не только способствует повышению их доходности, но и стимулирует рост эффективности и конкурентоспособности сельскохозяйственного производства, делает его более инвестиционно привлекательным и менее рисковым. Отсутствие механизмов управления прибылью сдерживает повышение эффективности сельскохозяйственных предприятий, не позволяет использовать ее мощный мотивационный потенциал. Без совершенствования управления прибылью невозможно улучшение экономического и социального положения сельскохозяйственных предприятий, развитие всей совокупности финансово-кредитных отношений. Продолжают оставаться слабо разработанными и вопросы управления её формированием на основе инновационного развития, стимулирования снижения издержек производства, повышения качества продукции, оптимизации отраслевой структуры экономики, роста производительности труда.

Для собственников предприятия важен конечный финансовый результат – чистая прибыль, которую они могут изымать в виде дивидендов или реинвестировать с целью расширения масштабов деятельности и упрочения своих рыночных позиций. Для кредиторов размер чистой прибыли, который остается собственнику, не представляет интереса. Их больше интересует общая сумма прибыли до уплаты процентов и налогов, поскольку из нее они получают свою часть за

ссуженный капитал. Государство же интересуется прибылью после уплаты процентов до вычета налогов, так как именно она служит источником поступления в бюджет.

Основным источником информации служат данные бухгалтерского учета формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках»[1].

В ООО СП «Салават Юлаев» основная прибыль формируется за счет реализации производимой продукции, часть за счет бюджетных ассигнований и от прочих источников. К прочим источникам относятся оказание услуг и выполнение работ на стороне, реализация товарно-материальных ценностей. Разновидности прибыли товарно-материальных ценностей приведены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 Разновидности прибыли в ООО СП «Салават Юлаев»
(тыс.руб)

Показатели	2009 год	2010год	2011год	2011 г. в % к 2009 г.
Валовая прибыль	616	276	912	148,1
Чистая прибыль	329	470	616	187,2

Увеличение валовой прибыли на 48,1 и чистой прибыли на 87,2%, что показывает, что после уплаты налогов, в распоряжении предприятия в 2011 году остаётся больше денежных средств по сравнению с 2009 годом. В ООО «Салават Юлаев» прибыль поступает от продажи товаров, продукции, услуг и от бюджетных ассигнований. Доходы рассмотрим в таблице 2.2.

Таблица 2.2 Доходы ООО «Салават Юлаев» (тыс.руб.)

Показатели	2009 год	2010 год	2011 год	2011 г. в % к 2009 г.
Поступило денежных средств- всего	4412	9494	9210	208,75
Средства полученные от покупателей и заказчиков	760	5089	7465	982,24
Бюджетные субсидии	2312	4405	1745	75,48
Прочие доходы	1340	360	-	-

По данным таблицы 2.2 мы видим, что поступление денежных средств в 2011 году по сравнению с 2009 годом увеличилась в 2,08 раз. Увеличение наблюдается за счёт роста выручки от продаж. Она по сравнению с 20098 годом возросла в 9,82 раза. Изменения в бюджетных субсидий уменьшились в 0,75 раза, они были направлены на финансирование социально-культурных мероприятий. Как было сказано выше, увеличение выручки идёт за счёт увеличения прибыли от реализации продукции, работ, услуг.

Прибыль ООО СП «Салават Юлаев» распределяется по разным направлениям: на оплату приобретённых товаров, работ, услуг, на оплату

труда, на отчисления в государственные внебюджетные фонды, на выдачу подотчетных сумм, на расчёты с бюджетом, на оплату процентов и основной суммы по кредитам. Распределение выручки в ООО СП «Салават Юлаев» приведено в таблице 2.4.

Таблица 2.4 Распределение выручки в ООО СП «Салават Юлаев» (тыс.руб)

Показатели	2009 год	2010 год	2011год	2011 г. в % к 2009 г.
Направлено денежных средств- всего	5589	9375	14783	264,5
в том числе: на оплату приобретенных товаров, работ и услуг	1721	2628	7253	421,4
на оплату труда	1483	1710	1595	107,6
на расчёты по налогам и сборам	611	705	228	37,3
на прочие расходы	1774	4332	5707	321,7

Направления денежных средств на разные выплаты с каждым годом увеличивается. Прибыль в основном используется на оплату приобретенных товаров. Этот показатель в 2011 году по сравнению с 2009 годом увеличился на 164,5%, отчисления на оплату труда работников увеличились на 7,6%.

Из этого можно сделать вывод о том, что заработная плата работников с каждым годом растёт, что является хорошим показателем, стимулирующий работников к труду.

На предприятии должны предусматриваться плановые мероприятия по увеличению прибыли. В общем плане мероприятия ООО СП «Салават Юлаев» могут быть следующего характера:

- 1) увеличение выпуска продукции;
- 2) улучшение качества продукции;
- 3) продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду;
- 4) снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени;
- 5) диверсификация производства;
- 6) расширение рынка продаж и др.

Из этого перечня мероприятий вытекает, что они тесно связаны с другими мероприятиями на предприятии, направленными на снижение издержек.

В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться не только к получению максимальной прибыли, но и к рациональному, оптимальному использованию уже полученной прибыли. Это позволит не только удерживать свои позиции на рынке, но и обеспечить динамичное развитие его производства в условиях конкуренции.

В современных условиях важнейшим источником увеличения прибыли является инновационная деятельность. Реализация данного источника предполагает постоянную работу по изменению потребительских свойств продукции, работ и услуг.

Использованные источники:

1. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник/ Г.В. Савицкая.- 5-е изд., перераб. и доп. – М.:ИНФРА – М, 2009. – 536 с.
2. Бочаров, В.В. Финансовый анализ[Текст]: Учебное пособие/ В.В. Бочаров-. Спб.: Питер, 2001. - 232с.
3. Мельник, А.Н. Комплексный анализ влияния различных факторов на прибыль предприятия [Текст] / А.Н. Мельник, А.Н. Дырдонова // Финансы и кредит. – 2011. - № 48. – С.2-7.
4. Донцова, Л.В. Анализ формы № 2 « Отчет о прибылях и убытках» [Текст] / Л.В. Донцова, Н.А. Никофорова // Финансовый менеджмент. – 2003. - № 1. – С. 36-45.

Мухина Т.В., магистрант, НИУ «БелГУ», Россия, Белгород **ВОЗМОЖНОСТИ И БАРЬЕРЫ ПОСТРОЕНИЯ ДЕЛОВОЙ** **КАРЬЕРЫ В СОВРЕМЕННОМ БАНКЕ**

Эффективное управление персоналом является одним из наиболее существенных факторов конкурентоспособности и экономического развития современных организаций. В то же время теоретические аспекты построения механизмов мотивации и стимуляции, адекватных российской специфике, нуждаются в дальнейшей разработке [1].

Работа в банковской сфере всегда считалась престижной. Кроме того, банк — отличное место для профессионального развития и карьерного роста. Однако бытует и такое мнение, что попасть на работу в банк (и сделать в нем успешную карьеру), не будучи «избранным», невозможно.

Эксперты считают, процесс построения карьеры в банковской сфере не сильно отличается от процесса построения карьеры в любой другой сфере — нужно посвятить себя любимому делу и поступательно идти к цели. Если человек поставил себе цель стать профессионалом в банковской сфере, то он должен интересоваться самой финансовой средой, изучать рынок, анализировать, читать, развиваться, постоянно расти в интеллектуальном плане.

Зачастую специальное профессиональное образование в данной сфере не является единственно важным условием и абсолютной необходимостью. Как показывает практика, первое поколение банкиров вообще профессионального образования не имело. Однако, разумеется, специализированное образование будет дополнительным плюсом, но не будет являться основополагающим фактором. Очевидно, что требования к

кандидатам как в банке, так и в любой другой компании варьируются в зависимости от позиций, на которые претендуют кандидаты. Если говорить о позициях начального уровня, то, разумеется, должны присутствовать базовые составляющие, такие как, например, широкий кругозор, профессиональная и личностная мотивация работать в банке, желание строить карьеру в финансовом секторе. Все остальное — необходимый опыт работы, узкоспециализированные знания и навыки, умение решать какие-либо задачи — будет прикладываться по мере работы в самом банке. Сегодня активно развивающийся и растущий банк — как раз то место, где можно построить успешную карьеру в достаточно сжатые сроки. Если говорить о молодых специалистах, то в банках всегда много стартовых позиций, не требующих опыта работы, а именно: консультант по кредитованию, операционист, специалист Service Desk, специалист call-центра. Претенденты на эти должности не должны обладать специальным образованием, всем необходимым навыкам их обычно обучают на месте. Например, в банке можно создать специальный Центр обучения и развития сотрудников, который проводит курсы подготовки специалистов различных уровней.

Для молодых сотрудников, желающих построить карьеру в банковском секторе, должность консультанта или операциониста — хороший старт. С этих позиций есть возможность построения карьеры до достаточно высоких должностей — начальника управления или заместителя начальника одного из ключевых подразделений банка, причем за достаточно короткое время.

Сотрудники back-офиса работают с большим объемом документации, поэтому они должны обладать такими ключевыми качествами, как внимательность, способность работать с большим объемом информации, пунктуальность, аккуратность в обращении с документами.

Сотрудники front-офиса — это «лицо» банка. Именно по качеству обслуживания многие клиенты выбирают банк, поэтому для специалистов, работающих непосредственно с клиентами, важными качествами являются клиентоориентированность, активная жизненная позиция, грамотная речь, отличные коммуникативные навыки, инициативность, доброжелательность и пунктуальность.

Сейчас в банковской сфере постоянно появляются новые специализации, так как финансовая отрасль активно растет и развивается. В прошлом году появилось новое подразделение — управление качества и сервиса, — в задачи которого входит внедрение и контроль за соблюдением стандартов качества обслуживания. Поэтому одна из новых и актуальных вакансий во многих банках — должность менеджера по качеству и сервису обслуживания [2].

Для формирования сильной трудовой мотивации необходимо, чтобы смысл труда выходил за рамки удовлетворения только личных материальных потребностей человека. Как известно со временем даже высокая оплата труда, которая также имеет свои грани, перестает быть весомым стимулом для роста трудовой активности. Работники перестают стремиться работать с полной самоотдачей, поскольку они уже достигли определенного достаточного уровня зарплаты (или его максимума), и не видят смысла в дальнейшем рвении, снижается стремление достигать больших результатов из-за «возможной» прибавки, когда в целом и так нормальные условия жизни [3].

По мнению экспертов в области управления кадрами, практически перед каждым человеком встает ряд вопросов, которые необходимо решить еще на этапе планирования карьерного роста. Иначе велик риск оказаться невостребованным на рынке труда либо найти работу, не приносящую морального и материального удовлетворения.

В плане карьеры в банке необходимо предъявления вполне определенных требований к персоналу, с одной стороны, и построения конкретной модели профессиональной деятельности самим работником, с другой стороны. Управление деловой карьерой административно-управленческого персонала в современной финансово-вой организации должно осуществляться на перспективу, т. е. должно быть долговременным и в соответствии с планами развития банка. В то же время планирование и организация карьеры, являясь элементом планирования кадров, не может носить директивный характер, т. е. со временем могут меняться интересы работников, их ориентация и планы банка. Поэтому следует уделять большее внимание обучению и повышению квалификации персонала. Добиться того, чтобы в банке действовала система непрерывного обучения всех категорий работников. При этом результаты обучения должны приводить либо к служебному росту, что довольно ограничено в силу заранее определенного количества руководящих мест, либо к повышению зарплаты или премии. Для обеспечения в банке успешного управления карьерным процессом в целом и индивидуальной карьерой каждого специалиста требуется разработка специальной концепции управления карьерным процессом, которая бы вобрала в себя весь предшествующий положительный опыт, а также перечисленные и другие конструктивные подходы и принципы. Только при условии следования такой концепции можно в полном объеме реализовать миссию управления карьерой — достижение гармонии между интересами Банка и потребностями человека [4].

Условием эффективности рынка труда становится непрерывное обучение и повышение квалификации работников, позволяющие планировать, управлять трудовой карьерой и строить их продвижение в финансовом секторе экономики.

Использованные источники:

1. Крыгина А.П. Новый подход к управлению деловой карьерой персонала банка // Сибирская ассоциация консультантов. Заочные научно-практические конференции. Апрель, 2012.
2. С.Дерябин Банк – отличное место для карьеры // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://planetahr.ru/publication/2383> (дата обращения 25.10.2012)
3. Каверзин Н. Метод кнута и пряника: Всегда ли он оправдывает себя и в каких условиях эффективен? // Служба кадров.— 2010.— № 8. — С. 32—37.
4. Фрумкин К. Карьерный лифт банкира: как доехать молодым // Финанс.— 2010. — N 45. — С. 32—31.

*Мухтасарова А.Р.
студент магистратуры
по специальности «Экономика фирмы»
Факультета «ИНЭК»
Уфимского государственного
авиационного технического университета,
Российская Федерация, г. Уфа*

О СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКЕ НЕФТЯНОЙ КОМПАНИИ «ЛУКОЙЛ»

Сейчас много говорят о социальной ответственности бизнеса. И это вполне закономерно, поскольку бизнес стал частью общества, он не может замыкаться только на экономических ценностях. Успешность компаний сегодня определяется не только производственными показателями, но и социальной политикой, которую они проводят.

Решением социальных вопросов на территории, где трудятся ее работники, нефтяная компания «ЛУКОЙЛ» занимается с самого начала своей деятельности. Традиционна такая практика и в дочернем обществе Компании — ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь». В тесном сотрудничестве с администрациями территорий присутствия, а это четыре города (Когалым, Лангепас, Покачи, Урай) и семь районов Ханты-Мансийского автономного округа и два района Ямало-Ненецкого автономного округа, Общество финансирует развитие их инфраструктуры: строительство и ремонт дорог, школ, медицинских учреждений, культурных и спортивных объектов.

Особенно обширным список новостроек, включающий жилые дома и объекты соцкультбыта, стал после того, как 8 сентября 2005 года между Правительством Югры и «ЛУКОЙЛом» было подписано Соглашение о социально-экономическом сотрудничестве. Согласно документу стороны обязывались предпринимать совместные усилия для дальнейшего развития минерально-сырьевой базы, реализации программ по недросбережению,

охране окружающей среды и развитию социальной сферы. Это соглашение дало новый старт к развитию региона.

— Основной упор делается на финансирование строительства объектов. Это самая затратная часть в бюджете городов и поселков, и одним муниципалитетам было бы не справиться с этой задачей. Приоритет отдаем строительству учреждений, нацеленных на творческое, интеллектуальное и физическое развитие детей (спортивным сооружениям, центрам детского творчества, детским садам, школам), потому что это инвестиции в будущее Югры, отметил Евгений Безбородников, заместитель генерального директора по управлению персоналом ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь».

В Урае в рамках Соглашения были введены в эксплуатацию общеобразовательная и воскресная школы, в Покачах построена городская библиотека. Новый современный больничный комплекс, водноспортивный центр «Дельфин», спортивный зал по мини-футболу, жилые дома построены в Лангепасе.

В то же время немаловажным для ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь» является здоровье северян. Поэтому значительная часть средств выделяется на строительство и оснащение объектов здравоохранения. В прошлом году завершилось строительство современного медицинского комплекса в Лангепасе. В ближайших планах — реконструкция когалымской городской больницы. Все это ощутимо скажется на качестве получаемых медицинских услуг.

Помогают нефтяники городам и поселкам Югры решать жилищную проблему. Дома, которые строятся с участием ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь», комфортные и современные. Качество строительства представители Общества контролируют совместно с муниципалитетами.

Лукойловские нефтяники вносят свой вклад и в духовное возрождение Югры. В Когалыме создано Патриаршее подворье Свято-Успенского женского монастыря, в Лангепасе возведен храм в честь иконы Божией Матери «Всех скорбящих Радость», в Покачах — храм Покрова Божией Матери. В Урае — храм Рождества Пресвятой Богородицы, а также православный храм в городе Советском и часовня в поселке Аган Нижневартковского района. Построены мусульманские мечети в Покачах и Когалыме, ведется строительство соборной мечети в Лангепасе.

Многие из этих объектов так и остались бы проектами, если бы не сотрудничество «ЛУКОЙЛа» и Правительства Ханты-Мансийского автономного округа. Оно ежегодно подкреплялось дополнительными соглашениями, и то, что сегодня базовые города Общества называют жемчужинами Югры, свидетельствует об эффективности партнерства западносибирских нефтяников и местных органов власти. Это отметил и посетивший автономный округ в конце 2009 года представитель Президента РФ по Уральскому Федеральному округу Николай

Винниченко: «Несмотря на мировой кризис, „ЛУКОЙЛ“ системно работает по поддержанию высокого уровня социальной жизни людей, и его политика в тех городах, где присутствует менеджмент Компании, заслуживает самого большого уважения. Уровень социальной ответственности, та планка, которую „ЛУКОЙЛ“ держит на протяжении последних лет, очень высоки и могут служить ориентиром для других компаний».

Сотрудничество нефтяников и округа проявляется не только в укреплении инфраструктуры городов и поселков, но и в не менее важных инвестициях — в развитие культуры и спорта. Западно-Сибирский холдинг поддерживает проведение значимых и популярных в Югре международных фестивалей — «Дух огня», «Спаси и сохрани», «Золотой бубен», театрального фестиваля «Чайка», музыкального фестиваля «Югра», проекта «Новые имена», этапов Кубка мира по биатлону. В 2009 году он оказал спонсорскую помощь Ханты-Мансийску в создании экспозиции Музея нефти и газа Югры, а также в реализации социокультурного проекта «Гамбургский счет».

Согласно Соглашению о социально-экономическом сотрудничестве, заключенному 9 июня 2007 года между ОАО «ЛУКОЙЛ» и Правительством Ямало-Ненецкого автономного округа, нефтяная компания оказывает поддержку и двум ямальским регионам — Тазовскому и Пуровскому районам. За три года здесь были построены школа-интернат, жилые дома для представителей коренного населения, в поселке Тазовский проведен капремонт детского сада, в Самбурге введены котельная, хлебопекарня, выделялись средства на поддержку производства в местных совхозах, на проведение национальных мероприятий.

Даже в экономически сложное время «ЛУКОЙЛ» оказывал ощутимую поддержку всем вышеперечисленным территориям. По сути, кризис на темпах реализации социально-экономического соглашения никак не отразился. Все запланированные объекты были сданы в срок, финансирование проектов велось в прежних объемах.

«Концепция корпоративной социальной ответственности ОАО „ЛУКОЙЛ“, даже в кризисное время, выполняется в полном объеме и задает тон всей отрасли. В вопросах социального партнерства мы активно сотрудничаем с администрациями регионов. Совместно принимаем решения о строительстве и реализации социальных проектов, совместно находим источники финансирования. От того, как налажен диалог зависит полноценное развитие социальной инфраструктуры городов и районов», подчеркнул Азат Шамсуаров, вице-президент ОАО «ЛУКОЙЛ».

В декабре прошлого года «ЛУКОЙЛ» и Правительство Югры заключили дополнительное соглашение на 2010 год, согласно которому Компания профинансирует проекты на территории 11 муниципальных образований Югры на общую сумму 1 миллиард 400 миллионов рублей,

что на 40 % больше вложений 2009 года. В тот же день аналогичное соглашение было заключено и с Правительством Ямало-Ненецкого автономного округа.

Каждая из территорий направит средства на решение самых актуальных проблем. В Когалыме намечено строительство четырех домов (16-этажного и 3-этажных), детского сада, футбольного поля и спортивного центра с универсальным игровым залом. Лангепас продолжит строительство детского сада, мечети, музейно-выставочного комплекса и жилого дома. В Урае войдут в строй детский сад, педиатрическое отделение поликлиники и дневной стационар, часть средств пойдет на приобретение социального жилья. А Покачи за счет средств нефтяников будет строить Центр искусств и детский сад.

«Нашу Компанию и Ханты-Мансийский автономный округ связывают многолетние партнерские отношения, сложившиеся в процессе развития нефтяной промышленности нашей страны. И поэтому мы считаем нашим долгом улучшать жизнь людей, которые своим трудом вносят огромный вклад в экономику государства», — определяет цель социального партнерства нефтяников с округом президент ОАО «ЛУКОЙЛ» Вагит Алекперов.

Что касается Ямало-Ненецкого автономного округа, то в рамках дополнительного соглашения, заключенного на 2010 год, планируется возвести жилые дома, отремонтировать подъездную дорогу к поселку Газ-Сале, приобрести снегоходы, вагоны-дома для коренных жителей. Кроме того, ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь» окажет содействие в строительстве православного храма в поселке Тазовский, профинансирует обучение студентов из числа коренных жителей и поддержит традиционное сельское хозяйство. О том, сколь значима помощь нефтяников для коренного населения, сказал глава Тазовского района Николай Харючи: «Сегодня в нашем районе благодаря „ЛУКОЙЛу“ сложилась стабильная социально-экономическая ситуация. Строятся жилье, дороги, развивается инфраструктура. Уверен, что со временем наши взаимоотношения будут только крепнуть».

Это мнение разделяют и западносибирские нефтяники. У них далеко идущие планы по освоению как ямальского, так и югорского регионов. А это, в свою очередь, вселяет уверенность в завтрашнем дне у жителей городов и поселков, где осуществляет свою деятельность «ЛУКОЙЛ».

*Нарежнева О. В., к.э.н., доцент,
доцент кафедры «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит»*

ПРИОРИТЕТЫ СИНЕРГЕТИЧЕСКИХ ЭФФЕКТОВ

В ХОЛДИНГАХ РАЗНЫХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР

Исследования выполнены при финансовой поддержке Российского Гуманитарного Научного Фонда согласно Соглашению (договору) № 11-12-55001/12 от 17.05.2012.

Результаты непрерывных мировых процессов интеграции и глобализации, затрагивающих все направления человеческой деятельности, наиболее наглядно проявляются в экономической сфере, и находят конкретное воплощение в структурном укрупнении фирм, создании интегрированных холдинговых структур.

Начало интеграционных процессов в экономике России неотделимо от политических и экономических событий, происходивших в конце XX века на постсоветском пространстве. Дальнейшей активизации этих процессов способствовало появление у успешно развивающихся компаний потребности в притоке капитала, а также в повышении эффективности использования ресурсов путем вложения их в другие направления бизнеса. Холдинги играют все более заметную роль в экономике страны, поэтому организационно-управленческие и финансово-экономические аспекты интеграции производства и капитала требуют дальнейшего развития и совершенствования.

Главной целью создания холдинговых объединений является получение дополнительных конкурентных преимуществ (формирование технологически взаимосвязанных производственных и сбытовых цепочек, диверсификация бизнеса, оптимизация структуры управления, создание собственной сервисной сети, обособление лицензируемых видов деятельности, снижение рисков и повышение устойчивости бизнеса и др.), которые получили название синергетических эффектов.

Учитывая сложность организационно-управленческих и юридических взаимодействий внутри холдинговых объединений, специфику осуществляемых направлений деятельности и другие субъективные особенности, в экономическом пространстве функционирует большое количество разнообразных видов холдингов. В ходе исследования на предыдущих этапах нами была разработана обширная классификация холдинговых структур, позволяющая понять сложность и разнообразие их внутренней организации и найти правильный подход к исследованию их институциональной специфики [1].

Наилучшим образом конечной цели нашего исследования удовлетворяет бикритериальный подход к классификации структур управления холдингом (по типу интеграции и размерам холдинга), предложенный Овсянниковым С. С. Наглядно суть данного подхода прослеживается в таблице 1.

Таблица 1 – Матрица выбора организационной структуры управления холдингом

Тип интеграции	Размер холдинга		
	Небольшой	Средний	Крупный
Вертикальный	Линейно-функциональная	Линейно-функциональная	Линейно-функциональная
Горизонтальный	Линейно-функциональная	Дивизиональная	Холдинговая
Диверсифицированный	Холдинговая	Холдинговая	Холдинговая

[2, с. 107-108]

Линейно-функциональная структура характеризуется жёсткостью горизонтальных связей, аккумулярованием на верхнем уровне полномочий по решению как стратегических, так и множества оперативных задач, сильной централизацией. Все этапы принятия управленческих решений будут осуществляться головной компанией, дочерние компании, как производственные участки, будут просто исполнять решения и отчитываться об этом.

В дивизиональных структурах ключевыми фигурами в управлении являются менеджеры, возглавляющие производственные подразделения. Учитывая размеры холдингов дивизионального типа, широкую продуктовую специализацию внутри них, обширную территориальную ориентацию, дочерние компании будут обладать большей самостоятельностью и играть более активную роль в принятии решений всех стратегических уровней, чем в линейно-функциональных холдингах.

Сложные холдинговые управленческие структуры обладают большей гибкостью по сравнению с предыдущими типами структур, демонстрируют лучшую ориентацию на цели и спрос, более эффективное текущее управление, гибкость и оперативность маневрирования ресурсами при выполнении нескольких программ. Кроме того, данные управленческие структуры характеризуются высокой мобильностью кадров.

Формы проявления синергии в сложно-иерархических структурах холдингового типа могут быть весьма разнообразны, и для целей настоящего исследования ранее они были классифицированы на следующие виды [3]:

- синергетический эффект масштаба;
- синергетический эффект интеграции;
- синергетический эффект комплексных преимуществ;
- синергетический эффект конгломерата;
- синергетический эффект в менеджменте (в том числе синергия сбыта (или рыночная синергия); производственная синергия (или синергия издержек); синергия инвестирования; синергия управления персоналом).

Наличие существенных отличий в функционировании холдинговых структур позволяет сделать вывод, что для отдельных их видов выделенные синергетические эффекты будут проявляться с разной степенью интенсивности. Систематизация приоритета проявления синергии по видам холдинговых структур приведена в таблице 2.

Таблица 2 – Синергия в разных видах холдинговых структур

Формы проявления синергии	Вид структуры управления холдинга		
	Линейно-функциональная	Дивизиональная	Холдинговая
Синергетический эффект масштаба	+	+	+
Синергетический эффект интеграции	+	+	+
Синергетический эффект комплексных преимуществ	+	+	+
Синергетический эффект конгломерата	+	+	+
Синергетический эффект в менеджменте:	+	+	+
- синергия сбыта	+	+	+
-производственная синергия	+	+	+
- синергия инвестирования	+	+	+
- синергия управления персоналом	+	+	+

Синергетический эффект масштаба, который образуется в результате проведения широкомасштабных действий по производству и сбыту продукции, будет, на взгляд автора, в большей мере проявляться в холдингах с линейно-функциональной структурой. Другие виды холдингов характеризуются меньшей территориальной концентрацией и гораздо большей управленческой самостоятельностью, что является нивелирующими факторами образования данного вида эффекта.

Эффектов интеграции и комплексных преимуществ добиваются участники холдингового объединения в результате организации всех процессов движения товара от стадии производства к стадии потребления. Данные виды синергии в большей мере обеспечиваются наличием общей сети снабжения и сбыта для крупных оптовых поставок. Сложные холдинговые структуры чаще всего уходят от продуктовой или процессной специализации, диверсифицируют бизнес в разных направлениях, поэтому для них данный эффект будет присущ в меньшей мере, чем для холдингов с линейно-функциональной или дивизиональной структурой.

Синергетический эффект конгломерата обеспечивает снижение удельной величины коммерческих и финансовых рисков и их более

равномерное распределение между участниками холдинга. В процессе развития холдинговые структуры постепенно усложняются, начиная с получения преимуществ в сфере заготовления, производства и обращения. Когда такие возможности реализовываются, возникшая потребность в дальнейшем развитии и поиске преимуществ в сфере распределения и потребления находит проявление в усложнении холдинговых структур. Исходя из этого, данный вид синергии имеет больший потенциал в сложных холдинговых структурах, чем в холдингах с линейно-функциональной или дивизиональной структурой управления.

Наличие в холдинге любого вида материнской (управляющей) компании априори обеспечивает более высокий потенциал синергии менеджмента, чем в других сложно-иерархических структурах, не имеющих центра управления. При этом, учитывая уже упомянутые характеристики линейно-функциональных, дивизиональных и холдинговых структур, для первых двух видов холдингов будет обеспечиваться больший эффект менеджмента при производстве и сбыте, а для сложных структур – синергия инвестирования и управления персоналом.

Таким образом, в данной статье определены приоритеты реализации разных видов синергетических эффектов с учётом специфики управленческой структуры холдингов, что позволит с меньшей трудоёмкостью выявлять синергетический потенциал и более полно его использовать для повышения эффективности управления и деятельности холдинговых объединений в целом и отдельных их участников.

Использованные источники:

1. Глущенко М. Е., Нарезнева О. В. Экономико-правовые аспекты функционирования холдинговых структур // Вестник Омского университета. Серия Экономика. – Омск : Изд-во ОмГУ, 2012 г. – № 1. – С. 141-151
2. Овсянников, С. С. Роль холдинговых компаний // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – № 2. – С. 107-109
3. Глущенко М. Е. Синергия как цель интеграции в холдингах // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2011. – №13. – С. 11-14

*Низовцева Г.А.
студент
финансово-экономический факультет*

**ВЛИЯНИЕ КРЕДИТНОЙ И ЗАЕМНОЙ ПОЛИТИКИ
ПРЕДПРИЯТИЯ НА ЕГО ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ**

В современных экономических условиях наблюдается ситуация, при которой хозяйствующим субъектам целесообразнее использовать для финансирования своей деятельности и развития не только собственные, но и заемные средства. Нестабильность и кризисные явления в экономике вынуждают предприятия поддерживать отношения с партнерами посредством предоставления кредитов и отсрочек платежей. При этом максимальная величина дебиторской задолженности и заёмных средств должна быть четко определена. Слишком высокая доля обязательств, равно как и избыточное количество неоплаченных счетов покупателями, снижают финансовую устойчивость предприятия.

В статье проведен анализ влияния размеров и удельного веса задолженностей на общие показатели финансовой устойчивости организации. В качестве примера использованы данные бухгалтерской отчетности ОАО «Сыктывкархлеб» за 2009-2011 гг.

Кредитная политика предприятия представляет собой систему мер и правил, направленных на реализацию контроля за проведением и использованием кредитов, предоставляемых фирмой. Политика привлечения заемных средств (заемная политика) – это часть общей финансовой стратегии предприятия, заключающейся в обеспечении наиболее эффективных форм и условий привлечения заемного капитала в соответствии с потребностями развития предприятия. При исследовании влияния кредитной и заемной политики предприятия на его финансовое положение во внимание в первую очередь будут приниматься данные по дебиторской задолженности и обязательствам, включающим в себя долгосрочные обязательства и краткосрочные обязательства, в составе последних выделяются статьи «заемные средства» и «кредиторская задолженность».

Согласно данным бухгалтерского баланса предприятия удельный вес дебиторской задолженности в составе активов на конец 2009 года составлял 21,9%, на конец 2010 года – 77,3%, на конец 2011 года – 22,2%. Доля всех обязательств в пассивах на конец 2009 года равнялась 66%, на конец 2010 года – 79 %, на конец 2011 года – 24,5%.

На диаграммах 1 и 2 представлена динамика величины валюты баланса, а также доли дебиторской задолженности в составе активов, доли обязательств в составе пассивов.

Диаграмма 1 – Динамика валюты баланса и дебиторской задолженности ОАО «Сыктывкархлеб» за 2009-2011 гг.

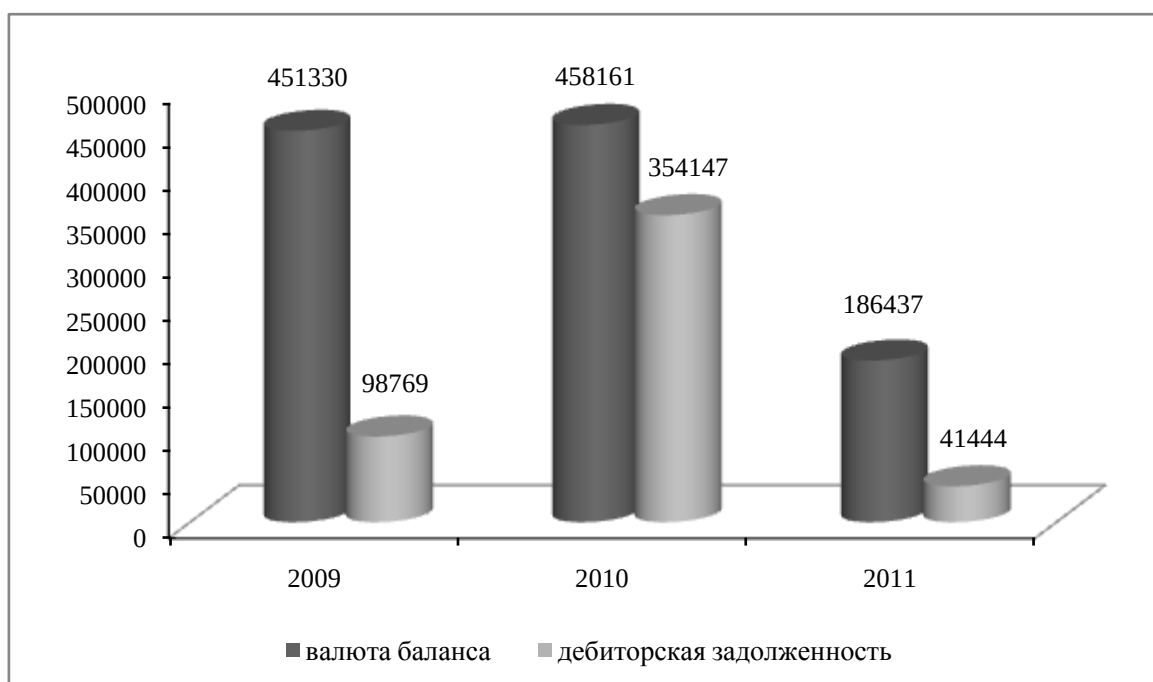
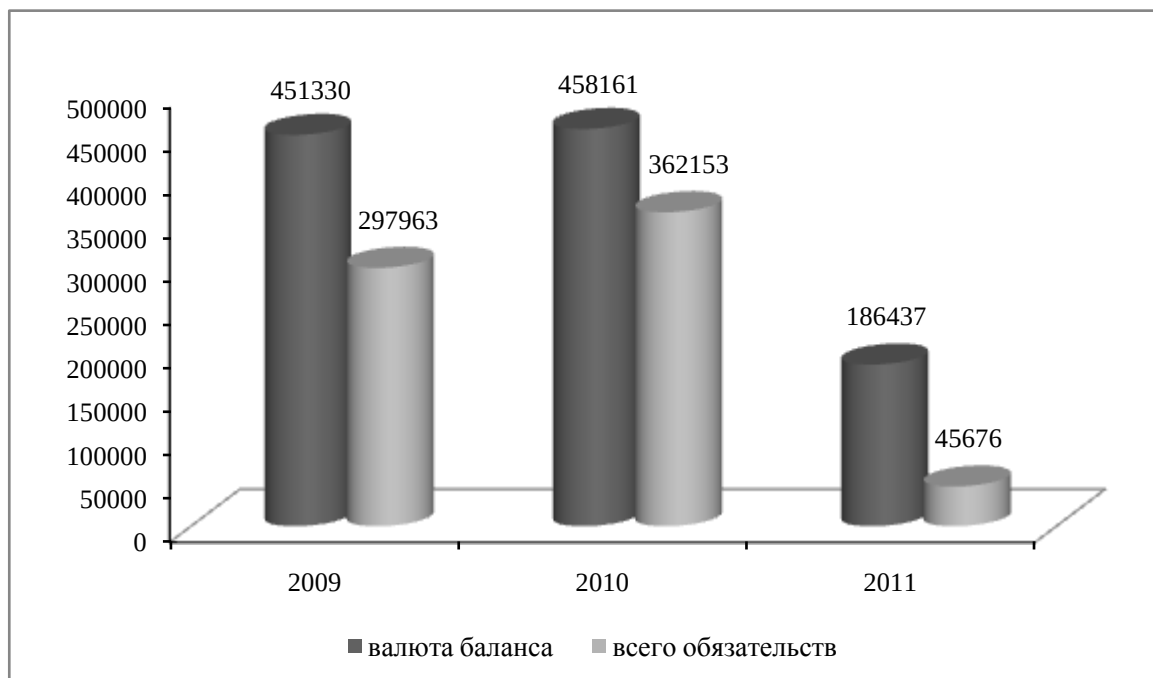


Диаграмма 2 – Динамика валюты баланса и обязательств ОАО «Сыктывкархлеб» за 2009-2011 гг.



На диаграммах видно, что величина, как дебиторской задолженности, так и всех обязательств предприятия, существенно колебалась в течение рассматриваемого периода. Значительное сокращение дебиторской задолженности к концу 2011 года привело к

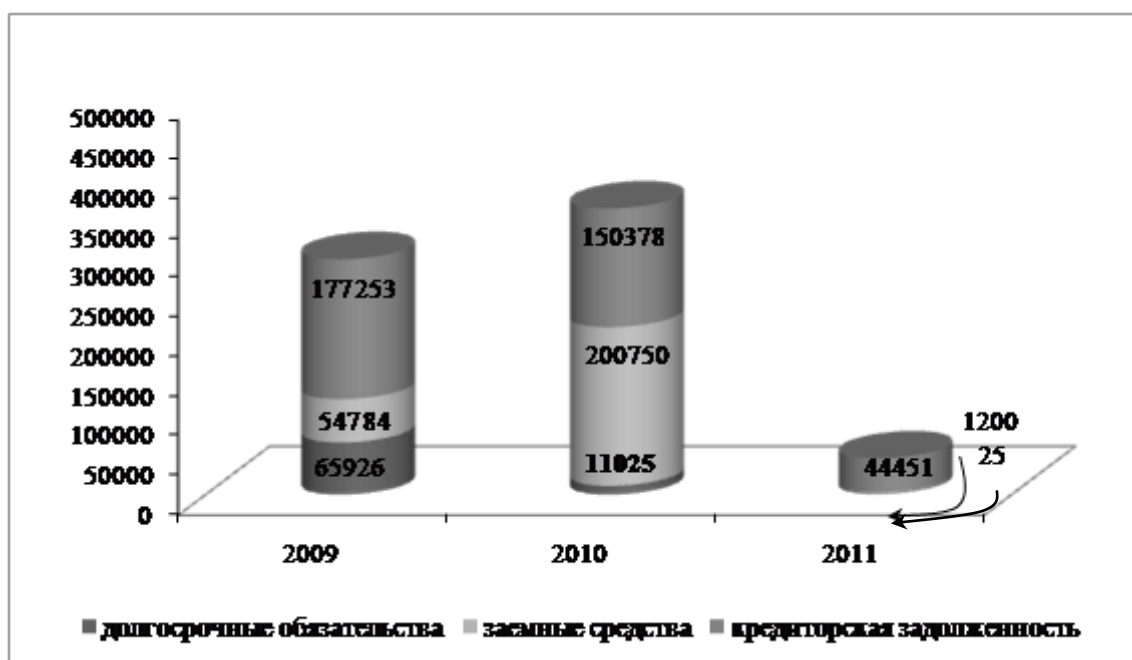
изменению пропорций между статьями актива баланса на 14,3% – доля оборотных активов сократилась, а внеоборотных – возросла.

Снижение задолженности в 2011 году (на 88,3%) в основном обусловлено выплатами предприятию средств разными дебиторами и кредиторами – если в 2010 году эта статья дебиторской задолженности имела удельный вес 91,3% от общей массы источников задолженности, то в 2011 её вес сократился до 17,9%.

Сокращение объемов обязательств предприятия в свою очередь оказало влияние на структуру пассивной части баланса. Доля капитала и резервов за три года возросла на 41,5%, несмотря на то, что в относительном выражении их величина снизилась на 8,2%. Соответственно, доля обязательств сократилась на 41,5%.

На диаграмме 3 представлена структура задолженности предприятия.

Диаграмма 3 – Динамика структуры задолженности ОАО «Сыктывкархлеб» за 2009-2011 гг.



В составе задолженности основной в 2009 и 2011 гг. являлась кредиторская задолженность. Наибольший удельный вес в ней имела задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов. В 2010 году объем заемных средств превысил объем кредиторской задолженности, их размер за год увеличился на 266,4%, доля – на 33,7%. К окончанию 2011 года большая часть задолженности была выплачена, по сравнению с 2009 годом ее величина сократилась в 6,5 раз.

Таким образом, можно утверждать, что изменение величины дебиторской задолженности и обязательств предприятия влияет на соотношение между разделами и статьями баланса. Увеличение дебиторской задолженности приводит к сокращению удельного веса внеоборотных активов, сокращению финансовых вложений. Рост

обязательств сокращает долю в пассивах собственного капитала и резервов. Если рассматривать структуру обязательств, то увеличение одной из составляющих, в данном случае кредиторской задолженности, совпадает с сокращением других составляющих (долгосрочных обязательств). Обратная динамика дебиторской задолженности и обязательств даёт противоположные результаты.

Для того чтобы выяснить, как рассматриваемые показатели влияют на финансовое положение предприятия, необходимо также изучить их роль в формировании показателей финансовой устойчивости, а именно:

1. Коэффициента автономии;
2. Коэффициента финансовой зависимости;
3. Коэффициента соотношения собственных и заемных средств.

Корреляционный анализ показывает, что наиболее сильная связь наблюдается между коэффициентом финансовой зависимости и обязательствами предприятия ОАО «Сыктывкархлеб» (0,999), между коэффициентом соотношения собственных и заемных средств и обязательствами (0,993). В первом случае связь прямая, во втором – обратная. Получаем, что при стабильной величине капитала и резервов увеличение объемов займов и кредитов снижает финансовую устойчивость предприятия.

Менее сильная (0,798) и обратная связь наблюдается между дебиторской задолженностью и коэффициентом автономии, между дебиторской задолженностью и коэффициентом соотношения собственных и заемных средств (0,699). Несмотря на то, что дебиторская задолженность не является составляющей формул для расчета коэффициентов, она опосредованно влияет на финансовую устойчивость предприятия. Увеличение задолженности клиентов перед предприятием уменьшает степень его финансовой независимости.

Важнейшим показателем финансового состояния предприятия является возможность своевременно погашать свои платежные обязательства наличными денежными средствами (платежеспособность). В связи с необходимостью давать оценку платежеспособности у организации возникает задача анализа ликвидности баланса.

Величина дебиторской задолженности предприятия определяет сумму быстро реализуемых активов, кредиторская задолженность – сумму наиболее срочных обязательств, заемные средства – сумму краткосрочных пассивов, долгосрочные обязательства – сумму долгосрочных пассивов.

Опираясь на теорию по оценке ликвидности баланса можно сделать такие выводы:

1. Если сумма денежных средств, денежных эквивалентов и финансовых вложений больше величины кредиторской задолженности у предприятия достаточно наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств.

2. Если сумма быстро реализуемых активов превышает сумму краткосрочных пассивов, то предприятие платежеспособно с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит.

3. Если сумма запасов, НДС по приобретенным ценностям и прочих оборотных активов за вычетом НДС по авансам и переплатам превышает величину долгосрочных обязательств, то можно говорить об излишке платежных средств. При своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей предприятие может быть платежеспособным на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса.

Таким образом, ликвидность баланса снижается, если размер обязательств возрастает быстрее, чем величина оборотных активов. В случае, если темпы роста задолженности равны или меньше темпов роста оборотных активов, ликвидность возрастает, что, в конечном итоге, укрепляет платежеспособность предприятия.

Для подтверждения полученных выводов требуется анализ ликвидности ОАО «Сыктывкархлеб» с использованием финансовых коэффициентов:

- 1) Коэффициента абсолютной ликвидности;
- 2) Коэффициента быстрой ликвидности;
- 3) Коэффициента текущей ликвидности;
- 4) Общего показателя ликвидности баланса.

Существует зависимость между финансовыми коэффициентами и дебиторской задолженностью, обязательствами, которая подтверждается высокими значениями коэффициентов корреляции.

Нормативное значение коэффициента абсолютной ликвидности находится в пределах 0,2-0,5. В 2009 и 2011 годах коэффициент для ОАО «Сыктывкархлеб» составил 1,25 и 1,23 соответственно, в 2010 году – 0,05. Такие колебания вызваны резким увеличением дебиторской задолженности и краткосрочных займов (по статье «заемные средства»).

Нормальными для России значениями коэффициента быстрой ликвидности считаются те, которые попадают в интервал от 0,7 до 1. В течение всего рассматриваемого периода коэффициенты ОАО «Сыктывкархлеб» превышали оптимальный уровень (2009 год – 1,68, 2010 год – 1,06, 2011 год – 2,14). Снижение его величины в 2010 году объясняется существенным возрастанием задолженности разных дебиторов и кредиторов.

Нормальное значение коэффициента текущей ликвидности лежит в пределах 1,0-2,0. В течение 2009 и 2010 гг. коэффициент соответствовал принятым нормативным значениям (1,79 и 1,18 соответственно). В 2011 году значение коэффициента увеличилось почти в три раза (3,09), что связано с выплатой краткосрочной кредиторской задолженности.

Общий показатель ликвидности баланса имеет сходную динамику с остальными коэффициентами ликвидности.

Таким образом, увеличение дебиторской задолженности приводит к сокращению возможностей у предприятия немедленно погашать кредиторскую задолженность; сокращению объемов покрытия ликвидными средствами краткосрочной задолженности. Рост обязательств вызывает осложнения с платежеспособностью, поскольку снижается количество средств, которые могут быть использованы предприятием для погашения краткосрочных кредитов и займов в течение года. Сокращение дебиторской задолженности и обязательств производит обратный эффект.

Последним этапом определения воздействия кредитной и заемной политики предприятия на его финансовое положение является анализ рентабельности.

Исследование корреляционной зависимости между рентабельностью продаж ОАО «Сыктывкархлеб», рентабельностью собственного капитала и дебиторской задолженностью, обязательствами предприятия, дало следующие результаты:

1. Рентабельность собственного капитала возрастает при увеличении дебиторской задолженности;
2. На рентабельность продаж дебиторская задолженность не оказывает значительного влияния;
3. Увеличение кредиторской задолженности приводит к росту рентабельности собственного капитала. Так, в 2010 году сложилась ситуация, при которой присутствовала большая доля заемного капитала, которая оказалась намного больше доли собственного капитала (слишком высокий финансовый рычаг). Это увеличило рентабельность собственного капитала на 28,4%.

Проведенный в статье анализ показал, что и кредитная, и заёмная политика влияют на финансовое положение предприятия. Влияние может проявляться только лишь в изменении пропорций между разделами баланса, а может значительно сокращать или увеличивать платежеспособность, ликвидность организации. Воздействие показателей «Дебиторская задолженность», «Долгосрочные обязательства», «Кредиторская задолженность», «Краткосрочные займы» на финансовые результаты деятельности предприятия проявляется через систему финансовых коэффициентов – финансовой устойчивости, ликвидности, рентабельности. Руководству предприятий следует проводить грамотную политику в отношении кредитов и займов для того, чтобы обеспечить высокую финансовую устойчивость предприятия.

*Никишина О.В.
ст. преподаватель кафедры «ЭУН»
Шейнкаръ З.Г., к.э.н.
доцент кафедры «ЭУН»
Мухачева Д.В.
студент группы «ЭУС»
ФГБОУ ВПО «Иркутский государственный технический
университет»
Россия, г. Иркутск*

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

В современном мире неотъемлемым условием нормального функционирования рыночной экономики является конструктивное взаимодействие бизнеса и структур государства. Частный бизнес и государство все активнее вступают в сотрудничество в поисках эффективных путей решения задач общества на условиях партнерства. Такой симбиоз может быть полезен для обеих сторон. Бизнесу удобно, что государство оплачивает вложения инвестора в рассрочку. В этом случае возврат инвестиций осуществляется за счёт налоговых поступлений государства с учётом оговорённого ранее процента. К тому же, инвестор может вернуть свои средства за счёт взимания платы потребителями той или иной услуги. И, наконец, можно совместить оба способа возврата денег – частично из госбюджета, частично за счёт оплаты потребителями услуг. Такое взаимодействие частного и государственного капиталов носит название государственно-частное партнерство (ГЧП) [1].

В современных российских условиях государство начало разрабатывать эффективные схемы взаимодействия государственного и частного капиталов, пытаясь адаптировать многообразный опыт Запада к российским особенностям.

Существуют признаки, наличие которых во взаимодействии власти и бизнеса свидетельствует о том, что оно является государственно – частным партнерством [2]. Рассмотрим их:

- стороны партнерства должны быть представлены, как государственным, так и частным сектором экономики;
- взаимоотношения сторон государственно-частного партнерства должны носить партнерский, то есть равноправный характер;
- стороны государственно-частного партнерства должны иметь общие цели и четко определенный государственный интерес;
- стороны государственно-частного партнерства должны объединять свои вклады для достижения общих целей;

- взаимоотношения сторон государственно-частного партнерства должны быть зафиксированы в официальных документах (договорах, контрактах и других);

- стороны государственно-частного партнерства должны распределять между собой расходы и риски, а также участвовать в использовании полученных результатов.

ГЧП представляет собой не простое объединение ресурсов государства и бизнеса, а новую экономическую форму взаимодействия государства и бизнеса с целью достижения наиболее эффективных для общества результатов. Это взаимодействие может осуществляться в разнообразных институционально-экономических формах и на различных уровнях национального хозяйства (федеральном, региональном и муниципальном). Взаимодействие государства и частного бизнеса, создание устойчивых партнерских отношений между ними как на федеральном, так и региональном уровнях осложняется недостаточной проработанностью институционально-экономических основ этого взаимодействия, возникающих в процессе реализации инвестиционных проектов в рамках отношений ГЧП.

Одной из наиболее сложных проблем при этом является вопрос финансового обеспечения ГЧП, предопределяющего уровень его инвестиционного потенциала и экономическую эффективность. В связи с тем, что любое вложение капитала предполагает его рациональное, экономически прибыльное инвестиционное размещение, одним из важнейших организационно-управленческих вопросов ГЧП является поиск компромиссных решений, обеспечивающих, с одной стороны, достаточную для бизнеса доходность вложенного капитала при разумном распределении рисков, а, с другой стороны, максимально быстрое и качественное решение актуальных социальных проблем и эффективное управление объектами государственной собственности.

Слабая разработанность данных вопросов порождает соответствующие негативные последствия и препятствует активному внедрению в формируемые рыночные отношения механизмов ГЧП.

Важнейшая проблема государственно-частных партнёрств связана с перераспределением правомочий собственности, возникающим в процессе перерастания административно-властных отношений государства и бизнеса в отношения партнерства, закрепляемые соответствующими соглашениями сторон. В России в силу того, что имущественные и правовые отношения ещё не обрели чёткую законодательную базу, вопрос регулирования правомочий собственности стоит крайне остро. А отдельные исследования государственно-частных партнёрств, возникающие хаотично, не уделяли должного внимания этой проблеме. Между тем, этот вопрос требует системного подхода и разработки. Существует необходимость теоретического исследования с разработкой

глубинных проблем государственно-частных партнёрств, моделирования экономических институтов, создания законодательного базиса таким образом, чтобы работа всех его участников была скоординирована и носила последовательный характер, нацеленный на результат.

Особенности государственно-частных партнёрств по сравнению с другими механизмами финансирования состоят в том, что партнёры преследуют различные цели, решают свои конкретные задачи, стороны имеют различные мотивации. Каждая из сторон партнерства вносит свой вклад в общий проект. Государство заинтересовано в росте объемов и улучшении качества предоставляемых услуг инфраструктурных и социально ориентированных отраслей населению и экономическим агентам. Для государства – это решение социально значимых задач, а для бизнеса такое сотрудничество вполне мотивировано, поскольку фактически нет рисков утраты вложенных средств, ведь государство, как партнер, по определению не может быть банкротом. Со стороны бизнеса вкладом являются: финансовые ресурсы, профессиональный опыт, эффективное управление, гибкость и оперативность в принятии решений, способность к новаторству и т.п. Частный сектор стремится стабильно получать и увеличивать прибыль. Причем стратегически мыслящий бизнес выстраивает свои приоритеты в первую очередь не просто под размер прибылей, а в интересах устойчивости получения доходов от проектов. При этом обе стороны заинтересованы в успешном осуществлении проектов в целом. Проекты государственно-частного партнерства зачастую облегчают выход на мировые рынки капиталов, активизируют привлечение иностранных инвестиций в реальный сектор экономики. Особое значение государственно-частного партнерства имеет для экономики регионов, где на его основе происходит развитие местных рынков капитала, товаров и услуг. Однако интересы государства и бизнеса могут не просто не совпадать, но и быть противоречивыми, поэтому заключению договора о партнерстве должны предшествовать переговоры сторон, балансирующие эти интересы и цели проектов.

Общественная же значимость государственно-частного партнерства заключается в том, что в конечном итоге выигрывает общество как глобальный потребитель более качественных услуг [3].

Несмотря на активное формирование условий, государственно-частное партнерство недостаточно развито в России на современном этапе. В качестве основополагающих причин можно выделить следующие:

- проблемы законодательной базы;
- неравноправие сторон в партнерстве;
- низкий уровень квалификации и отсутствие опыта у чиновников;
- непрозрачность организации государственно-частного партнерства и высокий уровень коррупции;

- длительный срок окупаемости проектов для инвесторов;
- низкий уровень доверия к власти общества в целом;
- существенные риски для частных инвесторов. Прежде всего, это риск преждевременного расторжения договора и потери вложенных инвестиций.

Следует также отметить, что в настоящее время управление государственно-частными партнёрствами имеет черты советского государственного монополизма. Государство любыми способами старается сохранить за собой ключевые права по отношению к объекту государственно-частного партнёрства, в то время как единственным способом привлечения инвестиций в малоприбыльные секторы экономики являются различного рода льготы и обеспечение благоприятной экономической среды, а также политика невмешательства в управление объектом со стороны частного сектора.

Сложность введения государственно-частного партнерства в РФ связана с недостаточным формированием условий для этого. Это выражается не только в неразвитости институциональных основ, но и в социальной неготовности частного бизнеса к предоставлению публичных благ на установленных обществом условиях.

Для успешного развития государственно-частного партнерства в регионе необходимо наличие определенных условий, к которым можно отнести:

- наличие региональной законодательной базы ГЧП;
- высокая инвестиционная активность в регионе;
- разработка методики оценки рисков проектов;
- создание механизма повышения квалификации и переподготовки государственных и муниципальных служащих, реализуемого с привлечением российских и зарубежных тренеров, специалистов и экспертов в области ГЧП;
- создание базы проектов ГЧП и обеспечение их информационной прозрачности и публичности.

Важный момент регулирования государственно-частных партнёрств – экономическая прозрачность всех этапов реализации таких проектов. Бизнесмены должны быть уверены, что государство будет не диктатором, а партнёром, честно выполняющим свои обязательства. Риск использования такого партнёрства с государством в качестве способа давления на конкурентов в своём бизнесе также должен быть сведён к нулю. России еще предстоит пройти сложный процесс экономической и правовой квалификации многочисленных форм государственно-частного партнерства. Богатый опыт западных стран в сфере государственно-частных партнёрств должен быть не просто скопирован, но и применён к нашим реалиям. Для этого необходимо создать аналитическую группу при

правительстве для того, чтобы она могла сопоставить полученные от запада знания, теперешние макроэкономические реалии и внутреннюю экономическую среду в нашей стране. России необходимо начинать разрабатывать и законодательно подкреплять именно те схемы, которые будут максимально адаптированными именно к отечественным экономическим особенностям. Важно снизить барьеры для входа в это партнёрство для бизнеса, чтобы не отталкивать его от участия в жизни общества, а стимулировать его желание инвестировать средства. Возможно, это будет финансирование пока только краткосрочных – в масштабах государственно-частных партнёрств – проектов, чтобы было более очевидным бизнес-планирование и была чётче видна прибыль в перспективе.

Использованные источники:

1. Частно-государственное партнерство: состояние и перспективы развития в России: Аналитический доклад. М.: Институт экономики РАН, Национальный инвестиционный совет, 2006. С. 14.
2. Щегорцов, М.В. Государственно-частное партнерство как механизм финансового обеспечения инвестиционной деятельности: дис. ... канд. экон. наук (08.00.01) / Щегорцов Михаил Валерьевич ; Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. - Москва, 2011.- 174 с.
3. Журнал российского права - www.concession.ru

Никишина О.В.

ст. преподаватель кафедры «ЭУН»

Шейнкаръ З.Г., к.э.н.

доцент кафедры «ЭУН»

Мухачева Д.В.

студент группы «ЭУС»

**ФГБОУ ВПО «Иркутский государственный
технический университет»**

Россия, г. Иркутск

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО – ОДИН ИЗ ГЛАВНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПОВЫШЕНИЯ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ

Формирование рынка доступного жилья является одним из приоритетов государственной жилищной политики, как неотъемлемая составляющая национального проекта «Доступное и комфортное жилье - гражданам России». Достойное жилье обеспечивает социальную и экономическую стабильность государства, но лишь незначительная часть населения может позволить улучшить свои жилищные условия.

Потребности в жилье характеризуются следующими цифрами:

- свыше 60% населения страны хотели бы улучшить свои жилищные условия;

- около 5 млн семей, большинство из которых относится к малоимущим гражданам, стоят в очередях на получение квартир;
- перед 1014 тыс. граждан (в том числе 306 тыс. ветеранов и инвалидов, 708 тыс. граждан, относящихся к иным категориям) Российская Федерация в соответствии с федеральным законодательством имеет государственные обязательства по обеспечению жильем.

По данным социологических опросов, количество семей, обладающих доходами, достаточными для решения своей жилищной проблемы самостоятельно (включая приобретение жилья с помощью ипотечных кредитов), составляет не менее 4 млн семей (9-10% общего числа российских семей). О неудовлетворенном (платежеспособном) спросе на жилье свидетельствует непрекращающийся рост цен на него. Оценки индекса цен на жилую недвижимость показывают, что инфляция в жилищном сегменте потребительского рынка более чем в 2 раза превосходит средние инфляционные показатели по стране в других отраслях экономики.

Произошло расслоение населения по уровню заработка и более 30% жителей имеют доходы ниже прожиточного минимума. Темпы роста на рынке жилья существенно превышают темпы роста доходов граждан.

Основной проблемой в достижении важнейшей цели государственной жилищной политики - повышении доступности жилья для граждан РФ - является недостаточность бюджетных и внебюджетных ресурсов (включая денежные средства населения), направляемых в жилищную сферу и обеспечивающих динамичное развитие рынка жилья.

Необходимым условием успешной реализации Проекта является решение вопросов жилищного финансирования, способность государства и бизнеса сформировать государственно-частное партнерство (ГЧП).

Государственная дума 21 июля 2005 г. приняла закон «О концессионных соглашениях», который стал одной из основ партнерства бизнеса и власти [1]. При реализации этой модели в задачи государства входит выделение перспективных направлений развития экономики и создание условий для их реализации, в том числе путем предоставления финансовых ресурсов, формирования нормативной базы. Частный сектор может вложить в качестве своей «доли» в партнерство, помимо финансовых ресурсов, опыт и управленческие навыки. Сосуществование государства и бизнеса в рамках конкретного «хозяйствующего субъекта» позволит обеспечить целевое использование средств и, что немаловажно, способствовать снижению уровня коррупции. Ведь частный инвестор, участвующий вместе с государством в деятельности того или иного предприятия, заинтересован в коммерческой отдаче, в извлечении легальной прибыли.

Для того чтобы вывести проект строительства доступного жилья на все уровни, необходимо сформировать настоящую систему партнерства.

От государства требуется снятие бюрократических преград, от муниципалитетов - предоставление земли для строительства, которую потом смогут выкупить владельцы домов. Частный сектор обеспечит финансирование строительства.

Государственно-частное партнерство одна из целого ряда альтернативных структур, лежащая между традиционным государственным обеспечением, с одной стороны, и полной приватизацией - с другой. Для власти государственно-частное партнерство - это способ привлечь частный капитал к финансированию и управлению той собственностью, которую государство оставляет за собой; для бизнеса государственно-частное партнерство - это способ получить надежную прибыль на объектах государственной собственности или при оказании услуг, которые закреплены за государством. При надлежащей организации и надлежащем правовом оформлении государственно-частное партнерство выгодно и для государства, и для бизнеса, и для граждан. Механизмы ГЧП могут быть одной из форм привлечения бизнеса к решению масштабных общенациональных программ.

Строительство жилья, в некоторых субъектах РФ, привело к нехватке перспективных строительных площадок, обеспеченных инженерной, транспортной и энергетической инфраструктурами, что в свою очередь начало сдерживать темпы строительства.

Серьезнейшим отрицательным фактором, сдерживающим начало крупномасштабных строительных проектов, является сильное отставание регионов в вопросах градостроительной деятельности: нехватка территориального планирования, градостроительного зонирования, планировки территории, архитектурно-строительного проектирования, строительства, капитального ремонта, реконструкции объектов капитального строительства. Другой проблемой являются сложившиеся правила оборота земли под застройку. Федеральная антимонопольная служба выяснила, что 91,7% земельных участков под жилищное строительство в России выделяются незаконно. Происходит увод из оборота земли с целью последующей спекулятивной перепродажи, а до этого площадки простаивают в ожидании роста цен. Резкого наращивания темпов строительства нельзя добиться, не обеспечив его адекватным наращиванием темпов производства строительных материалов. Производственные мощности существующих предприятий изношены до 60-70%, а применяемые технологии устарели, крайне материало- и энергозатратны. При существующих показателях рентабельности и сроках окупаемости не менее 8-10 лет производство, например, дополнительно 1 млн. т цемента потребует 150 млн. долл. инвестиционных вложений, что невозможно без прямых инвестиций со стороны государства, хотя в определенных кругах существует мнение, что, в принципе, инвестиции в рынок - дело только частного капитала.

Основная суть схемы взаимодействия и реализации проекта государственно-частного партнерства заключается в следующем. Администрация города готовит всю необходимую проектно-сметную документацию и на конкурсной основе отбирает инвестора для строительства. С победителем заключается концессионное соглашение, по которому инвестор будет обязан построить объекты и передать их в муниципальную собственность, а город должен гарантировать и обеспечить возврат инвестиционных вложений инвестора в конкретный период времени. Схемы возврата средств инвестора могут быть разными, в зависимости от договоренностей сторон - от планомерного возврата средств до передачи в аренду. В концессионном соглашении может предусматриваться государственная, либо муниципальная поддержка инвестора, а могут предусматриваться и государственные и муниципальные меры поддержки одновременно. Например, освобождение от арендной платы, льготные условия по уплате земельного налога, а также компенсация социальных затрат [2].

Решение жилищных проблем граждан требует, помимо вложения огромных финансовых средств, как бюджетных, так и частных, совместных усилий всех ветвей власти, финансового и строительного бизнес-сообщества. При этом сосредоточение усилий в правильном направлении, помимо решения прямой задачи по строительству жилья, даст импульс росту других отраслей экономики, так как строительная отрасль, являясь системообразующей, непосредственно влияет на развитие металлургии, энергетики, машиностроения, транспорта и другие отрасли [3].

Формирование партнерских отношений между государством, инвесторами и строителями - единственный путь к достижению целей Национального проекта в установленных объемах и сроки. Потенциал механизмов ГЧП может и должен быть задействован и в обеспечении граждан доступным и комфортным жильем.

В соответствии с этим положением необходимо перестроиться и выработать такие пути, которые, не нарушая рыночных принципов функционирования жилищной сферы, не повышая рисков для деятельности частных инвесторов, строительных компаний, предприятий строительной индустрии и других профессиональных участников рынка, позволили бы решать проблемы доступности жилья для граждан России. Это возможно только на принципах государственно-частного партнерства с использованием государственных и муниципальных финансов.

Совершенно очевидно, что для большей части российских граждан вопрос обеспечения жильем может быть решен только в рамках реализации социальных жилищных программ, осуществляемых на принципах частно-государственного партнерства, где государство выступает соинвестором строительства социального жилья. К сожалению,

применяемые сегодня меры государственной поддержки в виде жилищных субсидий, выделяемых для приобретения жилья на рынке, дополнительно «разогревают» рынок и снижают эффективность использования бюджетных средств.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ (ред. от 02.07.2010) «О концессионных соглашениях» (принят ГД ФС РФ 06.07.2005).
2. Черкасов А.П. Финансирование инвестиционных проектов муниципального образования в условиях государственно-частного партнерства: автореф. дис. ... канд. экон. наук (08.00.01) / Черкасов Алексей Павлович.; Тольят. гос. ун-т. - Йошкар-Ола, 2012. – 23 с.
3. Журнал «Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование» № 1-2 (26-27) Июнь 2006.

Новиков А.В., к.э.н.

доцент кафедры «Экономика и менеджмент»

Институт судостроения, Морской и арктической техники

Северного (Арктического) федерального университета

Российская Федерация, г. Северодвинск

ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ТЕОРИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ СУДОСТРОЕНИЯ)

Одной из серьезных проблем отечественных предприятий является отсутствие действенной теории стратегического управления, способной стать руководством к действию для руководителей. Одной из причин такого положения является предельно общее построение теории стратегического управления, которое не учитывает отраслевой специфики отдельных производственных фирм. Между тем, каждая отрасль производства обладает определенными параметрами, которые накладывают отпечаток на систему стратегического управления. Речь может идти о таких отраслевых особенностях, как стабильность спроса на продукцию, длительность производственного цикла изготовления изделий, основные виды ресурсов с их спецификой использования, жесткость конкурентной борьбы и скорость обновления отрасли и др.

Рассмотрим эти особенности для нескольких характерных примеров отраслей, а после этого уточним специфику отечественного судостроения, одной из наукоемких отраслей промышленного производства, которая уже более двадцати лет испытывает серьезные трудности. Более полный отраслевой анализ возможен лишь в рамках той или иной отрасли и определенного инвестиционного климата конкретных регионов.

Некоторые отраслевые параметры, касающиеся стратегического управления, приведены в таблице 1 ниже:

Особенности отраслей производства с точки зрения стратегического управления

Отрасли производства	Стабильность спроса на продукцию в связи с макроэкономическими параметрами	Длительность производственного цикла	Параметры отраслей производства Отраслевая специфика	Основные виды ресурсов предприятия	Технологичность продукции, скорость внедрения инноваций в отрасли, изменчивость отрасли
Пищевая промышленность	Спрос связан с демографическими параметрами, остается относительно стабильным даже в период макроэкономического спада	Короткая (от нескольких дней до 2-3 месяцев). Горизонт стратегического планирования – короткий (от нескольких месяцев до нескольких лет).	Существует ряд хорошо зарекомендовавших себя технологий производства, которые мало изменяются с течением времени. Высокие санитарно-гигиенические требования как основа "отраслевых технологических требований". Основные стратегии - роста на базе старых продуктов (другие страны, регионы, рост спроса) и внедрение новых (еще не производимых) продуктов в ассортимент фирмы. Иногда – интеграция с сельхозпроизводителями и оптовыми сетями, поглощение конкурентов. Основное внимание - маркетингу, поскольку сам продукт в целом "стандартен", но благодаря особому составу и упаковке позиционируется на определенном рынке, периодически меняя часть параметров. Две основные стратегии наращивания прибыли - позиционирование натурального продукта (дороже) либо максимальное снижение стоимости исходного сырья за счет применения синтетических добавок.	Продукция сельского хозяйства. Высокая зависимость себестоимости и цены от природных условий сельского хозяйства.	Относительно редкое изменение самой продукции, преимущественное использование традиционных рецептов в различных комбинациях, традиционных продуктов. Средняя и низкая технологичность отрасли
Судостроение и общее машиностроение	Спрос на отдельные виды продукции может быть нестабильным при высоком объеме капитальных затрат (особенно в периоды	Высокая (до нескольких лет). Горизонт стратегического планирования должен быть достаточно	Жесткие отраслевые стандарты технологии производства (особенно в судостроении), определяемые в настоящее время как отраслевой наукой, так и фактическими условиями на самих предприятиях. Данное обстоятельство серьезно тормозит	Продукты различных отраслей национального производства	Технологичность отрасли – средняя и высокая. Смена основных параметров производства (технология, организация, требования к кадровому составу

	общего спада экономики). Требуется повышение свойства мобильности, гибкости производственных систем. Мобильность должна обеспечиваться, как минимум, в трех отношениях – ресурсном (переход к блочно-модульному способу сборки изделий), технологическом (избегание использования специального оборудования с низкими адаптационными свойствами; снижение доли ручного труда для повышения класса точности продукции, ее качества; максимальное использование гибких производственных систем (ГПС)) и организационном (отказ от жесткой цеховой структуры производства, формирование производственной системы на базе модульного принципа).	широк, с точки зрения прогнозирования рыночной конъюнктуры и стратегического планирования.	внедрение инноваций в отрасли, требуется переосмысление роли отраслевой науки в судостроении, для повышения экономической эффективности необходима также разработка подготовки производства и технологического процесса на многовариантной основе. В настоящее время доминирует стратегия адаптации продукции к фактическим условиям на предприятии, когда структура предприятия в минимальной степени затрагивается новыми требованиями к продукции (между тем, опыт многих стран показывает необходимость обратного - адаптации предприятия к новым требованиям продукции). Это способствует консервации сложившейся технологии, организации производства, сохранению кризисного состояния большинства отраслей при сохранении разрыва в параметрах продукции с ведущими судостроительными фирмами мира. Также в отрасли наблюдается формирование крупных корпоративных структур, которые должны взять на себя основную долю ответственности за предприятия отрасли. Пока вновь образованные корпорации привели лишь к снижению управляемости компаниями, при отсутствии четких перспектив на реструктуризацию и модернизацию участвующих фирм.	предприятия) происходит раз в несколько десятилетий	
Электронная промышленность	Спрос подвержен быстрым изменениям ввиду высокой скорости развития отрасли (также повышенные требования	Длительность производственного цикла изделия – низкая, но многое зависит от уже	Отсутствие жестких отраслевых стандартов и технологий, наличие лишь стандартов безопасности или экологичности (не всегда, не на все виды продукции).	Основной вид ресурсов - интеллектуальные разработки, скорость и	Высокая технологичность отрасли, где смена поколений продукции происходит раз в несколько месяцев

	к мобильности производства, основанной на передовых достижениях науки и техники). Спрос на продукцию конкретной фирмы зависит от ее имиджа, положения на рынке и уровня продукции.	осуществленных разработок, которые требуют серьезных инвестиций, времени, при этом обладают высокой рискованностью. Горизонт планирования – относительно небольшой, но детальный и проработанный	Основная стратегия - лидерства, которая строится на передовых достижениях и имидже компании. Для остальных фирм возможно применение различных ценовых и сбытовых стратегий, основанных на постулате о более низком уровне продукции и производства.	успешность которых является главным фактором успеха компании. Для удачной работы необходимы масштабные научные исследования, необходимо иметь определенный запас готовых к использованию разработок.	
Добывающие, сырьевые отрасли	Спрос на продукцию может в той или иной мере колебаться в период экономического спада. В основном это сказывается не на объемах поставки, а на цене продукции.	Длительность производственного цикла добычи - незначительная. Однако основная проблема – в постоянном наличии источников сырья и рынков сбыта, поиск которых становится основной задачей производителей. Результаты стратегических ошибок в отрасли могут сказываться на протяжении десятилетий. Поэтому горизонт стратегического управления (поиска удобных мест добычи и постоянного сбыта продукции) составляет до	Существует ряд хорошо зарекомендовавших себя технологий производства, которые мало изменяются с течением времени. Стандарты безопасности и экологичности являются обязательными, постепенно совершенствуются. Основа для роста компании - поиск новых источников природных ресурсов и рынков сбыта традиционной продукции. Иногда возможны слияния фирм для получения дополнительных конкурентных преимуществ. Конкуренция в отрасли может осуществляться по критерию качества исходного сырья и рентабельности добычи.	Основные ресурсы – капитал и доступ к природным недрам.	Технологичность отрасли в целом невысокая, с течением десятилетий постепенно появляются новые технологии более глубокой добычи природного сырья.

Сельское хозяйство	Относительно стабильный спрос на продукцию даже в периоды спада обеспечивается стабильной работой пищевой промышленности	нескольких десятков лет – как правило, в обобщенной форме. Длительность производственного цикла – около года или меньше. Ярко выраженная сезонность производства, зависимость от природных условий хозяйствования	Существует ряд хорошо зарекомендовавших себя технологий производства, которые мало изменяются с течением времени. Стандарты безопасности и экологичности являются обязательными, постепенно усвершенствуются. Основные стратегии - роста на базе старых продуктов (другие страны, регионы, рост спроса) и внедрение новых (еще не производимых) продуктов в ассортимент фирмы. Иногда – интеграция с производителями продуктов питания и оптовыми сетями, поглощение конкурентов. Основное внимание - маркетингу, поскольку сам продукт в целом "стандартен", но благодаря особому составу и упаковке позиционируется на определенном рынке, периодически меняя часть параметров.	Основной вид ресурсов – посевные площади и природные условия, которыми приходится в некоторых случаях бороться. Высока также доля живого труда.	Технологичность отрасли низкая, с течением нескольких десятилетий постепенно появляются новые сельскохозяйственные технологии. Колебания в отрасли в основном связываются с природными климатическими условиями в связи с урожайностью основных освоенных сельскохозяйственных земель
Легкая промышленность	Спрос на продукцию может серьезно колебаться даже в периоды макроэкономического роста	Невысокая длительность производственного цикла (до нескольких месяцев)	Существует некоторое количество отраслевых стандартов, экологических и технических норм. Стандартные приемы развития новых поколений продукции, с постепенным качественным изменением отрасли и продукции	Переработанные природные ресурсы	Технологичность отрасли – средняя. Основные технологии производства меняются в течение десятилетий.
Прочие отрасли	Ситуация может кардинально различаться, в зависимости от специфики продукции, стабильности спроса, особенностей доминирующей технологии производства и других параметров. Все это обуславливает отраслевую специфику разработки теории стратегического управления				

Как видно из этой таблицы, многие отраслевые параметры могут серьезно отличаться друг от друга, что должно откладывать отпечаток на инновационную политику компании (интенсивность проведения собственных научных исследований, частота смены поколений продукции), горизонт стратегического управления (от нескольких лет в электронной промышленности – до десятилетий в сфере энергетики), управление ресурсами компании и учет влияния экономических циклов (например, в пищевой промышленности спрос остается относительно стабильным даже в период макроэкономического спада, поскольку продукция этой отрасли относится к удовлетворению первичных потребностей людей) и др. Таким образом, теория стратегического управления должна учитывать параметры предприятий каждой отрасли.

Теперь обратимся к отечественному судостроению. Специфика последнего – в довольно высокой длительности производственного цикла, который может составлять два-три года и более. В связи с этим традиционная схема оплаты готовой продукции по факту ее изготовления применяется довольно редко из-за потенциального недостатка оборотных средств производственной фирмы: как правило, производственный процесс изготовления судна делится на ряд этапов, завершение которых является «контрольными точками», в которых представитель заказчика проводит инспекционные работы и осуществляет часть выплат по контракту. Высокая длительность производственного цикла является серьезной проблемой отечественного судостроения, но ее невозможно решить без комплексного внедрения систем автоматизации проектирования, подготовки производства, инженерного анализа и т.д. [1]. Как правило, внедрение автоматизированных систем типа CAD/CAM⁶² позволяет сократить процесс проектирования и изготовления продукции судостроения в 2-3 раза [1], однако для применения Западных систем в российских условиях отсутствуют соответствующие предпосылки:

- А) низкая степень автоматизации производства, масштабное применение ручного и механизированного труда затрудняет внедрение «технологической составляющей» CAD/CAM-систем;
- Б) несоответствие российских стандартов судостроения требованиям международных классификационных обществ;

⁶² Аббревиатуры составлены от английских слов «Computer-Aided Design» (CAD, «Проектирование с помощью компьютеров») и «Computer-Aided Manufacturing» (CAM, «Производство с помощью компьютеров»). Также в состав этих систем обычно входит компонента CAE («Computer-Aided Engineering», «Инженерный анализ с использованием компьютеров»), а также надстройки маркетинговой поддержки, составления технико-экономического обоснования проекта и др. Помимо всего прочего, такие системы основаны на гибких производственных системах, которые считаются гораздо более надежными с точки зрения качества готовой продукции, нежели применение ручного труда. При этом в ходе проектирования судна с помощью CAD/CAM-систем формируется компьютерная трехмерная модель будущего изделия, которая затем может использоваться для отслеживания всех ремонтов изделия, выявления в нем эксплуатационных недостатков и т.п. Иными словами, применение таких систем становится в современных условиях одним из параметров конкурентоспособности изделия.

В) различие в стандартах документооборота, технологии и организации производства между российскими и Западными компаниями;

Г) необходимость учета межзаводской кооперации в крупных проектах с участием сотен предприятий, что совершенно нехарактерно для Западных судостроительных компаний и др.

При этом российских систем класса CAD/CAM не существует, поэтому с учетом указанных вопросов проблема кажется неразрешимой и требует отраслевых и общегосударственных усилий, многомиллиардных инвестиций в рамках отрасли. Если предположить принципиальную возможность создания подобных государственных целевых программ в будущем, то это можно будет отнести к серьезным «эволюционным» изменениям в теории и практике стратегического управления в судостроении. Пока же все это можно рассматривать лишь гипотетически.

Еще одна особенность российского судостроения – в крайней структурной жесткости предприятий на всех уровнях иерархии, что является следствием применявшегося в советские годы линейного подхода к стратегическому управлению. Наиболее ярко данное свойство судостроительных компаний заметно на цеховом уровне организации производства.

Цех как организующее начало на предприятии связан с имманентно присущими ему производственными мощностями, которые закреплены за ним и в дальнейшем рассматриваются как относительно неделимые. Признак неделимости – цеховые накладные расходы, которые показывают относительную независимость цехов друг от друга. Главная характеристика цеха – производственная мощность, которая отражает способность цеха перерабатывать определенный объем ресурсов в единицу времени. Для решения учетных и организационных задач активно применяется такая категория, как цеховая себестоимость продукции. Как правило, в условиях полной загрузки производственных мощностей и трудовых ресурсов (в плановой экономике СССР), применения данной категории было вполне достаточно для обеспечения стабильности себестоимости продукции.

В условиях резкого падения спроса на традиционную продукцию судостроительного предприятия цеховая организация производства приводит первоначально к резкому росту себестоимости продукции: цеховой принцип организации требует одинакового отношения ко всем ресурсам цеха, вне зависимости от степени их участия в производственном процессе; это, в свою очередь, ведет к консервации в издержках цеха таких составляющих, как амортизация, косвенные расходы, а в случае градообразующих предприятий – и заработная плата основных производственных рабочих. Изменению подвергается лишь переменные издержки, такие как стоимость сырья, материалов, полуфабрикатов. Иными словами, падение спроса на продукцию в несколько раз может привести к

снижению общих издержек цеха лишь на десятки процентов, что ведет к резкому росту себестоимости каждого конкретного изделия.

Чтобы решить проблему избыточных расходов планово-экономические службы предприятия пытаются применить «рыночный метод ценообразования», т.е. начинают исходить не из фактических затрат цеха по выполнению заказа, а из согласованной с заказчиком цены. Объективная оценка делается лишь по статьям переменных издержек, а косвенные затраты и амортизационные отчисления рассчитываются по остаточному принципу.

Как следствие, такое положение ведет к недостатку денежных средств у цехов, снижению финансирования элементов цеховой структуры. Традиционная схема равномерного финансирования всех цеховых ресурсов в данном случае не работает, т.к. недофинансирование способно привести к нарушению правил техники безопасности, охраны труда, технологии производства (нарушение ремонтного цикла и, как следствие, - невозможность реализации размерных технологических цепей) и появлению огромного количества брака. Таким образом, несмотря на принцип неделимости цеховых производственных мощностей, у руководства цехов остается единственная возможность для продолжения производственного процесса, пусть и в уменьшенных объемах – разделение производственных мощностей цехов на две категории, среди которых первые будут полностью финансироваться, «работать», обслуживаться, амортизироваться и т.д., а вторые окажутся предоставленными сами себе без средств на их содержание и воспроизводство. Иными словами, наступает «пассивная адаптация» или «автореструктуризация» производства, ведущая к приспособлению предприятия к снижению объемов выпуска продукции ценой разрушения части производственного потенциала цехов⁶³.

Для правильного проведения антикризисного управления автореструктуризация производства должна быть отражена в затратной части баланса доходов и расходов предприятия, а затем это должно стать основой для проведения реструктуризации производства, для упорядочения учета товарно-материальных ценностей, ликвидации и реорганизации убыточных подразделений и т.п. Модульный подход к организации производства, описанный выше, позволяет избежать проблемы автореструктуризации, обеспечивая быстрое приспособление предприятия к новым объемам загрузки.

В связи с необходимостью проектирования новых предприятий и реформирования, реструктуризации существующих возникает вопрос формирования «структурных эталонов» организации и новых организационных форм, способных эффективно работать в складывающихся экономических условиях. Для учета последствий отдельных стратегических

⁶³ Эти процессы подробно изучены в работах [2], [3]. Вероятно, нечто подобное может происходить и в других отраслях производства.

решений, принимаемых в организации, в довольно длительном горизонте стратегического планирования, необходимы количественные показатели, способные отвечать интересам организации. Сопоставляя возможности предприятия с быстрыми изменениями окружающей среды, можно говорить и о необходимости развития мобильности производства, где структурные эталоны организации должны соответствовать быстрой и низко-затратной адаптации предприятий к изменению параметров загрузки производственных мощностей⁶⁴. Формируемые крупные корпоративные структуры в судостроении пока не дали должного облегчения участвующим предприятиям, обострив и без того серьезную проблему жесткости управления. Нет пока и программ реструктуризации судостроительных фирм.

Третья особенность отечественного судостроения – в наличии довольно жесткой связи между предприятием и проектирующей организацией. Здесь стоит отметить наличие довольно жестких технологических требований, зафиксированных в так называемой «отраслевой технологической науке», представленной научно-исследовательскими организациями (ЦНИИ ТС, ЦНИИ им. Крылова и др.). Поскольку судно – технически сложное изделие, то его проектированием занимается, как правило, ряд внешних организаций. Параметры этого проектирования составляются с учетом фактических условий на том или ином промышленном предприятии, что во многих случаях соответствует и изменению самого изделия. Что касается технологии и организации производства, а также подготовки производства, то они очень часто строятся на одновариантной основе, что не позволяет оптимизировать процесс постройки судна, выбирать наилучшие решения⁶⁵. Учитывая отсталый уровень отечественной технологии судостроения по сравнению ведущими странами мира, такое положение консервирует положение в отечественном судостроении, закрепляет кризисное состояние, не способствует внедрению новейших достижений науки и техники. В этой связи особую важность приобретает вопрос роли и назначения отраслевой технологической науки, ее реформирования, разработки общих основ технологического знания, которые могли бы лечь в основу проектирования новых изделий. Эти вопросы также отражены в проведенном исследовании.

Выводы

Таким образом, на основе предварительного исследования специфики отдельных отраслей материального производства выявлено их существенное различие с точки зрения управления развитием организации, стратегического управления. Это обстоятельство в обязательном порядке

⁶⁴ В последние десятилетия многие российские судостроительные предприятия пытались заниматься самыми разными видами работ, многие из которых далеко не соответствуют их возможностям. К сожалению, часто результат оказывался плачевным – срыв сроков, чрезмерные затраты, низкое качество работ, разрыв контрактов заказчиками с выплатой неустойки и др.

⁶⁵ Ориентация идет не на лучшие образцы, а на то, что уже существует.

должно быть отражено в теории стратегического управления, которая из общей для всех предприятий теоретической базы должна стать фактическим руководством к действию для управленческих кадров промышленных фирм, адаптированной к конкретным условиям отрасли и региона.

В условиях российского судостроения с точки зрения указанной теории необходимо решать проблемы жесткости структуры производственных мощностей, высокой длительности производственного цикла, выбора новых организационных форм и «структурных эталонов» промышленных предприятий.

Использованные источники:

1. Александров, А.А. Судостроительное предприятие в условиях рынка: проблемы адаптации, развития. / А.А. Александров, В.С. Перельгин. – СПб: Судостроение, 2004. – 415 с.
2. Новиков, А.В. Формирование экономической стратегии производственных систем в условиях кризиса и нестабильности. /Дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05: защищена 29.11.00: утв. 15.06.01 / Новиков А.В. – СПб, 2000. – 214 с.
3. Новиков, К.В. Формирование механизма стратегического управления предприятиями / Дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05: защищена 29.06.05: утв. 11.12.05 / Новиков К.В. – СПб, 2005. – 225 с.

Новикова В. И.
аспирант

Институт Экономики НАН Беларуси, г. Минск
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ

АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ХОЛДИНГОВ

Согласно Российскому энциклопедическому словарю методология – это учение о структуре логической организации, методах и средствах деятельности. Методология науки – это учение о принципах построения, формах и способах научного познания, а метод – это способ достижения какой-либо цели, решения конкретной задачи. В данной статье представляется целесообразным рассмотреть способы построения и обоснования холдинговой структуры [2, с.940].

Эволюция национального хозяйств, как и холдингового образования, есть результат его продвижения к высшей эффективности. Чтобы технологические сдвиги привели к сдвигам общественным, новый тип структуры, новый тип структуры должен был оказаться экономически более эффективным. Только в силу этого он смог выживать в конкурентной борьбе и превратиться в доминирующую силу в своих отраслях [3, с.48]

Контроль головной компании над огромной массой финансовых ресурсов формирует современный смысл ее финансово-экономического потенциала. Обладая таким потенциалом, холдинговое образование получает возможность в условиях спрессованного динамичного времени

противостоять наступающим, все более изощренным рискам. Наличие у компании мощных финансовых резервов и различных технологий (информационных, инновационных, управленческих) дает ей неоспоримые преимущества в обеспечении финансового равновесия [3, с.366]

Подход к разработке концепции холдинга предполагает четкую последовательность исследования – от целей создания холдинга к его составу, модели, структуре, распределению функций и контрольным показателям. Таким образом, на основе исследований мирового и отечественного опыта процесс создания холдинга можно представить в виде следующих этапов (таблица 1)

Таблица 1 - Этапы создания холдинга

Задача	Комментарии
Формулирование целей создания холдинга	Необходимо понимание, для чего создается холдинг. От этого зависят критерии, используемые на последующих этапах
Определение состава холдинга	Исследуются компании, потенциально интересные для включения в холдинг. Критерии оценки зависят от целей холдинга
Определение модели холдинга	Модель холдинга (финансового, стратегического или оперативного) характеризует уровень делегирования полномочий структурным единицам холдинга. Определяется на основе ряда универсальных критериев
Анализ альтернативных вариантов построения холдинга. Рекомендации по оптимальному варианту	Структура холдинга должна быть непротиворечива с точки зрения его модели (управленческая оптимизация), а также удовлетворять заданным критериям оптимальности (например, налоги и т.д.) Может быть пересмотрен состав холдинга, если применительно к компаниям не удастся подобрать приемлемую модель
Определение базовых функций управляющей компании и уровня делегирования полномочий	Определяется моделью холдинга. Поскольку модель может быть разной по отношению к разным структурным единицам, соответственно, и функции, и уровень делегирования полномочий могут варьироваться применительно к дочерним компаниям
Разработка модели организационно-должностной интеграции	Повышает эффективность вертикальной интеграции путем замещения руководящих постов одним лицом на двух или нескольких предприятиях

При рассмотрении сущности и содержания методологических аспектов эффективности управления холдингом необходимо учитывать целенаправленность управленческой деятельности, которая отражает степень достижения поставленных целей.

В общем понимании эффективность характеризуется определенным соотношением результата с целями или результата с затратами на его получение, то есть является относительной величиной [4, с.536] Отметим,

что универсального решения для построения эффективного холдинга, всего его сегментов не существует (с учетом предпочтений собственников, способов выводов прибыли, отношений с государственными органами)

Но есть единые принципы и методология. Отличия возникают при выработке мер по снятию бизнес-рисков и организации крупных проектов, затрагивающих несколько бизнес-сегментов или собственников.

Системные принципы, используемые при разработке концепции холдинга, предполагают определенную последовательность реализации – от целей создания холдинга к его составу, модели, распределения функций и контрольным показателям [1, с.17]

С учетом многообразия стартовых ситуаций можно выделить несколько способов достижения выбранной целевой модели. В частности, при выборе типа управления отдельными активами / предприятиями независимо от структуры собственности могут использоваться различные принципы и способы контроля:

в части компонентов менеджмента - от минимального корпоративного управления (управление маркетингом) до максимального (полное управление)

в части принципов управления бизнесом – от оперативного управления (всеми компонентами менеджмента) до стратегического или финансового;

в части способа организации управления активами конкретным холдингом – построение «контрактного, имущественного и арендного» холдингов. Необходимо отметить, что все эти виды контроля и управления зависят не от структуры собственности (даже внутри холдинга активы могут перекрестно сдаваться в аренду), а только от бизнес-модели и предпочтений собственников.

Главная цель деятельности холдинга заключается в наращивании его потенциала при условии удовлетворения ожиданий всех сотрудничающих с холдингом индивидов и экономических институтов. Научные представления о потенциале субъектов холдинговых образований менялись вместе с эволюцией продукта, организационных структур и эффекта бизнеса [3, с.367]

Для раскрытия основ принципов построения эффективных холдинговых образований, рассмотрим этапы и движущие силы их создания, цели и предпочтения собственников.

Структурное построение и система управления холдинговой структурой представляют собой взаимосвязь распределения полномочий, мотиваций, протекающих бизнес-процессов; структуризация имущественного комплекса выступает как система активов; система активов- как взаимосвязь и стадийность (от затрат к объему, от ноу-хау к патентам и лицензиям).

Рассмотрим кратко компоненты первого уровня.

1. Концентрация полномочий

Соответствующие любому предприятию бизнес-процессы не зависят от принципов или места операции подготовки, согласования, принятия и исполнения управленческих решений. Само управляющее воздействие, основанное на реализации этих операций, где бы и как бы оно ни было подготовлено, также «прикладывается» к соответствующему узлу этих бизнес-процессов (протекающие через все юридические лица холдинга) независимо от того, в каком обществе узел находится в данный момент. Варианты возникают именно из-за различия в подходах собственников и менеджеров в части делегирования ответственности за эти операции, в способах и принципах подготовки и реализации решений. В связи с этими предпочтениями типовая для данного бизнеса оргструктура деформируется. В отдельных ее узлах сосредотачивается подготовка, в других согласования, в третьих – принятие решений и т.д. Соответствующие полномочия по этим операциям могут концентрироваться на самом высшем уровне (управляющей компании или у конкретного собственника) или сосредотачиваться на одном или нескольких уровнях иерархии. При этом полномочия могут делегироваться в дочерние и «внучатые» предприятия как в части оперативных решений или компонентов менеджмента, так и стратегических.

2. Территория

Если бизнес выходит за границы не только региона, но и одной страны, возникает целый ряд особенностей и ограничений при реализации управленческих процедур. Это касается всех компонентов менеджмента. В этих условиях возникает внутренняя конкуренция, необходимость маневрирования ресурсами внутри холдинга и между региональными бизнесами. Региональные ограничения по ресурсам, емкости услуг меняются на пакет региональных связей. Одной из важнейших функций холдинга становится транспортно-логистическая. В таком предприятии или холдинге разработка и соответствие стратегии также являются приоритетами [1, с.14]

3. Степень контроля за управлением

Данный компонент целевой модели относится в первую очередь к холдингу с выраженной горизонтальной интеграцией, т.е. при наличии бизнес-единиц или обществ в одном регионе, рыночном сегменте, на конкурентной основе оказывающих услуги или реализующих продукцию. Реализация общего контроля за управлением формализуется в картельных соглашениях, создании синдикатов, концернов. В случае если собственники убеждались в эффективности таких действий, их интеграция охватывала основные и вспомогательные бизнес-процессы, экономику (принципы формирования себестоимости, политику закупок и продаж), финансы. Создавались согласованные организационные структуры, обеспечивающие совместный контроль за частью или всеми компонентами менеджмента обществ холдинга.

4. Принципы ведения бизнеса

На практике часть собственников отказывается от рискованных, но прибыльных проектов, стремится получить контроль над всеми активами, участвующими в бизнесе, хотя эти услуги можно купить на рынке, осуществляет дублирование и резервирование ответственных операций и функций и т.д. То есть придерживается минимаксной стратегии (минимизация максимальных потерь). Все это заведомо снижает эффективность бизнеса (завышенные инвестиции, пониженная загрузка производственных активов и т.д.), хотя и гарантирует его жизнеспособность. Другие собственники придерживаются венчурной стратегии. Рискуя, они могут либо потерять часть вложений, или даже весь бизнес, либо получить очень высокую доходность на вложенный капитал. Следовательно, форма использования активов, способы финансирования, сами бизнес-процессы могут существенно измениться при переходе от венчурной к консервативной или минимаксной стратегии. [1, с.15]

5. Управление бизнесом

Независимо от уровня концентрации полномочий этих компонентов менеджмента часть собственников ориентируется на сегодняшний день, другие – на долгосрочные тенденции, выстраивая стратегию с перспективной на долгосрочные тенденции или процессы.

6. Форма управления активами

Желая иметь возможность в случае возникновения имущественных рисков быстро выйти из бизнеса, собственник старается использовать услуги сторонних организаций, арендовать активы, а не владеть ими. Не имея существенных активов, но, обладая устойчивыми связями и нематериальными активами, собственник может быстро выйти из бизнеса, их региона или страны, сводя к минимуму финансовые и бизнес-потери. Однако такой форме управления активами свойственны повышенные риски. Наличие в собственности значительного количества активов снижает договорные риски, но одновременно требует значительных инвестиционных средств, уменьшает отдачу на инвестированный капитал, ликвидность и мобильность бизнеса. Именно поэтому в процессе развития бизнеса, изменений бизнес-среды и страновой ситуации, при возникновении или снятии рисков собственник может и должен менять форму пользования активами [1, с.15].

Результативность функционирования холдинга, быстрота прохождения и эффективность принимаемых управленческих решений в современных условиях зависят от рациональности построения юридической, имущественной и организационной структур холдинга, соответствие их целевой модели и бизнесу-компании.

Использованные источники:

1.Голубев, М.П. Методология создания эффективных вертикально-интегрированных холдингов: Учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 2010г.-521с.

2. Российский энциклопедический словарь/ под ред. А.М. Прохорова, Книга 2 Н-Я.- М.: Научное издательство «Большая Российская Энциклопедия», 2000-1023с.
3. Микроэкономика. Теория и российская практика: Учебник/ Под ред. А.Г. Грязновой и А.Ю. Юданова.-М.: КноРус, 1999
4. Раздорожный А.А. Управление организацией (предприятием): учебник/ А.А. Раздорожный.- М.: Издательство «Экзамен», 2006.- 637с.

Нургалиева Ю.М.

Гирфанова И.Н.

ФГОУ ВПО «Башкирский ГАУ»

АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА В ООО «АГРОФИРМА «КРАСНЫЙ ПАРТИЗАН» УЧАЛИНСКОГО РАЙОНА РБ

В условиях рыночной экономики себестоимость продукции является важнейшим показателем экономической эффективности сельскохозяйственного производства, которая синтезирует все стороны хозяйственной деятельности, аккумулирует результаты использования всех производственных ресурсов. Снижение себестоимости – одна из первоочередных и актуальных задач любого общества, каждой отрасли, предприятия, которая непосредственно влияет на финансовый результат. От уровня себестоимости продукции зависят, сумма прибыли и уровень рентабельности, финансовое состояние предприятия и его платежеспособность, темпы расширенного воспроизводства, уровень закупочных и розничных цен на сельскохозяйственную продукцию.

Затраты, образующие себестоимость продукции животноводства в ООО «Агрофирма «Красный партизан» группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам и статьям:

1) материальные затраты: корма; топливо и энергия на технологические цели; работы и услуги сторонних организаций (в том числе услуги по техобслуживанию животноводства, искусственному осеменению животных, водоснабжению ферм и т. д.); запасные части, ремонтные и строительные материалы для ремонта;

2) оплата труда работников;

3) отчисления на социальные нужды (страховые взносы);

4) амортизация;

5) прочие затраты (расходы по содержанию пункта осеменения животных, затраты на строительство и содержание некапитальных сооружений для животных, по ограждению ферм, оборудованию дезбарьеров, затраты на пусконаладочные работы, связанные с освоением новых животноводческих комплексов, и т. д.).

Анализ динамики и структуры затрат на производство продукции животноводства представлено в таблице 1:

Таблица 1 Анализ структуры затрат на производство продукции животноводства ООО «Агрофирма «Красный партизан»

Вид затрат	2009 г.		2010 г.		2011 г.		2011 г. в % к 2009 г
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс.руб.	% к итогу	
Материальные затраты	32939	75,7	28472	76,7	14184	52,2	43
в т.ч.:							
корма	25105	76,2	26684	93,7	12649	89,2	50
электроэнергия	1463	4,4	1032	3,6	762	5,4	52
топливо	30	0,1	-	-	-	-	-
нефтепродукты	2153	6,5	756	2,7	604	4,3	28
Оплата услуг и работ, выполненных сторонними организациями, и прочие материальные затраты	4188	12,7	-	-	169	1,2	4
Затраты на оплату труда	7784	17,9	6922	18,6	10170	37,5	131
Отчисления на социальные нужды	965	2,2	886	2,4	1849	6,8	192
Амортизация	514	1,2	544	1,5	960	3,5	187
Прочие затраты	1322	3,0	315	0,8	-	-	-
Итого затрат:	43524	100	37139	100	27163	100	62

Как видно из таблицы 1, материальные затраты занимают наиболее большую долю и составляют в 2011 г. – 52,2%. В структуре материальных затрат большую часть составляют корма, в 2011 г. – 89,2%.

Материальные затраты по сравнению с 2009 г. сократились на 57%. Оплата труда работников животноводства увеличилась на 31%, отчисления на страховые взносы увеличились на 87%. В целом, затраты сократились на 38%.

На себестоимость продукции животноводства влияет величина затрат на голову скота и продуктивность животных.

По данным проведенного факторного анализа себестоимости продукции животноводства, можно сделать вывод, что себестоимость молока в отчетном году по сравнению с базисным увеличилась на 6381 тыс. руб. Росту себестоимости способствовало увеличение затрат на 1 гол, за счет этого фактора себестоимость увеличилась на 2243 тыс. руб., и снижение выхода продукции на 1 гол. увеличила себестоимость 4138 тыс. руб.

Себестоимость прироста живой массы молодняка в 2011 г. по сравнению с 2009 г. увеличилась на 1170 тыс. руб. На данное изменение существенное влияние оказало снижение затрат на 1 гол, за счет этого фактора себестоимость снизилась на 955 тыс. руб., и уменьшение продуктивности с 1 гол. увеличило себестоимость на 2125 тыс. руб.

Себестоимость прироста живой массы молодняка лошадей в отчетном году по сравнению с базисным увеличилась на 283 тыс. руб. за счет таких факторов, как сокращение затрат на 1 гол, себестоимость снизилась на 234

тыс. руб. А уменьшение продуктивности с 1 гол. сократило себестоимость на 517 тыс. руб.

Одним из важнейших резервов снижения затрат на производство продукции является увеличение продуктивности животных, что приведет к увеличению валового производства продукции, а вместе с увеличением численности поголовья скота создаст достаточно большой резерв. Хочется отметить, что имеющиеся у ООО «Агрофирма «Красный партизан» производственные мощности позволяют содержать 700 коров и еще до 1300 голов крупного рогатого скота на выращивании и откорме, однако на сегодняшний день на предприятии имеется только 446 коров и всего 356 головы скота на выращивании и откорме, таким образом предприятие не полностью использует свои производственные мощности и имеет массу резервов увеличения производства продукции (таблица 2).

Таблица 2 Исходные данные для расчета резервов увеличения производства молока за счет увеличения поголовья скота и продуктивности животных

Виды продукции	Поголовье скота, голов		Продуктивнос ть 1 головы, ц		Выпуск продукции, ц		Резерв увеличе ния выпуска продукц ии, ц	Себест оимост ь 1 ц, руб.
	2011 г.	2012 г.			2011 г.	2012 г.		
Молоко	446	550	20,36	22,00	9079	12100	3021	1448,29

Определение резервов снижения себестоимости

$$\Delta C = C_p - C_f = \frac{3\phi - \Delta Z + 3\delta}{ВПФ + \Delta ВП} - \frac{3\phi}{ВП\phi} \quad (1)$$

где ΔC - резерв снижения себестоимости;

C_p - расчетная себестоимость;

C_f - фактическая себестоимость;

3ϕ - фактические затраты на производство;

ΔZ - резерв снижения затрат;

3δ - дополнительные затраты на дополнительный объем продукции;

$ВП\phi$ - фактический объем продукции;

$\Delta ВП$ - резерв увеличения объема продукции.

Таблица 3 Резерв снижения себестоимости молока за счёт увеличения объемов производства

Вид продукции	Резерв увеличения производства, ц	Факт. Себестоимость 1 ц, руб.	Резерв увеличения производства в оценке по себестоимости (тыс.руб.)	Уд. вес условно постоянных затрат в структуре себестоимости (%)	Сумма затрат на дополнительную продукцию (тыс.руб.)	Резерв снижения себестоимости (тыс.руб.)
	1	2	3=1x2	4	5=3x(100-гр4):100	6=3-5
Молоко	3021	1448,29	4375,28	25	3281,46	1093,82

$$\Delta C = \frac{13149 - 1093,82 + 3281,46}{9079 + 3021} - \frac{13149}{9079} = 1,267 - 1,448 = -0,181 = -181 \text{руб.}$$

Себестоимость 1ц молока сократится на 181 рубль, при увеличении поголовья и продуктивности животных.

Таким образом, себестоимость продукции относится к числу важнейших качественных показателей, которая отражает все стороны хозяйственной деятельности предприятия. Снижение себестоимости для сельскохозяйственных предприятий важнейший резерв роста прибыли и повышения рентабельности.

Существует несколько путей снижения себестоимости продукции животноводство:

- повышение производительности труда, для чего требуется осуществление комплексной механизации и автоматизации всех процессов;
- повышение перспектив использования земли, роста урожайности культур и продуктивности животных. При этом, как правило, сокращаются все издержки в расчете на единицу продукции;
- ликвидация перерасхода кормов за счет составления сбалансированных рационов кормления животных, внедрение интенсивных методов откорма;
- сокращение затрат на управление производства;
- борьба с потерями при хранении и транспортировке продукции.

Рассмотренные пути снижения себестоимости не исчерпывают себестоимости не исчерпывают всего комплекса мероприятий. Они дают представления об общем направлении в организации более эффективного и экономного производства продукции животноводства.

*Нутфуллина Г.А.
студент
Фархутдинова Л. Н.
асс. кафедры ГМУ
БашГАУ
Россия, г.Уфа*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА ПРИЕМНОЙ СЕМЬИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В последнее время количество детей, от которых отказались собственные и приемные родители, к сожалению, не уменьшилось. И это крайне негативно сказывается на психическом состоянии, в первую очередь, как ребенка, так и приемных родителей.

Сейчас создается настоящий ажиотаж вокруг проблем усыновления и патронажа. Это проблема не только не утратила своей актуальности, но и успела приобрести особую остроту. Об этом говорят с экранов телевизоров, пишут в газетах, активно обсуждают в Интернете. Существует масса фондов, занимающихся решением подобных вопросов.

Людям, которые собираются взять в семью ребенка из детского учреждения, важно понимать, что это ребенок с особым поведением. Приемный ребенок проходит несколько стадий психологической адаптации к новой семье, к новой жизни. И это происходит с детьми в любом возрасте. Но потенциальные усыновители зачастую даже не знают о проблемах адаптации, и когда ребенок начинает капризничать, хулиганить, нецензурно выражаться, они не понимают, что это вовсе не означает, что он плохой – он просто привыкает к новой жизни. Усыновители не готовы к таким «сюрпризам», поэтому зачастую у них возникает мысль вернуть этого ребенка обратно. Но когда люди знают, что их ждет, понимают, что это временно и стараются справиться с этими трудностями, самостоятельно или с помощью специалистов – тогда у них получается нормальная, здоровая семья.

Считаю, что необходимо создавать специальные школы для приемных родителей, а также курсы и тренинги для усыновителей, центры усыновления, которые помогут справиться со страхами, избежать трудностей в будущем и иметь четкое представление о том, с чем им предстоит столкнуться. Такие школы есть и работают в Москве. Это школа открыта для всех, независимо от политических взглядов и вероисповедания. В таких школах работают специалисты-практики: педагоги, социальные работники, детские и семейные психологи [2].

Приемными родителями, как показывает практика, выступают супруги, у которых уже есть свои дети. Поэтому приемным детям легче адаптироваться с первых дней и строить свои взаимоотношения на примере приемных родителей и их детей. Они сразу же ощущают семейное тепло и уют. А для обездоленного ребенка очень важно иметь близких, которых он

может называть мамой и папой, братом и сестрой. При таком обращении и проявлении иных знаков внимания и любви воспитывается трудолюбивая, умеющая обслуживать себя личность, полноценный гражданин, подготовленный к выполнению различных социальных ролей.

Однако проблема состоит не только в этом. Существуют и другие факторы, тормозящие развитие института приемной семьи. Во-первых, это недоработка федерального законодательства, ограничивающего права приемных родителей в трудовой и социальной сферах. Во-вторых, законодательные акты, принятые на федеральном уровне, не обеспечены механизмом их реализации. В-третьих, ограничены финансовые ресурсы региональных бюджетов для оплаты труда приемных родителей. В-четвертых, отсутствует необходимый жилищный фонд для предоставления жилплощади приемным семьям. В-пятых, данная форма семейного воспитания недостаточно рекламируется и пропагандируется средствами массовой информации [1].

Современный российский опыт показывает, что хотя становление модели приемной семьи находится на начальном пути своего развития, во многих субъектах нашей страны уже получены положительные результаты воспитания детей-сирот в приемных семьях.

На мой взгляд, с развитием данного социального института у детей-сирот появится реальная возможность жить и воспитываться в семье, получать опыт, на основе которого они в будущем смогут создать свою собственную семью, что является залогом профилактики вторичного социального сиротства.

Использованные источники:

1. О приемной семье [Электронный ресурс] : Постановление Правительства РФ от 17 июля 1996 № 829 (ред. От 18.08.2008) // СПС «Консультант Плюс».
2. Феоктистова, Н. Мифы об усыновлении: Чего не надо бояться приемным родителям [Текст] / Н. Феоктистова// Фома. - декабрь 2006.-№12(44) - С.45-50.

*Нутфуллина Г.А.
студент 4 курса специальности «ГМУ»
Мингазова З.Р., кандидат политических наук
старший преподаватель кафедры ГМУ
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный
аграрный университет»
г.Уфа, Россия*

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ

Государственная служба была, есть и будет в ближайшем будущем одним из главных институтов государства. Поэтому знания различных аспектов её построения и функционирования, развития в нашей стране,

особенностей развития государственной службы в различных странах – необходимы широкому кругу лиц, каким-либо образом соприкасающихся с данным институтом.

Актуальность изучения опыта функционирования государственной службы зарубежных стран в России обусловлена возрастанием роли государственного управления в процессе жизнедеятельности общества. Если начать анализ с понятийного аппарата, то в законодательстве зарубежных стран нет четкого определения термина «государственная служба». В данном контексте государственная служба представляет собой служение государству, то есть выполнение по его поручению, за плату от него определенной деятельности по реализации задач и функций государства в государственных органах, учреждениях, предприятиях. Это широкое понятие «государственной службы», которое применяется законодательством зарубежных стран.

Аналогичная ситуация складывается и с термином «государственный служащий». Например, в Великобритании отсутствует четкое определение этого понятия. К государственным служащим относятся как служащие министерств и ведомств, служащие вооруженных сил, полиции, так и служащие системы здравоохранения и школьного образования. Такого же ясного понятия нет и во Франции. В Германии это же понятие относят ко всем работникам государственных учреждений. В США государственными служащими признаются лица, работающие по найму в государственной администрации и выполняющие возложенные на них «государственные поручения» или «функции», специальным законодательством они поставлены в особое правовое положение, отличное от положения прочих граждан.

Другим критерием анализа опыта государственной службы за рубежом необходимо выбрать кадровый состав, т.к. именно от работников государственного аппарата зависит эффективность его деятельности. Во многих развитых странах деятельность в данном направлении осуществляется на основе разработанной кадровой политики. Так, Постоянная комиссия ЕС, занимающаяся региональными и местными административными органами, приняла Декларацию основных принципов кадровой политики, которая является своеобразным ориентиром в работе со всеми категориями государственных служащих. В нем описаны права и обязанности государственных служащих, порядок прохождения государственной службы. В декларации также закреплено особое положение государственных служащих: автоматическое повышение оплаты труда за выслугу лет, пожизненного найма работника, даже не учитывая результаты его работы, достойная заработная плата, сравнимая с оплатой в частном секторе, что, в свою очередь, позволяет удерживать квалифицированных работников и обеспечивать им достойный уровень жизни.

В целом, способом построения государственной службы и соответствующей кадровой политики в развитых зарубежных странах (ФРГ, Великобритания, Сингапур и др.) является должностная квалификация с четкими стандартами в отношении объема обязанностей должностных лиц каждого класса и квалификационных требований, предъявляемых к ним.

Принципиально важно то, что в большинстве развитых стран отбор кандидатов на административные должности и продвижение по службе контролируются специальными органами, независимыми от узкополитических и ведомственных интересов. Например, в США для федеральной гражданской службы — это главное управление кадров, которое следит за соблюдением «принципа заслуг» при продвижении по службе, определяет порядок выхода на пенсию и социального страхования чиновников, разрабатывает квалификационные стандарты, инструкции по работе с кадрами и рекомендации по улучшению их труда и т.д.

Таким образом, исходя из данного «микроанализа», можно сказать, что за рубежом накоплен значительный опыт по функционированию системы государственной службы, представляющий определенный интерес для изучения в России.

Использованные источники:

1. Гимаев, И.Р. Государственная гражданская служба Российской Федерации в условиях административной реформы [Текст]: Монография - М.: Изд-во РАГС
2. Старилов, Ю. Н. «Курс общего административного права. Т. II: Государственная служба. Управленческие действия. Правовые акты управления. Административная юстиция» [Текст]: Издательство НОРМА, 2009
3. Государственная служба в зарубежных странах [Текст]: Сборник. - Уфа: РИО БАГСУ

Орлов В. А.

ведущий специалист

НПФ "Технопрестиж"

Россия, Московская обл., г. Юбилейный

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ

Для достижения максимальной результативности муниципальных целевых программ (МЦП) осуществляется выбор группы программных мероприятий, обеспечивающих достижение заданных целей и целевых показателей с максимальным показателем эффективности.

Такой выбор группы программных мероприятий записывается в виде системы неравенств с ограничениями:

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^{N_k} \text{цп}_{ik} \times \text{ПМ}_{ik} \geq \text{ЦП}, \\ \text{ПМ}_{ik} \geq 0, \\ \sum_{i=1}^{N_k} \text{З}_{ik} \times \text{ПМ}_{ik} \leq \text{БР} + \text{ВБР}, \\ \sum_{i=1}^{N_k} \text{ПЭ}_{ik} \times \text{ПМ}_{ik} \rightarrow \max, \end{cases} \quad (1)$$

где $k = 1, 2$, соответствует денежному либо натуральному выражению показателя эффективности, N_k - число программных мероприятий в группе k .

Решая задачу (1) с использованием соответствующих формул оценки показателей эффективности, получаем для каждого заданного целевого показателя – ЦП группу программных мероприятий – ПМ_{ik}^* $i=1, \dots, N_k$, доставляющую максимум целевой функции, представленной в третьем соотношении системы (1) и удовлетворяющую условиям, наложенным в соответствии с требованиями МЦП. Здесь ПМ_{ik} понимается как интенсивность (кратность) использования программных мероприятий, ПЭ_{ik} – их показатели эффективности.

Первое соотношение в (1) отображает условие достижения выбранной группой программных мероприятий целевого показателя – ЦП, где цп_{ik} есть вклад в достижение этого целевого показателя i -ым программным мероприятием в группе k . Здесь показатели ЦП и цп_{ik} могут быть заданы как в стоимостном, так и в натуральном выражении соответственно.

Второе неравенство есть требование по ограничению бюджетных расходов БР и внебюджетных средств – ВБР, выделенных на выполнение данного целевого показателя, где З_{ik} – общие затраты на i -е программное мероприятие в группе k – ПМ_{ik} .

В процессе реализации МЦП при выполнении программных мероприятий могут возникнуть так называемые внешние эффекты (экстерналии), имеющие как положительное, так и отрицательное влияние на эффективность программы. Применительно к рассматриваемой задаче это может быть социальная и экологическая составляющие результатов функционирования **группы программных мероприятий**.

Для корректного расчета показателей эффективности групп программных мероприятий необходимо учитывать риски и неопределенности будущей экономической ситуации. В этом случае в соответствии с методом анализа издержек и выгод показатель эффективности с учетом внешних эффектов и экономических рисков запишется в виде:

$$\text{ПЭ}^G = \frac{\sum_{t=0}^{N_k} D_t^G \times P_{D_t^G} / (1 + r_t)^t}{\sum_{t=0}^{N_k} Z_t^G \times P_{Z_t^G} / (1 + r_t)^t}, \quad (2)$$

$$D_t^G = B_t^G + \text{Э}_t^G + C_t^G,$$

где D_t^G – текущие выгоды, полученные в ходе реализации группы программных мероприятий, включающие экономическую составляющую – B_t^G , а также составляющие внешнего эффекта (Э_t^G – экологическая и C_t^G – социальная) предложенные автором. В данном случае D_t^G можно интерпретировать как общий денежный поток, генерируемый работающей группой программных мероприятий.

Значение $P_{D_t^G}$ – характеризует вероятность возникновения в момент времени t денежного потока – D_t^G , а $P_{Z_t^G}$ – вероятность возникновения денежного потока, связанного с общими затратами (включающими бюджетные и внебюджетные расходы) Z_t^G . Эти вероятности характеризуют риски прогнозной экономической ситуации. При этом текущие выгоды и общие затраты приведены к начальному моменту времени – началу первых затрат, связанных с реализацией программных мероприятий, посредством социальной ставки дисконтирования r_t .

Расчет показателей эффективности по формуле (2) применяется в том случае, когда параметры программных мероприятий представлены с помощью детерминированных и/или случайных величин. В реальных условиях достоверно известны лишь интервалы, в пределах которых могут оказаться значения параметров программных мероприятий. Поэтому для определения показателей эффективности с учетом экономических неопределенностей и рисков в данном случае применяется математический аппарат теории нечеткой логики.

Для описания таких нечетких параметров как $\tilde{P}$ целесообразно использовать треугольные нечеткие числа, которые определяются функцией принадлежности – $\mu(x)$ (рис. 1).

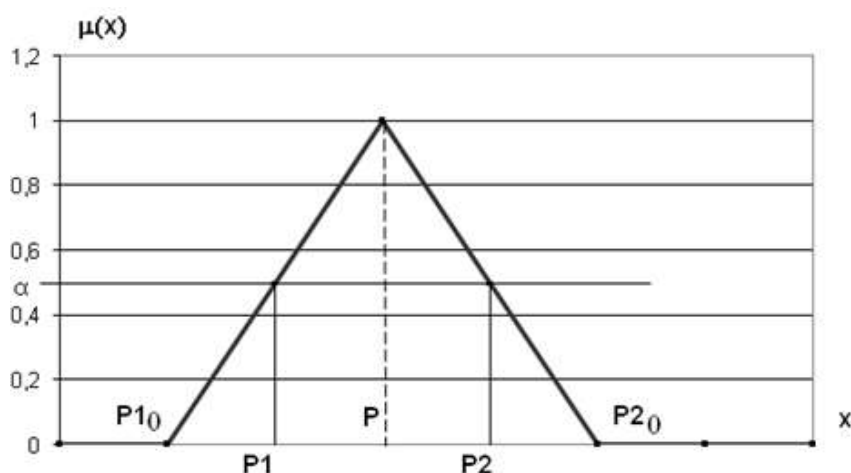


Рис. 1. Треугольное число некоторого параметра P

Ордината функции принадлежности α нечеткого числа параметра P определяет уровень принадлежности α , а абсциссы точек пересечения функции принадлежности с уровнем α дают два значения, которые принято называть границами интервала достоверности. Здесь $[P1_0, P2_0]$, $[P1, P2]$ и P есть интервалы достоверности нечеткого числа $\tilde{P}$ соответственно на нулевом, α уровне и единичном уровне функции принадлежности.

Для фиксированного уровня принадлежности α нечеткое число $\tilde{P}$ характеризуется интервалом $[P1, P2]$, обозначаемым далее $[P]_\alpha$.

Соответственно, оценка показателя эффективности группы программных мероприятий с учетом экономических неопределенностей и внешних эффектов запишется в виде:

$$[\Pi \Xi^G]_{\alpha} = \frac{\sum_{t=0}^{N_K} [D_t^G]_{\alpha} / (1 + [r_t]_{\alpha})^t}{\sum_{t=0}^{N_K} [Z_t^G]_{\alpha} / (1 + [r_t]_{\alpha})^t}, \quad (3)$$

где $[D_t^G]_{\alpha}$, $[r_t]_{\alpha}$ и $[Z_t^G]_{\alpha}$ есть заданные нечеткие представления соответствующих параметров по α -уровням, при этом искомый показатель эффективности – $[\Pi \Xi^G]_{\alpha}$ также находится в виде разложения по α -уровню.

Такое задание исходных параметров в виде нечетких чисел, по мнению автора, можно интерпретировать как пессимистический, базовый и оптимистический сценарий развития экономической ситуации. В этом случае и оценка эффективности согласно (3) выражается некоторым нечетким числом, определяющим диапазоны, которые соответствуют заданным сценариям, а изменение ее во времени (по этапам выполнения МЦП) – нечеткой функцией.

Когда целевой показатель МЦП выражается в натуральных единицах, для оценки группы программных мероприятий, обеспечивающих достижение этого целевого показателя, целесообразно использовать методы СЕА и wСЕА. Согласно методу СЕА, выражение для расчета показателя эффективности с учетом экономических рисков и неопределенности запишется следующим образом:

$$\Pi \Xi^G = \frac{\sum_{t=0}^{N_K} R_t^G \times P_{R_t^G}}{\sum_{t=0}^{N_K} Z_t^G \times P_{Z_t^G} / (1 + r_t)^t}, \quad (4)$$

где R_t^G – промежуточные результаты программных мероприятий, $P_{R_t^G}$ – вероятность возникновения этих результатов.

При этом, по мнению автора, в формуле (4) необходимо учесть вклад в показатель эффективности от проявления внешних эффектов социально-экологического характера при функционировании группы программных мероприятий. Соответственно, выражение для оценки влияния экологической и социальной составляющих на показатель эффективности имеет вид:

$$\Pi \Xi_{\Xi}^G = \frac{\sum_{t=0}^{N_K} (\Xi_t^G + C_t^G) \times P_{R_t^G}}{\sum_{t=0}^{N_K} Z_t^G \times P_{Z_t^G} / (1 + r_t)^t}. \quad (5)$$

Таким образом, формулы (1)-(5) определяют экономико-математическую модель оценки эффективности МЦП, которая позволяет учесть как экономические неопределенности и риски, так и внешние эффекты экономического, экологического и социального характера.

Для реализации экономико-математической модели разработан метод, включающий в себя:

1. Выбор групп программных мероприятий осуществляется на основе уравнений (1)-(5).
2. Сравнение достигнутых результатов на каждом этапе выполнения программы с заданными промежуточными целевыми показателями и, если

необходимо, корректировка состава программных мероприятий.

3. Оценку внешних эффектов (экстерналий), возникающих в процессе выполнения программных мероприятий.

4. Определение фактической эффективности МЦП на основе выбранных и реализованных программных мероприятий.

Задача по формированию эффективных групп программных мероприятий, удовлетворяющих требованиям пункта 1, решается в ходе подготовки МЦП, а также в начале каждого её этапа, что дает возможность выполнить корректировку состава программных мероприятий, если она необходима. Эти группы программных мероприятий должны удовлетворять соотношениям (1).

Корректировка производится на основании сравнения достигнутых результатов на каждом этапе выполнения программы с заданными промежуточными целевыми показателями. Поэтому для решения этой задачи необходимо выполнить задачи пунктов 2 и 3.

Для решения задачи пункта 3 необходимо осуществить оценку внешних эффектов (экстерналий), возникающих в процессе выполнения программных мероприятий.

Расчет экологической составляющей внешнего эффекта в начале каждого этапа МЦП с учетом обстоятельств присоединения России к Киотскому протоколу осуществлялся согласно стандарту ISO 14031, регламентирующему конкретную форму представления информации о результатах управления экологическими аспектами различных проектов и программ. При этом индикаторы экологической результативности отвечали следующим требованиям и отражали: наиболее значимые экологические проблемы муниципального образования; особенности целевой программы; прямое воздействие МЦП на окружающую среду; соотносимость с экономическими характеристиками.

Выбирая группы программных мероприятий с максимальным показателем эффективности, в зависимости от меняющейся со временем экономической ситуации и с учетом внешних эффектов социально-экологического характера получим группы мероприятий, доставляющих максимум показателю эффективности целевой программы.

Определение экологической и социальной компоненты внешнего эффекта (экстерналий) по окончании реализации МЦП может быть осуществлено с помощью методики оценки качества жизни, предложенной С. А. Айвазяном. Согласно этой методике качество жизни измеряется некоторым интегральным индикатором, включающим в себя соответствующие интегральные характеристики качества жизни, которые подразделяются на несколько уровней.

Внешний эффект экологической и социальной компоненты МЦП можно соотнести с изменением интегрального индикатора качества жизни населения по отношению к сумме бюджетных и внебюджетных расходов, произведенных в период реализации МЦП. При этом в расчет этого индикатора не включаются целевые показатели самой МЦП. В этом случае изменение интегральных индикаторов адекватно характеризует внешний эффект целевой программы. Такие

индикаторы для каждой целевой программы и муниципального образования в силу их уникальности следует подбирать индивидуально.

Масштабируемость составляющих (экономической, экологической и социальной) показателя эффективности МЦП в случаях, когда эффекты трудно выразить в денежных единицах, обеспечивалась косвенным путём. Например, социальный эффект энергоэффективных мероприятий в части природоохранной составляющей определяется в снижении заболеваемости населения, улучшении условий труда, сохранении природных ресурсов, что может быть переведено в денежное измерение, за счёт экономии затрат на социальное страхование и лечение больных, ликвидацией потерь продукции за дни болезни. В ряде случаев социальный эффект проявляется в росте производительности труда в результате улучшения экологической и общественно-политической обстановки в обществе

По причине взаимозависимости экологической и социальной компоненты внешнего эффекта целесообразно характеризовать экологическую и социальную ситуацию в муниципальном образовании, определяющую качество жизни населения единым показателем, в котором присутствует как экологическая, так и социальная составляющая. Такой показатель определяет социально-экологическую напряженность и обеспечивает учет антропогенной нагрузки на конкретной территории и состояния общественного сознания по экологическим проблемам.

Сбор объективных сведений по данным позициям является отдельной масштабной задачей, поэтому в работе социальная и экологическая составляющая задавалась на основе мнений экспертов - специалистов администрации, научных и хозяйственных организаций города по социально-экологическим вопросам.

Следует отметить, что реализация сценарных расчётов осуществляется в рамках двух моделей – вероятностной и нечеткой. Вероятностная модель применяется в случае, когда прогнозные параметры МЦП представимы в виде вероятностей их возникновения. В этом случае получаем точечную оценку показателя эффективности. Нечеткая модель используется в том случае, когда прогнозные параметры целесообразно представить в виде возможных диапазонов, в которых они попадают. Тогда и оценка показателя эффективности представляется в виде нечеткого числа, функция принадлежности, которого характеризует некоторую интервальную оценку показателя для каждого уровня принадлежности.

На основе предложенного сценарного подхода были проведены расчёты фактической эффективности МЦП г. Благовещенска Амурской области, которые осуществлялись с применением процедур программной среды MATLAB R2007. Время окончания процедуры расчета соотносилось с жизненным циклом объектов.

В рамках вероятностной и нечёткой постановки задачи осуществлялась оценка эффективности энергосберегающих программных мероприятий: модернизация мазутных котельных, замена котлов, автоматизация и диспетчеризация.

В табл. представлены данные из паспорта МЦП – «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в г. Благовещенске на 2010-2014 годы» для расчетов показателей эффективности программных мероприятий по тепловой

энергии (модернизации мазутных котельных, замена котлов, автоматизации и диспетчеризации), а также их экономической, экологической и социальной составляющей.

Таблица

Технико-экономические характеристики энергосберегающих мероприятий по тепловой энергии

Расчетные этапы / годы	2010	2011	2012	2013	2014
Социальная ставка дисконтирования – r_t	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15
Значение денежных потоков, возникших вследствие снижения расхода топлива – D_k , тыс. руб.	224,70 1209,96 0	2471,66 227,29 396,918	2246,96 2865,93 763,452	3371,9 5437,82 2438,63	3371,99 0 0
Величина денежных потоков экологи-ческой составляющей – Δ_k , тыс. руб.	123,58 665,48 0,00	1359,41 125,01 218,31	1235,83 1576,26 419,90	1854,6 2990,80 1341,25	1854,60 0,00 0,00
Величина денежных потоков социальной составляющей – C_k , тыс. руб.	55,61 299,47 0,00	611,74 56,25 98,24	556,12 709,32 188,95	834,57 1345,86 603,56	834,57 0 0
Объем финансирования мероприятия, в тыс. руб. по годам – Z_k	1600 18632 0	17600 3500 98,24	16000 44132 188,95	24011 83736 603,56	24011 0,00 0,00

На рис. 2 проиллюстрированы результаты расчетов показателей эффективности по одному из наиболее важных аспектов МЦП – модернизации мазутных котельных, их экономической, экологической и социальной составляющей при развитии пессимистического и оптимистического сценария будущей экономической ситуации. В расчетах используются данные из паспорта МЦП – «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в г. Благовещенске на 2010-2014 годы» (табл.). Применительно к рассматриваемым энергосберегающим мероприятиям по тепловой энергии эффективность МЦП целесообразно оценивать на временном промежутке, соответствующем жизненному циклу модернизированных объектов тепловой энергии. В данном случае жизненный цикл равен 25 годам и разделен на этапы по пять лет. Вероятность оптимистического сценария задавалась 0.7, пессимистического в пределах от 0.3. Уровень принадлежности для нечеткого подхода задавался $\alpha=0$ (минимальные знания о развитии ситуации).

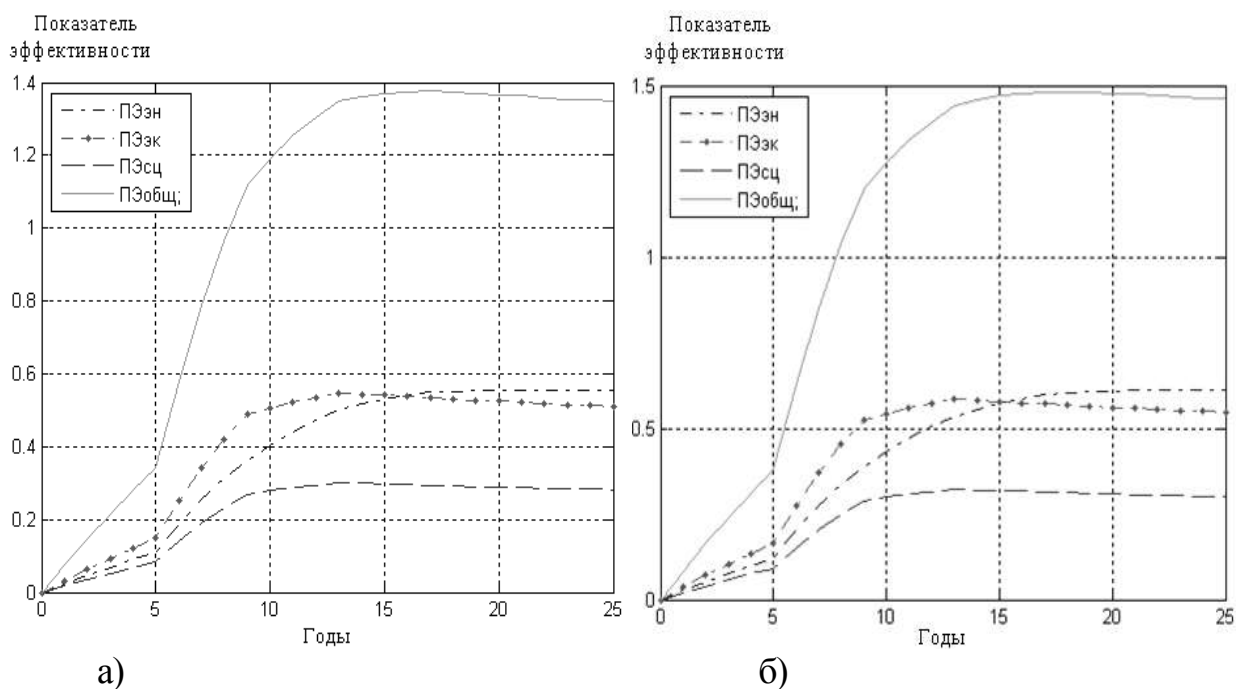


Рис. 2. Показатели эффективности мероприятия модернизации мазутных котельных (а) – пессимистический и б) – оптимистический сценарии ($PЭ_{эн}$, $PЭ_{эк}$, $PЭ_{сц}$,

$PЭ_{общ}$ – экономический, экологический, социальный и суммарные показатели эффективности, вероятностный подход)

На рис. 3 показатель эффективности в виде суммы компонент (экономической, экологической и социальной) программных мероприятий модернизации мазутных котельных выделен отдельно и представлен в виде двух графиков для оптимистического и пессимистического сценариев.

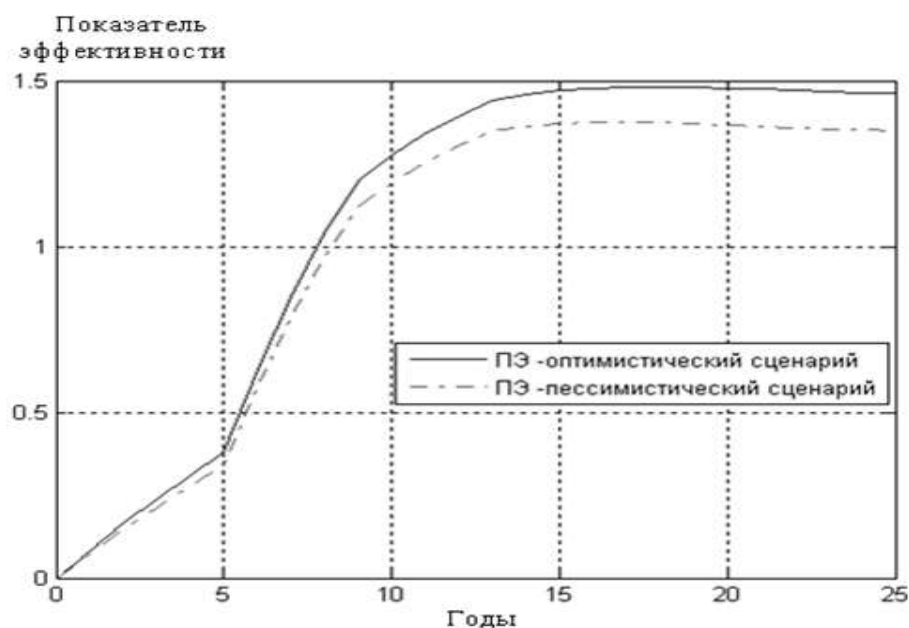


Рис. 3. Показатели суммарной эффективности (P) мероприятия модернизации мазутных котельных (оптимистический и пессимистический сценарии, вероятностный подход)

Следующая серия расчетов проводилась на основе концепции нечётких множеств.

Результаты расчетов показателей эффективности по всем программным мероприятиям по тепловой энергии (модернизация мазутных котельных, замена котлов, автоматизация и диспетчеризация), с учётом их экономической, экологической и социальной составляющей даны на рис. 4.

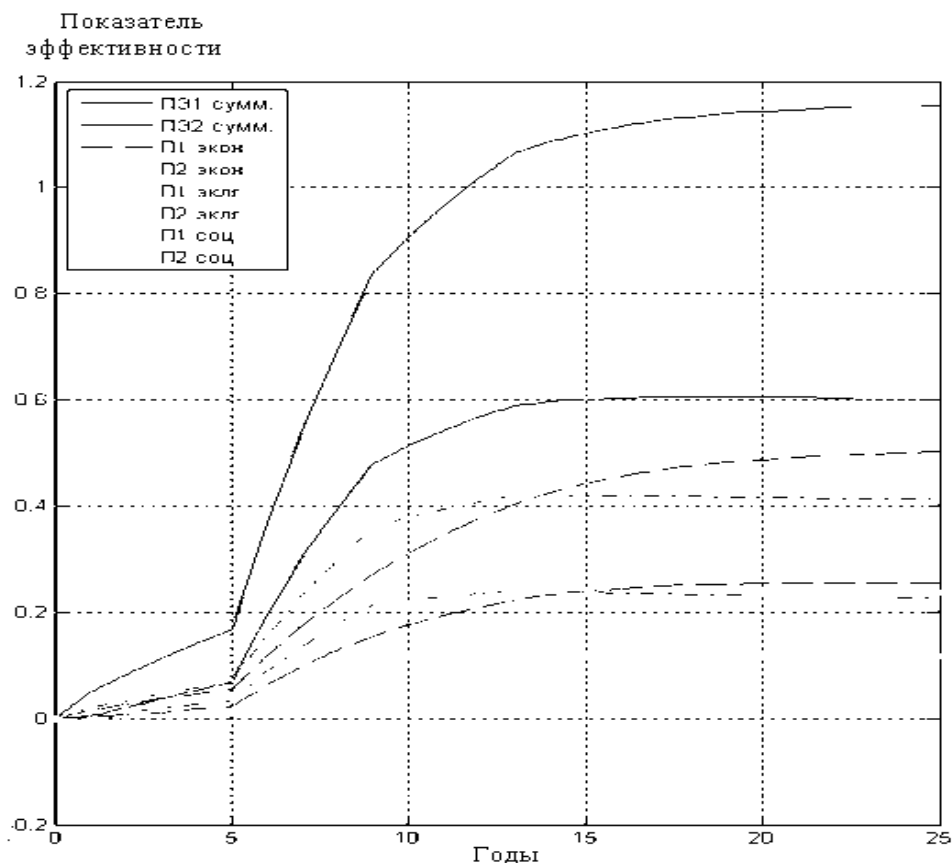


Рис. 4. Показатели эффективности всех тепловых программных мероприятий, нечеткий подход

$ПЭ1_{сумм}$ и $ПЭ2_{сумм}$, есть нижнее и верхнее значения общего показателя эффективности на фиксированном уровне принадлежности α . В эту оценку показателя эффективности включается экономическая ($ПЭ1_{экон}$, $ПЭ2_{экон}$), экологическая ($ПЭ1_{экол}$, $ПЭ2_{экол}$) и социальная ($ПЭ1_{соц}$, $ПЭ2_{соц}$) составляющие. При этом нижнее и верхнее значения показателей эффективности интерпретируется как пессимистическая и оптимистическая их оценка.

Сопоставление графиков рис. 2-4 позволяет выявить общую особенность – кривые роста эффективности имеют излом в начале 5-го года. Резкое изменение темпов роста показателей эффективности объясняется тем, что в этот момент происходит завершение МЦП, а в начале 6-го года энергосберегающие мероприятия выходят на номинальную мощность в соответствии с паспортом программы. При этом существенно снижаются расходы, которые после 5-го года необходимы лишь

для поддержания в работоспособном состоянии модернизированного оборудования.

Графики изменения показателей эффективности на рис. 2-4 показывают, что расхождение между оптимистической и пессимистической величинами этих показателей для одинаковых моментов возрастают во времени, поскольку с течением времени возрастают риски и экономическая неопределенность.

Опережающие темпы роста экологической и социальной составляющих по сравнению с экономической сразу же после выхода мероприятий на номинальную мощность (после 5-го года), а затем тенденция их снижения с течением времени определялись исходным предположением о том, что экологические требования в соответствии с требованиями Киотским протоколом и Балийскими соглашениями будут неуклонно возрастать.

С другой стороны, реальные и прогнозируемые изменения в обществе, происходящие под влиянием той или иной МПЦ, имеют динамический характер и, следовательно, должны постоянно подкрепляться другими положительными действиями муниципальных органов власти.

Таким образом, в практике работы администраций муниципальных образований вероятностную модель целесообразно использовать, когда мы хотим сравнить два варианта финансирования МЦП, например, в случае наступления глобального экономического кризиса по сравнению с базовым вариантом бескризисного развития. В этом случае целесообразно пользуясь опытом прошлых лет оценить и использовать вероятности сокращения финансирования по различным направлениям МЦП и соответствующие экономические, экологические и социальные эффекты. Этот же подход может быть использован в случае, когда есть вероятность привлечения дополнительного источника с заданным размером финансирования.

Нечёткая модель может применяться для оценки результативности МЦП, когда финансирование в базовом варианте задаётся некоторыми конкретными величинами, но есть основания полагать, что оно может при благоприятных/неблагоприятных обстоятельствах увеличиваться/уменьшаться в некоторых пределах.

Орлова А.С.

студент 5 курса экономического факультета

Федоткина О. П., кандидат экономических наук, доцент

*ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет имени Н.П. Огарева»*

Россия, г. Саранск, Республика Мордовия

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ АВТОНОМНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Здравоохранение сегодня - это общественно-социальная функция общества по охране и укреплению здоровья населения. Здоровье все чаще рассматривается в качестве одного из ключевых аспектов безопасности человека и занимает значимое место в числе приоритетов в области развития

государства. Общественное здоровье есть основа экономического и социального процветания страны, главная составляющая ее ресурсного потенциала. Для того чтобы обеспечить эффективность работы в области здравоохранения, ее необходимо строить на соответствующей широкой концепции и осуществлять в сотрудничестве с самыми разными учреждениями и организациями. Страны, находящиеся на всех уровнях развития, осознают необходимость наращивания инвестиций на здравоохранение в порядке удовлетворения растущего спроса на устойчивой и справедливой основе, что позволяет им становиться или оставаться стабильными и процветающими нациями. Поэтому достижения любого государства в области улучшения и охраны здоровья представляют ценность для всех.

Качественное медицинское обслуживание и справедливость являются главными критериями эффективной системы национального здравоохранения. Исходя из этого, важнейшим направлением государственной политики в социальной сфере на современном этапе является повышение эффективности функционирования здравоохранения. При этом значимым компонентом модернизации здравоохранения в рамках преобразований в финансировании и управлении, должно стать изменение организационно-правового статуса медицинских организаций. Необходимость данных изменений обусловлена:

- сложившейся системой содержания сети бюджетных учреждений вне зависимости от объема и качества, оказываемых ими услуг;
- отсутствием стимулов у учреждений здравоохранения к оптимизации и повышению эффективности, что в том числе вызвано сметным финансированием;
- высокой степенью закрытости управления значительного числа учреждений;
- неудовлетворенностью граждан качеством государственных услуг в социальной сфере.

Так, в соответствии с Федеральным законом РФ от 8.05.2010 г. №83-ФЗ все учреждения здравоохранения разделены на три типа: казенные, бюджетные и автономные. Казенные учреждения здравоохранения функционируют в условиях наибольшего контроля со стороны государства и к ним относят психиатрические больницы (стационары) специализированного типа с интенсивным наблюдением, лепрозории и противочумные учреждения. То есть к казенным учреждениям отнесены те учреждения, которые по определению должны содержаться за счет бюджетов всех уровней и не могут заниматься приносящей доход деятельностью. Их цель – оказание государственных (муниципальных) услуг и выполнение государственных (муниципальных) функций. Финансирование учреждений данного типа осуществляется по смете. К бюджетным учреждениям здравоохранения относят: амбулаторно-поликлинические и

косметологические лечебницы, поликлиники, больницы, родильные дома, дома ребенка, санатории, грязелечебницы, санитарно-эпидемиологические центры, аптеки. Основными принципами их деятельности являются: преемственность в работе различных учреждений и прежде всего поликлиник и стационаров, единство лечения и профилактики, участковый принцип обслуживания, диспансерный метод работы, общедоступность и специализация врачебной помощи. Автономия учреждений здравоохранения проявляется в том, что они действуют самостоятельно, на основе договоров, руководствуясь своими экономическими интересами. Для бюджетных и автономных учреждений предусмотрена замена сметного финансирования на субсидии, выделяемые под конкретное государственное или муниципальное задание[1].

Особенно интересным типом с позиции финансового обеспечения являются автономные учреждения здравоохранения, которые обладают наибольшей имущественной и финансовой самостоятельностью. Предметом деятельности автономного учреждения здравоохранения является:

- удовлетворение потребностей населения в квалификационной лечебно-профилактической помощи на основе обеспечения взаимосвязи и преемственности между автономным учреждением, эффективного использования имеющихся ресурсов;
- повышения качества профилактической работы, своевременного и качественного обследования, лечение больных в амбулаторных, стационарных условиях и на дому;
- оптимизация планово-финансовой и хозяйственной деятельности, внедрение современных медицинских технологий.

Источники финансового обеспечения деятельности автономных учреждений здравоохранения представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Финансовое обеспечение автономных учреждений здравоохранения

Бюджетное финансирование автономных учреждений здравоохранения осуществляется на основе субсидий на выполнение государственного (муниципального) задания или субсидии ОМС, устанавливающих объемные и финансовые нормативы по видам помощи и условиям ее предоставления. Уменьшение объема субсидии, предоставленной на выполнение государственного (муниципального) задания, в течение срока его выполнения осуществляется только при соответствующем изменении самого государственного (муниципального) задания. Учреждение не вправе отказаться от выполнения государственного (муниципального) задания, даже если условия выполнения этого задания не устраивают. Для автономных учреждений также предусмотрено составление плана финансово-хозяйственной деятельности. Бюджетное финансирование автономных учреждений имеет строго целевой характер и направлено на обеспечение выполнения государственного (муниципального) задания на оказание услуг (выполнение работ) в соответствии с основными видами деятельности, предусмотренными в уставе учреждения. Решение данной задачи

предполагает проведение ряда мероприятий по совершенствованию действующей сегодня системы финансирования здравоохранения, нацеленных на:

- а) использование финансовых ресурсов не только как платежа за те или иные медицинские услуги, но и как экономического инструмента управления качеством медицинской помощи и повышения ее социальной, медицинской и экономической эффективности,
- б) реализацию принципа заинтересованности первичного звена медико-санитарной помощи в оптимизации структуры медицинских услуг на всех ее этапах,
- в) рациональное использование дорогостоящих видов медицинской техники, развитие стационарозамещающих технологий,
- г) обеспечение выполнения целевых программ развития здравоохранения, а также использование инфраструктуры здравоохранения с применением государственных заданий и заказов, позволяющих, с одной стороны, концентрировать ресурсы для решения приоритетных задач развития здравоохранения в рамках национального проекта «Здоровье», с другой – контролировать их эффективное и целевое использование[3].

Доходы автономного учреждения от основной деятельности поступают в его самостоятельное распоряжение и используются им для достижения целей, ради которых оно создано. Собственник же имущества автономного учреждения не имеет права на получение доходов от осуществления автономным учреждением деятельности. Кроме заданий учредителя автономное учреждение по своему усмотрению вправе выполнять работы, оказывать услуги для граждан и юридических лиц за плату. При этом доходы поступают в самостоятельное распоряжение как источник самофинансирования. И этот источник его доходов может стать одним из основных, предоставляя большую свободу в распоряжении денежными средствами. Однако в этом случае автономное учреждение обязательно должно соблюдать два условия: работы и услуги должны относиться к его основной деятельности, и условия оказания однородных услуг должны быть одинаковыми (например, качество предоставляемых медицинских услуг не должно зависеть от того, выполняет автономное учреждение задание учредителя или осуществляет платные услуги). Источниками финансирования автономного учреждения здравоохранения также могут быть:

- средства, получаемые от осуществления разрешенной настоящим уставом приносящей доход деятельности. Доходы, полученные от такой деятельности, и приобретенное за счёт этих доходов имущество поступают в самостоятельное распоряжение автономного учреждения и учитываются на отдельном балансе;
- добровольные и имущественные взносы и пожертвования;
- выручка от реализации товаров, работ, услуг;

- дивиденды (доходы, проценты), получаемые по акциям (долям), облигациям, другим ценным бумагам и вкладам;

- доходы, получаемые от использования имущества Автономного учреждения, сдачи имущества в аренду;

- другие, не запрещенные действующим законодательством, поступления.

Таким образом, автономное учреждение может самостоятельно “зарабатывать” средства для своего существования, оказывая платные услуги в соответствии со своей основной деятельностью, в которую включаются работы (услуги) выполняемые:

- при осуществлении доврачебной медицинской помощи,
- при осуществлении амбулаторно-поликлинической медицинской помощи,
- при осуществлении первичной медико-санитарной помощи,
- при осуществлении медицинской помощи женщинам в период беременности,
- при осуществлении специализированной медицинской помощи,
- при осуществлении стационарной медицинской помощи,
- при осуществлении первичной медико-санитарной помощи.

Помимо оказания платных услуг юридическим и физическим лицам автономное учреждение также вправе осуществлять иные виды деятельности, но лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых оно создано. К ним относятся:

- фармацевтическая деятельность,
- деятельность, связанная с оборотом наркотических средств и психотропных веществ,
- получение, хранение, использование, списание в медицинских целях лекарственных средств, изделий медицинского назначения и этилового спирта,
- выполнение работ по эксплуатации источника ионизирующего излучения,
- деятельность по предупреждению и тушению пожаров и эксплуатация взрывоопасных производственных объектов,
- добыча подземных вод для питьевого, хозяйственно-бытового водоснабжения и технологического обеспечения водой.

Еще один источник получения доходов автономным учреждением - целевой капитал, который представляет собой часть имущества некоммерческой организации, которая сформирована за счет пожертвований, внесенных жертвователями в виде денежных средств. Жертвователями могут быть и физические, и юридические лица. Автономные учреждения не входят в число собственников целевого капитала. Однако получателями дохода от него они вполне могут стать. Таким образом, автономное учреждение может стать получателем дохода от целевого капитала в том случае, если жертвователь заключит договор пожертвования со специализированной организацией о передаче ей денежных средств в

собственность для формирования целевого капитала, а получателем дохода при этом укажет автономное учреждение. Жертвователю может также оставить завещание, в котором наследником определит специализированную организацию, а получателем – автономное учреждение. Очевидно, что автономному учреждению нужно самому осуществлять поиски жертвователя, который бы передал средства на формирование целевого капитала специализированной организации, а получателем дохода от целевого капитала определил бы данное автономное учреждение. Предполагается, что в роли жертвователя активно будут выступать различные бизнес - структуры, поскольку передача денежных средств на формирование целевого капитала не признается объектом обложения НДС. Если автономное учреждение станет получателем дохода от целевого капитала, ему нужно будет вести отдельный бухгалтерский учет расходов, финансируемых за счет дохода от целевого капитала, и расходов, финансируемых из других источников.

Таким образом, особенностью финансового обеспечения автономных учреждений здравоохранения является совмещение в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения оказания бесплатной медицинской помощи и приносящей доходы деятельности (оказание платных услуг и т.д.) предполагает применение различных требований к формированию прав, обязанностей и ответственности при осуществлении ими бесплатной и платной деятельности. Платные медицинские услуги (работы) населению и юридическим лицам разрешены в автономных учреждениях, относятся к основной уставной деятельности и должны обеспечивать приток финансовых средств, доход от которой может возмещать недофинансирование расходов по средствам бюджетов и средствам ОМС. Размеры доходов ЛПУ, получаемых при оказании платных медицинских услуг, зависят от особенностей государственного регулирования и рыночного позиционирования производителей медицинских услуг в субъектах Российской Федерации, а также от полноты использования экономических методов управления[4].

Кроме того, до конца 2013 года планируется перевод всех видов медицинской помощи на единые федеральные стандарты лечения заболеваний. Используемый в системе ОМС термин "медико-экономический стандарт", подчеркивает сочетание двух составляющих: медицинской (набора медицинских услуг, лекарственных препаратов) и экономической (оценка расходов).

Реализация медико-экономических стандартов в практике ЛПУ должна учитывать следующие принципы:

- сбалансированности финансовых средств, поступающих в ЛПУ, и нормативных затрат, утвержденных территориальными программами государственных гарантий (по видам помощи и целевым источникам);
- соответствия объемов оказанной медицинской помощи нормативным

объемам, утвержденным территориальной программой государственных гарантий;

- соответствия единиц планирования объемных показателей государственных заданий (объемов медицинской помощи по ОМС) и оплаты медицинской помощи;
- возмещения расходов ЛПУ на оказание медицинской помощи в соответствии с утвержденными медико-экономическими стандартами;
- солидарной ответственности системы ОМС и собственника учреждения здравоохранения за обеспечение производственного процесса и выполнение обязательств по содержанию имущества (в том числе в части тарифа ОМС, используемой на приобретение медицинского оборудования);
- эффективности использования в ЛПУ финансовых средств при развитии ресурсосберегающих технологий и экономии при выполнении непрофильных (немедицинских) функций.

Нельзя забывать, что при изменении порядка финансирования автономных учреждений изменяется и порядок учета расходов. Так, для управления расходами автономных учреждений здравоохранения в условиях проводимой реформы выделяют:

- возмещаемые нормативные расходы, финансируемые в виде бюджетных субсидий и за счет средств ОМС;
- фактические расходы, необходимые для обеспечения деятельности при имеющейся организации лечебно-диагностического процесса;
- невозмещаемые расходы - так называемые сверхнормативные затраты, не определенные по источникам финансирования[5].

Таким образом, изменение организационно - правовой формы учреждений здравоохранения конечной целью имеет повышение эффективности деятельности учреждений здравоохранения; обеспечение экономических результатов их работы и реализация стратегии возмещения как нормативных, так и фактических расходов (за счет средств бюджетов, ОМС и поступлений от деятельности, приносящей доход).

Использованные источники:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 8 мая 2010 г. N 83-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений" [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12175589/>
2. Вопросы финансового обеспечения деятельности автономных учреждений [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://kirov.fas.gov.ru/publications/7762>
3. Источники финансирования автономных учреждений [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gosfinansy.ru/practice/2339/19643/>

4. Н. Ш. Нигматуллин. Создание государственного автономного учреждения здравоохранения [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://izh.sudmed.ru/d/Nigmatulin_02d.pdf

5. Управление расходами бюджетных и автономных учреждений здравоохранения [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.zdrav.ru/articles/practice/detail.php?ID=75993&PAGEN_1=3

Орлова О.Ю.

*магистр экономики
соискатель*

**ФГАОУ ВПО «Волгоградский государственный университет»
заместитель директора по экономике и финансам
ООО «АгроПромСтрой»
Россия, г. Волгоград**

РАЗВИТИЕ БЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СУБЪЕКТЕ РФ (НА ПРИМЕРЕ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ)

На сегодняшний день система межбюджетных отношений в Волгоградской области находится на стадии совершенствования, а поскольку направления ее развития являются основополагающими, то в перспективе изменяться могут лишь формы и методы межбюджетного регулирования.

Полномасштабно процесс реализации нового законодательства на территории Волгоградской области начал осуществляться с 2006 года, практически минуя переходный период. Одним из ключевых направлений работы стало укрепление основ местного самоуправления. Так по итогам 2006 года в структуре доходов консолидированного бюджета области собственные средства местных бюджетов составили 32%, в то время как в среднем по России данный показатель достиг лишь 21%. А уже в 2007 году доля средств местных бюджетов на решение собственных вопросов в консолидированном бюджете области возросла до 34%.

К сожалению, проводимая реформа местного самоуправления полностью не решала проблему устойчивой дотационности муниципальных образований. Практически все муниципалитеты нашей области, за исключением некоторых, не в состоянии собственными доходами обеспечить финансирование необходимых расходов. Поэтому в процессе формирования бюджета на 2007 год возникла острая необходимость, связанная с созданием абсолютно новой методики организации межбюджетных отношений, основанной на технологиях выравнивания бюджетной обеспеченности.

Согласно данной методике, во-первых, определяются объемы финансовых разрывов по каждому муниципалитету. Далее определяется общий объем фонда финансовой поддержки и расчетный объем дотаций, причитающихся каждому муниципальному образованию. Затем дотации

заменяются дополнительными нормативами отчислений от налога на доходы физических лиц и единого налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения. И в случае, если дополнительные нормативы не обеспечивают замену всей суммы расчетной дотации, из фонда финансовой поддержки предоставляются недостающие средства. Важно учесть, что из областного бюджета также выделяются дотации на обеспечение сбалансированности местных бюджетов, субвенции на осуществление целевых расходов, кредиты бюджетам других уровней, и происходит распределение средств из различных областных фондов. Что, в конечном счете, и было сделано региональной властью в 2007 году. И как результат, общая сумма финансовой помощи, передаваемая муниципалитетам области в 2007 году в рамках межбюджетных отношений, составила порядка 9 млрд. рублей или 125% к уровню 2006 года. Это немало по сравнению с предшествующим годом, хотя окончательно не решало проблемы.

Принятые меры позволили сформировать действенные стимулы по мобилизации муниципальными образованиями собственных доходов, были созданы условия для внедрения среднесрочного планирования. Впервые местным бюджетам гарантировано, что расчетный объем средств, передаваемый им из областного бюджета через дотации и дополнительные нормативы отчислений, на последующий финансовый год будет не меньше, чем был в предыдущем году. А это немаловажно для них. Таким образом, в Волгоградской области с 2008 года все муниципальные образования приняли трехлетние бюджеты.

Далее по итогам исполнения областного бюджета на 2009 год сложилась следующая ситуация. Исполнение финансовой помощи муниципальным образованиям в виде дотаций и субвенций на выравнивание бюджетной обеспеченности на уровне 80% было обусловлено ухудшением в 2009 году ситуации в экономике. Финансирование местных бюджетов осуществлялось исходя из фактического поступления доходов в областной бюджет.

В связи с этим задачей формирования межбюджетных отношений на 2010-2012 годы стало не только стремление обеспечить муниципальные районы большим объемом средств для исполнения собственных полномочий, но и создание стимулов для увеличения доходов и оптимизации расходов.

В текущем году при формировании областного бюджета на очередной финансовый 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов возникла необходимость в разработке новой методики межбюджетных отношений, позволяющей стимулировать муниципалитеты к увеличению собственных доходов, к повышению эффективности использования бюджетных средств, а тем самым заинтересовать их в расширении объема муниципальных услуг.

Таким образом, подготовленный по результатам заседаний рабочей группы по вопросу формирования межбюджетных отношений в Волгоградской области под руководством председателя комитета по бюджету, налогам и финансовой политике Волгоградской областной Думы В.Г. Попова проект закона «О внесении изменений в Закон Волгоградской области от 26 июля 2005 г. №1093-ОД «О межбюджетных отношениях в Волгоградской области» позволяет грамотно регулировать межбюджетные отношения в субъекте, а также непосредственно влиять на темп и результаты социально-экономического развития муниципальных образований нашего региона.

В соответствии с разработанной методикой предусмотрен новый подход к формированию и распределению областного фонда финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов), основанный на расчете стоимости минимальных расходных обязательств на предоставление муниципальных услуг, оказываемых за счет средств бюджетов муниципальных районов (городских округов) по вопросам местного значения муниципального района (городского округа). Также в законопроекте несколько изменена методика расчета индекса бюджетных расходов, при расчете которого уже не используются индексы удорожания, как это было сделано ранее. В результате распределения фонда финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов) и субсидий на обеспечение сбалансированности конкретному муниципальному району и городскому округу будет обеспечиваться минимальный местный бюджет.

Изучив заключение Контрольно-счетной палаты Волгоградской области, а также Ассоциации «Совет муниципальных образований Волгоградской области» и Правового управления Волгоградской областной Думы, следует согласиться со многими поправками в части:

- закрепления в законе о межбюджетных отношениях основных принципов определения нормативов финансовых затрат (экономическая обоснованность, нацеленность на сближение социально-культурной сферы муниципальных образований, учет плотности и структуры населения и др.);
- организации в границах муниципального района (городского округа) электро-, тепло-, газо- и водоснабжения населения, водоотведения;
- определения источника получения сведений о количестве получения муниципальных услуг (иных натуральных показателей) и др.

В целом можно отметить, что законопроект призван обеспечить прозрачность, надежность и понятность всей системы межбюджетных отношений в Волгоградской области. Исходя из вышесказанного, совершенствование межбюджетных отношений на долгосрочную перспективу следует ориентировать на повышение уровня

самодостаточности местных бюджетов посредством развития экономического потенциала территорий, а также оптимизации сети бюджетных учреждений.

*Павлова А. М.
студент II курса
Финансово-экономический институт
Северо-Восточного Федерального университета
г.Якутск, Россия*

ВНЕДРЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РС(Я)

Экологи бьют тревогу в связи с многочисленными нарушениями экологических правил управляющими компаниями, предприятиями и юридическими лицами всех форм собственности по захламлению территорий, санитарных точек, отсутствию документов по заключению договоров со специализированными предприятиями по вывозу твердых бытовых и опасных отходов.⁶⁶ Предприятия выделяют мало средств на охрану окружающей среды.

На большинстве предприятий природоохранные затраты составляют значительные суммы, которые можно оптимизировать лишь при условии эффективного управления ими. К экологическим затратам относятся платежи за загрязнение окружающей среды; текущие затраты, связанные с содержанием и эксплуатацией фондов природоохранного назначения, затраты на уничтожение экологически опасных отходов.

Ниже предоставлены данные о расходах крупнейших компаний Якутии на экологию:

Таблица расходов крупнейших компаний РС (Я) на экологию⁶⁷

Наименование предприятия	Предполагаемая стоимость, тыс.руб
АК «АЛРОСА»	356242,0
ОАО «Сургутнефтегаз»	179151,46
АО «Алмазы Анабара»	69000,0
ООО «Алданзолото»	38000,0
ГУП ЖКХ	78000,0
Каскад Вилюйских ГЭС	2535,0
ОАО «ЛОРП»	170590,0
ОАО «Нижнее-Ленское»	19210,0
ОАО «Саханефтегазсбыт»	126000,0
ОАО «Сахаэнерго»	1540,0
ОАО «Якутскэнерго»	5900,0
ОАО «Якутуголь»	255679,0

⁶⁶ «Управляющие компании не вывозят мусор» Источник: Якутское-Саха ИА 15.10.2012
yakutsk.bezformata.ru/listnews/upravlyayushie-kompanii-ne-vivozyat-musor/7172273/

⁶⁷ Экология Якутии wikipedia.org/wiki/

Республика Саха (Якутия) по данным 2009 г. на охрану окружающей среды потратила 2521 миллион рублей, из них на охрану и рациональное использование водных ресурсов -1581 миллион рублей, на охрану атмосферного воздуха - 356 миллион рублей, охрану земли от загрязнения отходами производства и потребления – 409 миллион рублей. Всего затраты по охране окружающей среды по РФ составляют 183655 миллион рублей.⁶⁸ Затраты РС(Я) составляют 1,4% от всех затрат по всей России. Такой показатель определенно считается низким, так как большая доля добывающей промышленности России падает на РС(Я), и затраты тоже должны быть значительными.

А сколько тратят компании других стран на экологию? Например, затраты на охрану окружающей среды зарубежных предприятий Norilsk Nickel International в 2008 году составили 7,6 млн. долларов США (из них в Финляндии и Австралии – по 3,1 млн. долларов США, в Африке – 1,4 млн. долларов США). По сравнению с российскими компаниями затраты зарубежных стран на экологию намного значительнее.

В охране окружающей среды важную роль играет эффективное управление отходами на каждом предприятии, особенно промышленном, т.к. оно является главным загрязнителем окружающей среды. Управление отходами включает в себя организацию сбора отходов, их утилизацию (включая переработку, сжигание, захоронение и т.д.), а также мероприятия по уменьшению количества отходов. На данный момент, предприятия не особо ориентируются на управление отходами. Результатом является почти 200 млн тонн отходов, 92 млн.тонн неочищенных или недостаточно очищенных стоков, 182 тыс.тонн выбросов вредных веществ в атмосферу. Ежегодно в республике производится более 200 тонн отходов, 92 тонны стоков на одного жителя Якутии. В республике накоплено более 1,7 млрд тонн отходов производства и потребления, которые размещены в 527 полигонах и свалках, одна треть которых являются несанкционированными.⁶⁹

Благодаря ужесточению экологических требований и стандартов изменилось отношение предприятий в сторону внедрения экологического менеджмента и новых систем управления охраной окружающей среды.

Опыт промышленно развитых стран показывает, что средства, вкладываемые в охрану окружающей среды, окупаются и приносят прибыль. Так, в США свыше 30 компаний монополизировали выпуск водоочистных установок. Теперь они производят поставку, монтаж оборудования, пуск и наладку систем, эксплуатируют крупные природозащитные сооружения и системы по договорам, и их деятельность всегда окупается — она превратилась в рентабельный вид продукции. Защита окружающей среды в

⁶⁸ «Текущие затраты на охрану окружающей среды по субъектам Российской Федерации в 2009г.» статистические данные. www.gks.ru

⁶⁹ Экология Якутии wikipedia.org/wiki/

США, Канаде, странах Евросоюза стала для ведущих корпораций и фирм выгодным бизнесом, на 1 вложенный доллар они получают прибыль от 5 до 10 долларов.⁷⁰ Ориентируясь на опыт зарубежных стран, можно было бы пойти по пути вкладывания средств в охрану окружающей среды, чтобы получить прибыль и сохранить окружающую среду одновременно, что интересно для каждого предприятия.

Система экологического менеджмента развивается и у нас. Так, институт «Якутнипроалмаз» акционерной компании «Алроса», возложены функции анализа и контроля воздействия хозяйственной деятельности АК «Алроса» на природную среду. Сотрудники отдела охраны природы института разрабатывают проектную документацию мероприятий, направленных на снижение негативного воздействия горнодобывающих предприятий. Эта работа проводится на основе оценки современного состояния территории объекта, прогноза влияния производства на способность экосистем к восстановлению. В целом проектируется комплекс природоохранных мер.⁷¹

Внедрение системы экологического менеджмента в последнее время широко применяется во многих промышленно развитых, а также развивающихся, странах, например, в Японии, Германии, Китае, Англии, Швеции и т.д. Что касается России, то следует отметить, что доля предприятий, на которых уже произошло внедрение экологического менеджмента, мала.

Предприятие, для сохранения окружающей среды, должно иметь свою экологическую политику, развивать экологический менеджмент. Введение экологического менеджмента на предприятии эффективно и для охраны природы, и для рациональных затрат на экологию, что в интересах промышленных предприятий. Экологический менеджмент необходим не только для охраны окружающей среды, но и для экономического развития, эффективное применение которого не разрушает природные ресурсы, в которых будут нуждаться будущее поколение.

Петрунина М.С.

⁷⁰ «Охрана окружающей среды». www.nornik.ru/development/environmental_protection/

⁷¹ Научно-популярный журнал «Наука и техника в Якутии» №1 (20) 2011, стр.42

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ЗАЩИТЫ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРАВ ДЕТЕЙ: НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ

2 ноября 2011 года Государственной Думой принят Федеральный закон от 21 ноября 2011 г. № 324-ФЗ «О бесплатной юридической помощи в Российской Федерации», который вступил в силу с 15 января 2012 года [1].

Данный закон устанавливает основные гарантии для реализации права граждан РФ на получение бесплатной квалифицированной юридической помощи.

Его цель – сформировать систему бесплатной юридической помощи, сделать граждан социально защищенными. Согласно Закону № 324-ФЗ система оказания бесплатной юридической помощи будет состоять как из государственного, так и из негосударственного звена.

Помощь смогут получить не все граждане, а лишь определенные категории малоимущих и социально незащищенных (инвалиды I и II групп, ветераны Великой Отечественной войны и др.).

Предусмотрены следующие виды такой помощи: устное и письменное консультирование; составление заявлений, жалоб, ходатайств и других документов правового характера; представительство в судах, государственных и муниципальных органах, организациях.

Бесплатную юридическую помощь могут оказывать лица с высшим юридическим образованием.

Выделяются государственная и негосударственная системы бесплатной юридической помощи.

Определено, когда можно получить бесплатную юридическую помощь в рамках государственной системы. Например, по делам о защите прав потребителей коммунальных услуг, об установлении и оспаривании отцовства (материнства), о взыскании алиментов, восстановлении на работе и др.

Иностранцам и лицам без гражданства бесплатная юридическая помощь будет предоставляться в случаях и в порядке, определенных федеральными законами и международными договорами России.

Участниками негосударственной системы являются юридические клиники при вузах (студенческие консультативные и юридические бюро и др.) и центры бесплатной юридической помощи.

Отвечать за возможные неблагоприятные последствия оказания гражданину юридической помощи негосударственным центром должны лица, предоставившие ее, центр и (или) его учредители.

Принятие специального закона, регламентирующего всю сферу оказания бесплатной юридической помощи, по нашему мнению, должно

систематизировать и структурировать систему бесплатной юридической помощи, способствовать упорядочению механизма её реализации, обеспечить доступ к правосудию всех социально уязвимых слоев граждан, укрепить правовые основы государства.

Следует отметить, что рассматриваемый нами закон в целом решает поставленную задачу и, в частности, предусматривает существенное расширение сферы оказания бесплатной юридической помощи, упорядочивание и систематизацию в сфере оказания бесплатной юридической помощи.

При этом законодателю следует обратить внимание на согласованность и взаимодействие норм нового закона и действующего Российского законодательства.

Оценивая в целом положительно принятый Федеральный закон о бесплатной юридической помощи, с нашей точки зрения, следует обратить внимание на следующее.

1. Современное Российское законодательство значительно сужает круг субъектов, к которым несовершеннолетние могут обратиться за получением правовой помощи и поддержки.

Так, в ст. 56 Семейного кодекса РФ устанавливается, что ребенок имеет право на защиту своих прав и законных интересов. Защита прав и законных интересов ребенка может осуществляться родителями (лицами, их заменяющими), органом опеки и попечительства, прокурором и судом. При нарушении прав и законных интересов ребенка..., он вправе самостоятельно обращаться за их защитой в орган опеки и попечительства, а по достижении возраста четырнадцати лет в суд [2].

Таким образом, возможность обращения ребенка за квалифицированной юридической помощью в другие органы, оказывающие такую помощь гражданам, семейным законодательством не предусмотрена; отсутствует и упоминание о минимальном возрасте ребенка для получения юридической помощи без согласия родителей.

Следует отметить и отсутствие правовой регламентации вопросов оказания юридической помощи несовершеннолетним в Федеральном законе от 31 мая 2002 г. № 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» [3].

Ст. 20 Федерального закона от 21 ноября 2011 г. № 324-ФЗ «О бесплатной юридической помощи в Российской Федерации» содержит перечень категорий граждан, имеющих право на получение бесплатной юридической помощи в рамках государственной системы. Это следующие категории граждан:

1) граждане, среднедушевой доход семей которых ниже величины прожиточного минимума, установленного в субъекте Российской Федерации в соответствии с **законодательством** Российской Федерации, либо одиноко

проживающие граждане, доходы которых ниже величины прожиточного минимума (малоимущие граждане);

2) инвалиды I и II группы;

3) ветераны Великой Отечественной войны, Герои Российской Федерации, Герои Советского Союза, Герои Социалистического Труда;

4) дети-инвалиды, дети-сироты, дети, оставшиеся без попечения родителей, а также их законные представители и представители, если они обращаются за оказанием бесплатной юридической помощи по вопросам, связанным с обеспечением и защитой прав и законных интересов таких детей;

5) граждане, имеющие право на бесплатную юридическую помощь в соответствии с **Федеральным законом** от 2 августа 1995 года № 122-ФЗ «О социальном обслуживании граждан пожилого возраста и инвалидов» [4];

6) несовершеннолетние, содержащиеся в учреждениях системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних, и несовершеннолетние, отбывающие наказание в местах лишения свободы, а также их законные представители и представители, если они обращаются за оказанием бесплатной юридической помощи по вопросам, связанным с обеспечением и защитой прав и законных интересов таких несовершеннолетних (за исключением вопросов, связанных с оказанием юридической помощи в уголовном судопроизводстве);

7) граждане, имеющие право на бесплатную юридическую помощь в соответствии с **Законом** Российской Федерации от 2 июля 1992 года № 3185-I «О психиатрической помощи и гарантиях прав граждан при ее оказании» [5];

8) граждане, признанные судом недееспособными, а также их законные представители, если они обращаются за оказанием бесплатной юридической помощи по вопросам, связанным с обеспечением и защитой прав и законных интересов таких граждан;

9) граждане, которым право на получение бесплатной юридической помощи в рамках государственной системы бесплатной юридической помощи предоставлено в соответствии с иными федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации.

Таким образом, и в этом нормативном правовом акте отсутствует ясное правовое регулирование механизма оказания юридических услуг несовершеннолетним, то есть лицам, не достигшим возраста 18 лет.

2. Наиболее значительным и требующим скорейшего восполнения представляется также пробел гражданского процессуального законодательства в вопросе использования ребенком представителя для судебной защиты своих прав.

Гражданский процессуальный кодекс РФ устанавливает, что в полном объеме гражданская процессуальная дееспособность (то есть способность своими действиями осуществлять процессуальные права, выполнять

процессуальные обязанности и поручать ведение дела в суде представителю) возникает у лица по достижении возраста 18 лет.

Право ребенка, достигшего возраста четырнадцати лет, пользоваться помощью квалифицированного специалиста в области права для отстаивания своих прав и законных интересов в суде в том случае, если ребенок полагает, что его права и законные интересы нарушаются родителями (либо лицами, их заменяющими), в том числе, если перечисленные лица не выполняют или ненадлежащим образом выполняют обязанности по воспитанию, образованию ребенка либо злоупотребляют родительскими правами, в гражданском процессуальном законодательстве не закреплено [6, с. 247-248].

В частности, п. 4 ст. 37 Гражданского процессуального кодекса РФ предусмотрено, что «в случаях, предусмотренных федеральным законом, по делам, возникающим из гражданских, семейных, трудовых, публичных и иных правоотношений, несовершеннолетние в возрасте от четырнадцати до восемнадцати лет вправе лично защищать в суде свои права, свободы и законные интересы. Однако суд вправе привлечь к участию в таких делах законных представителей несовершеннолетних».

Следовательно, рассматриваемая норма не закрепляет возможности несовершеннолетних граждан в возрасте от 14 до 18 лет пользоваться квалифицированной юридической помощью судебного представителя.

В соответствии с обозначенными проблемами правового регулирования считаем логичным и обоснованным, в целях повышения эффективности механизма реализации прав несовершеннолетних на защиту своих прав и законных интересов и получение квалифицированной бесплатной юридической помощи, в Российское законодательство внести ряд поправок и дополнений, призванных восполнить пробелы правового регулирования, а именно:

1. Закрепить в законодательстве (в частности, в Семейном кодексе РФ, Гражданском кодексе РФ) минимальный возраст для получения бесплатной юридической помощи по вопросам, связанным с обеспечением и защитой прав и законных интересов несовершеннолетних, без согласия родителей - 14 лет. Данная норма не вступит в противоречие с уже действующими положениями семейного, трудового, гражданского, гражданского процессуального законодательства, а, напротив, будет способствовать упорядочению законодательного регулирования механизма защиты прав и законных интересов несовершеннолетних граждан.

2. Расширить установленный Семейным кодексом РФ круг субъектов, от которых ребенок может получать правовую помощь и поддержку.

Изложить п.2 ст. 56 Семейного кодекса РФ в следующей редакции:

«2. Ребенок имеет право на защиту от злоупотреблений со стороны родителей (лиц, их заменяющих). При нарушении прав и законных интересов ребенка, в том числе при невыполнении или при ненадлежащем

выполнении родителями (одним из них) обязанностей по воспитанию, образованию ребенка либо при злоупотреблении родительскими правами, ребенок вправе самостоятельно обращаться за получением бесплатной юридической помощи к лицам, имеющим право оказывать такую помощь в соответствии с Федеральным законом от 21 ноября 2011 г. № 324-ФЗ «О бесплатной юридической помощи в Российской Федерации», за защитой нарушенных прав обращаться в орган опеки и попечительства, а по достижении возраста четырнадцати лет – в суд. При обращении за защитой своих прав и законных интересов в соответствии с настоящей статьей Кодекса ребенок имеет право иметь представителя в рамках государственной системы бесплатной юридической помощи».

3. Ст.37 Гражданского процессуального кодекса РФ дополнить легально конкретизированной возможностью несовершеннолетних в возрасте от 14 до 18 лет обращаться за защитой своих прав в суд с помощью судебного представителя в рамках государственной системы бесплатной юридической помощи. С этой целью дополнить п.4 ст.37 Гражданского процессуального кодекса РФ, изложив его в следующей редакции:

«4. В случаях, предусмотренных федеральным законом, по делам возникающим из гражданских, семейных, трудовых, публичных и иных правоотношений, несовершеннолетние в возрасте от четырнадцати до восемнадцати лет вправе лично или с помощью судебного представителя в рамках государственной системы бесплатной юридической помощи защищать в суде свои права, свободы и законные интересы. Однако суд вправе привлечь к участию в таких делах законных представителей несовершеннолетних».

4. С учетом всех приведенных доводов и предложений по совершенствованию действующего законодательства, считаем вполне обоснованным расширить круг категорий граждан, имеющих право на получение бесплатной юридической помощи в рамках государственной системы бесплатной юридической помощи, и случаи оказания такой помощи.

П.1 ст.20 Федерального закона от 21 ноября 2011 г. № 324-ФЗ «О бесплатной юридической помощи в Российской Федерации» дополнить подп. 10 следующего содержания:

«10) несовершеннолетние в возрасте от 14 до 18 лет, если они обращаются за оказанием бесплатной юридической помощи по вопросам, связанным с обеспечением и защитой прав и законных интересов таких несовершеннолетних (за исключением вопросов, связанных с оказанием юридической помощи в уголовном судопроизводстве)».

Право ребенка на защиту своих прав и законных интересов провозглашается Конвенцией о правах ребенка [7], в которой сказано: «Ребенку законом и другими средствами должна быть обеспечена специальная защита». Согласно другому принципу Конвенции, ребенок

должен при всех обстоятельствах быть среди тех, кто первым получает защиту и помощь. И, наконец, ребенок должен быть защищен от всех форм небрежного отношения, жестокости и эксплуатации.

Необходимость в надлежащей правовой защите ребенка объясняется в Преамбуле Конвенции о правах ребенка его физической и умственной незрелостью. Все государства, участвующие в ней, обязаны обеспечить ребенку такую защиту и заботу, которые необходимы для его благополучия.

Таким образом, защита прав ребенка является важнейшей целью государственно-правовой деятельности, своего рода компасом, определяющим внутреннее содержание норм права, предусмотренных **государственным** законодательством. И это потому, что ребенок - не беззащитное существо, а обладатель права на защиту, которая гарантируется ему государством.

Предложения, изложенные в настоящей работе, направлены на защиту и обеспечение прав несовершеннолетних, которых следует относить к категории граждан, нуждающихся в социальной защите в связи с физиологической, интеллектуальной незрелостью, отсутствием жизненного опыта, материальной и иной зависимостью от взрослых.

Возможно, в связи с развитием в будущем системы ювенальной юстиции в России, следует более тщательно пересмотреть все вопросы, связанные с определением статуса несовершеннолетних, расширением круга их прав и обязанностей, обусловленных происходящими изменениями в общественных отношениях и диктуемых реальной жизнью [8, с.22]. Но это уже тема отдельного серьезного исследования.

Целью же данной работы было обратить внимание на некоторые противоречивые, несогласованные между собой нормы, а в некоторых случаях – пробелы, которые не способствуют отдельным, социально незащищенным категориям граждан пользоваться бесплатной юридической помощью, вносят некий дисбаланс в механизм реализации их права на получение квалифицированной бесплатной юридической помощи.

Наша общая задача сегодня – обеспечить права детей, установить действенные законодательные механизмы их реализации.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 21 ноября 2011 г. № 324-ФЗ «О бесплатной юридической помощи в Российской Федерации» [Текст] // Собрание законодательства РФ. – 2011. – № 48. – Ст. 6725.
2. Семейный кодекс Российской Федерации [Текст]: [Федеральный закон № 223-ФЗ, принят 29.12.1995 г.] // Собрание законодательства РФ. – 1996. – №1. – Ст. 16.
3. Федеральный закон от 31 мая 2002 г. № 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» [Текст] // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 23. – Ст. 2102.

4. Федеральный закон от 2 августа 1995 г. № 122-ФЗ «О социальном обслуживании граждан пожилого возраста и инвалидов» [Текст] // Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 32. – Ст. 3198.
5. Закон РФ от 2 июля 1992 г. № 3185-I «О психиатрической помощи и гарантиях прав граждан при ее оказании» [Текст] // Ведомости Съезда народных депутатов РФ и Верховного Совета РФ. – 1992. – № 33. – Ст. 1913.
6. Смирнова, А.О. О пробелах в правовом регулировании механизма реализации права ребенка на получение квалифицированной юридической помощи в РФ [Текст] / А.О. Смирнова // Успехи современного естествознания. – 2011. – № 8 – С. 247-248.
7. Конвенция о правах ребенка (Принята 20.11.1989 г. Резолюцией 44/25 Генеральной Ассамблеей ООН) // Электронный ресурс URL:<http://www.un.org/ru/> Дата обращения: 10.12.2011.
8. Белякова, С.В. Проблемы правового регулирования оказания бесплатной юридической помощи [Текст] // Актуальные проблемы права и правоприменения: сборник материалов шестой международной научно-практической конференции, 9 апреля 2012 г. / С.Л. Никонович, науч. ред. – Тамбов-Липецк: Изд-во Першина Р.В., 2012. – 517 с.

*Понкратова О.В.
студент группы ЭК-411
БГТУ им. В.Г.Шухова
Руководитель:
доц. Шаповалов А.А.
Россия, г. Белгород*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Малым предпринимательством признается предпринимательская деятельность, осуществляемая определенными субъектами рыночной экономики по установленным законом критериям (показателям), констатирующим сущность этого понятия. В ряде научных работ под малым предпринимательством понимается деятельность, осуществляемая относительно небольшой группой лиц, или предприятия, управляемые одним собственником. Но практика показывает, что малое предпринимательство может иметь разные формы собственности.

Малое предприятие - это предприятие с небольшим количеством работников и объемами производства, значительной частью рискованной (производственной, торговой, научной и т.п.) деятельности, собственник которого несет полную ответственность за результаты хозяйствования, самостоятельно принимает управленческие решения с целью присвоения прибыли.

Как показывает мировая практика, малое предпринимательство играет большую роль в экономике любых стран, даже развитых, так как ему свойственны определенные преимущества

Федеральный закон "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации" направлен на реализацию установленного Конституцией РФ права граждан на свободное использование своих способностей и имущества для осуществления предпринимательской и иной, не запрещенной законом хозяйственной деятельности. Этим положением установлена экономическая и социальная роль малого бизнеса.

Российский малый бизнес - поистине самый малый в экономически развитом мире.

Мировой опыт показывает огромную значимость малого, в частности малого инновационного, предпринимательства. В экономике зарубежных стран малые предприятия определяют темпы экономического роста и развитие инновационного потенциала экономики, обеспечивают 2/3 прироста новых рабочих мест. Малыми инновационными формами создается около 50% нововведений. В наиболее развивающихся отраслях (информатика, электроника и биомедицинская техника) из общего количества действующих фирм малые предприятия численностью до 100

человек составляют свыше 80%. Однако, в нашей стране развитие малого бизнеса является скорее проблемой.

Главными особенностями малого и среднего бизнеса являются: деятельность в хозяйственной сфере с целью получения прибыли, экономическая свобода, инновационный характер, реализация товаров и услуг на рынке, гибкость. А так же ограниченность его масштабов вызывает особый, личностный характер отношений между хозяином и работником, что позволяет добиваться действительной мотивации работы персонала и более высокой степени его удовлетворенности трудом.

Функциями малого предприятия, прежде всего, являются экономические, определяемые его ролью как, во-первых, работодателя; во-вторых - производителя продукции и услуг, в-третьих - катализатора научно-технического прогресса, в четвертых - налогоплательщика, в пятых - агента рыночных отношений.

К сожалению, в России система развития и поддержки малого предпринимательства осуществляется в условиях заметного ослабления государственного воздействия на данные процессы. Деятельность многочисленных государственных и полугосударственных структур поддержки малого предпринимательства сводится в ряде случаев к самообеспечению, фиксации проблем и препятствий, возникающих перед предпринимателями, а реальная помощь носит единичный характер. Для полного рассмотрения вопроса о развитии малого бизнеса раскроем проблемы:

1. Основная проблема малых предприятий — недостаточная ресурсная база, как материально-техническая, так и финансовая.
2. Несовершенная законодательная база, на которую сейчас может опираться малое предпринимательство.
3. Еще одна важная проблема — кадры и их недостаточная квалификация.
4. Подорвана система социальных гарантий и социального обеспечения в условиях нынешнего переходного периода.
5. Трудности с получением банковских кредитов
6. Административные барьеры.
7. Высокий уровень налогообложения.

Для того, чтобы бизнес развивался, необходимо, чтобы государство оказывала ему содействие. Государственная поддержка малого бизнеса направлена на снижение рискованности малого бизнеса. Ресурсная необеспеченность заставляет государство поддерживать малый бизнес по следующим основным направлениям:

- финансовая поддержка (формирование государственных программ обеспечивающих льготное кредитование малых предприятий, субсидии, налоговых и амортизационных льгот и т.д.);

- материально-техническая поддержка (различные формы предоставления технологии и оборудования в аренду малого бизнеса, создание технопарков и т.д.);

- консультативная и информационная поддержка (обеспечение доступа к техническим библиотекам, базам данных, оказание консультативных и правовых услуг, особенно по проблемам создания, управления, налогообложения и т.д.);

- создание рыночной инфраструктуры (локальных ярмарок, рынков оборудования и технологий для малых фирм, рынков сбыта и т.д.)

Одним из важных инструментов государственного содействия развитию мелкого бизнеса является прямая финансовая помощь, которая осуществляется посредством льготного субсидирования малых фирм, предоставления гарантий при получении ими займов из других источников и льготного налогообложения.

Основным источником финансирования текущей деятельности предприятия и средствами на развитие, по-прежнему, остаются личные сбережения предпринимателей (31%) и собственная прибыль предприятия (54%). Средства учредителей, заемные и кредитные средства привлекаются в менее, чем 20% случаев. Финансовая поддержка специализированных фондов и организаций привлекается крайне редко - менее 3%.

Успешное развитие малого бизнеса, в значительной степени, зависит от обеспеченности предпринимателей финансовыми ресурсами как долгосрочного, так и краткосрочного характера. Мобилизация серьезных денежных средств невозможна без государственных мер развития инфраструктуры рынка финансовых услуг, расширения номенклатуры используемых финансовых инструментов, а также интенсификации конкуренции среди участников финансового рынка.

*Попова С.П.
студент 2 курса
ФГАОУ ВПО СВФУ им. М.К Аммосова,
финансово-экономического института,
кафедры социологии и управления персоналом.
Попова Л. Н.
Научный руководитель, кандидат филос.наук., доцент
ФГАОУ ВПО СВФУ им. М.К Аммосова
Россия, г. Якутск*

РОЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ В УПРАВЛЕНИИ КОНФЛИКТАМИ (НА ПРИМЕРЕ ООО "СПОРТЛАНДИЯ")

В улаживании конфликтов в организации, исключительная, по существу решающая роль принадлежит руководителю. Это обусловлено тем, что руководитель любого ранга и уровня – лицо уже в силу своего служебного положения заинтересованное как в поддержке конфликтов

функционально-позитивной направленности, идущих на пользу общему делу, так и в предупреждении, быстрейшем преодолении деструктивных конфликтов, наносящих своими негативными последствиями ущерб совместной работе. Руководитель обычно наделён определёнными полномочиями, обладает тем или иным объёмом власти. Он, следовательно, имеет возможность оказывать влияние на своих подчинённых, в том числе воздействовать на их поведение в конкретном конфликте – организационном, социально-трудовом или эмоциональном. Необходимо учитывать, что в условиях конфликта руководитель может оказаться по меньшей мере в двух положениях – либо субъекта, прямого участника конфликта, либо посредника, арбитра, выступающего примирителем противостоящих сторон.

Смысл управления сводится к тому, чтобы вовремя распознать истинные причины конфликта, изменить доступными и приемлемыми средствами ситуацию, добиться, в конечном счете, положительного исхода и предотвращения возможных негативных последствий.

Социально-экономическая характеристика магазина "Спортландия".

ООО "Спортландия" коммерческая организация, которая занимается продажей одежды для спорта и активного отдыха, спортивного оборудования и инвентаря; она представляет торговую сеть магазинов компании "Спортландия".

В г. Якутске магазин "Спортландия" открылся 24 ноября 2007 г.

Местонахождение организации: г. Якутск, ул. Кирова, 31.

Анализ конфликтных ситуаций в ООО "Спортландия".

Перед началом определения эффективности руководства ООО "Спортландия" (директор и учредитель предприятия) в процессе управления конфликтами, был произведен опрос сотрудников, с целью выявления наличия тех или иных конфликтных ситуаций в организации и определения социально-психологического климата внутри.

1. Как часто в Вашей организации возникают конфликтные ситуации?

- а) очень часто;
- б) периодически;
- в) иногда;
- г) почти никогда.

2. Считаете ли Вы себя конфликтной личностью?

- а) определенно, да;
- б) возможно;
- в) определенно, нет.

3. Как часто Вы оказываетесь участником конфликта на работе?

- а) это происходит очень часто;
- б) периодически оказываюсь участником конфликта;
- в) иногда приходится участвовать в конфликте;

г) мне удастся избегать конфликтов.

4. Как Вы считаете, насколько конфликты, которые возникают в Вашей организации, управляемы?

а) конфликты полностью поддаются регулированию;

б) иногда контролировать конфликты не удастся;

в) часто контроль невозможен;

г) в нашей организации конфликты практически не управляемы.

5. Какой метод разрешения конфликтов наиболее часто применяется в Вашей организации?

а) правовой (с помощью нормативно-правовых актов);

б) организационный (за счет изменения организации работы);

в) психологический (убеждение, угрозы, манипуляции);

г) силовой (применение физического воздействия).

6. Какая причина, чаще всего, является причиной конфликта в Вашей организации? (можете указать 3 основные причины).

а) несвоевременная оплата труда;

б) высокие амбиции некоторых работников;

в) неправильная организация работы;

г) выходки руководителей (в том числе, превышение полномочий);

д) чувство зависти у работников друг к другу;

е) низкий уровень профессионализма некоторых работников;

ж) борьба за должность

е) недопонимание коллег

7. Возникает ли у Вас желание уйти из этой организации?

а) все время;

б) часто;

в) изредка;

г) никогда.

8. Насколько важно, по Вашему мнению, участие специалиста (консультанта) в разрешении конфликтов в Вашем коллективе?

а) обязательно нужен такой специалист;

б) желательно, чтобы такой специалист принимал участие в разрешении конфликтов;

в) в таком специалисте нет необходимости, сами разберемся.

9. Как Вы оцениваете социально-психологический климат Вашей организации?

а) у нас все спокойно;

б) есть определенные очаги напряжения;

в) в коллективе очень напряженные отношения.

10. Ваш пол?

Из полученных ответов можно сделать следующие выводы:

1. В ООО "Спортландия" конфликтные ситуации возникают крайне редко, не смотря на то, что 86% персонала не отрицает свою конфликтность.

2. Возникающие конфликтные ситуации, по мнению 57% персонала находятся под контролем.

3. Абсолютно все респонденты уверены в том, что конфликтные ситуации разрешаются руководителем при помощи психологического метода.

4. 71% из числа сотрудников считает, что конфликты в организации возникает из-за банального недопонимания со стороны коллег. Также большинство сотрудников даже не задумывался о том, чтобы покинуть данную организацию.

5. Единогласно персонал выразил свое мнение в возможности полного регулирования конфликтов организации руководством и ненужности привлечения специалиста извне.

Из вышеперечисленных выводов можно сделать заключение, что руководитель, по мнению персонала, хорошо справляется со своими обязанностями в сфере управления конфликтами.

Однако то, что менеджер хорошо справляется с проблемой конфликтов, не означает, что ему некуда расти.

После проведения опроса сотрудников, важно определить за счет какого концептуального подхода менеджер разрешает конфликт и является ли данный подход оптимальным.

для начала нужно было определить, какой тип управления характерен для руководителя ООО "Спортландия".

Для этого использовался тест Блейка.

Порядок работы с тестом:

1. Исходя из Ваших собственных предпочтений, выскажите свое мнение о том, как поступили бы Вы в каждой из описанных ситуаций (табл.2). Отметьте, вели бы Вы себя следующим образом:

всегда - В

часто - Ч

иногда - И

редко - Р

никогда - Н

Таблица 2

Ситуация	Вариант ответа	Обработка результатов
*Я действую как представитель своего коллектива (1)	В Ч И Р Н	
Я предоставляю членам коллектива свободу в выполнении работы (2)	В Ч И Р Н	
Я поощряю применение унифицированных приёмов в работе (3)	В Ч И Р Н	
Я разрешаю подчинённым решать задачи по их усмотрению (4)	В Ч И Р Н	

Я побуждаю членов коллектива к большому напряжению в работе (5)	В Ч И Р Н
Я предоставляю подчинённым возможность делать работу так, как они считают целесообразным (6)	В Ч И Р Н
Я поддерживаю высокий темп работы (7)	В Ч И Р Н
Я направляю помыслы людей на выполнение производственных заданий (8)	В Ч И Р Н
Я лично разрешаю конфликты в коллективе (9)	В Ч И Р Н
Я неохотно предоставляю подчинённым свободу действий (10)	В Ч И Р Н
* Я решаю сам, что и как должно сделано (11)	В Ч И Р Н
Я уделяю внимание производственным показателям (12)	В Ч И Р Н
Я распределяю поручения исходя только из производственной целесообразности (13)	В Ч И Р Н
Я способствую нововведениям в коллективе (14)	В Ч И Р Н
*Я тщательно планирую работу коллектива (15)	В Ч И Р Н
* Я не объясняю подчинённым свои решения (16)	В Ч И Р Н
* Я стараюсь объяснить подчинённых в полезности моих действий (17)	В Ч И Р Н
Я предоставляю подчинённым возможность устанавливать свой режим работы (18)	В Ч И Р Н

Тест показал, что руководитель в анализируемой организации соответствует типу 5.5.

Мероприятия по профилактике конфликтов в организации.

Тип управления 5.5 для менеджера развивающейся организации достаточно быстро становится непригодным для контроля и координации предприятия. Количество персонала будет увеличиваться, излишний бюрократизм будет тормозить коммуникационные процессы, нагнетая обстановку, ухудшая психологический климат компании. Как следствие будет возрастать количество конфликтных ситуаций, менеджер не сможет адекватно и оперативно вносить изменения в правила и уставы, к тому же требующие время для их переоформления. Именно поэтому руководителю ООО "Спортландия" рекомендуется уже сейчас двигаться в направлении типа управления 9.9.

Стиль управления 9.9 состоит в умении так построить работу, чтобы сотрудники видели в ней возможности самореализации и подтверждения собственной значимости. Так как успех выражен в достижении

поставленных целей, важно определить эти цели совместно с сотрудниками. Если же при этом будут созданы условия работы, позволяющие наилучшим образом использовать свои возможности, то идеал позиции 9.9 не покажется таким уж недостижимым. К названным условиям следует отнести также конструктивный учет различных мнений о путях достижения цели и обновления организационных структур.

С изменением типа управления поменяется и концептуальный подход.

Для типа 9.9 характерен пятый концептуальный подход - "При возникновении конфликта я пытаюсь определить причины, породившие его, и устранить источник конфликта".

Менеджер типа 9.9 создает условия, которые помогают подчиненным понять стоящей перед ними проблемы и выработать личные мотивы для достижения успешных результатов. Для предотвращения конфликта он использует подход "вентиляции". Хорошие результаты дает вентиляция, когда обсуждение проблем, порождающих отчаяние, безысходность, идет с третьей стороны. Это может в достаточной степени ослабить напряжение, что позволяет участникам конфликта внести вклад в решение проблемы.

При разрешении конфликта менеджер использует подход конфронтации. Существует два значения этого слова. Одно значение слова "конфронтация" подразумевает ситуацию, когда имеет место концепция резкого фокусирования противоположных точек зрения, т.е. рассуждения базируются на предположении о том, что одна из точек зрения победит.

Конфронтация, как метод контрастного сравнения имеет весьма специфическое содержание и предполагает разрешение конфликта в процессе сосредоточивания внимания на различиях, и если создана атмосфера открытости, то эти различия во взглядах и понимании могут устраняться непосредственно их носителями. Сопровождающие конфликт отрицательные эмоции нейтрализуются одновременно с разрешением конфликта, т.е. внимание оппонентов как бы фокусируется на разногласиях с таким расчетом, чтобы они могли быть поняты и устранены в результате создания атмосферы взаимопонимания.

Рабаданова Ж.Б., к.э.н.

доцент кафедры бухгалтерского учета

Дагестанский государственный университет

Россия, г.Махачкала

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

Переход российской экономики на рыночные условия хозяйствования на базе повышения эффективности использования действующего производственного потенциала вызывает необходимость вовлечения в управление всех его функций. В современных условиях хозяйствования актуально бережное, рациональное использование производственных

ресурсов, снижение производственных затрат в целях повышения эффективности общественного производства.

В связи с этим в экономической деятельности немаловажное значение отводится изысканию резервов производства, определению путей совершенствования хозяйственного механизма. Особая роль в этом принадлежит экономическому анализу, в частности, оценке эффективности производства и выявлению возможностей ее роста за счет различных организационно-экономических факторов.

Роль экономического анализа в повышении эффективности производства не исчерпывается осуществлением его непосредственных функций по оценке достигнутого уровня, выявлению причин отклонений и неиспользованных резервов производства. Анализ является также важным инструментом совершенствования всего механизма управления, поскольку позволяет разрабатывать объективные методы оценки уровня эффективности, и выбирать эффективные направления развития экономики отдельных предприятий, отраслей и экономики страны в целом.

Несмотря на огромное значение экономического анализа в выявлении резервов повышения эффективности производства, современное состояние его отстает от требований практики.

Рыночные условия хозяйствования предъявляют иные требования к оценке уровня эффективности производства. Меняется критерий оценки, следовательно, возникает необходимость разработки системы оценочных показателей и методики экономического анализа эффективности производства. В этой связи, разработка теоретических проблем эффективности в условиях рыночной экономической системы приобретает особую актуальность. Более того, можно отметить, что выработка цельной теоретической концепции эффективности – одна из важнейших предпосылок повышения ее уровня.

Практическая реализация поставленных задач вызывает необходимость разработки теоретических, методологических и методических вопросов совершенствования экономического анализа и эффективности промышленного производства.

Обеспечение реальной оценки эффективности производства на уровне предприятия и экономики страны в целом зависит от достоверности и полноты информационной базы. Однако в действующей учетно-аналитической практике системное формирование показателей, характеризующих эффективность производства, не происходит. Аналитикам приходится на основе бухгалтерской и статистической информации создавать информационную базу для оценки уровня и динамики эффективности производства. Наиболее сложным является вопрос системного формирования информации об интегральных показателях эффективности производства.

Сбалансированное развитие экономики возможно лишь в той мере, в какой научно обоснованно, следовательно, рационально и эффективно функционируют ее хозяйственные единицы. От того, насколько руководство предприятия способно дать точный анализ экономических процессов и своих возможностей в них, зависит финансовое положение организации на рынке. Устойчивость финансового положения предприятия и определяет бескризисное функционирование экономики страны в целом.

Эффективность производства по содержанию является сложным, многогранным явлением, охватывающим все стороны и аспекты производственно-экономической деятельности хозяйствующих субъектов. Исследование ее в процессе экономического анализа и в связи с совершенствованием управления экономикой предполагает обоснование методологии ее измерения, оценки и анализа, обеспечивающих объективную характеристику деятельности предприятия.

Экономическая эффективность – сложная категория экономической науки. Она пронизывает все сферы практической деятельности человека, все стадии общественного производства, является основой построения количественных критериев оценки принимаемых решений, используется для формирования комплексной и системной характеристики хозяйственной деятельности. [2]

Следует различить макроэкономическую и микроэкономическую эффективность. Первая оценивает функционирование системы с позиций критерия эффективности общественного производства, вторая – деятельность хозяйственных субъектов, функционирующих в условиях рынка. Современный период развития теории эффективности характеризуется исследованием методологической связи эффективности производства с развитием рыночной экономической системы, которая предполагает воздействие большой совокупности нерегулируемых факторов на конечные результаты хозяйствующего субъекта.

Сущность этой категории вытекает из основного экономического закона, который предполагает опережение темпов роста результатов производства над темпами роста трудовых, материальных и финансовых затрат. Соотношение между динамикой продукции и динамикой ресурсов (затрат) определяет характер экономического роста. [3]

Сложный многоуровневый характер экономики, ее многофакторность и многообразие связей обуславливают необходимость использования при измерении экономического эффекта различных показателей в зависимости от масштабов и сферы производства и целей анализа эффективности. Ввиду этого экономический эффект может быть измерен такими стоимостными показателями, как величина валового внутреннего продукта, сумма прибыли, объем реализованной продукции, размер экономии трудовых и материальных затрат, снижение себестоимости продукции и др.

Необходимость использования системы показателей для оценки экономической эффективности производства обусловлена как различным характером измерения экономического эффекта, так и различным характером затрат и ресурсов, которые также отличаются по своей экономической природе и не всегда сопоставимы.

Использованные источники:

1. Игнатова Е.А., Пушкарева Г.М. Анализ финансового результата предприятия. – М.: Финансы и статистика, 1990
2. Учет и анализ эффективности производства. /Под ред. Аксененко А.Ф. – М.: Финансы и статистика, 1986
3. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 1996.

*Рабеева А.И.
магистр 1 курса*

*Кошенов Е.К.
магистр 1 курса*

*Российский Университет Дружбы Народов
Россия, г. Москва*

ЭФФЕКТ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО КУРСА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

В 2011 году впервые в своей рейтинговой истории Казахстан достиг уровня «ВВП+», что стало подтверждением стабильного финансового курса страны. В период мирового экономического кризиса 2008 – 2009 годов республике удалось сохранить устойчивость финансового сектора и объемы кредитования экономики.

Проводимая в 2008 – 2009 годы Антикризисная программа «5 больших дел» позволила выправить ситуацию в финансовом секторе.

Разработанная Правительством совместно с Нацбанком и АФН программа «5 больших дел» определила комплекс мер, направленных на макроэкономическую стабилизацию и обеспечение устойчивого экономического развития Казахстана в новых условиях. Для достижения поставленной цели Правительство, Нацбанк и АФН сконцентрировалось на следующих 5 основных направлениях:

- стабилизация финансового сектора;
- решение проблем на рынке недвижимости;
- поддержка малого и среднего бизнеса;
- развитие агропромышленного комплекса;
- реализация инновационных, индустриальных и инфраструктурных проектов.

Также реализовывались мероприятия по 2 дополнительным направлениям:

- поддержка макроэкономической стабильности;

- обеспечение занятости и поддержка социально – уязвимых слоев населения.

По итогам реализации Антикризисной программы «5 больших дел» недопущен резкий спад в экономике. В 2008 и 2009 годах, в период кризиса, Казахстану удалось удержать ВВП в «психологическом плюсе» (2008 год – рост составил 3,1 %, в 2009 – 1, 2%). Кроме того, Казахстан вернулся на предшествующую кризису траекторию экономического роста – рост ВВП по итогам 2010 года составил 7%. По предварительным данным в 2011 году рост ВВП составил 7,5%, таким образом, обеспечен макроэкономическая стабильность в стране.

Программа «5 больших дел» получила положительную оценку со стороны международного сообщества. «Настоящее экономическое развитие происходит, когда идет рост, когда страна возвращается к созданию рабочих мест. Это доказывает, что меры, предпринятые Казахстаном были адекватными». [1, с.2] (экс-Федеральный Канцлер Австрийской республики Альфред Гузенбауэр). «Из экономического кризиса 2008 года Казахстан вышел как очень сильная страна». [2, с.2] (Старший вице-президент компании Total Майкл Борель).

Найденный Казахстаном способ борьбы с кризисом признан одним из самых эффективных. Российский Фонд содействия изучению и социальному проектированию посткризисного мира» (Институт посткризисного мира) провел исследования, согласно которому Казахстан занял 9-е место в мире по эффективности проведения антикризисной политики. И в случае повторения кризисного сценария антикризисный опыт Казахстана будет использован с учетом новых реалий.

В настоящее время финансовая система Казахстана стабилизировалась. В 2011 году впервые в рейтинговой истории страны Казахстан по долгосрочному рейтингу в иностранной валюте достиг уровня «BBB+».

В прошлом году международное рейтинговое агентство Standard&Poor's повысило долгосрочный суверенный кредитный рейтинг Казахстана в иностранной валюте уровня «BBB» до уровня «BBB+». По мнению Standard&Poor's, повышение рейтинга в иностранной валюте Казахстана отражает улучшение фискальной и внешней гибкости, стремительный экономический рост и постоянно высокий приток прямых иностранных инвестиций.

В свою очередь, международное агентство Fitch Ratings повысило долгосрочный рейтинг дефолта эмитента (РДЭ) Казахстана в иностранной валюте уровня «BBB-» до «BBB» и долгосрочный РДЭ в национальной валюте - с уровня «BBB» до «BBB+».

Повышение суверенного кредитного рейтинга страны стало положительным фактором конкурентоспособности экономики Казахстана и показателем ее успешного посткризисного восстановления.

В 2008 году по поручению Главы государства Правительством были выработаны оперативные меры по стабилизации экономики и финансовой системы, которые нашли отражение в Антикризисной программе «5 больших дел». Позже реализация Антикризисной программы Правительства Казахстана получает положительную оценку со стороны международного сообщества.

В тот трудный экономический период Президент страны определил главную задачу Правительства, состоящую из трех ключевых направлений:

- обеспечение макроэкономической стабильности;
- социальное благополучие казахстанцев;
- модернизация экономики.

«Население страны должно чувствовать защищенность их доходов и сбережении» [1](Нурсултан Назарбаев на расширенном заседании Правительства 13 октября 2008 года).

Правительством Казахстана было принято принципиальное решение по вхождению ФНБ «Самрук – Казына» в капитал системообразующих банков, оказавшихся под угрозой дефолта.

Государственные вложения в АО «БТА Банк», АО «Альянс банк», АО «Темирбанк» в рамках антикризисного плана Правительства совместно с Национальным Банком и АФН позволили спасти финансовую систему страны во время кризиса, в том числе средства населения. В результате рекрутизации финансовая задолженность банков сократилась на 11 млрд. долларов США. Досрочно возвращены средства Национального Фонда в размере 147,5 млрд. тенге.

Последующая стабилизация финансового сектора укрепила доверие населения и бизнеса к банковской системе. Если на конец 2007 года сумма вкладов на депозитах в банках второго уровня составляла 3,9 млрд. тенге, то на 1 декабря 2011 года эта сумма выросла более, чем в два раза и составила 8,4 трлн тенге.

По мнению международных экспертов, Правительством Казахстана предприняты безотлагательные и решительные меры по устранению финансовых проблем, которые повлек за собой мировой экономический кризис. «Казахстан проводя свою антикризисную политику, принял ряд сложных, но верных решений. (Экс – региональный директор по Центральной Азии Всемирного Банка, глава Results for development Institute Деннис де Трей). «Реструктуризирование казахстанских банков было смелым и эффективным решением. Во многих отношениях ряд этих учреждений (банковских) мог держать в заложниках целые экономики. Для Казахстана действительно было важно принять смелое государственное решение. Эта работа была проведена очень эффективно с привлечением финансовых учреждений к практической реструктуризации, а не просто путем оказания помощи со стороны Правительства». (Управляющий партнер по СНГ компании Ernst and Young Карл Йохансон.

Реструктуризация позволила казахстанским банкам очистить портфели от стрессовых активов, значительно снизить нагрузку по внешним долгам и сконцентрироваться на своем устойчивом развитии, в котором большая часть усилий направлена на восстановление активов и проведение масштабной работы по увеличению доверия населения и привлечению депозитов. Опыт Казахстана признан успешным на мировом уровне и стал показательным для других государств.

*Рабаева А.И.
магистр 1 курса*

*Кошенов Е.К.
магистр 1 курса*

*Российский Университет Дружбы Народов
Россия, г. Москва*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Предпринимательская деятельность будет эффективной, если производимый фирмой товар или оказываемая ею услуга находит спрос на рынке, а удовлетворение определенных потребностей покупателей благодаря приобретению данного товара или услуги приносит прибыль. Отсюда - одним из условий организационного совершенствования предпринимательской деятельности является, как представляется, творческое отношение к эталонам. В самом деле, требования инновационного прогресса в конкретных условиях той или иной организации могут поставить такие проблемы, которые невозможно полностью решить на основе имеющихся определённых нормативов. Даже если в целом для средних условий база ещё не устарела, для передового предприятия она может оказаться уже непрогрессивной. В этом случае применение инновационного подхода к формированию решения в чистом виде не приведет к организационному развитию данной организации, так как резервы действующей нормативной базы для неё могут оказаться исчерпанными. Необходим дополнительный поиск, творческий подход к оценке эталонных решений, который мог бы привести к превышению показателей деятельности всей системы. Таким образом, возникает необходимость применить инновационный подход в дополнение к определённому анализу.

Сочетание различных подходов позволяет найти новое, более эффективное решение проблемы жизненного цикла организации. Такое решение может рассматриваться практически как передовой опыт, который в большинстве случаев является результатом процессов эффективной самоорганизации в системе. Работник, стремясь выполнить и перевыполнить установленную норму, находит способы лучше организовать свой труд на рабочем месте, совершенствует приёмы и методы труда. Сотрудники

организации ищут эффективные способы разделения и кооперации труда, совмещения профессий и функций, взаимозаменяемости, расширения зоны обслуживания, применения стимулирующих форм распределения коллективного заработка и т. д. Сам трудовой коллектив организации нередко является источником массового организационного творчества.

Передовой опыт, рождённый в организациях, становится предметом исследования и научного обобщения (*подход, основанный на передовом опыте, или прецедентный подход*). Прежде всего изучается, за счёт каких факторов получен эффект. Уточняется, является ли полученный результат сугубо специфичным, т.е. возможным только в этих конкретных условиях.

Применительно к отдельно взятой организации при формировании организационного решения передовой опыт или результаты экспериментов, проведенных на других объектах, являются источником новых идей для поиска более эффективных нестандартных решений. Информация о передовом опыте, накапливаемая в организации, является, по существу, тем багажом, который служит основой для разработки организационных проектов, отвечающих современным требованиям или перспективным потребностям самой организации.

Руководители и специалисты организации, вооруженные знанием передового опыта, получают возможность, применив его в конкретных условиях своей организации, найти более прогрессивное решение.

Таким образом, неотъемлемой частью организационной деятельности в управлении жизненным циклом организации является изучение, обобщение, распространение и внедрение передового опыта. Создание эффективно функционирующих систем изучения и внедрения передового опыта — важная организационная задача на уровне управления самой организацией.

Подход к формированию организационного решения на основе передового опыта не должен сводиться к его слепому копированию. Решение, основанное на прецеденте, должно учитывать все особенности его применения в конкретных условиях. Мало просто знать опыт, необходимо разбираться в мотивах его возникновения, видеть трудности, встречающиеся на пути его внедрения, учитывать возможные последствия при его применении в неспецифических условиях, т.е. следует критически осмысливать и творчески применять его в конкретной обстановке. Выявление основных специфических черт передового опыта даёт возможность научно обобщить и типизировать новое решение. Под воздействием передового опыта, на основе инновационных решений в процессе организационной перестройки претерпевают изменения стандарты, нормативы, типовые проекты.

Думается, этот процесс следует считать вполне закономерным.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ ВОВЛЕЧЕНИЯ ЮАНКОВ В ПРОЦЕССЫ ОТМЫВАНИЯ ДЕНЕГ

Проблема повышения эффективности управления риском вовлечения банков в процессы отмывания денег является сегодня крайне актуальной. Острота проблемы отмывания денег в условиях кризиса многократно возрастает, и в ближайшее время банкам следует ожидать, что вопросы противодействия легализации преступных доходов через банковскую систему усилятся. Кризис жестко напоминает о том, что для стабильной деятельности банкам необходим не только достаточный запас капитала, но и совершенная система комплекс контроля, которая является гарантом безупречной репутации. создание такой системы ведет к определенному сокращению возможностей получения банком прибыли, но обеспечивает большую надежность и в большей степени защищает интересы кредиторов и вкладчиков.

Несмотря на огромное многообразие механизмов и схем легализации, в их основе лежит практически одна технология. Она базируется на единстве цели отмывания – превращении незаконно полученных денег в наличной и/или безналичной форме в легальные, не вызывающие подозрений с точки зрения происхождения активы. Основными методами, с помощью которых преступники используют традиционные финансовые организации, являюся:

- превращение наличных денег в финансовые инструменты;
- обмен мелких банкнот на купюры более крупного достоинства;
- обменные сделки - организованный обмен денег на купюры иного достоинства или другую валюту;
- структурирование операций с наличными деньгами;
- установление контроля над финансовыми учреждениями;
- незаконное использование исключений из закона;
- использование корреспондентских отношений между банками;
- создание ложного бумажного следа;
- слияние законных и незаконных фондов;
- перевод преступно полученных денег за рубеж;
- использование "коллективных" счетов;
- использование транзитных счетов;
- механизм гарантии третьих лиц.

Банки объективно занимают центральное место в мировой финансовой системе, поэтому практически все схемы отмывания в той или иной степени на определенной фазе связаны с банками. Они становятся объектами пристального контроля не только со стороны государства, но и иностранных государств, а также наднациональных организаций и

объединений. Тем не менее банки имеют возможность минимизировать собственные риски быть вовлеченными в схемы по отмыванию преступных доходов путем отказа в установлении договорных отношений с ненадежными клиентами; используя право расторжения договора банковского счета/вклада в одностороннем порядке или отказа в проведении операции клиента, в случае наличия достаточных оснований полагать, что целью проведения операции открытия счета является отмывание денег.

Система надзорных и правоохранительных органов во взаимодействии с органами финансового регулирования и контроля позволяет эффективно отслеживать операции по уходу от налогов и систематических сделок с крупными суммами наличных денежных средств.

Вариантом использования банковской системы в рамках отмывания денег является вывод капитала за рубеж и отмывание с использованием оффшорных зон и операций с участием нерезидентов.

Анализ современных механизмов отмывания денег чрезвычайно разнообразен и охватывает различные по характеру операции. В Республике Беларусь, ориентирующейся на интеграцию в мировую финансовую систему, борьбе с отмыванием денег уделяется особое внимание. В Республике принят и совершенствуется ряд нормативно-правовых актов способствующих борьбе с отмыванием денег :

-Закон РБ от 19.07.2000 № 426-З "О мерах по предотвращению легализации доходов, полученных преступным путем, и финансирования террористической деятельности";

– Инструкция о порядке представления в Департамент финансового мониторинга Комитета государственного контроля Республики Беларусь Национальным банком Республики Беларусь и банками Республики Беларусь информации по безналичным платежам в белорусских рублях и иностранной валюте, утвержденной постановлением КГК и НБ РБ от 26.08.2004 № 1/134;

– Инструкция по представлению отчетности по целевому использованию иностранной безвозмездной помощи в виде денежных средств, утвержденной постановлением Правления НБРБ от 30.09.2004 №150;

Принятие вышеперечисленных законодательных актов послужило основанием для создания в банках Республики Беларусь систем контроля за операциями вызывающими сомнения у работников банков или необходимости заполнения особых формуляров. Данная информация накапливается и систематизируется в Департамент финансового мониторинга Комитета государственного контроля Республики Беларусь. Однако получение информации из базы для банков затруднено или невозможно. Банк контролирует счета клиентов в своей сети. На сегодня стоит задача отечественным банкам стать полноправными участниками международного рынка ссудных капиталов, поэтому они обязаны научиться

оценивать собственный риск вовлечения банка в процессы теневых оборотов и разработать эффективные механизмы управления этим риском.

В настоящее время в мире насчитывается около 6 000 оффшорных банков. Наибольшее значение в мировой экономике имеют оффшорные банки островов Мэн, Гернси и Джерси, Багамских островов, Федерации Сент-Кристофер и Невис, Антильских островов, Арубы, Каймановых островов, островов Теркса и Кайкоса, Британских Виргинских островов, Панама и Кипра, широко развит оффшорный бизнес частных швейцарских банков.

Огромные перемещения денег на валютном и фондовом рынке стали возможными благодаря появлению принципиально новых информационных технологий и созданию глобальных компьютерных систем. Возникли новые формы хозяйственных связей. Для банков интернет технологии привлекательны с точки зрения расширения клиентской базы, сокращения затрат на обслуживание филиальной сети и административных расходов. В то же время, дистанционное обслуживание клиентов значительно затрудняет банкам процесс идентификации, поэтому осуществление клиентом банковских операций с использованием интернет-технологий относится к числу операций подверженных высокому риску вовлечения банка в процессы легализации доходов, полученных преступным путем.

Банки республики активно работают с банками и клиентами Российской Федерации и им необходимо учесть, что российские эксперты выделяют две модели банков – «банк-бизнес», когда банк получает прибыль от проведения типично банковских операций; и «банк-спутник», созданный для обслуживания другого (основного) бизнеса владельца. Учитывая опыт России ,можно рекомендовать банкам Республики Беларусь, для построения эффективной системы управления риском вовлечения банка в теневые денежные обороты учитывать, что банк обязан соблюдать требования белорусского законодательства, включая Гражданский кодекс и законы, регулирующие банковскую деятельность, а также Указы Президента РБ, нормативно-правовые акты НБ РБ и иные документы данной области.

Можно также порекомендовать банкам использовать в работе Вольфсбергские принципы. Вольфсбергская группа объединяет 12 транснациональных частных банков (Banco Santander Central, Hispano, Bank of Tokyo-Mitsubishi, Ufj, Barclays, Citigroup, Credit Suisse, Deutsche Bank, Goldman Sachs, ABN AMRO, HSBC, J.P.Morgan Chase, UBS), поставивших перед собой задачу распространения деловых стандартов в области противодействия легализации преступных доходов. Первым документом, опубликованным под эгидой Вольфсбергской группы, стали Всеобщие директивы (Вольфсбергские принципы), которые содержат приоритетные направления политики ведущих банков и описание ключевых процедур по предотвращению использования банковской системы в целях легализации доходов, полученных преступным путем. В основе политики любого банка в

соответствии с Вольфсбергскими принципами должно лежать правило, согласно которому банку следует устанавливать отношения только с теми клиентами, разумная проверка источников доходов которых может подтвердить их законное происхождение.

В США принят закон который вступит в силу с 1 января 2013 года и затронет деятельность всех кредитных организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом, в той или иной форме имеющим отношение к США. Данный закон обязывает страны и банки присоединиться к режиму ФАТКА. В случае неприсоединения к режиму ФАТКА с международных банковских переводов белорусских организаций могут быть безакцептно удержаны 30%, если банк-контрагент или банк-корреспондент посчитает, что получателем платежа является налогооблагаемое в США лицо, а источником перечисляемых средств - доход, связанный с США.

В случае же участия в ФАТКА организация будет обязана выявлять всех персон США среди своих клиентов - физических и юридических лиц, раскрывать информацию об этих лицах и их балансах в периодической отчетности, направляемой в ФНС, а также удерживать 30% с описанных выше платежей, направляемых в неучаствующие кредитные организации или клиентам, отказавшимся разрешить раскрытие своих данных ФНС.

ФАТКА требует серьезной подготовки и структурных изменений, которые невозможны в одночасье. Закон вступит в силу, и подписание соглашений с ФНС начнется уже через год. Как ответный шаг США обязуются собирать и централизованно автоматически отправлять в соответствующие страны согласованную информацию о счетах граждан этих стран в финансовых учреждениях США.

Принятие данного закона в США коснется и Республики Беларусь а решения которые будут приняты государством могут учитывать имеющуюся практику работы банков республики по законодательству ориентированную на принципах «знай своего клиента» позволяющую получать исчерпывающую информацию о клиентах и платежах совершаемых на территории страны.

Дальнейшее совершенствование должно включать унификацию применяемых процедур в банке, а также в целях контроля и управления риском, связанным с возможным вовлечением банка в процессы легализации преступных доходов, подразделения банка, обслуживающие клиента, должны уделять повышенное внимание его операциям и осуществлять постоянный мониторинг с целью выявления признаков возможной связи проводимых клиентом операций с легализацией теневых денег. По решению коллегиального органа управления некоторые клиенты, отнесенные к категории очень высокого риска, могут быть признаны нежелательными для банка. Таким образом, низкая заинтересованность банка в отношениях с клиентом может послужить поводом для рассмотрения вопроса о

прекращении сотрудничества с клиентом по инициативе банка. В этих случаях клиенты вносятся в список нежелательных клиентов, а подразделения банка принимают меры по прекращению договорных отношений с такими клиентами и недопущению их повторного установления.

В целом процесс управления риском вовлечения банка в схемы теневого отмывания денег следует рассматривать как непрерывный и динамичный. В этой связи банк должен обеспечить периодический пересмотр самих процедур управления риском, возникающим в связи с использованием клиентами его счетов в целях отмывания денег, полученных преступным путем, на предмет эффективности их функционирования и соответствия существующей ситуации. Детали проведения анализа должны учитываться в текущей работе, а результаты анализа в обязательном порядке должны быть доведены до сведения руководства банка.

Достижение указанных целей невозможно без разработки и внедрения современных IT-решений в области мониторинга банковских операций, позволяющих обеспечить эффективное функционирование системы внутреннего контроля в банке при меньшем количестве контролирующего персонала. Однако, в силу специфики самого явления отмывания денег процесс выявления отдельных видов подозрительной активности клиента не может быть полностью автоматизирован, так как информация о подозрительном поведении клиента не может быть получена путем анализа отчетности или выделена из реестра проводимых операций. Например, автоматизированными системами не может быть выявлен факт открытия счета и/или проведения операций клиентом _ физическим лицом в присутствии или под контролем третьего лица; необоснованной поспешности в проведении операции, на которой настаивает клиент; немотивированного отказа в предоставлении клиентом сведений и др.

В последнее десятилетие наблюдается устойчивая тенденция к изменению традиционного подхода к банковскому регулированию и надзору. органы банковского надзора все более отходят от мониторинга соблюдения банковского законодательства и заменяют его мониторингом процесса управления рисками, осуществляемого самими банками. При этом одним из фундаментальных принципов является реализация на практике положения о необходимости соответствия компонентов системы внутреннего контроля в целях соответствия характеру и масштабам проводимых банком операций.

Стратегия управления риском вовлечения банка в процессы отмывания теневых оборотов представляет собой совокупность методов и правил, на основе которых принимаются решения по мониторингу поведенческих характеристик открытых рискованных позиций применительно к риску вовлечения в процессы легализации преступных доходов и способы

выбора варианта этих решений с учетом того, что риск вовлечения банка в процессы отмыwania доходов различен в зависимости от категорий клиентов, используемых ими банковских продуктов/услуг и способов их предоставления. На наш взгляд, необходимо внести изменения и дополнения в Политику банков по управлению рисками, предусмотрев включение следующих элементов по снижению риска теневых оборотов.

Высшее руководство банка должно отвечать за утверждение и периодический пересмотр Политики управления рисками в банке с учетом возможного вовлечения банка в процессы легализации преступных доходов. Данные документы должны быть доведены до сведения уполномоченных лиц, а сотрудники должны четко понимать и быть способными реализовать на практике их положения. В функции руководителей среднего звена должен входить контроль соблюдения сотрудниками подотчетных подразделений общих правил и нормативов, детализирующих принятую банком стратегию. Каждый банк разрабатывает собственную политику и правила внутреннего контроля в зависимости от стратегии проводимой банком в которых наряду с нормативными документами международных и национальных регуляторов, учитываются экономические, политические, географические и другие особенности.

*Раджабова М.Г., к.э.н.
преподаватель*

*Дагестанский государственный университет
Россия, г. Махачкала*

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИНДИЦИРОВАННОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Несмотря на рост банковских кредитов в абсолютной величине, их доля в финансировании инвестиций в промышленность остается очень низкой, хотя фактически банковский кредит призван компенсировать недостаток собственных ресурсов предприятий. По данным Федеральной службы государственной статистики на 1 квартал 2012 года в структуре инвестиций в основной капитал предприятий и организаций всех форм собственности доля банковских кредитов составила всего 8,2% [4]. Для сравнения доля банковских кредитов в структуре источников финансирования капитальных вложений предприятий составляет в США – более 40%, ЕС – 42-45%, Японии – 65% [2].

Основными причинами низкого участия коммерческих банков России в инвестировании предприятий реального сектора экономики являются следующие.

Во-первых, преобладание «коротких» и неустойчивых пассивов, дефицит «длинных» ресурсов в банковском секторе. Банки не имеют ресурсной базы соответствующего качества для возможности размещения ее в долгосрочные кредиты.

Во-вторых, банковский сектор России слабо капитализирован, что не дает возможности использовать в долгосрочном кредитовании собственные ресурсы.

В-третьих, наблюдается снижение рентабельности банков, удорожание ресурсной базы, что усугубляется плохими кредитами, снижением доходности активных операций и это является долгосрочным фактором.

В-четвертых, банки на данный момент не готовы выступить в качестве поставщиков инвестиционных ресурсов в экономике, что связано с высоким уровнем рисков, ограниченными возможностями создавать адекватные резервы на возможные потери по ссудам и обесценение ценных бумаг, нерешенностью законодательной защиты кредиторов и пр.

На практике используется ряд методов удовлетворения потребностей предприятий в крупных долгосрочных кредитах, к которым можно отнести и синдицированный кредит.

Суть синдицированного кредита заключается в объединении нескольких банков для предоставления кредита, что позволяет аккумулировать необходимый объем денежных ресурсов и распределить риски между всеми участниками сделки. Целью предоставления синдицированного кредита могут являться: торговое финансирование, рефинансирование, финансирование приобретений, проектное бридж-финансирование, финансирование капитальных затрат, финансирование накопления кредитного портфеля и т.д. [3].

Применение синдицированного кредитования позволяет решать, в частности следующие проблемы:

- аккумуляция кредитных ресурсов на синдицированной основе решает проблему недостаточности источников кредитования;
- размещение денежных средств на синдицированной основе позволяет решить проблему крупных кредитов, ограничений при кредитовании акционеров, связанных с банком лиц, и, при этом, осуществить снижение концентрации рисков путем их распределения между другими участниками кредитного синдиката;
- применение синдицированного кредитования позволяет избежать риска утраты ликвидности при предоставлении крупных долгосрочных кредитов (депозитов) и снижения показателя норматива достаточности капитала [3].

Анализируя текущую ситуацию на российском рынке синдицированного кредитования, можно выделить следующие основные проблемы.

Во-первых, одной из самых существенных проблем развития синдицированного кредитования в России является новизна этой формы кредитования для большинства российских банков. Вследствие этого не сформировались соответствующие обычаи делового оборота, практика организации синдицированных кредитов.

В России синдицированный кредит, широко распространенный в международной практике, пока не только является необычным для коммерческих банков видом деятельности, но и известен большинству из них только теоретически. Причина этого заключается в том, что синдицированный кредит может нормально развиваться лишь в условиях стабильной экономики, состоявшегося и надежного банковского сектора, годами и десятилетиями наработанных и многократно проверенных деловых связей между банками, инвесторами, их партнерами.

Во-вторых, отсутствие доверия между российскими банками. История развития банковской системы показала, что российские банки неохотно делят рынок с другими. Ситуация осложняется в экономически трудные периоды, когда высок риск отзыва у банка-партнера лицензии в связи с нарушениями законодательства о банковской деятельности. Многие банки просто опасаются потерять своих клиентов, если в их финансировании будут принимать участие другие банки.

В докризисный период из числа российских банков на рынке синдицированного кредитования были представлены лишь несколько крупных банков, такие как Альфа-банк, Газпромбанк, Банк Москвы. В период экономического кризиса 2008 г. ситуация изменяется: возникает необходимость взаимодействия, объединения банков для того, чтобы сохранить определенный уровень ликвидности, сократить риски по банковским операциям, реализовать крупномасштабные проекты. Опыт кризиса оказал положительное влияние на взаимоотношения между банками, грамотное межбанковское сотрудничество которых позволяет расширить потенциал банковского рынка, предоставляя каждому из участников новые возможности для развития бизнеса.

В - третьих, отсутствие необходимой законодательной базы, регулирующей отношения при таком кредите.

В российской законодательной и нормативной базе отсутствуют отдельные документы, которые бы регулировали синдицированное кредитование. Трудность состоит в том, что в большинстве законодательных актов, таких как Гражданский кодекс, синдикации упоминаются косвенно и для их проведения установлены лишь общие правила. При этом документы Банка России, регулирующие синдицированное кредитование, не соответствуют стандартам, которые применяют иностранные организаторы. Кроме того, на рынке практически отсутствуют наработанные судебные прецеденты [1].

В настоящее время отсутствует четкое правовое регулирование таких важных аспектов синдицированного кредита, как:

- осуществление прав группы кредиторов по кредитному договору;
- осуществление прав группы кредиторов по договору о залоге;
- субординация требований кредиторов;
- расширение категорий имущества, которое можно передавать в залог.

Кроме того немаловажное значение имеют вопросы регулирования непосредственно организации и процедур синдицированного кредитования. В настоящее время в России отсутствует общепринятая процедура кредитования, стандартная форма документации, единые критерии оценки заемщика/ поручителя/ гаранта. Каждый российский банк в настоящее время самостоятельно для своей конкретной сделки разрабатывает перечень соответствующих актов, что значительно усложняет и затягивает процесс организации синдицированного кредита.

В - четвертых, немаловажную роль в организации синдицированного кредитования играет наличие специалистов. В России специалисты по данному направлению практически отсутствуют.

В - пятых, отсутствие вторичного рынка синдицированного кредитования в России. Синдицированный кредит предполагает разделение финансового рынка на первичный и вторичный. На первичном рынке формируется основная кредитная база синдиката, определяются условия выдачи кредита и оформляются основные инвесторы. Заемщик может самостоятельно определить перечень потенциальных кредиторов и исключить нежелательных ему инвесторов. Вторичный рынок передает часть кредитов мелким кредиторам. Выдаваемые синдицированные кредиты в России в настоящее время не пользуются спросом за пределами синдиката, вследствие недоверия остальных участников рынка.

Среди причин недостаточного развития в России синдицированного кредитования выделяют также:

- высокие организационные издержки российских банков – участников синдиката;
- отсутствие у предприятий кредитной истории;
- недостаточный уровень прозрачности и качества управления российскими предприятиями;
- отсутствие у большинства предприятий истории подготовки аудированной финансовой отчетности по международным стандартам,
- длительные сроки организации (сложность поиска равнозначных по возможностям кредиторов).

Главными проблемами, сдерживающие внедрение механизма синдицированного кредитования, остаются - отсутствие унифицированных процедур кредитования и сохраняющийся дефицит взаимного доверия в банковской сфере.

Дальнейшее развитие синдицированного кредитования в России определено Правительством РФ в Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года. Первоочередными мерами создания полноценного рынка синдицированного кредитования и его развития в России являются:

- выработка общих подходов и правил организации синдицированного кредитования, обобщение банковской практики, разработка методических материалов и рекомендаций по синдицированному кредитованию;

- разработка стандартной документации для формирования единообразного продукта синдицированного кредитования;

- изучение международного опыта. Объединение действующих и потенциальных участников рынка в ассоциацию с целью использования и продвижения единообразного продукта синдицированного кредитования. Так на международном рынке синдицированного кредитования ведущее место занимает Ассоциация участников кредитного рынка (Loan Market Association), которая разрабатывает аналитические материалы о ситуации на рынке; собирает и распространяет между своими участниками информацию о заключенных синдицированных сделках, процентных ставках по кредитам; предоставляет стандартный перечень документов для организации синдицированного кредита.

- совершенствование нормативно-правовой базы. Необходимо разработать нормы права, регулирующие порядок организации синдицированных кредитов, права и обязанности кредиторов и заемщика, закрепляющие формы документов.

Таким образом, активное развитие синдицированного кредитования способно оказать благоприятное воздействие на российскую банковскую систему в целом. Синдицированное кредитование позволяет привлекать значительные объемы финансовых ресурсов, позволяющих эффективно решать задачи экономического роста и капитализации всей банковской системы России. Формирование внутреннего национального рынка синдицированного кредитования существенно повышает финансовые возможности банков, особенно в регионах. Все это в итоге приводит к снижению рисков банковской деятельности в стране.

Использованные источники:

1. Логвинова Н. Банки объединяются ради большого кредита // Банковское обозрение. - 2007.- № 7.- С. 16-24
2. Программа АРБ «Национальная банковская система России 2010-2020» . [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.arb.ru/site/docs/NBS_10-20_050506.doc
3. Рыкова И.Н., Ремизов Д.С. Формирование эффективного механизма синдицированного кредитования в России // Финансы и кредит.- 2005. - №26. - С.2-10
4. Структура инвестиций в основной капитал [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/investment/nonfinancial/#>

Рассадин В.В., к.э.н.

доцент

Рассадина Е.В., к.б.н.

доцент

ФГБОУ ВПО «Ульяновский государственный университет»

Россия, г. Ульяновск

ПРОБЛЕМА ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ВУЗА

Необходимо кардинально

менять качество образования

В.В. Путин

В обеспечении устойчивого развития АПК особое значение имеет кадровый потенциал. Именно кадры на основе внедрения инноваций и модернизации сельского хозяйства могут решать задачи продовольственной безопасности страны. В этом деле большая роль отводится молодежи, поэтому подготовке специалистов для агробизнеса уделяется большое внимание, как в масштабах страны, так и в Ульяновской области.

Развитие общества на современном этапе приобретает постиндустриальный информационный характер, поэтому экономическая сфера такого общества рассматривается как «экономика знаний», «экономика обучения», «экономика инноваций». В этой экономической системе выживают и эффективно функционируют те организации, которые способны генерировать знания, адекватно обрабатывать информацию, гибко реагировать на технологические, социальные и институциональные изменения, в итоге обеспечивая себе конкурентоспособность.

Данная проблема характерна и для агропромышленной сферы, приобретая особую актуальность на региональном уровне, особенно в тех регионах, где производство продовольствия обеспечивает значительную долю валового регионального продукта.

После спада развития сельского хозяйства прошлых лет, наиболее трудно восполнимым оказался дефицит перспективных сельскохозяйственных кадров. Чтобы его преодолеть, необходимо реализовать не только количественный, но и качественный скачок: нужны руководители и специалисты новой формации, способные работать в современной информационно-технологической среде, развивать эту среду применительно к конкретным организациям и быстро адаптироваться к изменениям внешней среды [3].

«Чтобы быть хорошим преподавателем, нужно любить то, что преподаешь, или любить тех, кому преподаешь», так писал В.О. Ключевский. Мы бы перефразировали его высказывание: «Чтобы быть хорошим преподавателем, нужно любить то, что преподаешь и любить тех, кому преподаешь».

При этом никто не оспаривает тезис о необходимости качественного обучения студентов и о справедливости оценки их знаний. Этому способствует ряд факторов.

Во-первых, это интерактивное обучение. Одной из целей которого является улучшение качества образования посредством индивидуализации процесса обучения.

Особенности индивидуального обучения заключаются в следующем:

- учебный материал разделяется на отдельные части;
- учебный процесс состоит из последовательных шагов, содержащих определенные учебные элементы и мыслительные процессы по их усвоению;
- каждый шаг завершается контролем;
- при правильном выполнении контрольных заданий студент получает новый учебный элемент и выполняет следующий шаг обучения;
- при неправильном ответе студент получает помощь и дополнительные разъяснения;
- каждый студент работает самостоятельно и овладевает учебным материалом в оптимальном для него темпе;
- результаты выполнения всех контрольных заданий фиксируются, становятся известными как самим студентам (внутренняя обратная связь), так и преподавателю (внешняя обратная связь);
- педагог выступает организатором обучения и помощником при затруднениях студентов, т.е. осуществляет индивидуальный подход [1];
- студента, находящимся на свободном посещении занятий, практическую помощь оказывают другие студенты;
- студент, не выполнивший индивидуальное задание, может его доделать во внеучебное время;
- обучение строится на достаточном материале с учетом знания отечественного законодательства, менталитета и реалий.

После проведения интерактивных занятий на 6 курсе факультета механизации (заочное отделение), был проведен анонимный опрос студентов, который показал, что данная форма проведения занятий заинтересовала обучающихся и заставила более активно включиться в учебный процесс.

Во-вторых, это самостоятельная работа студентов. Например, мой личный опыт показал, что теоретический материал, преподаваемый на лекциях мне, как студенту более 40 лет назад в настоящее время полностью забыт, а информация, полученная самостоятельно (конспектирование оригинальных работ) помнится до сих пор.

На основании своего опыта, я на лекции по «Логистике» у студентов экономического факультета двух групп дал задание для самостоятельного изучения (тесты по логистике по десяти темам по 30 тестовых заданий в каждой). Студенты второй группы выполнили задание, а у студентов первой

группы задание было отменено преподавателем, ведущим практические занятия. В итоге, лучший уровень знаний по логистике при контроле показали студенты второй группы.

Кроме того, самостоятельная работа во время обучения поможет студентам в будущем, когда они станут руководителями и специалистами заниматься самообразованием.

В-третьих, это деловые игры и кейс-технологии. Для формирования профессиональных компетенций будущих специалистов представляет интерес именно данный метод обучения. Деловая игра способствует выработке у студентов профессиональных качеств, необходимых в практике работы товаровед-эксперта, коммерсанта, экономиста, маркетолога и других специальностей, она учит действовать и принимать решения в конкретных ситуациях, ставит ее участников в реальную ситуацию, формируя у них умения и навыки, без овладения которыми выпускники вуза не смогут проявить свою профессиональную компетентность. Студенты-участники игры имитируют деятельность должностных лиц, условно представляя их интересы. Проведению деловой игры предшествует большая подготовительная работа со стороны студентов и преподавателя. Преподавателю необходимо определить, какие знания, умения, навыки должны быть закреплены в ходе игры, разработать интересные деловые ситуации, сценарий проведения игры, подобрать необходимые наглядные пособия, в соответствии с тематикой оформить учебный кабинет.

Учебная группа представляет собой, по существу, одну команду, разбитую на подгруппы, необходимо, чтобы каждая подгруппа четко представляла, за какие решения она отвечает перед другими подгруппами. При этом происходит обмен информацией, как в процессе занятия, так и при обсуждении результатов. На разработку одной темы требуется, как правило, четыре часа практических занятий. Подгруппы состязаются между собой, представляя разные команды.

Команды делают отчет (решение по заданию), выступает каждый студент из команды. Каждому в команде отводится определенная роль (должность), преподаватель студентам озвучивает функции, которые они будут выполнять в ходе игры. Например, специалист по продвижению товара (рекламе, пропаганде и т.д.) отвечает за расходы по рекламной кампании и эффективность работы своего отдела. После того как члены команды (1) делают отчет, исходя из своих должностных обязанностей и функций, другие члены команды (2) начинают задавать вопросы. Далее деловая игра проходит в режиме: вопрос-ответ.

Одной из технологий интерактивного обучения является рассмотрение учебных конкретных ситуаций (УКС) или кейс-технологии.

Конкретные ситуации – это имитация, идеальное отображение реальной ситуации из жизни организации или же искусственно созданная ситуация, воссоздающая типичные проблемы, возникающие в

организационной жизни. УКС выражается в форме конкретного набора параметров, переменных, оказывающих реальное влияние на организацию. Иными словами, она представляет собой перечень релевантных (существенных для решения проблемы) данных об организации, ее окружающей среде, положении (должности) действующего лица и его задачах.

Особенностями метода УКС:

- УКС привязывают обучение к реальности с ее уникальностью;
- анализируя ситуацию, студенты как бы погружаются в действительность, знакомятся с тем, что было в реальной жизни, а не с абстрактным теоретическим общением;
- работа с УКС оставляет студенту свободу в поиске путей анализа, идентификации и решения проблемы. Учебный процесс осуществляется в форме творческого поиска;
- при разборе УКС студенты занимают активную позицию. С одной стороны, они генерируют идеи, а с другой – активно взаимодействуют друг с другом, имитируя реальные коммуникационные зависимости, возникающие между людьми в процессе их совместной деятельности;

Наиболее целесообразно использование метода УКС для достижения следующих учебных целей: представление концепции, информативное насыщение, тренинг принятия решений, формирование и развитие навыков коммуникабельности.

В-четвертых, связь с производством и распределением. В идеале, преподаватели, кроме учебной деятельности должны иметь связь с производством, т.е. внедрять свои наработки в производство, заниматься хоздоговорными работами или параллельно работать в сфере сельскохозяйственного производства. Например, работая преподавателем в УГСХИ, я работал также главным экономистом агрофирмы «Возрождение», затем бухгалтером в КФХ «Водолей», потом главным бухгалтером ООО «Созидание» и в настоящее время – консультантом торгово-промышленной палаты. При этом хоздоговорные работы выполнял с самого начала работы в УГСХИ, вначале в коллективе, затем индивидуально.

Почти 80% всех штатных преподавателей высших учебных заведений Швейцарии работают в коммерческом секторе [2].

Высокий потенциал преподавателя является одним из источников повышения качества образования.

Общеизвестно, что усвоение лекционного материала происходит эффективнее, если он вызывает интерес у студентов. Поэтому необходимо на занятия приглашать «производственников» с большим опытом работы.

Одним из методов качественного обучения является индивидуальное решение задач, основанных на конкретных ситуациях, что осуществляется на практических занятиях. Мною накоплен неплохой опыт по предмету «Логистика».

При использовании данного метода факт активизации мыслительного и познавательного процессов студентов «налицо». При этом, активизация познавательной деятельности студентов помогает переходу знаний в убеждения, способствующие формированию высококвалифицированных специалистов. Кроме того, дополнительным фактором, способствующим повышению качества образования, является соревнование или соперничество.

Опять же, мой личный опыт показывает, что при отсутствии мотивации к усердному обучению (стипендия выдавалась и при удовлетворительных оценках), стимулом к повышению успеваемости явилось соревнование с более успевающим сокурсником. Естественно при росте успеваемости, повысился и уровень знаний.

Важный элемент качественного обучения – выездные занятия. Например, студенты экономического факультета ежегодно выезжают на эффективно работающие предприятия по переработке и реализации сельскохозяйственной продукции (ИП Молофеева Т.Д. торговая марка «От Танюши»).

Балльно-рейтинговая система контроля успеваемости студентов способствует справедливой оценке знаний, а значит тоже улучшает качество образования.

О балльно-рейтинговой системе оценки успеваемости студентов в течение срока обучения написано много, я остановлюсь на итоговом контроле – оценке дипломной работы (проекта) (см. таблицу 1).

Ни для кого не секрет, что дипломную работу (проект) читают научный руководитель, заведующий кафедрой, рецензент, а также председатель комиссии факультета. В основном, дипломная работа оценивается по качеству доклада студента (ответы на вопросы, причем не только по теме работы).

Таблица 1 - Примерная балльно-рейтинговая оценка дипломной работы (проекта)
ФИО, факультет, курс, группа

Элементы оценки дипломной работы (проекта)	Макс. кол-во баллов	Факт. кол-во баллов
Критерии по оформлению	12	
Оформление титульного листа, заглавий приложений, приложений, а также правильность составления таблиц, рисунков и диаграмм (зав. кафедрой)	4	
Оформление библиографии (зав. кафедрой)	1	
Оформление ссылок, нумерация страниц (зав. кафедрой)	1	
Грамматика, пунктуация и шрифтовое оформление работы	1	

Элементы оценки дипломной работы (проекта)	Макс. кол-во баллов	Факт. кол-во баллов
(рецензент)		
Соблюдение графика подготовки и сроков сдачи законченной работы (деканат)	5	
Содержательные критерии	58	
Обоснование актуальности заявленной темы (зав. кафедрой)	2	
Постановка цели и задач, выбор методов исследований (корректность формулировки, соответствие теме) (зав. кафедрой)	2	
Соответствие работы теме, исследовательская составляющая (рецензент)	21-30 % 31-40% 41-60% 61-74% свыше 75%	1 2 3 4 5
Структура работы, сбалансированность глав или разделов (рецензент)	2	
Наличие элементов научной новизны, практическая значимость работы (зав. кафедрой)	2	
Заявка, акт внедрения (комиссия факультета)	5	
Степень самостоятельности работы (проверка на плагиат) (комиссия факультета)	16	
Стиль изложения (правильность применения формул и методик расчетов, обоснованность анализа осуществленных исследований) (рецензент)	3	
Предварительная защита на кафедре (комиссия кафедры)	5	
Количество используемых источников в списке литературы		
31-40	1	
41-50	2	
свыше 50 (зав. кафедрой)	3	
Качество источников использованной литературы, применение новейшей и зарубежной литературы (зав. кафедрой)	4	
Использование экономических энциклопедий и словарей (зав. кафедрой)	1	
Использование законов и нормативно-правовой литературы (зав. кафедрой)	1	
Использование научных статей и монографий (зав. кафедрой)	1	
Использование источников статистических данных для сравнения с передовым предприятием, районом или	2	

Элементы оценки дипломной работы (проекта)	Макс. кол-во баллов	Факт. кол-во баллов
областью (зав. кафедрой)		
Использование Интернет-ресурсов	2	
Итого по представленной работе:	70	
Защита дипломной работы (проекта)	30	
Соответствие объема работы требованиям, соответствие работы выбранной теме (рецензент)	5	
Структура и качество доклада, ораторское искусство, оперирование профессиональной терминологией (комиссия факультета)	5	
Иллюстрационные материалы: таблицы, рисунки, диаграммы, презентация (комиссия факультета)	5	
Умение отвечать на вопросы и аргументировать свою точку зрения	15	
Итого по защите:	30	
Всего баллов:	100	
Исследовательская составляющая дипломной работы 21-30 %		
(проекта) (научный руководитель)	31-	1
40%	41-	2
60%	61-	3
74%		4
75%		5
Комплексность исследования (научный руководитель)		5
Итого		110

Мы предлагаем более справедливую оценку дипломной работы (проекта), а именно – балльно-рейтинговую, состоящую из 110 баллов: 46 баллов проставляет комиссия факультета, 24 балла – заведующий кафедрой, 20 – рецензент, 10 - руководитель, 5 – комиссия кафедры и 5 – деканат.

Затем многобалльная оценка переводится в классическую четырехбалльную по следующей схеме: «Отлично» - от 80 до 110 баллов; «Хорошо» - от 60 до 79 баллов; «Удовлетворительно» - от 45 до 59 баллов» и «Неудовлетворительно» - менее 45 баллов.

В таблице 1 особый интерес вызывает показатель самостоятельности работы (проверка на плагиат), который легко определяется путем сравнения письменного варианта дипломной работы с электронным вариантом, который обязательно сдается на кафедру.

В заключение, хочется отметить, что сложившаяся в России практика развития АПК и аграрной науки не всегда ориентирована на постоянное упрочнение связей между ними. Развитие производства проходило (и проходит) в отрыве от функционирования и развития самой науки, а характер их взаимоотношений ограничивался, да и ограничивается, так называемым, научным обеспечением деятельности АПК, при определенной индивидуализации развития науки и производства.

Тем не менее, практика показывает, что эффективность развития сельского хозяйства во многом обусловлена перспективным научным обеспечением, которое должно быть положено в основу: стратегии социально-экономического развития сельских территорий, развития агропромышленного производства и формирования аграрного рынка труда.

Опыт развития многих стран показывает, что именно образование может обеспечить скорейший выход из критической экономической ситуации. Эффективное внедрение передовых технологий невозможно без соответствующего роста уровня образования специалистов.

Во всем мире система взаимодействия между наукой и практикой признана приоритетной в кадровом обеспечении развития экономики стран, она является наиболее гибкой и результативной составляющей непрерывного образования специалистов.

Использованные источники:

1. Жаркова С.А. Становление развития систем обучения информационным технологиям на гуманитарных специальностях УлГУ // Актуальные проблемы современной науки и образования: Сб. науч. тр. - Ульяновск, 2010. – С. 53-56.
2. Подойницына И., Михайлова А. Швейцарские технологии управления персоналом // Кадровик. – 2012. - №8. – С. 125-129.
3. Рассадин В.В. Проблемы управления персоналом в сельскохозяйственных организациях на примере Приволжского федерального округа. – М.:ВНИИЭСХ, 2010. – 350 с.

*Рахметова Р.В., к.э.н. доцент, доцент
Гирфанова И.Н.
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Республика Башкортостан г.Уфа*

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

Деятельность сельскохозяйственного предприятия – это непрерывный процесс создания продукции, её продажи и закупки новых средств производства.

Средства производства, в зависимости от того, какую роль они играют в процессе производства, можно разделить на основные и оборотные.

Оборотные активы (средства) предприятия – это совокупность денежных средств, авансированных для создания и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения, для обеспечения непрерывного процесса производства и реализации продукции. Особенностью оборотных активов является то, что они участвуют в процессе производства один раз, меняют свою натуральную форму и полностью переносят свою стоимость на стоимость готовой продукции.

К оборотным активам относятся:

1. Запасы: производственные запасы; незавершённое производство; животные на выращивании и откорме; готовая продукция; товары.
2. Средства в расчётах (дебиторская задолженность).
3. Денежные средства в национальной и иностранной валюте и их эквиваленты.

Оборотные активы выполняют две функции – производственную (с помощью оборотных активов осуществляется процесс производства) и расчётно-платёжную (в ней участвуют дебиторская задолженность и денежные средства).

В зависимости от места в процессе кругооборота оборотные средства делятся на оборотные производственные фонды и фонды обращения. В зависимости от источников формирования – собственные и заёмные. В зависимости от выполнения роли в процессе производства – нормируемые и ненормируемые. К нормируемым оборотным средствам относятся запасы, кроме готовой продукции, и денежные средства в кассе. К ненормируемым – денежные средства в банках, средства в расчётах.

При формировании уставного фонда предприятие самостоятельно устанавливает плановый размер оборотных средств, необходимых для его производственной деятельности в виде норматива. За счёт собственных источников оборотные средства формируются в размере постоянных неснижающихся запасов и затрат, за счёт заёмных при повышенной потребности в средствах.

Потребность предприятия в оборотных средствах колеблется в течении года из-за сезонности производства, неравномерности поставок, несвоевременности поступления денег за отгруженную продукцию.

Эффективность использования оборотных средств зависит от многих факторов. Среди них можно выделить внешние факторы, оказывающие влияние независимо от интересов и деятельности предприятия, и внутренние, на которые предприятие может и должно активно влиять.

К внешним факторам относятся: общая экономическая ситуация, особенности налогового законодательства, условия получения кредитов и процентные ставки по ним, возможность целевого финансирования, участие в программах, финансируемых из бюджета. Учитывая эти и другие факторы, предприятие может использовать внутренние резервы рационализации движения оборотных средств.

Повышение эффективности использования оборотных средств обеспечивается ускорением их оборачиваемости на всех стадиях кругооборота.

Значительные резервы повышения эффективности использования оборотных средств заложены непосредственно в самом предприятии. В сфере производства это относится, прежде всего, к производственным запасам. Запасы играют важную роль в обеспечении непрерывности процесса производства, но в то же время они представляют ту часть средств производства, которая временно не участвует в производственном процессе. Эффективная организация производственных запасов является важным условием повышения эффективности использования оборотных средств. Основные пути сокращения производственных запасов сводятся к их рациональному использованию; ликвидации сверхнормативных запасов материалов; совершенствованию нормирования; улучшению организации снабжения, в том числе путем установления четких договорных условий поставок и обеспечения их выполнения, оптимального выбора поставщиков, налаженной работы транспорта. Важная роль принадлежит улучшению организации складского хозяйства.

Сокращение времени пребывания оборотных средств в незавершенном производстве достигается путем совершенствования организации производства, улучшения применяемых техники и технологии, совершенствования использования основных фондов, прежде всего их активной части, экономии по всем стадиям движения оборотных средств.

Ускорение оборота оборотных средств позволяет высвободить значительные суммы и таким образом увеличить объем производства без дополнительных финансовых ресурсов, а высвобождающиеся средства использовать в соответствии с потребностями предприятия.

*Родионова А. Л.
студент группы УП-10, ФЭИ
СВФУ им. М. К. Аммосова
Россия, г. Якутск*

ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ШАХТА ДЖЕБАРИКИ-ХАЯ»)

Трудовой коллектив является основой любой организации, и чтобы деятельность организации была продуктивной и эффективной необходимо сохранять благоприятную атмосферу в ней. Из-за многих факторов связанных с тем, что трудовой коллектив объединен для достижения конкретных организационных целей, в процессе их достижения конфликты неизбежны. Необходимо соответствующее управление этим процессом, задачей которого должно быть профилактика и предупреждение возникновения нежелательных, негативного плана конфликтов.

Организационные конфликты содержат проблемы, связанные в первую очередь с организацией и условиями деятельности. Ситуацию здесь определяют: состояние оборудования и инструмента, планирования и технической документации, норм и расценок, заработной платы и премиальных средств; справедливость оценки «лучших», «худших»; распределение заданий и загрузка людей; выдвижение и повышение и т.п.

Выявление причин возникновения конфликтов определяет выбор методов, путей предотвращения их и конструктивного их решения. Без знания движущих сил развития конфликтов трудно эффективно влиять и регулировать ими.

Причины конфликта - это явления, события, факты, ситуации, предшествующие конфликту и вызывающие его при определенных условиях деятельности субъектов социального взаимодействия.

Существуют две противоположных точки зрения о причинах конфликта в организации:

- конфликт является свойством человеческого характера, стремлением к первенству, доминированию, конфликтному поведению - субъективные причины;
- конфликт вызывается объективными причинами, не зависящими от личности.

По данной теме используется методика сплошного анкетного опроса. Данный метод оправдан тем, что генеральная совокупность является малой группой, поэтому получения достоверной информации является максимальной.

Объектом исследования нашей работы является коллектив бухгалтерии компании Открытого Акционерного Общества Холдинговой Компании «Шахта Джебарики-Хая» - Якутуголь. Предметом исследования являются причины конфликтов в данном коллективе.

В исследовании приняло участие 7 респондентов (из них 5 женщин и 2 мужчин). Возрастной состав респондентов: от 25 до 50 лет.

В ходе проведенного нами социологического исследования по результатам данных анкетирования были сделаны следующие выводы:

Конфликтные ситуации между работниками предприятия возникают периодически раз в месяц. Большинство конфликтов происходят между сотрудниками разных уровней и руководителями разных уровней. В бухгалтерии практически не существует разногласий в трудовом процессе.

Основными причинами возникновения конфликтных ситуаций в трудовой деятельности отделов являются невыполнение трудовых обязанностей сотрудников, то есть неправильная расстановка кадров, связанная с большим объемом работы и нарушение трудовой дисциплины (частые перекуры в рабочее время, опоздания на работу), что в свою очередь ведет к снижению эффективности работы.

Основным способом стимулирования персонала является экономический метод, который выражается в выплате премий, различных льгот, надбавок и доплат. В трудовой деятельности коллектива главный бухгалтер использует моральные санкции в виде критике, замечания за нарушение трудовой деятельности.

В связи с вышесказанным были даны следующие рекомендации и предложения по своевременной диагностике конфликтов в предприятия:

- Увеличение количества рабочих мест системных администраторов. Для эффективного и оперативного выполнения объема работ системных администраторов потребуются создание трех рабочих мест. Произвели расчет затрат введение этой должности.

- Проведение мероприятий по устранению нарушений трудовой дисциплины. Для поддержания трудовой дисциплины необходимо проведение круглых столов, автоматизированный учет рабочего времени, доска производительности, индивидуальный. Если все это не приводит к улучшению ситуации то, согласно статье 192 Трудового кодекса РФ за совершение дисциплинарного проступка, то есть за нарушение трудовой дисциплины работодатель имеет право применить следующие дисциплинарные взыскания: замечание, выговор и увольнение по соответствующим основаниям.

- Организация досуга совместно с другими отделами предприятия. Совместные проведения праздников, выезды на природу, спортивные мероприятия приведут к сплочению отделов предприятия ОАО «Шахта Джебарики-Хая», которые повлияют на дальнейшее сотрудничество коллектива. Таким образом, будет налажены действия всех отделов направленные на эффективность и продуктивность предприятия.

Романов А.А., к.ю.н.

*заместитель начальника
научно-исследовательского и
редакционно-издательского отдела*

Каримов Р.Р., к.ю.н.

*начальник научно-исследовательского и
редакционно-издательского отдела*

*Уфимский юридический институт МВД России
г.Уфа, Российская Федерация*

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ТЕРРОРИЗМ: ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ПРАВОВОГО ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ*

XXI век выдвинул терроризм на первое место в списке угроз общественной безопасности. С развитием государств и общества

* Работа выполнена при финансовой поддержке гранта РГНФ РБ «Урал: история, экономика, культура» в рамках научно-исследовательского проекта «Совершенствование правовой основы охраны природы Уральского региона (на примере Республики Башкортостан)» (№ 12-13-02006).

развивается и терроризм, его формы и методы, совершенствуется оружие, применяемое террористами. В научной литературе выделяется множество разновидностей терроризма. Все чаще сегодня приходится слышать об угрозе экологического терроризма.

Экологический терроризм - явление достаточно редкое, однако его разрушающие последствия или угроза их наступления обосновывают справедливость выделения его в отдельный вид. Следовательно, необходимо разработать меры по его предупреждению и противодействию ему. Не последнее место при этом отводится уголовно-правовым мерам.

Вместе с тем, на сегодняшний день отсутствует однозначное определение экологического терроризма и, соответственно, наблюдается различное отношение к нему. Можно услышать самые разнообразные его толкования, вплоть до противоположных.

Так в некоторых источниках под экологическим терроризмом понимаются теракты, совершаемые под предлогом защиты окружающей природной среды[1]. Подобная трактовка нашла отражение в некоторых законодательных актах США. Вместе с тем она представляется неоправданной. Так, например, палата представителей штата Айова в США приняла закон о противодействии "экологическому терроризму", в соответствии с которым подлежат защите от умышленного уничтожения поля генетически измененных сельскохозяйственных культур. Кроме того, в список сельскохозяйственной деятельности, подлежащей защите закона, были добавлены пчеловодство и разведение норок. Как сообщает газета "The Des Moines Register", поводом для принятия закона послужили события сентября 2000 года, когда группа сторонников агрессивно действующего Североамериканского фронта защиты животных взяла на себя ответственность за инцидент на одной из звероводческих ферм, когда на волю было выпущено 14 тыс. норок.

Радикальные действия экологических активистов противозаконны и опасны. Однако, наибольшую общественную опасность представляют террористические акты, сопровождаемые воздействием на окружающую среду. Такая разновидность терроризма еще более опасна, чем другие его виды, поскольку насильственные действия применяются к гражданам или их собственности опосредованно, через природную среду, существование в которой в дальнейшем бывает, затруднено или невозможно для всего живого. Экологический терроризм приводит, как правило, к необратимым и трудно устранимым последствиям, которые, зачастую, имеют глобальный характер. Достаточно напомнить, что при радиоактивном загрязнении окружающая среда может остаться непригодной для жизни на многие тысячи лет. В сложившейся сложной экологической обстановке разработка мер противодействия экотерроризму приобретает жизненную необходимость и актуальность.

Необходимость недопущения фактов экологического терроризма и ликвидации его последствий отражена в «Экологической Доктрине Российской Федерации». Вместе с тем отсутствует его законодательное определение. Определить проблему – первый шаг к тому, чтобы начать ее решение. Поэтому такое определение, должно быть легально закреплено как на международном, так и на внутрироссийском уровне.

На основе Российского и зарубежного законодательства о терроризме в целом, нами предлагается следующее понятие экологического терроризма.

Экологический терроризм – разновидность терроризма, при котором воздействие на государственные органы и (или) международные организации, либо устрашение населения осуществляется посредством негативного воздействия на окружающую среду или отдельные компоненты природы, делающего непригодной или небезопасной для существования среду обитания человека, либо посредством высвобождения неконтролируемых сил природы, угрожающих жизни и здоровью людей.

Под экологическим терактом следует понимать совершение взрыва, поджога или иных действий, направленных на причинение вреда окружающей среде, связанных с устрашением населения и создающих угрозу экологической безопасности, в целях противоправного воздействия на принятие решений органами государственной власти, органами местного самоуправления или международными организациями, а также угроза совершения указанных действий в тех же целях.

На сегодняшний день в России сложилась следующая нормативная база противодействия экологическому терроризму – это Уголовный кодекс РФ, а именно п. а ч. 3 ст. 205 УК РФ и, статья 358 УК (экоцид), а также Федеральный закон от 06.03.2006 № 35-ФЗ «О противодействии терроризму».

Следует отметить, что в УК РФ отмечены только деяния, которые сопряжены с посягательством на объекты использования атомной энергии либо с использованием ядерных материалов, радиоактивных веществ или источников радиоактивного излучения либо ядовитых, отравляющих, токсичных, опасных химических или биологических веществ[2].

В данном случае ядерный терроризм можно назвать разновидностью экологического терроризма, так как вред причиняется не только общественной безопасности, жизни и здоровью людей, но и окружающей природной среде.

Сегодня террористы для достижения своих целей используют самые современные средства вооружения и самые изощренные орудия поражения. Не исключается и возможность использования оружия, воздействующего на окружающую среду. Современный уровень развития науки дает возможность создания средств поражения, которые могут составить конкуренцию по разрушающему эффекту ядерному оружию. Кроме того, природные условия дают возможность скрытного воздействия на

них дистанционно, на значительном удалении от места применения, что дает определенные возможности для совершения терактов, последствия которых вообще невозможно будет оценить и доказать наличие причинно-следственной связи в суде, а значит и осудить виновных.

Так, для формирования эффекта "ядерной зимы" применяется масса аэрозоля порядка 150-200 мегатонн. Такие же последствия могут вызвать массовые пожары на нефте- и газоперерабатывающих объектах, предприятиях химической промышленности. Военные технологии позволяют искусственно разрушать слой озона, инициировать землетрясения, цунами, тропические циклоны, возмущения в ионосфере и т.п.[3]. Если сегодня мы признаем, что террористы способны приобрести или создать ядерное или радиационное оружие, то угрозу возможного использования упомянутых видов вооружений также не стоит недооценивать. По нашему мнению, это обосновывает необходимость установления повышенной ответственности для террористов, совершивших это преступление посредством воздействия на природную среду.

К счастью, факты экологического терроризма очень редки до настоящего времени. В то же время в Докладе о развитии человеческого потенциала в Республике Башкортостан 2008 года было отмечено, что в Башкортостане находится большое количество пожаро-, взрыво- и химически опасных производств, являющихся потенциальными источниками экологических катастроф. На 40 химических объектах хранится свыше 10 наименований сильно действующих ядовитых веществ, среди них: хлор, аммиак, окись этилена, соляная кислота, ацетонитрил и др. На 185 взрыво-, пожароопасных объектах хранится 3,4 тыс.т взрывчатых веществ типа аммонита, диабазита и тротила. Накоплено около 2 млрд.т твердых и жидких отходов, из них 100 млн.т являются токсичными [4]. Все перечисленное является источником экологических рисков, в том числе в отношении террористической угрозы.

Действующая редакция ч. 3 ст. 205 Уголовного кодекса РФ устанавливает уголовную ответственность за террористические акты, сопряженные с посягательством на объекты использования атомной энергии либо с использованием ядерных материалов, радиоактивных веществ или источников радиоактивного излучения либо ядовитых, отравляющих, токсичных, опасных химических или биологических веществ. Таким образом, все указанные выше экологические риски в отношении террористической угрозы охвачены диспозицией названной нормы УК РФ, а ее санкция предусматривает наказание виновных лиц от пятнадцати лет до пожизненного лишения свободы (что представляется нам обоснованным).

В то же время законодателем были перечислены лишь отдельные (не все) потенциальные способы негативного воздействия на окружающую среду в целях совершения террористического акта. Законодателем была

недооценена общественная опасность и возможности террористов применять высокотехнологичные орудия воздействия на природные объекты (для разрушения озонового слоя, вызова землетрясений и т.п.). Исходя из этого, мы считаем, что ст. 205 УК РФ должна устанавливать ответственность за все случаи проявления экологического терроризма. В этих целях п. а ч. 3 статьи 205 УК РФ предлагается дополнить следующими словами: « ... а равно сопряжены с воздействием на окружающую среду или с высвобождением неконтролируемых сил природы, создающим угрозу жизни или здоровью человека; ...».

Представляется, что подобная конструкция будет способствовать усилению уголовно-правового противодействия совершению экологических терактов.

Материал вычитан, цифры, факты и цитаты сверены с первоисточником.

Р.Р. Каримов, А.А. Романов

Использованные источники:

1. А.В. Федоров Супертерроризм: новый вызов нового века. М. 2002., С. 80-85.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ
3. Думенко В. Угрозы глобального масштаба. Природная среда как объект экологического терроризма // <http://www.nuclearno.ru/text.asp79101>.
4. Республика Башкортостан. Доклад о развитии человеческого потенциала за 2008 г. / Под общей редакцией Валиахметова Р.М., Бурхановой Ф.Б., Хилажевой Г.Ф. – Уфа: Изд-во «Восточная печать», 2009. – 352 с.

*Романов А.А.
аспирант, ассистент кафедры
экономики сельского хозяйства
ФГБОУ ВПО «Нижегородская государственная
сельскохозяйственная академия»,
Россия, г. Нижний Новгород*

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Россия исторически является страной, где аграрный сектор экономики играл важную роль в ее развитии и на современном этапе признается системообразующим для государства. Однако в сельском хозяйстве длительное время происходят процессы, ставящие под угрозу сельский уклад с присущими ему традициями. Эпоха индустриализации давно прошла, но и по сей день города и городские агломерации продолжают расти в результате миграции молодого поколения, оставляющего за собой пустующие сельские поселения, в целях радикальной смены уровня своей

жизни. Таким образом, за 1912-2012 гг. доля сельского населения нашей страны сократилась на 59%.

Известная демографическая проблема ставит под угрозу продовольственную безопасность страны вследствие дисбаланса трудовых ресурсов в именно аграрном секторе. Только за 2000-2011 гг. доля сельскохозяйственных работников среди занятых в целом по экономике снизилась на 3,3 до 9,7%, несмотря на стабильный рост уровня оплаты их труда (рис.1).

Одновременно происходит сокращение уровня присутствия сельского хозяйства в экономике страны. Доля аграрного сектора в ВВП России в рыночных ценах в 2002-2011 гг. снизилась с 5,3 до 3,4%, в то время как в 1996 году она составляла 8,9%. На фоне этого в рассматриваемом периоде особенно развивалась добыча полезных ископаемых (+3,2%), доля чистых налогов в структуре ВВП также значительно возросла (+3,6%).

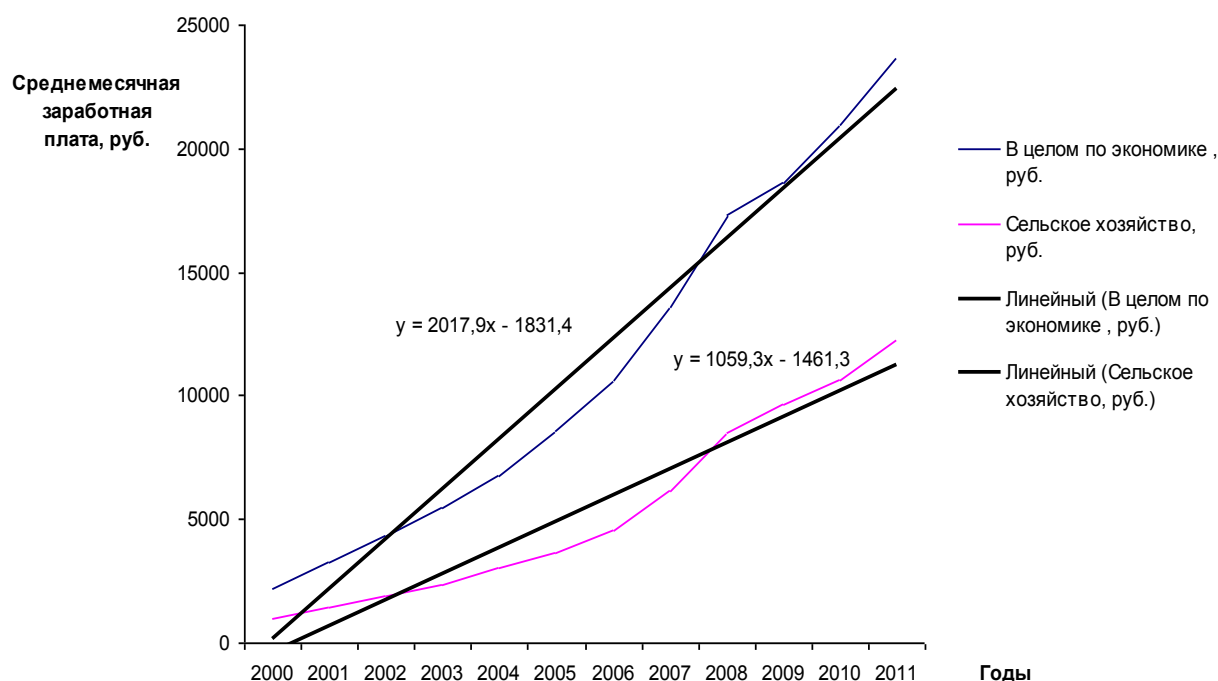


Рис.1. Динамика среднемесячной заработной платы работников организаций в среднем по экономике и в сельском хозяйстве России в 2000-2011 гг.

Причинами уменьшения роли аграрного сектора в экономике России являются последствиями нерешенности комплекса накопленных социальных, демографических, идеологических, а также экономических проблем, проявляющихся в воздействии диспаритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, ошибках в аграрной политике. Эти последствия, кроме сокращения численности сельскохозяйственных работников, выразились также в сокращении посевных площадей (-50,9%), снижении поголовья животных всех видов, сохранении высокой доли изношенных основных средств и уменьшении парка сельскохозяйственной техники

Производство продукции в сельском хозяйстве при едва заметном ежегодном росте на 0,72% до сих пор не может достичь дореформенных показателей после длительного спада (рис.2). При этом значительней всего в 1990-2011 гг. сократилось производство шерсти, составившее в 2011 году всего 52575 т (-76,8%). Валовой надой молока в 2011 году составил 31645,6 тыс. т, т.е. 56,8% от уровня 1990 года (табл.1).

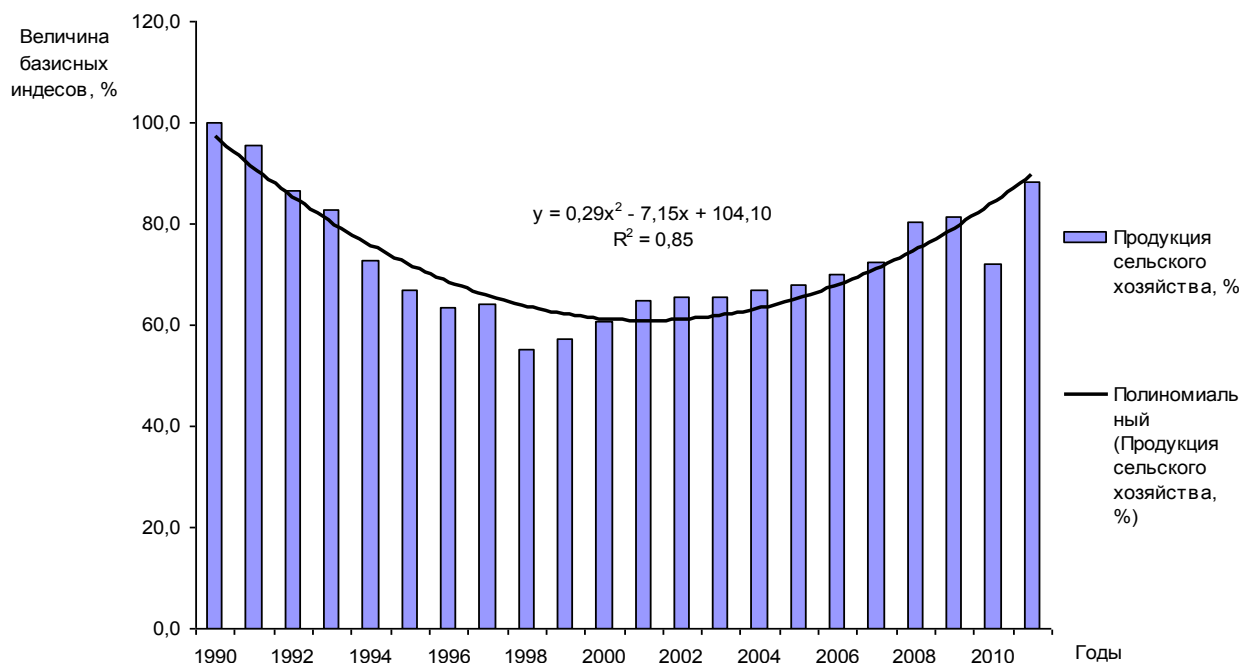


Рис.2. Динамика базисных индексов производства продукции сельского хозяйства в 1990-2011 гг.

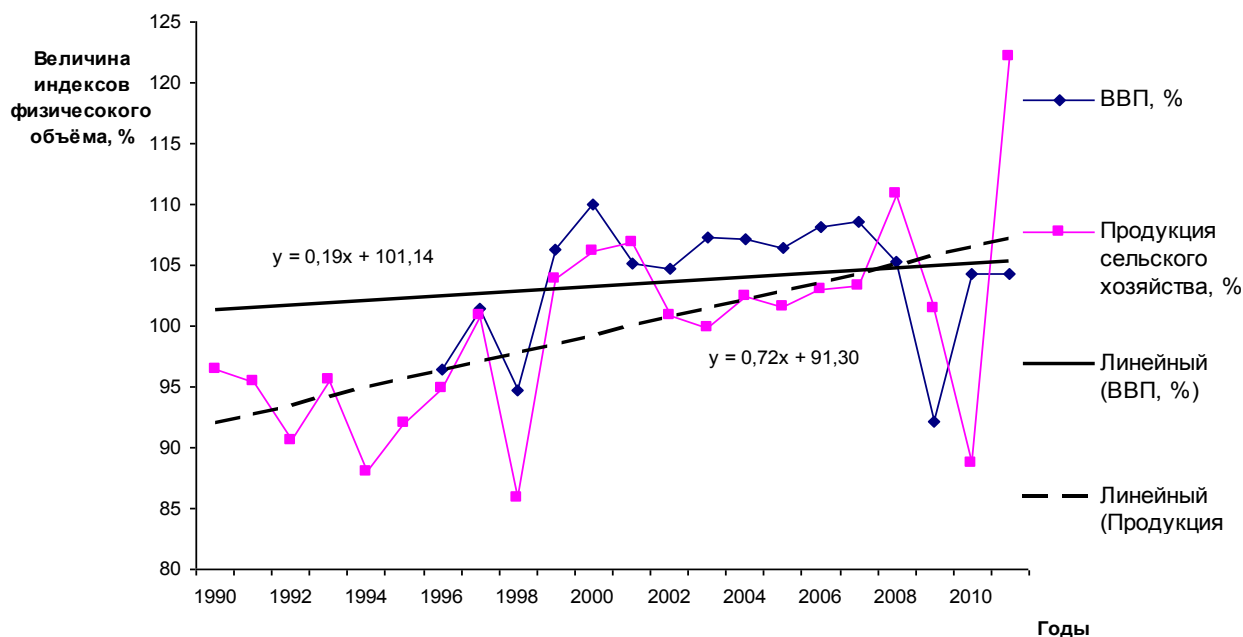


Рис.3. Динамика цепных индексов физического объема ВВП и производства продукции сельского хозяйства в 1990-2010 гг.

Хотя, нужно отметить, намечается тенденция исправления кризисной ситуации (рис.3). В 1990-2011 гг. производство продукции сельского хозяйства ежегодно увеличивалось более быстрыми темпами (на 0,53%) по сравнению с производством внутреннего валового продукта страны с заметным лагом на 1 год, начиная с 2001 года.

Таблица 1 - Производство сельскохозяйственной продукции в России

Виды с.-х. продукции	Годы					2011г. к 1990г., %
	1990	1996	2002	2008	2011	
Зерновые культуры, тыс. т	116676	69195	86479	108179	94213	80,7
в т.ч. пшеница	49596	34834	50622	63765	56240	113,4
Картофель, тыс. т	30848	37619	26923	28846	32681	105,9
Сахарная свекла, тыс. т	32327	16165	15659	28995	47643	147,4
Овощи открытого грунта, тыс. т	9538	9843	10139	12440	14105	147,9
Овощи защищенного грунта, тыс. т	790	482	526	520	592	74,9
Производство скота и птицы на убой в живом весе, тыс. т	10111,6	5335,8	4732,8	6268,1	7519,5	74,4
Производство молока, тыс. т	55715,3	35818,9	33462,2	32362,6	31645,6	56,8
Производство яиц, млн. шт.	47469,7	31902,3	36377,8	38057,7	41112,5	86,6
Производство шерсти, т	226743	76930	42870	53491	52575	23,2

Минувший мировой экономический кризис показал, что приоритеты развития экономики должны быть несколько иными. По официальным данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных наций (ФАО), в мире испытывают голод более миллиарда человек. Ожидается, что к 2050 году спрос на продовольствие вырастет на 70% (без учета потребности в сельхозсырье для переработки на биотопливо). Это значит, что потребление зерна во всем мире увеличится на 1 млрд. т, а мяса — на 300 млн. т [2, с. 21].

По мнению многих ученых, очевидна будущая зависимость мировой экономики, помимо энергоресурсов, от таких сельскохозяйственных ресурсов, как почва, вода и продовольствие. Россия имеет огромный нереализованный аграрный потенциал, и поэтому обладание указанными

ресурсами делает наше государство потенциально могущественным как в экономическом, так и геополитическом смысле.

По мнению вице-премьера Правительства РФ В.А. Зубкова, «такая ситуация дает уникальные возможности для России принять самое активное участие в построении новой мировой агропродовольственной системы. Наша страна — одна из немногих в мире, где с относительно небольшими издержками можно достаточно быстро нарастить производство продукции агрокомплекса, что позволит эффективно интегрироваться в мировое сельское хозяйство и занять там соответствующую нишу» [2, с. 21].

Для развития аграрного сектора экономики страны в соответствии с указанными тенденциями мировой экономики необходимо обеспечение расширенного воспроизводства основных фондов. Сельское хозяйство России испытывает потребность в инвестициях в современные, высокотехнологичные, инновационные средства производства, которые могут дать свой положительный результат. Важную роль при этом играет активная и эффективная инвестиционная деятельность.

В 2010 году в основной капитал сельского хозяйства из источников всех форм собственности было инвестировано 16,1 млрд., руб. в сопоставимых ценах 1996 года, что в 1,7 раза больше, чем в 2000 году [3]. Однако оценка фактической эффективности инвестиционной деятельности в отрасли, в том числе в результате действия государственного механизма регулирования, затруднена, поскольку научный вопрос, посвященный ей, недостаточно изучен и зачастую сводится к совершенствованию методик определения потенциальной эффективности отдельных инвестиционных проектов. По нашему мнению, показатели эффективности инвестиционной деятельности в отрасли должны служить критерием и ориентиром происходящих в ней изменений, вызванных политикой государства или деятельностью предприятий.

Для реализации имеющегося потенциала российского сельского хозяйства необходимо восстанавливать также его трудовые ресурсы. Осуществление инвестиционной деятельности при воспроизводстве основных средств требует новых высококвалифицированных кадров в различных сферах деятельности, связывающих свое будущее с селом.

Однако данные ресурсы подорваны в период перехода страны к рыночной экономике, что привело к обезлюдению сельских территорий. Сельские территории только с 2002 года утратили 2,2 тыс. сельских населенных пунктов, а с 1989 года - 9,2 тыс. сел и деревень. Количество сельских населенных пунктов, в которых население не проживает, увеличилось за указанный период с 13,1 тысячи до 19,4 тысячи, а их доля - соответственно с 8,4 процента до 12,7 процента (Концепция).

Увеличилось количество сельских населенных пунктов с населением до 10 человек. В настоящее время они составляют почти четверть сельских населенных пунктов (в 2002 году - примерно одну пятую часть). В них

проживает всего 0,5 процента сельского населения.

Сокращение и измельчение сельских населенных пунктов приводит к обезлюдению и запустению огромных пространств в сельской местности, выбытию из оборота продуктивных земель сельскохозяйственного назначения, что угрожает не только продовольственной, но и геополитической безопасности России.

Суммарная доля молодежи (15-29 лет) в сельском населении по сравнению с 2002 годом практически не изменилась и составила 21,3% в 2011 году. Но доля сельской молодежи (в возрасте 15-19 лет), которой первой предстоит столкнуться с трудностями членства России в ВТО, сократилась на 2,2%. Необходимо предоставлять ей такие условия, которые сохраняли бы заинтересованность в работе на селе при ее переходе в другие возрастные группы.

В первом квартале 2012 года свою деятельность осуществляли специальные «Мобильные бригады» Министерства сельского хозяйства Российской Федерации, основными задачами которых являлись повышение уровня информированности сельских жителей и работников агропромышленного комплекса, а также разъяснение проводимой государством политики по развитию сельских территорий и поддержке агропромышленного комплекса. В одной только Нижегородской области в течение этого времени на общих собраниях с помощью специальных анкет были выявлены мнения 1200 российских граждан в возрасте 15-19 лет.

Анализ показывает, что сельскую молодежь беспокоит отсутствие асфальтированного дорожного покрытия (73% опрошенных), неразвитость сети культурно-развлекательных и спортивных сооружений (69%). Более половины респондентов (64%) указали, что государству нужно направлять усилия на рост заработной платы работникам села. Также часто важнейшей проблемой для сельскохозяйственных работников назывались изношенность материально-технической базы (47%), высокие цены на ТСМ (46%), а низкие цены на производимую продукцию, по мнению молодежи, делают агробизнес непривлекательным.

Как видно, в первую очередь, молодое сельское население обращает на текущий уровень развития социальной, транспортной инфраструктуры. Несопоставимость этого уровня по сравнению с городскими ориентирами и определяет в целом односторонний поток сельской молодежи.

Полученные результаты, нужно думать, в целом адекватно сообщают, что низкий уровень обеспеченности сельских поселений объектами социально-инженерной инфраструктуры является одним из основных факторов, обуславливающих непривлекательность сельской местности и рост миграционных настроений, особенно среди молодежи. Таким образом, проблемная ситуация в развитии сельских территорий не была разрешена, а использование выделенных средств в рамках реализации Программы развития села до 2013 года трудно признать эффективным.

В том числе благодаря деятельности «Мобильных бригад» Министерства сельского хозяйства Российской Федерации, 8 ноября 2012 года Правительство РФ распорядилось об утверждении Концепции федеральной целевой программы «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года».

Для решения поставленной задачи повышения качества жизни в сельской местности в рамках данной Концепции предусматривается использование комплексного подхода к развитию сельских территорий с учетом обеспеченности сельских поселений необходимым комплексом объектов социальной и инженерной инфраструктуры и перспективных планов по их развитию, связанных с ростом экономического потенциала сельских территорий, реализацией инвестиционных проектов в агропромышленном комплексе [1].

Для выбора оптимального сценария реализации Программы при подготовке настоящей Концепции были рассмотрены и проанализированы 3 варианта решения проблемы в зависимости от объема ресурсного обеспечения Программы - целевой, умеренно-оптимистический и базовый.

Целевой вариант предполагает кардинальное повышение уровня социально-инженерного обустройства сельских поселений на основе достижения высоких стандартов условий проживания, сопоставимых с городским уровнем. Общая потребность в ресурсах из бюджетов всех уровней по этому сценарию оценивается в 6413 млрд. рублей.

Умеренно-оптимистический вариант для своей реализации требует только 855 млрд. рублей бюджетных ресурсов, но в результате его реализации может быть создана лишь социально-экономическая платформа для перспективных преобразований в сельских поселениях. Существующие тенденции могут на некоторое время прекратиться в ожидании последующих шагов государства.

Базовый вариант предусматривает финансирование мероприятий Программы на уровне, соответствующем объему расходных обязательств Российской Федерации и субъектов Российской Федерации на реализацию Программы развития села до 2013 года, с учетом индексов-дефляторов и темпов роста основных показателей (299,2 млрд. рублей).

Разработчики Концепции утверждают, что в целом результаты проведенного анализа преимуществ и рисков различных вариантов решения проблемы свидетельствуют о том, что выбранный базовый вариант является наиболее оптимальным.

По нашему мнению, итоги реализации Программы развития села до 2013 года наглядно показывают, что необходимы более решительные действия государства по восстановлению трудовых ресурсов сельского хозяйства в условиях членства России в ВТО в свете формирования новой мировой агропродовольственной системы. Поэтому сложно согласиться с принятием новой ФЦП по развитию сельских территорий в рамках базового

подхода.

Важно, что, несмотря на указанный недостаток, рассматриваемая Концепция отражает стремление государства к развитию сельского хозяйства. Для обеспечения продовольственной безопасности страны, повышения роли и конкурентоспособности отечественного аграрного сектора экономики на мировом рынке продовольствия действительно необходимо принять адекватные меры по улучшению условий жизни в сельской местности, повышению престижности труда в сельском хозяйстве, привлечению в отрасль новых квалифицированных кадров, улучшению демографической и трудоресурсной ситуации в сельской местности, повышению инвестиционной активности и эффективности в агропромышленном комплексе и росту экономической активности на сельских территориях.

Использованные источники:

1. Распоряжение Правительства РФ от 08.11.2012 N 2071-р «Об утверждении Концепции федеральной целевой программы "Устойчивое развитие сельских территорий на 2014 - 2017 годы и на период до 2020 года" / СПС «Консультант Онлайн». – 2012
2. Зубков, В. А. Инвестиционная привлекательность / Экономика сельского хозяйства. - 2010. - №9. - С. 20-23
3. Инвестиции в России. 2011: Стат.сб./ Росстат. - М., 2011. – 303 с.
4. Россия в цифрах. 2012: Крат.стат.сб./Росстат- М., 2012. - 573 с.
5. <http://www.gks.ru>

*Романова Е. Е.
студент 2 курса
СВФУ им. М.К.Аммосова
г. Якутск Россия*

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО СТИЛЯ ПОВЕДЕНИЯ В КОНКРЕТНОМ КОНФЛИКТЕ С ЦЕЛЬЮ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ СОБСТВЕННЫХ ИНТЕРЕСОВ

Каждый конфликт по-своему уникален, неповторим по причинам возникновения, формам взаимодействия двух или более сторон, исходу и последствиям. К тому же отдельный человек и любая общность обнаруживают свои способы налаживания и поддержания отношений с другими людьми, свой стиль поведения в конфликтных ситуациях. Но при всей несхожести стилей конфликтное поведение имеет некоторые общие признаки. Это связано в первую очередь с тем, что решение той проблемы, которая стала камнем преткновения в отношениях, в определенной мере значимо для каждой из оппонирующих сторон, делает их взаимодействующими партнерами.

Стиль конфликтного поведения – применение тех или иных тактик поведения в зависимости от ориентации на реализацию своих интересов или

интересов оппонента. В конфликтологии с 70-х годов XX в. признано осуществление следующих пяти стилей конфликтного поведения: уклонение, приспособление, конфронтация, сотрудничество, компромисс. Описав и систематизировав признаки различных стилей, американцы Кеннет Томас и Ральф Киллмен предложили при обучении менеджеров применять схематическую сетку, которая названа их именами.

Стили конфликтного поведения			
Интересы партнера			
Собственные интересы ⁷²	Уступчивость	Компромисс	Сотрудничество
	Уклонение		Противоборство
	Уклонен		

ие от конфликта - это реакция на конфликт, выражающаяся в игнорировании или фактическом отрицании наличия конфликта. Данная форма поведения характеризуется индивидуальными действиями и выбирается, когда индивид не хочет отстаивать свои права, сотрудничать для выработки решения, воздерживается от высказывания своей позиции, уклоняется от спора.

Односторонняя уступка (приспособление) - этот стиль представляет собой поведение, в основе которого лежит стремление кооперироваться с другими, но без внесения в эту кооперацию своего интереса. Стиль приспособления индивид может выбрать как добровольно, так и принужденно.

Сотрудничество - подразумевает, что интересы одной стороны удовлетворяются в той же мере, что и интересы другой. Каждое предложение по разрешению конфликта направлено на интегрирование основных интересов всех его участников.

Конфронтация - данный стиль заключается в навязывании одной стороной другой предпочтительного для себя решения. Тот, кто пытается это сделать, не интересуется мнением других. Стиль характеризуется высокой степенью достижения индивидуальных целей, большой личной вовлеченностью и заинтересованности в устранении конфликта без учета позиций другой стороны.

Компромисс - данный стиль предполагает взаимные уступки в чем-то важном и принципиальном для каждой из сторон и характеризуется принятием точки зрения другой стороны, но до определенной степени. Поиск приемлемого решения осуществляется за счет взаимных уступок.⁷³

Мы провели анализ конфликта в конкретной организации. Конфликт произошел с руководителем организации и его сотрудником.

Для начала хотелось бы ознакомить с участниками конфликта.

⁷² Федорова Н.В. Управление персоналом организации: учеб.пособие.- 4-е изд.,перераб. и доп.М.КНОРУС, 2008. – 512 с. С.416

⁷³ Мошканцев Р.И. Конфликтология в соц.работе : учеб.пособ.- Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 314 с. С.225-237

Руководитель организации – мужчина 47 лет, имеет два высших образования и достаточный опыт работы и управления. Он в силу своего образования отлично разбирается в вопросах экономики и управления.

Главный бухгалтер – женщина 58 лет, имеет два образования. Имеет большой стаж работы – 32 года из них 16 лет работает в этой организации.

Конфликт произошел из-за того, что сотрудникам организации не нравилось, что руководитель не умеет четко формулировать цели и задачи, стоящие перед ними. Ставя перед работниками определённые задачи на совещаниях, он часто отклоняется от самой задачи, концентрирует все внимание на важности её выполнения, а не на том, в чем состоит задача и как её выполнять это заставляет сотрудников повторно обращаться к нему за уточнением задачи и снижает мотивацию к труду. Такое повторялось уже в который раз. Бухгалтер являлась самой старшей из работников и поэтому именно она решила высказать претензии руководителю организации. Руководитель был не согласен с претензиями своей сотрудницы и в достаточно грубой форме сказал, что он вправе сам решать, как ему руководить. Произошла открытая ссора, вследствие чего атмосфера в коллективе ухудшилась. Участники конфликта долго не могли прийти к компромиссу, каждый настаивал на своем. Но через несколько недель, руководитель организации решил прийти к согласию с Бухгалтером, т.е. к компромиссу. Для него было выгодно наладить отношения с подчиненными для улучшения производительности труда. Бухгалтер была не против восстановить хорошие отношения с руководителем. Она дала некоторые советы руководителю, он в свою очередь пообещал исправить свои ошибки в управлении персоналом.

В итоге оба участника конфликта остались довольны разрешением конфликта, каждый достиг своих целей. Бухгалтер донесла и объяснила свои претензии руководителю. Руководитель добился своих целей тем, что взаимоотношения в коллективе стали налаживаться, а производительность труда повышаться.

Мы провели тест «Тактика поведения в конфликте» на использование тактик поведения в конфликтных ситуациях среди сотрудников данной организации. Тест направлен на выявление определенного типа поведения в конфликте. Он помогает лучше разобраться в характере человека. Тест «Тактика поведения в конфликте» содержит две части: «Избегающий конфликта» и «Действующий напролом». Обе части теста содержат по 10 утверждений. Каждое из них требует ответа «да» или «нет». За ответ «да» начисляется 1 балл, за ответ «нет» – 0 баллов. Испытуемые должны выбрать один из предложенных ответов. Затем подсчитываются и складываются те баллы, которые набрали испытуемые. Обработка ответов (в соответствии с ключом) позволяет установить, как выражены тактики «Избегающий конфликта» и «Действующий напролом». Определены следующие параметры: тактика не выражена, средне выражена, ярко выражена.

Количество баллов дает представление о выраженности тенденции к конфликтности. Обработка полученных данных представлена нами в таблице, которая показывает соотношение количества человек со степенью выраженности конкретной тактики в процентном отношении.

№	Тактика поведения в конфликте	Количество человек, в соответствии со степенью выраженности тактики		
		Низкая степень выраженности, %	Средняя степень выраженности, %	Высокая степень выраженности, %
1	«Избегающий конфликта»	11	28	2
2	«Действующий напролом»	20	33	1

В результате исследования с применением теста «Тактика поведения в конфликте» было доказано, что большинство испытуемых являются не конфликтными личностями и тенденция к конфликтности, практически у всех, средняя и ниже среднего. Каждому участнику конфликтной ситуации следует более осознанно делать выбор в пользу той или иной тактики, спокойнее реагировать на конфликты. Также в результате исследования была получена информация о том, что каждый человек в какой – то степени использует все стили поведения, но в определенных условиях (ситуациях), люди отдают предпочтение тому или иному стилю. Некоторые стили поведения могут быть наиболее эффективными для разрешения конфликтов определенного типа. Если участник конфликта в большей мере приспосабливается к другим участникам, чем отстаивает собственное мнение, то ему следует поработать над увеличением напористости и укреплении воли, в соответствующих ситуациях применять стиль конкуренции. Если участник конфликтной ситуации слишком часто соглашается на компромисс, будучи нетерпеливым человеком, то ему необходимо научиться терпению. Всем участникам конфликта следует более спокойно и осознанно реагировать на конфликтные ситуации.

Анализ причин поведения сторон в конфликте показывает, что они сводятся к стремлению удовлетворить свои интересы, отстаивать ценности в конфликте, реализовать свои цели и потребности. Далеко не всегда цели полностью осознаются участниками ситуации и тем более формулируются в терминах достижения конкретных результатов. Образ желательного исхода конфликта становится регулятором конкретных действий участников конфликтной ситуации. Происходящее в конфликте оказывает решающее влияние на его конструктивный или деструктивный исход, на разрешение конфликта и на его последствия. Оценка ситуации в качестве конфликтной дает основания и обязывает действовать всех тех, кто может и должен предотвратить конфликт. Быстрота пресечения возникающего конфликта

зависит от характера конфликтной ситуации и от поведения участников конфликта.

Руфова М. С.
студент II курса
СВФУ Финансового-экономического института
г. Якутск

РЫНОК ЭЛЕКТРОННЫХ КНИГ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

В 1491 году в России была выпущена первая печатная книга. И хотя с тех пор технология изготовления книг перетерпела многочисленные изменения, внешний вид книги практически не изменился.

Но время не стоит на месте. В последнее время, все шире получают распространение электронные книги. У них много преимуществ. Современные электронные книги удобны в чтении, легки и компактны.

Первая электронная книга была изготовлена в 1971 г., когда Майкл Харт получил неограниченный доступ к машинному времени крупного компьютера XeroxSigma V в университете штата Иллинойс. Пытаясь достойно применить этот ресурс, он создал первую электронную книгу — Декларацию независимости США, впечатав ее текст в компьютер⁷⁴.

Нарастающее число публикаций, информационный бум, поставил вопрос хранения столь большого массива информации. Появление электронных публикаций и сети Интернет позволяет не печатать информацию в виде бумажных книг, а хранить её на гораздо более ёмких электронных носителях, в электронных библиотеках, предоставляя доступ к ней как локально, так и дистанционно — через Всемирную сеть. Бумажные книги постепенно превращаются в цифровые.

В настоящее время есть разные типы электронных книг. Так, например, BookeReader V3, снабжен «бумагоподобным» экраном от компании E-Ink, что гарантирует высочайшее качество отображения текстовых документов и электронных книг. Легкий и портативный EctacojetBook — мобильное устройство способное хранить тысячи книг на наиболее популярных языках мира и идеально подходящее для чтения профессиональной, деловой и художественной литературы. Оно имеет 112МБ внутренней памяти и возможность пополнения внешней картой до 2ГБ (только FAT). Каждый пользователь может выбрать для себя книгу, отвечающую его требованиям.

И хотя, в связи с некоторым неудобством существующих систем связанных с тем, что экраны некоторых устройств быстро переутомляют глаза, время работы переносного устройства ограничено емкостью батареи, неудобством перевода в электронный формат бумажных изданий с большим количеством крупных иллюстраций (например, работы по истории

⁷⁴История и философия проекта Гутенберг. <http://stra.teg.ru/library/global/it/1> (28.11.2012)

искусства, фотоальбомы, сборники карт и пр.), специалистами прогнозируется снижение спроса на бумажные носители.

Опрос, проведенный среди студентов, показал, что 95% из опрошенных респондентов пользуются электронными книгами. В основном для чтения художественной литературы, учебников. Некоторые используют при чтении тезисов при выступлении с докладами, научными работами и т.д. При этом в качестве положительных моментов они указывают на то, что ее удобно использовать, как на дому, так и вне дома, так как она не занимает много места и может вместиться даже в кармане. Студенты находят в электронной книге, также и экономическую выгоду, так как распечатка одного листа А4 стоит три рубля и более, что для студента очень дорого. Стоимость текста в электронном виде - бесплатна, или же дешевле, чем в бумажном виде.

По результатам исследований ассоциации американских издателей (ААР) с января нынешнего года наблюдался бум продаж электронных книг. Уже в 1-м месяце реализация электронных книг превысила объем продаж января прошлого года на 115%. Общая сумма продаж достигла \$69,9 млн. Сравнивая с тем же периодом минувшего года, количество загрузок аудиокниг стало выше на 8% и составило 6,5 млн. американских долларов. Как замечают исследователи ААР, ведущие эти наблюдения в течение 9-и лет, реализация электронных книг без остановки растет.⁷⁵

По оценкам экспертов при сохранении нынешних темпов роста рынка доля продаж легальных электронных изданий уже через три года может составить 5% от нынешнего объема книжного рынка. Тормозит рост продаж электронных книг пиратство, уровень которого в секторе составляет 80–90%.⁷⁶

Согласно данным Российской книжной палаты, в 2011 году российские издательства выпустили 122915 названий книг и брошюр совокупным тиражом 612,5 млн. экз. В сравнении с 2010 годом число выпущенных изданий немного выросло, в то время как их совокупный тираж сократился на 6,3%. Издательства, которые уже начали выпускать или задумываются о выпуске цифровых книг, полагают, что переход на новый вид носителя принесет им увеличение выручки. Кроме того, они рассчитывают, что реализация электронных книг будет стимулировать продажу бумажных изданий. Еще одно преимущество цифрового формата — в электронном виде можно продавать ту часть бумажного ассортимента, которая уже ушла из продажи.⁷⁷

⁷⁵ Продажи цифровых книг в США выросли на 115,8%. <http://tatarnews.com/finansovye-novosti/437-prodazhi-cifrovyyh-knig-v-ssha-vyrosli-na-1158.html> (01.12.2012)

⁷⁶ Аничкин А. Книги уходят на экраны. <http://www.km.ru/biznes-i-finansy/2012/07/02/ekonomika-i-finansy/knigi-ukhodyat-na-ekrany> (29.11.2012)

⁷⁷ Скопинцева Е. Россияне переходят на электронные книги. [http://www.eg-online.ru/article/179413/\(29.11.2012\)](http://www.eg-online.ru/article/179413/(29.11.2012))

Электронные книги и дальше будут развиваться. Появятся разные модели удобны для чтения. Они выигрышны по экономическим и экологическим соображениям, так как для производства бумаги вырубается 125 миллионов деревьев и для создания одной средней книги используется 5 кг дерева. Электронные книги безвредны для окружающей среды.

*Садыкова Ю.Д.
студент 4 курса
Шутько Г.Н., к.э.н., доц.
ФГБОУ ВПО «БашГАУ»
Россия, г. Уфа*

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В условиях рыночной экономики повышается значимость финансовых ресурсов, с помощью которых осуществляется финансирование оптимальной структуры и наращивание производственного потенциала организации, а также финансирование текущей хозяйственной деятельности.

Структура капитала – это совокупность финансовых средств предприятия из различных источников долгосрочного финансирования, а если говорить точнее - соотношение краткосрочных обязательств, долгосрочных обязательств и собственного капитала организации [3].

От того, каким капиталом располагает субъект хозяйствования, насколько оптимальна структура этого капитала, зависит финансовое благополучие и результаты ее деятельности [2]. В связи с этим, уточнение теоретических основ и обоснование конкретных практических рекомендаций по совершенствованию подходов к оптимизации структуры капитала в современных условиях является очень важной задачей, поэтому тема исследования актуальна на данный момент.

Оптимальная структура капитала зависит не только от сферы деятельности, но и от институциональной среды, в которой работает организация.

Критерием оптимальности структуры капитала служит соотношение максимизации рентабельности и минимизации финансового риска. Однако высокая рентабельность чаще всего достигается ценой рискованных финансовых решений, ориентированных на привлечение заемных средств [1].

Одним из инструментов оценки эффективности использования и обоснования дополнительного привлечения заемных средств является расчет эффекта финансового рычага.

Формирование эффекта финансового рычага по ООО «Юлдаш» Янаульского района за 2009-2011 гг. показано в таблице 1.

Таблица 1 Формирование эффекта финансового рычага

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Прибыль до налогообложения, тыс.руб.	267	2158	1292
Среднегодовая величина всех активов, тыс.руб.	32639	39300	41241
Рентабельность капитала, %	1,36	9,88	5,59
Расход по налогу на прибыль, тыс.руб.	-	-	-
Уровень налогообложения прибыли	-	-	-
Расходы в связи с использованием заемного капитала, тыс.руб.	341	975	1149
Величина заемного капитала, тыс.руб.	12972	17467	18117
Цена заемного капитала, %	14	14	14
Величина собственного капитала, тыс.руб.	19667	21833	23124
Эффект финансового рычага, %	-0,008	0,019	-0,003
Чистая прибыль, тыс.руб.	9	2156	1291
Рентабельность собственного капитала (по чистой прибыли), %	0,046	9,875	5,583

Приведенные расчеты свидетельствуют о том, что рентабельность собственного капитала в 2011 г. по сравнению с 2010 г. снизилась. Эффект финансового рычага оказался отрицательным в 2009 г. и в 2011 г. Это связано с тем, что проценты за пользование заемными средствами в 2009 и 2011 г. превышают экономическую рентабельность активов, в результате чего дифференциал принимает отрицательное значение. Это соответственно ведет к поглощению всего эффекта, т.е. привлечение заемных средств является экономически нецелесообразным. Следовательно, можно сделать вывод о том, что особое внимание следует уделить значению дифференциала, добиться его положительного значения за счет повышения рентабельности активов. Также необходимо уменьшить величину заемных средств и повысить долю собственных средств в источниках финансирования за счет рационального распределения прибыли, сократить отток собственных средств в дебиторскую задолженность посредством использования современных схем и средств расчетов.

Использованные источники:

1. Вопросы оптимизации структуры капитала сельскохозяйственных организаций в современных условиях [Текст] / Н.В. Липчиу, К.И. Липчиу // Финансы и кредит. – 2012. - №17. – С. 35-41.
2. Как оптимизировать структуру капитала [Электронный ресурс]: Как оптимизировать структуру капитала – Режим доступа: <http://gaap.ru/articles/50746/>. – 11.11.2012.
2. Структура капитала. Управление и оптимизация структуры капитала [Электронный ресурс]: Структура капитала. Управление и оптимизация структуры капитала – Режим доступа: http://www.financiallawyer.ru/newsbox/economistu/financial_management/132-528144.html. - 11.11.2012.

*Сайфуллина Д.Р.
студент*

*Мингазова З.Р.
ст. преподаватель*

**ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»
Россия, РБ, г. Уфа**

МИКРОАНАЛИЗ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОФИЦИАЛЬНЫХ САЙТОВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ СУБЪЕКТОВ РФ

Один из главных инструментов формирования имиджа власти – официальные сайты государственных и муниципальных органов в сети Интернет, так как они являются основой для достижения ее открытости и готовности к диалогу. В РФ функция создания обратной связи осуществляется по-разному: при помощи форумов, электронных приемных, блогов глав регионов, электронных приемных, видеоблога главы государства.

Необходимо помнить, что при создании официального сайта какого-либо государственного органа разработчикам необходимо создавать их информативными и удобными для использования, не забывая при этом о соблюдении предъявляемых законодательством требований. В целом, в соответствии со статьей 10 федерального закона № 8-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления в РФ» каждый орган власти обязан иметь официальную страницу в сети Интернет. Однако для многих регионов их создание является дорогим удовольствием, что отражается и на дизайне, и на функционале, и на удобстве пользования.

Однако условия для развития официальных сайтов и порталов всех субъектов РФ диктует концепция создания электронного Правительства, под которым понимают новую форму организации деятельности органов государственной власти, обеспечивающую за счет широкого применения информационно-коммуникационных технологий качественно новый уровень оперативности и удобства получения организациями и гражданами государственных услуг и информации о результатах деятельности государственных органов. Проблема осуществления этой программы заключается в том, что в нашей стране отсутствует единая государственная политика обеспечения открытости государства; законодательство, обеспечивающее доступ граждан к информации, не кодифицировано и носит разрозненный характер.

Официальные сайты выполняют задачи информирования населения о деятельности органов власти, предоставление услуг в электронном виде. Тем не менее, официальный сайт региона должен в идеале стать его «визитной карточкой», которая позволяла бы любому человеку узнать о политических, географических, туристических и прочих особенностях и возможностях

региона. Тем не менее на некоторых официальных сайтах зачастую не предоставляются даже данные о анонсах заседаний и отчетах о работе. Несмотря на соответствующий ГОСТ, сайты многих регионов не реализуют доступ для лиц с ослабленным зрением.

Но стоит обозначить и положительный опыт в данной сфере. Управление Алтайского края по труду и занятости населения имеют на основесотрудничества с одним из интернет-агенств – Алтайским научно-исследовательским центром интернет-технологий при АлГУ - разработал очень сложный сайт, в том числе его скрытая части, где находятся огромные ресурсы, среди которых есть данные безработных для работодателей. Планируется создание нового информационного продукта: базы данных выпускников края. Для каждого из них будет создан свой личный кабинет, в нем размещена информация о том, куда он трудоустраивается. Если после редизайна сайта число уникальных посетителей было несколько тысяч в квартал, то через определенное время их стало 50 тысяч, а сейчас уже 70 с лишним тысяч.

Таким образом, как показал проводимый микроанализ, в данной сфере есть как положительный опыт, так и отрицательные моменты. Для сведения к минимуму последних считаем необходимым учесть тем сайтам и порталам, которые не соответствуют требованиям ГОСТа и неудобны для пользователей, положительные стороны первых и привлечь их к сотрудничеству на основе информационного обмена.

Самойленко Н.Н.
аспирант кафедры инновационной экономики
Башкирской академии государственной службы и
управления при Президенте
Республики Башкортостан (БАГСУ)
Россия, г.Уфа

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ НА КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ И В ХОЛДИНГАХ: ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И СПЕЦИФИКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

В статье рассматриваются вопросы построения эффективной системы управления интеллектуальной собственностью на крупных предприятиях и холдинговых структурах. В частности, выявлены и охарактеризованы этапы жизненного цикла интеллектуальной собственности, определено понятие «управление интеллектуальной собственностью», раскрыта сущность стоимостной цепочки предприятия, а также предложена структура системы управления интеллектуальной собственностью холдинговых структур в современных условиях.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, холдинговые структуры, управление интеллектуальной собственностью, жизненный цикл объекта интеллектуальной собственности, система управления интеллектуальной собственностью, стоимостная цепь холдинга, структура системы управления интеллектуальной собственностью.

Эффективное управление интеллектуальной собственностью на современном этапе является необходимым условием перспективного развития холдинговых структур. Существуют различные подходы к определению понятия «интеллектуальная собственность». Наиболее распространенным является функциональный подход, основу которого составляют базовые стадии жизненного цикла объекта интеллектуальной собственности, рассматривающих управление интеллектуальной собственностью как систематизацию и анализ использования объектов интеллектуальной собственности, выявление среди них избыточных и необходимых, определение форм и методов их правовой охраны, определение доминирующего объекта интеллектуальной собственности, осуществление его правовой охраны и коммерциализации, а также пресечение нарушений исключительных прав.

Жизненный цикл [3, 5] объекта интеллектуальной собственности начинается с анализа необходимости создания и определения «места» на рынке наукоемкого продукта, в котором будут реализованы инновационные технические решения (результаты интеллектуальной деятельности), на стадии маркетинговых исследований рынка.

Далее следует стадия информационно-патентных исследований, в рамках которой проводится анализ всего возможно доступного объема патентной и научно-технической информации в части субъектной и объектной составляющей по выбранному на начальной стадии научно-техническому направлению («кто» активно участвует в развитии данного научно-технического направления, «что» - разрабатывается и «как»-защищается).

По результатам выполненных на этих первых двух стадиях мероприятий осуществляется формирование требований к перспективному инновационному продукту его техническим показателям.

На стадии НИОКР в рамках договорной работы осуществляется:

- закрепление условий и порядка использования предшествующей интеллектуальной собственности;
- распределение прав на создаваемые в рамках выполнения НИОКР результаты интеллектуальной деятельности;
- порядок выявления и закрепления прав на созданные в рамках выполнения НИОКР охраноспособные результаты интеллектуальной деятельности.

Кроме того, на стадии НИОКР осуществляется активное выявление охраноспособных результаты интеллектуальной деятельности, анализ их патентной чистоты и готовится решение о форме правовой охраны выявленных результаты интеллектуальной деятельности.

Стадия патентной охраны предусматривает проведение комплексных мероприятий по обеспечению надежной правовой охраны созданных результаты интеллектуальной деятельности, которые кроме простого патентования изобретений (промышленных образцов и т.п.) могут включать процедуры по введению режима коммерческой тайны в отношении секретов производства, обеспечивающих техническую и технологическую реализацию запатентованных решений. Возможны также серии постепенных открытых публикаций по определенным научно-техническим направлениям в интересах защиты приоритета и авторских прав по перспективным инновационным направлениям.

Аналогичные мероприятия должны проводиться и на стадиях создания прототипа и освоения промышленного производства наукоемкой продукции.

На этапе коммерциализации интеллектуальной собственности (стадиях использования для собственных нужд при производстве выпускаемой продукции предприятиями, при продаже прав на использование и уступке прав на интеллектуальную собственность) правообладатель интеллектуальной собственности, используя монопольное право на охраняемую интеллектуальную собственность обеспечивает конкурентоспособность выпускаемой продукции и защищает свои права на государственном и внешнеэкономическом уровне, а также получает на основании соответствующих договоров дополнительные финансовые доходы [6].

Таким образом, в течение всего жизненного цикла интеллектуальная собственность обеспечивается непрерывность управления интеллектуальной собственностью в интересах основной деятельности холдинга как правообладателя.

Под управлением интеллектуальной собственностью предлагается понимать процесс целенаправленного систематического воздействия на объект управления, представленный на первом уровне в виде структурных подразделений холдинга, дочерних и зависимых обществ и иных лиц, занятых в процессах создания, защиты и коммерциализации объектов интеллектуальной собственности, а на втором – в виде регулируемых вышеназванных процессов, посредством комплекса мер, осуществляемых применительно к нему, который обеспечивает наиболее эффективное правовое, экономическое и социальное использование интеллектуальной собственности и накопление интеллектуального капитала как стратегического ресурса.

Управление интеллектуальной собственностью [1, 3, 7] возможно лишь при наличии системы управления интеллектуальной собственностью с

единой для всех участников процесса идеологией, регламентированным механизмом, четкой структурой и формализованным процессом.

Стоимостная цепочка холдинга (табл. 1) обычно начинается с открытия и появления новых идей относительно продуктов, услуг или процессов.

Таблица 1

Стоимостная цепь холдинга на основе интеллектуальной собственности

Открытие и обучение	Внедрение	Коммерциализация
1. Внутреннее обновление	4. Интеллектуальная собственность	7. Клиентура
• НИОКР • обучение и подготовка рабочей силы • организационный капитал, процессы	• патенты, торговые марки и копирайты • лицензионные соглашения • ноу-хау	• маркетинговые альянсы • стоимости брэндов • списки клиентов и их стоимость • онлайн-продажи
2. Приобретенные возможности	5. Технологическая пригодность	8. Результаты деятельности
• покупка технологий • использование внешних эффектов • расходование капитала	• испытания. • одобрение администрацией • пилотные проекты • опытные партии	• доходы, прибыли и доля рынка • доходы от инноваций • роялти от патентов и ноу-хау • прибыль от использования знаний • научные активы
3. Включение в сетевую деятельность	6. Интернет	9. Перспективы роста
• альянсы НИОКР и совместные предприятия • интеграция поставщиков и потребителей • сообщества по практике	• пороговый трафик • онлайн-покупки • главные сетевые альянсы	• непроданные запасы продукции • сроки выхода новой продукции на рынок • ожидаемые рост эффективности и экономия • планируемые инициативы • ожидаемый уровень безубыточности и норма использования свободных

		денежных средств

Такие идеи могут возникать из внутренней деятельности фирмы по НИОКР или от сетей, в которых работают служащие фирмы (блок 1). В возрастающей степени идеи и знания поступают из внешней среды и заключены в приобретаемых активах. Для многих компаний в настоящее время приобретаемые технологии и включенные в приобретаемые активы научно-технические знания достигают или даже превышают по стоимости все созданное в рамках НИОКР компании [2].

Знания также приобретаются путем учебы и имитации (обратной разработки) чужих инноваций. Этот процесс отражает выгоды организаций (или стран) от инновационной деятельности других. Эффективное и систематическое обучение организации требует специфических способностей к обучению (адаптационной способности), для реализации которой необходима специально спланированная и руководимая функция, с квалифицированным персоналом, активно вовлеченным в обучение (например, участие ученых, связывающих организацию с университетами и научными центрами). Эти виды деятельности раскрыты в блоке 2.

Третий важный источник новых идей и знаний, особенно в современной корпорации — это активное и формальное включение в сетевую деятельность (блок 3). Исследовательские альянсы и совместные предприятия, а также интеграция поставщиков и потребителей в деятельность холдинга, — все это дает ценную информацию для проектирования и совершенствования новых продуктов, услуг и технологических процессов.

Эти внутренние, внешние и сетевые источники информации и идей образуют фазу открытия, инициирующую стоимостную цепочку холдинговой структуры. Эта фаза обычно требует существенного и разумного распределения ресурсов; она является фазой, которая более всего насыщена нематериальными активами во всей стоимостной цепочке.

Следующая фаза стоимостной цепочки представляет решающую стадию внедрения новшества — при этом достигается технологическая подготовленность к производству разрабатываемых продуктов, услуг или процессов. В известной мере, это означает трансформацию идеи в производимые продукты. Учитывая огромное разнообразие продуктов и услуг, создаваемых корпорациями, технологическая подготовленность к производству обозначается многочисленными вехами. В некоторых случаях

патенты и торговые марки свидетельствуют о годности продукта (хотя довольно часто патенты выпускаются на весьма ранней стадии фазы разработки продукта). В других случаях о готовности (пригодности) продукта свидетельствует успешное прохождение формальных барьеров, таких как клинические испытания лекарств, или бета-тесты для компьютерных программ (блок 5). Технологическая готовность (пригодность) продукта для коммерциализации требует, конечно, адекватной рабочей силы, как по количеству, так и по качеству, а также подходящей организации труда, например, стимулирующей его оплаты.

Количественные измерители для оценки технологической готовности продукции все в большей степени дают сетевые (Интернет и интранет) технологии (блок 6). Например, онлайн-операции, которые характеризуются достаточным количеством визитеров (обозначенным такими часто используемыми измерителями трафика, как «доступ») и даже более важным показателем — количеством повторных визитеров. Совершенно ясно, что это отражает уровень технологической пригодности сетевых операций.

Технологическая пригодность означает особенно важную фазу стоимостной цепочки, она приносит с собой существенное сокращение риска, связанного с разрабатываемыми продуктами и услугами (вспомните обсуждение вопроса о рисках, которыми чреваты нематериальных активы, в главе 2). Так что информация о технологической пригодности избавляет инвесторов и менеджеров от значительной части рисков.

Заключительная фаза стоимостной цепочки — коммерциализация, означает успешную реализацию инновационного процесса. Идеи, трансформированные в производимые продукты и услуги, теперь перебрасываются на рынок, чтобы генерировать продажи и доходы. Когда такие доходы превышают стоимость капитала, создается новая стоимость, которая и определяет существование холдинговой структуры.

Центральным пунктом фазы коммерциализации являются потребители (блок 7 схемы стоимостной цепи). Стоимость брэнда, выражаемая через большую рыночную долю или способность получать надбавку к цене служит важным показателем коммерциализации. Успешные маркетинговые альянсы с ведущими компаниями свидетельствуют о потенциальном росте продаж. Что касается деятельности в сети Интернет, то хорошие перспективы сулят повторные покупки и оценки удовлетворенных покупателей, так же как и объем покупок в расчете на онлайн-покупателя. Эти и иные факты являются ценными индикаторами коммерческой жизнеспособности инновационного процесса.

Блок 8 содержит важные показатели результатов деятельности компании. Первым из таких измерителей является «доходы от инноваций». Этот измеритель показывает долю доходов, получаемых от реализации недавно (примерно за три-пять лет) освоенных новых продуктов. Этот

важный индикатор инновационных способностей фирмы (и особенно ее успехов в быстром продвижении новых продуктов на рынок), вполне можно использовать для прогнозирования успешности деятельности фирмы и создания новой стоимости для акционеров. Значительные успехи фирмы отражаются также индикаторами рыночной доли ее продуктов и эффективности ее онлайн-продаж, а также маркетинговых альянсов.

Последняя строка блока 8 включает измерители, рутинно не публикуемые фирмами, включает индикаторы, характеризующие экономическую прибыльность предприятия — такие как добавленная стоимость от производственной деятельности (доходы минус выплата процентов за стоимость акционерного капитала) и не так давно разработанные измерители дохода от использования знаний, обозначающие вклад нематериальных активов в производительность фирмы [5].

Блок 9 дает существенную информацию, касающуюся перспектив компании. Это единственный компонент схемы предлагаемой стоимостной цепи, не имеющий фактического обоснования. Он информирует о нереализованных конечным потребителям запасах продукции, что является важным для прогнозирования будущего роста, в частности, фармацевтических и программных компаний. Он предоставляет оценки менеджеров относительно ожидаемой эффективности от реструктуризации компании, ожидаемого роста ее доли на рынке. Для убыточных предприятий в этом блоке дается также оценка времени достижения точки безубыточности и норма использования денежных средств (количество месяцев деятельности фирмы, обеспечиваемой текущими ликвидными активами).

Таким образом, формируется представление о предлагаемой информационной системе — это схема стоимостной цепи, которая предназначена для получения исчерпывающей и глубокой характеристики возможностей холдинга и его успешности в создании экономической стоимости. То, что в центре внимания находятся инновационная деятельность и информация о нематериальных активах (НИОКР, патентах, брэндах, альянсах, образовании сетей), несомненно, играет главную роль в этой информационной системе.

Структура системы управления интеллектуальной собственностью [1, 3, 6] холдинговых структур должна представлять собой объединенную основную цель функционирования (управления интеллектуальной собственностью) совокупность следующих элементов:

- субъекты управления интеллектуальной собственностью;
- объекты управления интеллектуальной собственностью;
- обеспечивающая подсистема;
- целевая система.

В свою очередь в число субъектов управления интеллектуальной собственностью крупных предприятий и холдинговых структур входят:

- Координационный совет по управлению результатами интеллектуальной деятельности;
- Планово-экономическое управление холдинговых структур;
- структурные подразделения холдинговых структур, вовлеченные в процесс управления интеллектуальной собственностью со своими рабочими органами;
- сторонние организации участвующие в реализации мероприятий по управлению интеллектуальной собственностью на договорных условиях с холдингом в части имеющихся у них компетенций.

Под воздействием субъектов управления находятся объекты управления:

- процессы создания результатов интеллектуальной деятельности, закрепления прав на объекты интеллектуальной собственности, использования (в т.ч. капитализация и коммерциализация), защиты интересов правообладателя на объекты интеллектуальной собственности;
- структурные подразделения холдинга, вовлеченные в процесс создания результатов интеллектуальной деятельности;
- структурные подразделения дочерних и зависимых обществ, вовлеченные в процесс управления результатами интеллектуальной деятельности.

Процессы управления в системе осуществляются посредством внутреннего контура управления внутри холдинга структурными подразделениями холдинга, вовлеченными в процесс создания интеллектуальной собственности, и внешнего контура управления интеллектуальной собственностью, структурными подразделениями дочерних и зависимых обществ, вовлеченными в процесс создания интеллектуальной собственности. Контуры управления системы обеспечивают реализацию функции стратегического, оперативного и тактического управления интеллектуальной собственностью.

Целевая подсистема в процессе функционирования системы в интересах создания конкурентного инновационного продукта, обеспечения правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности, реализованных в инновационном продукте, получения дополнительных финансовых потоков от эффективного использования интеллектуальной собственности обеспечивает решение задач по адаптации к внешней среде и максимальному использованию интеллектуальной собственности холдинга [1].

Обеспечивающая подсистема через инфраструктуру холдинга на основе имеющихся собственных ресурсов организаций и информации о потребностях рынка позволяет осуществлять правовое, финансовое, кадровое научно-методическое, информационное, организационно-техническое обеспечение эффективного функционирования системы управления интеллектуальной собственностью.

Эффективное функционирование системы управления интеллектуальной собственностью должно обеспечиваться дополнительными контурами обратной связи учитывающей влияния государственной политики в области интеллектуальной собственности, информации о субъектах рынка и хозяйствующих субъектах рынка интеллектуальной собственности.

Кроме этого, все процессы и мероприятия должны регулироваться системой локальных нормативных актов в области управления интеллектуальной собственностью.

В состав единой нормативной базы системы управления интеллектуальной собственностью холдинговых структур должны быть включены как отдельные нормативные акты по холдингу, так и типовые (модельные) нормативные акты, которые должны служить основой при разработке и принятии собственных аналогичных документов в дочерних и зависимых обществах. При этом, принятие типовых (примерных, модельных), нормативных актов способствует обеспечению введения единого нормативного поля в холдинговой структуре и в дочерних и зависимых обществах по всем вопросам управления интеллектуальной собственностью [2, 4].

Функционирование системы управления интеллектуальной собственностью ведет к появлению и закреплению множества различных видов связей прежде всего между элементами субъекта управления системы управления интеллектуальной собственностью.

Для результативного управления интеллектуальной собственностью необходимо выделить следующие направления функционирования специализированного отдела в рамках холдинговых структур:

- направление патентно-лицензионной работы и информационного обеспечения;
- направление учета и контроля объектов интеллектуальной собственности;
- направление организации (регулирования) использования объектов интеллектуальной собственности, предусматривающих руководителей и как минимум одного исполнителя в каждом.

В ином случае реализация всех функций управления интеллектуальной собственностью возможна только с привлечением сторонней организации и делегированием ей определенных полномочий, в том числе и по взаимодействию с дочерними и зависимыми обществами, для решения всех поставленных задач.

Использованные источники:

1. Алексеева Г.И., Статья: Актуальные аспекты учета объектов интеллектуальной собственности в условиях ее коммерциализации // «Международный бухгалтерский учет». – 2011 – № 4.

2. Исхакова Э. И. Интеллектуальная собственность как условие развития инновационной экономики / Э. И. Исхакова // Инновационная экономика. – 2010. – № 3.
3. Коптелов А. Статья: Создание процесса управления инновациями в компании // «Финансовая газета». – 2011. – № 18.
4. Лушников А. Управление интеллектуальной собственностью: инструмент инновационного развития // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 2009. – № 41.
5. Мазур Н.З., Мазур З.Ф., Цапенко А.М. Инновационный менеджмент: интеллектуальная собственность. - М.: ИНИЦ Роспатента, 2009.
6. Федорков В. Управление интеллектуальной собственностью в науке и образовании // Управление мегаполисом. – 2011. – № 4.
7. Цыбулев П.М. Управление интеллектуальной собственностью. - К.: Держ. ин-т интел. власн, 2009.

*Свекровкина Е.А.
студент
Панфилова Т.М.
студент*

*Владимирский государственный университет имени Александра
Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых
Россия, г.Владимир*

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Благотворительность – сегодня одна из самых обсуждаемых проблем в деловом мире. Это связано с тем, что роль бизнеса в жизни общества существенно возросла, повысились требования к открытости в деловой сфере. Множество организаций уже четко уяснили, что успешно вести бизнес, функционируя в изолированном пространстве, невозможно. Поэтому интеграция принципа социальной ответственности в стратегию развития бизнеса становится характерной чертой ведущих как международных, так и отечественных компаний.

Современный мир существует в условиях острых социальных конфликтов. В связи с этим особенно значима посильная помощь уязвимым социальным группам нашего общества. Особенно близко это касается бизнеса – различных предприятий и организаций, которые связаны с разработкой, изготовлением и поставкой продукции и услуг, торговлей, финансами, так как они обладают основными финансовыми и материальными ресурсами, позволяющими вести работу над решением стоящих перед миром, глобальных, социальных проблем.

Благотворительная деятельность не очень популярна в нашей стране, и этому есть несколько причин: слабая информированность сообщества о благотворительной деятельности, непрозрачность отчетной документации,

негативное общественное мнение и незрелость потенциальных меценатов и спонсоров. Мы считаем, что необходимо развивать систему отчетности широкой публике, тем самым завоевывая доверие, а так же готовить достойную элиту общества, способную и желающую делиться с незащищенными слоями общества.

Феномен благотворительности появился в связи с тем, что часто ни рынок, не государство не способны удовлетворить все потребности общества. Благотворительность так же как меценатство и филантропия дает нам возможность изменить мир к лучшему, поделившись своими достижениями с теми, кто оказался в сложной ситуации, подарив им шанс встать на путь совершенствования. Благотворительность – это прямое личное влияние на историю. Многие, наверно, читали Рэя Бредберри и его рассказ о бабочке, чья смерть от рук путешественника во времени полностью изменила мир. Благотворительность – вот такое же действие по изменению мира, только со знаком плюс, когда 25 рублей, отданные вами сегодня, окажутся шагом, что в результате, может быть, спасет жизнь мальчику, впоследствии ставшему президентом. Или же перевернет, сделает прозрачнее и доступнее финансирование здравоохранения в России [1, стр 136].

Есть множество понятий в этой сфере, воспринимаемых людьми как абсолютные синонимы. В эти понятия входят: благотворительность, меценатство, филантропия и спонсорство. Поясним в общих чертах, чем же они отличаются. Благотворительность – наиболее общее понятие. Благотворительность — оказание бескорыстной (безвозмездной или на льготных условиях) помощи тем, кто в этом нуждается. Основной чертой благотворительности является свободный и непринуждённый выбор вида, времени и места, а также содержания помощи [2]. Меценатство и спонсорство наиболее сходные по своему значению слова, разница на наш взгляд в том, что меценатство не преследует рекламных целей. Благотворительность и меценатство же различаются тем, что меценаты поддерживают талантливых, одаренных людей, благотворители же – всех неимущих. Филантропия тоже довольно широкое понятие, означающее благотворительность в целях человеколюбия.

Образно говоря, если благотворитель помогает человеку потому, что тот беден, меценат – ради его таланта, то спонсор помогает бедному художнику, заказывая ему картину со своим логотипом [3].

Одной из самых главных причин, побуждающих заниматься благотворительностью, является милосердие, а так же мнение окружающих людей. Второй по популярности причиной благотворительности является престиж фирмы. При решении фирмой проблем местного сообщества она создает положительный имидж, таким образом, зарекомендовав себя как социально ответственного производителя. Также, благотворительность

может послужить эффективной рекламой фирмы, особенно если данная деятельность осуществляется в заинтересованных продуктом фирмы кругах.

Третья причина не столь распространена, но, не менее очевидна чем предыдущие. Оздоровление общества, создание благополучной обстановки в регионе действия фирмы, несомненно, положительно повлияет на работу компании, поможет создать спокойную атмосферу работы. Таким действием могут обладать различные экологические проекты, а так же проекты по работе с неблагополучными слоями общества.

Четвертой немаловажной причиной мы считаем развитие плотных коммуникативных связей внутри организации. Занятие благотворительностью порождает чувство причастности к общему делу, что удивительным образом влияет на психологический климат коллектива, а это несомненно приводит к повышению работоспособности сотрудников.

Экономическая выгода от благотворительной деятельности – спорный вопрос в данной области. Она неочевидна, так как имеет различные формы, от налоговых вычетов до сбыта (неликвидной) продукции. Существует множество мнений на счет налоговых льгот для благотворителей, филантропов, меценатов. По мнению Ольги Алексеевой, Главы CAF Global Trustees (CAF GT) — нового направления CAF, созданного для развития частной и семейной благотворительности в мире [1, стр 138].

«Налоговые льготы важны. Вернее, даже не льготы, льготы – неверное слово. А специальный налоговый режим для пожертвований, который позволяет не обкладывать тринадцатую или двадцатую четверть процентами деньги, которые вы и так отдаете на общественное благо. Ведь налоговые льготы для благотворителя – это прежде всего снятие налога на те деньги, которые человек или предприятие жертвует и так. Где же здесь выгода? Только в том, что вы не платите дважды: один раз, когда, делая пожертвование, вы фактически оплачиваете то, что не может или не хочет оплачивать государство.»

Меценатство, стимулируемое законодательством, может стать элементом его дальнейшего нравственного совершенствования. В связи с этим важно осознавать, что в нынешних российских условиях роль государства в области развития меценатства остается ведущей. На наш взгляд именно государство должно определять приоритеты благотворительной деятельности меценатов, создавая при этом оптимальное правовое, налоговое, информационное пространство для обеспечения его эффективности [4, стр 56].

Использованные источники:

1. Алексеева О.В. , «История доверия в недоверительные времена», М:2010г
2. Электронный ресурс: <http://ru.wikipedia.org> (дата обращения 12.11.2012г)
3. Электронный ресурс: <http://rkpm.ru/content/view> (дата обращения 14.11.2012г)
4. Вестник МГУ культуры и искусств №2, 2012

*Свиридова А.С., к.с.н.
профессор кафедры управления
персоналом, туризма и сервиса
ФГБОУ ВПО «ОГИМ»,
Россия, г. Оренбург*

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК СРЕДСТВО ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРИВЕРЖЕННОСТИ БУДУЩИХ МЕНЕДЖЕРОВ

Каждое высшее учебное заведение должно позаботиться о том, как подготовить молодых людей к продуктивному и бесконфликтному общению с людьми, к поиску и выбору правильного решения, к необходимости постоянно меняться самому и привносить инновации в свою деятельность и деятельность своей организации.

Такое под силу не столько вузу, обладателю высококлассного и академически подготовленного персонала, сколько вузу, в котором научно-педагогический коллектив смог создать сильную организационную культуру, нацеленную на подготовку экономистов и менеджеров, готовых к жизни в трансформирующемся обществе и, следовательно, готовых к инновационной деятельности.

Кардинальные изменения в политической и социально-экономической сферах, влияющие на характер отношений между организацией и человеком обуславливают актуальность социально-психологических исследований организационной культуры в России. Российское общество в 90-х годах, хотя и с большим трудом, двинулось все же к смене ценностей в сторону принятия западных: цивилизованных рыночных норм и демократического управления. А это, в свою очередь, дает основание говорить о возможности и необходимости формирования организационной культуры и в российских высших учебных заведениях. При этом надо учитывать тот факт, что процесс формирования культуры как суммы ценностей, традиций, обычаев, норм и т.д. – это процесс длительный и очень непростой.

Организационная приверженность – это отождествление человека со своей организацией, выражающееся в стремлении работать в ней и способствовать ее спеху.

Приверженность организации складывается из следующих составляющих. Во-первых, член организации разделяет и делает своими собственными цели организации и ее ценности. Во-вторых, член организации стремится оставаться в организации и сохраняет это стремление даже тогда, когда это может быть для него невыгодно. В-третьих, член организации готов не только стараться для организации, но и, если это надо, принести в жертву организационным интересам свои личные.

Приверженность работников своей организации является психологическим состоянием, которое определяет ожидания, установки

работников, особенности их рабочего поведения и то, как они воспринимают организацию.

Приверженность организации предполагает: идентификацию, вовлеченность, лояльность. Идентификацией называется гордость организацией, присвоение работниками организационных целей. Она зависит от того, в какой мере люди: информированы о положении дел в организации, и о перспективах решения значимых для них проблем; видят единство собственных целей и целей организации; гордятся самим фактом своей работы в данной организации; считают справедливой оценку своего труда со стороны организации.

Человек становится настоящим приверженцем своей организации, если она предоставляет ему возможности заниматься любимым делом. Но всегда ли это возможно? Если компания занимается, например, созданием программных продуктов для банков, а сотрудница чувствует свое предназначение в выведении новых пород роз? В продвинутых западных компаниях она могла бы получить длительный отпуск для изучения любимого дела, возможность участвовать в выставках, конкурсах, и так, что в организации никто не смотрел бы на нее косо. Более того, организация постаралась бы разделить ее успех вместе с ней, отметить его публично.

У нас это пока затруднительно для большинства организаций. Однако хотим мы того или нет, организационная приверженность зависит от того, может ли человек, работая в данной организации, развивать приверженность самому себе, любимому делу, индивидуальному предназначению. Для того, чтобы сохранить талантливого сотрудника, необходимо сделать так, чтобы он получил возможность делать любимое дело именно в этой организации.

Пока неизвестны исследования, в которых определялось бы, какой процент людей служит своему предназначению на работе, а какой – вне работы, в своих хобби. С одной стороны, для организации было бы лучше, если бы человек мог заниматься любимым делом на работе. Однако это будет приверженность делу, профессии, а не организации. Любимым делом можно заниматься и в другой организации... Вот и обратная сторона медали – профессиональная приверженность может вступать в противоречие с организационной. Нет никаких гарантий, что в другой организации человек в еще большей степени сможет быть приверженным самому себе.

Если столь велики издержки создания приверженности и столь неоднозначны ее эффекты. Альтернатива приверженности – отчужденность и противопоставление. Во многих компаниях сотрудники не чувствуют организацию «своей». Она остается для них «чужой», посторонней. Интересы организации? О них пусть думают те, кто наверху. Это «их» проблема, «их» интересы, а не мои.

Естественно, чужие интересы заботят людей гораздо меньше их собственных, и поэтому они работают менее эффективно. Результат – недостаточная эффективность организации в целом. Приверженность эко-

номит средства организации, а профессиональная приверженность экономит деньги не только организации, но и всей страны, если выпускники вузов находят работу, соответствующую Диплому, а не бросаются за следующим образованием, ссылаясь на непреодолимое желание расширять кругозор [1].

В западных странах не зря заинтересовались феноменом приверженности. Все элементарно: приверженность специалистов позволяет сохранить деньги организации. Не нужно вкладывать средства в наем и обучение все новых и новых сотрудников. Не нужно бояться утечки информации и «мозгов». Те сотрудники, которые работают в организации постоянно, обходятся ей намного дешевле, чем те, кто работают в ней лишь непродолжительное время.

Приверженные сотрудники работают дольше, больше и лучше. Ради выживания и развития компании согласны терпеть временные неудобства. Благодаря этому организация становится более устойчивой и в то же время более гибкой. У руководителя есть пространство для маневра, надежный тыл, поддержка. Организация становится более маневренной и непотопляемой.

Однако все организации различны. Целесообразно вкладывать средства и усилия в развитие той модели приверженности, которая эффективна именно для данной организации.

Совершенствуя организационную культуру вузов, необходимо иметь в виду, что они обладают рядом особенностей, отличающих их от коммерческих организаций и усложняющих процесс преобразования корпоративной культуры.

Смысл существования коммерческих организаций состоит в получении прибыли, а основной процесс в этих организациях – это процесс взаимодействия труда и капитала. И эти смысл и процесс устойчивы при любых изменениях. Поэтому изменения корпоративной культуры в таких организациях не являются коренными для всего комплекса базовых представлений, хотя и могут затрагивать достаточно большую его часть.

Смыслом существования высших учебных заведений, отвлекаясь от задач воспитания и социальной адаптации, является добыча, переработка и распространение знаний, а процессы, происходящие в университетах, основаны на примате академической свободы и традиции. Отличительными (от коммерческих организаций) особенностями этих процессов являются:

- меньшая специализация производственных процессов (профессор и ассистент делают, по существу, одну и ту же работу);
- узкая специализация сотрудников;
- небольшое количество ступеней в иерархической структуре;
- слабая взаимозависимость структурных подразделений (каждый факультет практически не зависит от других факультетов);
- ограниченные возможности влияния на качество «исходного материала» – абитуриентов;

- ограниченная прозрачность деятельности;
- отсутствие четких количественных критериев деятельности сотрудников.

Вузы исторически сложились либо как ценностно-ориентированные организации (континентальная Европа, Россия), либо как организации, сочетающие в своей деятельности ценностно- и целеориентированные подходы (США, Великобритания).

С точки зрения организационной культуры преобладание ценностно-ориентированного подхода означает, что для сотрудников вуза являются значимыми не столько цели (особенно сформулированные в конкретных измеряемых показателях), сколько сам процесс деятельности; усложняется мотивация, при этом внутренняя мотивация может преобладать над внешней; на первое место выдвигается личность и возможность реализации ею своих творческих способностей; межличностные отношения главенствуют в процессе производительной деятельности; высокую степень развития получает внутрисистемное самоуправление, обеспечивающее согласование коллективной деятельности и личного творчества (академическая свобода).

Принято считать, что такая ситуация представлялась совершенно естественной тогда, когда организационная культура университетов создавалась. Наука и образование были практически неотделимы друг от друга: все основные процессы в вузе – добыча нового знания (наука), его переработка в форму, удобную для распространения (методика) и передача знания (обучение) – могли осуществляться только учеными, т.е. людьми, добывающими знания и, соответственно, являющимися их носителями и хранителями. Разделение труда пришло в университетскую деятельность значительно позже, чем в промышленность, и стало возможным благодаря широкому доступу к научной и учебной литературе, теле- и видеокурсам, компьютерным обучающим программам, Интернету и т.п.

Вузовские преподаватели, не занимающиеся научными исследованиями, стали нормальным явлением во многих институтах и университетах. Кроме того, само знание превратилось из удела избранных в непосредственную производительную силу, обеспечивающую существенные конкурентные преимущества. Этот факт дает основания для вывода о том, что процесс образования становится все более целеориентированным. Доказательством этого служит постоянно расширяющееся употребление термина «образовательные услуги», совсем недавно резавшего слух большинству сотрудников вузов.

Глобализация экономических и социальных процессов в современном обществе и связанный с ней рост конкуренции во всех сферах человеческой деятельности потребовали увеличения прозрачности и открытости вузовского сообщества, разработки универсальных критериев его оценки, т.е. еще большего сдвига в сторону целеориентированного подхода.

Коренные изменения роли знания в современном обществе, требований со стороны общества к высшим учебным заведениям, трансформация структуры их финансирования привели к тому, что вузы начали активно разрабатывать новые стратегии своего поведения в изменившемся и продолжающем быстро меняться мире.

Появились концепции быстро реагирующих, предпринимательских, исследовательских, инновационных, виртуальных, дистанционных и других высших учебных заведений. Все эти стратегии направлены на повышение эффективности работы вузов в новых условиях, на увеличение доли целеориентированного подхода и адаптацию вузов к рыночным отношениям.

Однако при реализации разработанных концепций возникает вопрос о невозможности отказа от ценностноориентированных методов, которые помогают формировать в будущих специалистах такие качества как ответственность, организованность, готовность к переменам. Для ряда специальностей (учителя, инженеры, актеры) профессиональные качества, идущие рука об руку с творчеством, вообще не поддаются целерациональным методам. Такие качества менеджера как коммуникативность, внимание к окружающим людям, умение найти подход и нужное средство мотивации подчиненных, готовность к принятию решений, невозможно сформировать, опираясь лишь на целеориентированный подход.

Расширение жизненного пространства сегодняшних студентов за счет внеаудиторной научно-исследовательской деятельности, производственной практики, общественной жизни студенчества, за счет культивации в учебном процессе активных методов обучения – все это дает возможность молодым людям приобрести социальный личностно-значимый опыт, как синтез знаний, умений, способов деятельности и мышления, а также стереотипов поведения, характерных для современных менеджеров. А отождествление человека со своей профессией – это и есть профессиональная приверженность.

Использованные источники:

1. Свиридова А. С. К проблеме разработки ключевых компетенций преподавателя экономического вуза / А. С. Свиридова // Научный вестник оренбургского государственного института менеджмента : Сборник материалов конференции «Инновационная деятельность : наука – экономика – производство». – Оренбург : ОГИМ2008. – С. 329-331.

Сейдалова К. И.

студент группы УП(б)-11

Научный руководитель: Попова Л. Н., к.филос.н. доцент каф. СиУП
ФЭИ СВФУ им.М.К.Аммосова г.Якутск

“УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ И СТРЕССАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ: ГРУППЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ (УП-11) ФЭИ СВФУ ИМ. М.К.АММОСОВА)”

Актуальность темы обусловлена тем, что в современной жизни конфликты и стрессы играют значительную роль. Они влияют на поведение человека, его работоспособность, здоровье, взаимоотношения с окружающими и в семье.

Объектом исследования является группа Управления персоналом (УП-11) ФЭИ СВФУ.

Предметом исследования является управление конфликтами в организации.

Основные понятия:

Конфликт – это социальное явление, способ взаимодействия людей при столкновении их несовместимых взглядов, позиций и интересов, противоборство взаимосвязанных, но преследующих свои цели двух или более сторон.

Стресс - это напряженное состояние организма человека, как физическое, так и психическое". [1.]

Причины конфликтов и стрессов.

Табл.1



Табл.2.



[2, 3.]

Анализ управления конфликтов и стрессов в группе Управление персоналом (УП-11) ФЭИ СВФУ им.М.К.Аммосова

Общая характеристика группы управления персоналом (УП-11)

Взятая нами в качестве объекта исследования группа является частью коллектива Северо - Восточного Федерального университета имени М.К. Аммосова, Финансово - экономического института, кафедры управления персоналом.

- сформирована в 2011 году;
- состоит из 21 студентов, в основном девушки и единственный юноша;
- по национальности большинство саха;
- по возрасту коллектив довольно однороден, средний возраст группы составляет от 18 до 20 лет;
- образование - все имеют среднее общее образование;

Это коллектив студентов, обучающихся по специальности «Управление персоналом» уже второй год. Студенты активно взаимодействуют между собой и со студентами из других групп. В коллективе образованы неформальные группы, их состав периодически меняется, данные группы также взаимодействуют, общаются между собой. Большинство членов неформальных групп поддерживают отношения и за пределами института, вуза.

В этом учебном году студенты группы на один год стали старше и у них есть уже свои соплеменники (первокурсники). Это обстоятельство внесло изменения в жизнь группы. Например, студенты стали гораздо больше уделять внимание на культурно-массовые мероприятия, стали проводить посвящения первокурсников, ректорские смотры и другие различные конкурсы, проводимые в институте, вузе. Кроме того мы не забываем про самую главную часть студенческой жизни, учебу. Так как успеваемость группы по итогам I курса выше среднего по сравнению с другими группами ФЭИ (Финансово-экономического института). Будем надеяться, что этот титул мы оправдаем и сейчас.

Что касается самоорганизованности, сплоченности группы, то в данный момент группа стала менее организованной, чем в период формирования. Когда группа создавалась, часто устраивались самостоятельные мероприятия силами студентов данной группы, потому что всем хотелось узнать друг друга ближе, узнать интересы, находиться вместе. Сейчас уже все знают друг друга, их интересы, поэтому собраться всем получается редко, чаще собираются сформировавшиеся неформальные группы.

Рассмотрим, какое сейчас положение управления конфликтами и стрессами, группа время от времени, встречается с конфликтно-стрессовыми ситуациями. Особенно это ярко выражается в конце семестра, во время сессии, когда атмосфера накаляется, и каждый становится сам за себя. Плюс ко всему, разнообразия конфликтов в студенческой среде достаточно велико: это конфликты с преподавателями, конфликты, связанные с различными аспектами межличностных отношений в студенческой среде, конфликты, возникающие на почве неблагополучия в быту.

Кроме этого существует еще большое количество подтверждений тому, что хронический стресс - спутник студенческой жизни. Стресс, испытываемый группой, может сказываться на обучении (приобретении, применении и переработке знаний), что препятствует успеваемости каждого студента. Трудности с успеваемостью в свою очередь также создают дискомфорт, в результате чего общий стресс усиливается. Не исключаем и проблемы с финансами, жильем, безопасностью и весом. Таким образом, необходимость в управлении конфликтными ситуациями, стрессами в группе является актуальной проблемой.

Описание методов, используемых в анализе управления конфликтами и стрессами у студентов УП-11

Исследование по управлению конфликтами и стрессами мы проводили среди студентов группы Управление персоналом Финансово-экономического института СВФУ им. М.К.Аммосова. Возраст участников – 18-20 год. В диагностике участвовало 17 студентов.

Для исследования мы выбрали методику:

Тест на учебный стресс, разработанный Ю.В. Щербатых. Данный тест позволяет определить основные причины учебного стресса; выявить, в чем проявляется стресс; определить основные приемы снятия стресса студентами. Студентам предлагалось ответить на 1 вопрос различного содержания. В вопросах данного теста нужно оценить свои ответы по 10-и балльной шкале, где 1 балл - минимум, 10 баллов максимум. [4.]

Анализ управления конфликтов и стрессов в группе УП-11

Результаты проведенной методики мы предоставили в форме таблицы и анализа полученных результатов.

Таблица 1 – Тест на учебный стресс:

№	Причины стресса	Результаты max=10
1	Большая учебная нагрузка	5,4
2	Страх перед будущим	4,9
3	Нежелание учиться или разочарование в профессии	4,7
4	Непонятные, скучные учебники	4,7
5	Неумение правильно распорядиться ограниченными финансами	4,5
6	Строгие преподаватели	4,3
7	Проблемы в личной жизни	4,1
8	Нерегулярное питание	4,1
9	Неумение правильно организовать свой режим дня	4,1
10	Стеснительность, застенчивость	3,6
11	Излишнее серьезное отношение к учебе	3,2
12	Отсутствие учебников	1,5
13	Жизнь вдали от родителей	3,1
14	Конфликт в группе	2,1
15	Проблемы совместного проживания с другими студентами	1,5
16	Иное - маленькая стипендия	-

Итак, основными причинами возникновения стресса у студентов являются большая учебная нагрузка и страх перед будущим. Меньше всего студентов волнует проблема совместного проживания с другими студентами, отсутствие учебников, конфликт в группе (можно сделать вывод о том, что группа вполне дружная).

Средний показатель экзаменационного волнения в группе - 8,3. Студенты волнуются больше нормы, возможно, это связано с одной из популярных причин стресса "страх перед будущим".

Проектные мероприятия совершенствования управления конфликтов и стрессов.

В России меры по профилактике конфликтов пока ограничиваются общими рекомендациями по оптимизации функционирования организации, поведению участников взаимодействия.

И для того чтобы лучше узнать о трудностях в управлении конфликтами и стрессами которые испытывают в группе Управление персоналом (УП-11), мы провели опрос и пришли к таким выводам, что основными причинами возникновения конфликта и стресса у студентов являются:

1. большая учебная нагрузка;
2. страх перед будущим;
3. предэкзаменационного волнения;

И наоборот меньше всего студентов волнует проблема совместного проживания с другими студентами, отсутствие учебников и конфликты в группе.

Кроме этого, по второму опросу мы определили что в группе агрессоров мало, также ярких лидеров в группе не выявляется, управление идет неформальным образом, так как большинство входящих в эту группу чрезмерно миролюбивые люди, что обусловлено недостаточной уверенностью в собственных силах и возможностях. Однако это отнюдь не значит, что они как травинка гнутся под любым ветерком. Но все же больше решительности нам не помешает!

Таким образом, мы видим, что стрессы и конфликты в большой мере является индивидуальным феноменом, который с помощью ряда рекомендаций, которые помогут своевременно подготовиться к стрессам и конфликтным ситуациям и ослабить их негативное воздействие на организм. Студентам нашей группы можно дать следующие советы:

1. Разработайте систему приоритетов в своей работе.
2. Научитесь говорить "нет", когда достигнете предела, после которого вы уже не можете взять на себя больше работы.
3. Наладьте особенно эффективные и надежные отношения с вашими преподавателями.
4. Не пытайтесь в преддверии самого события делать поспешные умозаключения.
5. Не соглашайтесь с кем-либо, кто начинает выставлять противоречивые требования.
6. Сообщите своему преподавателю, когда вы почувствуете, что ожидания или стандарты оценки задания не ясны.
7. Нужно понять и принять, что серьезные перемены - это неотъемлемая часть жизни.
8. Найдите день, время для отключения и отдыха.

9. Выявить, поддержать в группе проницательных лидеров, тогда они постараются сформировать открытость, обучение и активность студентов.

К другим факторам, связанным с понижением вероятности стресса, конфликтности относятся соблюдение надлежащего питания, поддержание себя в форме с помощью физических упражнений и достижение общего равновесия в жизни.

Так, например рассмотрим несколько мероприятий по профилактики, предотвращения конфликта и стрессовых ситуаций в группе:

1. Физкультурные программы в вузе.

Во время перерывов по 5 минут делать упражнения, при возможности выходить на свежий воздух делать зарядку. Это связано с тем, что в основном у студентов сидячий, пассивный образ жизни. И, как известно, исследования, проводившиеся более пятидесяти лет, показали, что участие в физкультурных программах позволяет человеку:

- избавиться от лишнего веса;
- стать более сильным подвижным и гибким;
- уменьшить число факторов, способствующих возникновению сердечных заболеваний.

Упражнения - это одно из наиболее эффективных средств борьбы со стрессом, обеспечивающее естественный физический выход избыточной физиологической и психической энергии.

2. Посредническая деятельность психолога (социального работника).

Так как, предотвращение конфликта и стресса лучше всего начинать с налаживания рабочих отношений. И один из самых успешных способов предотвратить конфликт в коллективе - разговор с специалистом в области психологии человека, который может способствовать уточнению понимания ролей в группе, вскрытию страхов, недоразумений и предубеждений или улучшению условий труда.

3. Аутогенная тренировка (АТ)

Этот метод предполагает освоение человеком приемов мышечной релаксации, развития концентрации внимания и силы представлений, умение контролировать свое поведение. С помощью АТ возможно управление своим психическим состоянием, снижение ситуативной встревоженности и агрессивности. Исследования подтверждают психокоррекцию возможностей АТ в формировании конструктивного поведения в конфликтах.

4. Социально-психологические тренинги (СПТ) - групповые дискуссии и игровые методы.

Он может быть использован для коррекции поведения личности в конфликте.

Применение СПТ предполагает учет ряда принципов:

- доверительного общения, которое заключается в создании обстановки доверия, чувства общности во время СПТ;
- «Здесь и теперь», который заключается в анализе ситуаций общения, которые возникают в процессе совместной работы участников;
- активности, которая реализуется в привлечении всех участников в работу, дискуссии, упражнения, игры и т. д.;
- акцентирование языка чувств, предлагающее свободное выражение своих чувств, которые возникают в общении, и открытую передачу их тому, кто эти чувства вызвал;
- конфиденциальности, требующей сохранения участниками в тайне информации, полученной от других участников. [5.]

Социально-экономическая эффективность управления конфликтами и стрессами.

Социальная эффективность этого мероприятия, тренинга имеет большую роль в обеспечении управления конфликтами и стрессами в нашей группе.

Экономическая эффективность с помощью профилактики конфликтов, стрессов будет требовать меньших затрат сил, средств и времени.

Таким образом, можно сделать вывод, что стресс, конфликты - это неотъемлемые части повседневной жизни каждого человека. И реакция на стресс, конфликт как и начало трудового дня, режим питания, двигательная активность, качество отдыха и сна, взаимоотношения с окружающими, являются составными частями образа жизни. Руководить без конфликтов возможно, если научиться такому управлению. От самого человека зависит, каким будет его образ жизни - здоровым, активным или же нездоровым, пассивным, а, следовательно, как часто и продолжительно он будет находиться в конфликтных ситуациях и стрессовом состоянии.

Использованные источники:

1. Кибанов А.Я., Ворожейкин И.Е., Захаров Д.К., Коновалова В.Г. Конфликтология.- М.: ИНФРА-М, 2009. – 301с.
2. Решетникова К.В. Организационная конфликтология: методы руководства конфликтами в организации / Учеб. пособ. - М.: ИНФРА-М, 2011. -175с.
3. Щербатых Ю.В. Психология стресса: методы коррекции стрессовых ситуаций / - СПб.: Питер, 2008. – 256 с.
4. Богданов Р.В. Адаптация студентов к учебному процессу как результат внеучебной работы. Электронный адрес: library.krasu.ru
5. Самыловой Т.Н. Менеджмент: управление конфликтами и стрессами / Мариинско-Посадский филиал ГОУ ВПО "МарГТУ", 2009. – 240 с.

Семенова А.А.
студент

группа Социология(бакалавриат) 2 курс
Руководитель: Попова Л.Н., кандидат философских наук
доцент кафедры Социология и управления персоналом
Финансово-Экономический институт
Северо-Восточный федеральный
университет, г.Якутск

ВОЗЗРЕНИЯ Г. СПЕНСЕРА В СОВРЕМЕННОЙ СОЦИОЛОГИИ

В данной работе мы рассмотрели воззрения Герберта Спенсера в современной социологии.

Актуальны в современных условиях взгляды Спенсера на государство и место в нём личности. Он был сторонником приоритета интересов личности над интересами государства, что, несомненно, актуально в наши дни, когда идеи чрезмерного либерализма деформируют и расшатывают российский социум как целостный социальный организм. Продуктивна для нынешней России и идея Г.Спенсера о том, что дальнейшее развитие общества возможно лишь на путях социального возвышения человека и максимального раскрепощения его творческих возможностей. С его точки зрения, общество существует для блага своих членов, а не наоборот. Разработка учёным проблем личности основана на признании абсолютной ценности личностного начала. Он негативно относился к тем исследователям, которые «умалили» роль личности.

Процесс прогрессивного развития общества Спенсер видел лишь на путях освобождения человека и максимального раскрепощения его творческих возможностей. По его мнению, общество не сможет развиваться, если не создать условия для нормальной физической и духовной деятельности индивидов. В то же время каждый человек должен оценивать себя не только с субъективной стороны, руководствуясь своими желаниями и стремлениями, но и объективной, понимая своё место в обществе как одной из многочисленных общественных единиц. Считая себя членом общества, он должен действовать в направлении улучшения социальной жизни, поскольку альтруистические действия так же необходимы, как и эгоистические.

Условием успешного развития, по Спенсеру, выступают принципы: «равной свободы» индивидов, ограниченной лишь свободой других индивидов; равного влияния всех индивидов и социальных слоёв на принятие политических решений; свободной конкуренции. Последней он приписывал ту же роль, какую у Ч.Дарвина играл отбор. Конкуренция не устраняет людей физически. Она лишь способствует отсеиванию экономически неэффективного поведения от эффективного, неудачи от хозяйственного успеха, неприспособленности к рыночной среде от

приспособленности и является наилучшим условием для осуществления экономического соревнования.

Незыблемость свободы личности, её прав и интересов, чести и достоинства, их охрана - принцип формирования и функционирования правового государства. Обеспечение свободы личности посредством закона - важная функция государства.

Спенсер подчёркивал, что будущее человеческого общества должно быть не самодержавным, а демократическим, основанным на принципах гражданского общества. Он твёрдо стоял на позициях признания классических принципов демократии и незыблемости прав человека и гражданина. Становление правового государства неразрывно связано с восстановлением правовых принципов в других, неполитических сферах общественной жизни, в частности, в экономике, с кардинальной хозяйственной реформой. Утвердить правовые начала во всех областях жизни общества - значит обеспечить консенсус между государственностью и гражданственностью людей и, тем самым, создать условия для дальнейшего постепенного продвижения страны по пути социального прогресса.

Вот, что пишет Спенсер о роли государства. Оно «обязано не только охранять каждого гражданина от посягательств его соседей, но и защищать его, наряду с обществом в целом от иностранной агрессии». Всё остальное должно быть предоставлено свободной инициативе индивидов, вступающих друг с другом в соглашения.

Преодоление огосударствления социальной жизни позволит обществу существовать не в виде авторитарно навязанного «монолитного единства», а как естественному многообразию потребностей, интересов и сложившихся в соответствии с этим союзов, организаций, объединений.

Согласно Спенсеру, в основе хорошего общества лежит соглашение между индивидами, преследующими свои соответствующие интересы. Везде, где государство начинает вмешиваться в эти согласительные договоренности, как в целях повышения социального благосостояния, так и в любых других, происходит либо нарушение социального порядка, либо отбрасывание достижений индустриального общества и возвращение к ранним формам тиранического и воинствующего социального порядка.

Таким образом, мы поняли, что работы и идеи Спенсера повлияли на формирования теории структурного функционализма, в данный момент являющийся одной из влиятельных социологических школ.

Оценив роль Спенсера в становлении социологии, систематизации материала предшественников, отмечаем, что он цеплялся за свои идеи об общности социальных и общественных явлений, высоко оценивал действие естественных закономерностей, что привело к тому, что роль человека в развитии общества понизилась. Тем самым возвышая эволюционные процессы.

Его учение и вклад в развитие социологии показывают нам, что главной заслугой Спенсера является классификация обществ и рассмотрение общества с точки зрения его развития, «эволюции».

Использованные источники:

1. [Демьяненко Н.В. Учение Герберта Спенсера в дореволюционной российской социологии: автореф. дис. ... канд. социол. наук. СПб., 2002. 22 с.]
2. [Мижуев П.Г. Г. Спенсер, основатель новейшей социологии. СПб.: изд-во Граф, 2007. -121с.]

*Сергеева Л.В., к.пед.н, доцент
Шлегель О.А., д-р техн.наук, профессор
ПВГУС
РФ, г.Тольятти*

ЭТАПЫ ИНФОРМАТИЗАЦИИ

Процессы информатизации как в производственной, так и в непроизводственной сфере являются в настоящее время масштабными и глубокими, и, по сути дела, уже привели к качественным изменениям самого производственного процесса. Научно-методической и методологической основой этих процессов является быстро развивающаяся область науки, техники и производства – информационные технологии, которые охватывают исследования теоретических и методологических аспектов [1].

Историю информатизации можно разделить на несколько этапов. Среди вариантов поэтапного деления (от трех до семи) наиболее распространено выделение четырех этапов [2,3]. Каждый этап информатизации – это изменение учебной и технологической среды, способа жизни всех участников информационных процессов. Выход на каждый новый этап означает появление новых, не видимых ранее пространств возможного [4]. По наиболее характерным признакам мы определили шесть этапов информатизации.

Первый этап (1945 –1985гг.). Появление и развитие новой науки – информатики. Создание в США в конце 1945 г. электронной вычислительной машины ENIAC открыло новую эру в обработке информации – электронную. Появление и развитие компьютеров – это необходимая составляющая процесса информатизации общества. В истории развития ЭВМ принято выделять несколько поколений, каждое из которых имеет свои отличительные признаки и уникальные характеристики. Главное отличие машин разных поколений состоит в элементной базе, логической архитектуре и программном обеспечении, они различаются по быстродействию, оперативной памяти, способам ввода и вывода информации и т.д.

Информатика понимается как название фундаментальной науки, изучающей процессы передачи и обработки информации. Имеется в виду

представление о единстве законов обработки информации в искусственных, биологических и общественных системах, а сама информация рассматривается как один из трех атрибутов материи, наряду с веществом и энергией. В то же время основу текущего "рабочего" понимания информатики составляют компьютеры и машинная обработка информации. Возникшая в середине века, информатика развивалась с необычайной скоростью и к концу века дала людям такие могучие средства обработки и передачи информации, которые позволили с полным основанием говорить о новой научно-технической революции.

Первый компьютер стал впервые функционировать более 60 лет назад. У нас в стране его называли ЭВМ – электронная вычислительная машина. Первые компьютеры вполне отвечали своему названию (*англ. compute – вычислять*) и предназначались исключительно для сложных вычислений. Компьютеры пятидесятых годов выполняли тысячи операций в секунду, и на них решали важные государственные задачи: обрабатывали результаты переписи населения, рассчитывали траектории первых спутников и ракет, разрабатывали новое оружие. ЭВМ были наперечет, им давали собственные имена, для доступа к ЭВМ требовалось разрешение. В конце 70-х начале 80-х г.г. ИВЦ, отделы АСУ, САПР были практически на всех предприятиях страны. Середина 80-х теперь уже прошлого века была отмечена резким повышением внимания в стране к проблемам информатизации общества, особенно применительно к системе образования. Руководством страны был принят ряд постановлений по перестройке образования, в которой предусматривалось, в частности, развитие программы компьютеризации в учреждениях образования.

Второй этап (1985-1990гг.). Организация системного изучения информатики в школе.

С 1985 года начинается обязательное изучение информатики в школе. Задачи, решаемые в ходе компьютеризации образования, – традиционные задачи всеобуча: введение в учебные планы и программы нового предмета, формирование у школьников нового набора знаний, умений и навыков (новых компетенций, как говорим мы сегодня, применительно к задачам нового этапа), создание в школе материальных условий для их освоения.

Начиная с 1985 года, в документах реформы отечественной школы упоминается о компьютерах и об информатизации образования. Несмотря на последующие уточнения как средств, так и целей информатизации образования, развитие информатики в школе всегда определялось социальным заказом и отвечало задачам становления информационного общества.

Именно на этом этапе были выделены основные понятия информатики: информация, модель, алгоритм, обработка информации, ЭВМ (исполнитель) и понятия, связанные с видами деятельности при

использовании ЭВМ: алгоритмизация, программирование и решение задачи на основе готовых или вновь разработанных программ.

Т.о. главная учебная цель второго этапа – воспитание алгоритмического мышления, главное понятие – формальный исполнитель.

На этом этапе компьютеры если и используются, то исключительно как объект изучения. Педагоги рассматривали ЭВМ как дорогостоящее специальное оборудование и не думают об использовании компьютеров в своей работе.

Несмотря на то, что задания по оснащению школ компьютерами были выполнены лишь частично, задача первого этапа (1985-1990г.г. – «обеспечить общеобразовательную подготовку учащихся учебных заведений в области информатики, дать части школьников подготовку по профессиям, связанным с вычислительной техникой, ознакомить всех педагогов с возможностями, которые представляют компьютеры», – в основном выполнена.

Третий этап (1990–1995гг.). Его часто называют ”применение ИКТ при решении прикладных задач” (работа с текстом, графикой, табличные данные, базы данных).

Задача третьего этапа – «завершить переход к изучению информатики с обязательным использованием компьютеров, начать широкое использование кабинетов вычислительной техники для проведения лабораторно–практических занятий, «компьютерных уроков», внеклассной работы с учащимися по всем общеобразовательным предметам» – практически была решена.

Началом третьего этапа условно можно назвать 1990 год, когда в рамках “проекта IBM” в школу начали поставлять первые *IBM PC* – совместимые компьютеры. В 90-х годах начинается массовое распространение в России IBM PC и новых информационных технологий (НИТ). Это влечет за собой изменение содержания курсов базовой информатики на всех ступенях образования. Уменьшается вес программирования в этих курсах, все большее внимание уделяется изучению НИТ. Многие вузы совсем прекращают преподавание программирования на ряде специальностей, перейдя к обучению НИТ и сделав информатику обязательным предметом на всех факультетах.

На этом этапе начинает закладываться и формироваться совокупность прикладных навыков и умений, необходимых для применения методов информатики в других областях человеческой деятельности. Нельзя назвать ни одной предметной области, в котором аппарат информатики оказался бесполезным.

Одновременно с распространением компьютеров растет разочарование в так много обещавшей “компьютерной революции”.

Становится ясно, что в рамках привычной организации учебного процесса возможности учебного применения ЭВМ довольно ограничены.

К середине 90-х годов в связи с ростом уровня информатизации образования возникла настоятельная необходимость дополнить существующую систему подготовки преподавателей информатики и ВТ как второй специальности профильной подготовкой. С этой целью в ряде вузов открыты новые специальности ("учитель информатики и математики", "учитель информатики и физики" и подобные). Открываются факультеты информатики и экономики, что позволит существенно поднять уровень подготовки специалистов. Развивается прикладная информатика.

В эти годы понятие информации и информационных процессов стали выходить за рамки теории самоуправляемых систем и применяться к описанию самых различных научных и социальных явлений. Появление понятий "экономическая информация", "информационный бизнес", "информационное право", "защита информации" и других говорит о том, что понятие "информация" сделалось не только важнейшей категорией современного научного мировоззрения, но и важнейшей чертой современной цивилизации.

Образовательные цели третьего этапа вобрали в себя вопросы второго этапа, но получили дальнейшее развитие, более широкое философское и научное толкование.

Четвертый этап (1995–2000гг.). Можно встретить определение этого этапа как "интеграция ИКТ в социально-экономические процессы".

Задачи четвертого этапа информатизации: «осуществить подготовленный всем предыдущим развитием переход к изучению общеобразовательных дисциплин по новым программам, предусматривающим естественное использование средств вычислительной техники в процессе их изучения».

Оптимизм и пессимизм первых этапов сменился привычным использованием новой технологии для решения повседневных задач: компьютеры стали частью жизни.

Компьютерные технологии вышли за рамки образовательной области информатика, и из дисциплины учебного плана информатика превратилась в инструмент, используемый во всех сферах деятельности.

Компьютер и интернет осознаны как необходимые предметы нашей обстановки. Разрабатывались планы, предопределяющие задачи следующего этапа. В программе стратегического развития России на 2001–2010 годы в разделе, посвященном образованию, правительство обещало «обеспечить до 2005 года компьютерными классами, подключенными к глобальной Сети, не менее 60% общеобразовательных школ».

Мы наблюдали довольно редкое явление: государство выполнило взятые на себя обязательства в рамках ФЦП "РЕОИС". Резкое увеличение

финансирования информатизации образования вовлекло в процесс создания программного обеспечения образовательного процесса много новых фирм и компаний.

Пятый этап (2000 – 2010г.г.). Главная задача пятого этапа – введение в практику систематических процедур, обеспечивающих решения всего комплекса задач, связанных с информатизацией. Эта задача не может быть решена без создания информационной среды, как комплекса специально организованных компонентов, обеспечивающих освоение информационного пространства и интеграцию информационных технологий во все сферы жизни.

Информатизация – процесс, который является комплексным по своей сути. Современный взгляд на предмет информатики и процессы информатизации во многом отличается от представлений о предмете этой науки, сложившихся к моменту ее формирования как отрасли научного знания и практической деятельности человека.

Шестой этап (2010 – ...). Процессы информатизации углубляются. Следующая задача – интеграция электронных услуг, которые раньше предлагались отдельно. В перспективе каждый абонент сети сможет получить несколько услуг одновременно. Большое внимание также уделяется созданию терминалов для пользователей с интеллектуальным интерфейсом.

Несмотря на все трудности, переживаемые страной, процесс информатизации развивается. Он определяется двумя группами объективно действующих факторов:

- внешними, которые задаёт современный мир;
- внутренними, определяющими готовность и способность новым поколением специалистов принять, воспринять и развить достижения научно-технического прогресса и эффективно использовать их для решения производственных и социальных задач.

Суммируя все вышесказанное, этапы информатизации можно представить в виде таблицы.

Этапы информатизации

Этапы	Х а р а к т е р и с т и к а этапа
I 1945–1985гг.	Появление и развитие ЭВМ. Применение ЭВМ для решения научно-производственных и управленческих задач
II 1985–1990гг.	Организация изучения информатики в школе (учебные планы, первые программы, создание условий).
III 1990–1995гг.	Применение ИКТ при решении прикладных задач (появилась возможность работы с текстом, графикой, табличные данные, базы данных).

IV 1995–2000гг.	Интеграция ИКТ в учебный процесс (информатика становится метадисциплиной). Интеграция ИКТ в социально-экономические процессы.
V 2000–2010г.г.	Глобальный процесс активного формирования и широкомасштабного использования информационных ресурсов. (информатизация–глобальный процесс). Появление электронных услуг
VI 2010 –...	Интеграция инфор-х услуг. Глобальное инфор-ное. общество.

Информатизация – глобальный процесс, затрагивающий все стороны жизни общества, активно влияющий на темпы развития экономики, качество жизни, национальную безопасность, образование. Качество жизни в значительной мере претерпевают изменения под влиянием бурного развития современных информационных технологий. Под влиянием процесса информатизации складывается новая общественная структура – информационное общество, которое характеризуется высоким уровнем информационных технологий, и которые может освоить информационно образованный, с высоким уровнем информационной культуры человек.

”Информатизация –это системно-деятельностный процесс овладения информацией как ресурсом управления и развития с помощью средств информатики с целью создания информационного общества и на этой основе – дальнейшего продолжения прогресса цивилизации.”[4]. Это определение А.Д. Урсул дал еще в 1990г. до эры масштабного использования персональных компьютеров. Оно актуально и сейчас.

Использованные источники:

1. Шлегель, О.А. Экономическая эффективность предприятий сферы информационных услуг// О.А. Шлегель. –Тольятти: ПВГУС, 2011, с.8
2. Семакин И.Г.Образовательный стандарт по информатике: анализ и реализация / И.Г. Семакин, Е.К. Хеннер // Информатика. –1997.– №14.– С.4.
3. Vthlinger H., Powers S. Technology and Teacher Education. Boston: Houghton Mifflin Co., 2002.
4. Сергеева Л.В. Формирование информационно-технологической компетентности учащихся гимназии: дис. ... канд. пед. наук: спец. 13.00.08 / Сергеева Л.В., – Самара, 2005. – 171 с.
5. Урсул А.Д. Информатизация общества. Введение в социальную информатику: Учебное пособие / А.Д. Урсул. – М.: Наука, 1990. –282с.

Серкина Я.И.
старший преподаватель кафедры управления персоналом
НИУ «БелГУ»
г.Белгород, Россия

ФУНКЦИИ МЕНЕДЖЕРОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УЧРЕЖДЕНИЯХ СИСТЕМЫ ВПО⁷⁸

Сфера образования представляет собой одну из наиболее **инновационных отраслей**, во многом определяющих эффективность инновационной деятельности в других отраслях, создание инновационного климата и конкурентоспособность экономики в целом. Другими словами, характер, скорость и эффективность инновационных процессов в различных отраслях экономики и сферах деятельности существенно зависит от характера и эффективности инновационной деятельности в сфере образования.

Кроме того, поскольку ключевым ресурсом отдельного предприятия, осуществляющего инновационную деятельность, являются знания, опыт и навыки его персонала, постольку и на уровне организации сфера образования играет решающую роль в ходе инновационных процессов. То, насколько своевременно и эффективно проводится обучение, переобучение и повышение квалификации персонала во многом определяет конкурентоспособность и эффективность инновационного предприятия.

В ходе осуществления и распространения инноваций в сфере образования формируется и развивается новая, **современная образовательная система** - глобальная система открытого, гибкого, индивидуализированного, созидającego знания, непрерывного образования человека в течение всей его жизни. Эта система представляет собой единство:

- производственных инноваций в сфере образования, а именно новых технологий (технологических инноваций), новых методов и приемов преподавания и обучения (педагогических инноваций);

- управленческих инноваций, включая новые экономические механизмы в сфере образования (экономические инновации) и новые организационные структуры и институциональные формы в области образования (организационные инновации).

В основе развития новой образовательной системы лежат современные информационные, компьютерные и телекоммуникационные технологии, их применение с целью обучения, или **технологические инновации**. Важной особенностью инновационного менеджмента образования является то, что применение этих технологий сопровождается радикальными изменениями в педагогических методах и приемах, в организации труда преподавателей и

⁷⁸ Исследование выполнено при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ) (проект №12-06-00220-а Системная модель инновационной готовности менеджера в учреждениях ВПО: диагностика, проектирование и внедрение).

обучающихся, в экономических механизмах, и даже в теории и методологии современного образования. На сегодняшний день арсенал технологических средств современного образования достаточно многообразен, и при этом он расширяется чрезвычайно быстро [1].

В современных условиях менеджер должен быть, прежде всего, организатором инновационного процесса, менеджером инновационной деятельности.

Менеджера инновационной деятельности можно считать:

- изобретателем, который преодолевает препятствия, связанные с использованием изобретения;
- предпринимателем, который пользуется монополией на результаты умственного труда, предоставленной ему благодаря приобретению патента, берется за реализацию чужой идеи, инициирует ее практическое осуществление;
- активным консультантом, который ориентирует общественное мнение на применение нововведения.

Менеджер инновационной деятельности — это тот, кто способен решать необычную, ранее не встречающуюся экономическую или техническую, или организационную проблему.

В сложной организации, представляющей собой общественную систему, в запутанной ткани субъективных процессов принятия решений должен присутствовать некто, выражающий общее стремление к сохранению функциональной системы. Но этот некто не должен навязывать системе принесенное извне решение, наводить железной рукой порядок в хаосе, а должен найти единомышленников, чтобы выработать согласованные действия, ведущие к общей цели.

Менеджер инновационной деятельности — не начальник в традиционном смысле этого слова, а равный среди партнеров. Вместе с тем он выступает как бы катализатором совместной деятельности, ведет поиски цели, приводит в движение тех, кто идентифицирует себя с этой целью и благодаря общей стратегии, а в случае необходимости — путем изменения стратегии спланируется в поиске и реализации решения проблемы.

Несмотря на большое количество государственных и негосударственных образовательных учреждений, ведущих подготовку менеджеров по всему спектру делового образования, имеются большие проблемы обеспечения высокоэффективной подготовки специалистов для инновационной деятельности на всей территории России.

Управление инновациями — это своего рода искусство, которое сочетает в себе знание предметной области, в которой реализуются инновационные проекты, навыки руководства высокорискованными предприятиями (организациями) и навыки работы с командой, т.е. умение собрать команду, сплотить ее вокруг общей идеи и умело ею руководить.

Менеджер по инновациям должен обладать такими качествами как креативность и восприимчивость ко всему новому, а также ему необходимо ориентироваться в достаточно широком кругозоре знаний, уметь быстро усваивать новые знания и перенимать новый опыт. Менеджер по инновациям должен быть компетентным в вопросах, связанных с правом на интеллектуальную собственность, защитой этих прав, а также разбираться в отечественном и зарубежном законодательстве в сфере инновационной деятельности и интеллектуальной собственности. Также для специалистов такой профессии желательно иметь опыт организации и проведения научных исследований, управления различного рода процессами, наличие экономических и финансово-бухгалтерских знаний, а также владение английским языком.

Менеджер по инновациям, как и любая другая профессия, имеет свои положительные и отрицательные качества, которые обусловлены особенностями, связанными с управлением и реализацией нововведений.

Функционирование системы подготовки кадров для научно-технической сферы должно базироваться на следующих методологических принципах:

- модульная схема построения системы и образовательных программ;
- непрерывное обновление учебного процесса, отображающее изменение ситуации на рынке с появлением новых технологий;
- формирование устойчивых навыков практической реализации инновационных проектов;
- адекватность международным образовательным стандартам [2].

Эффективность обучения на базе новых технологий, когда оно осуществляется отдельными преподавателями в определенных учебных программах в рамках организационной системы, характерной для традиционного образования, как показывает опыт, оказывается низкой, поскольку такое обучение требует больших дополнительных затрат на создание новой технологической основы учебного процесса. Для того, чтобы эти затраты оправдались в результате процесса образования, привели к количественному и качественному росту этого результата, необходимо разрабатывать и распространять организационные инновации в сфере образования.

Инертность организации обучения, слабое освоение и распространение организационных инноваций в сфере образования – основная преграда применения новых технологий в учебном процессе. Разработка организованных инноваций и их активная реализация, проведение политики в области применения новых технологий в образовании – основной путь повышения эффективности обучения.

Новые задачи перед менеджерами образования встают в связи с развитием рыночных механизмов в сфере образования. Среди факторов

развития рынка в сфере образования существенное место занимает развитие новых технологий.

Использованные источники:

1. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / Абрамешин А.Е., Воронина Т.П., Молчанова О.П., Тихонова Е.А., Шленов Ю.В.; Под редакцией д-ра экон. наук, проф. О.П. Молчановой. - М.: Вита-Пресс, 2001. - 272 с.
2. Менеджеры инновационной деятельности в научно-технической и промышленной сферах// Инновации и предпринимательство. Национальное Деловое Партнерство «Альянс Медиа», 2012.

Сетямин И. В.

магистрант

ФБГОУ ВПО «ВолгГТУ»

*Дроботова О.О., к.э.н. доцент кафедры экономики и
управления ФБГОУ ВПО «ВолгГТУ»*

Россия, г.Волгоград

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ В XX ВЕКЕ: ПРИЧИНЫ, ТЕНДЕНЦИИ, ПОСЛЕДСТВИЯ

Международная миграция населения является одним из важнейших вопросов мировой экономики. Изучение исторических аспектов международной трудовой миграции в XX веке является важной задачей, поскольку исторические и экономические события данного периода времени влияют на современные тенденции миграционных процессов, и будут иметь отголоски в ближайшей перспективе, как в зарубежных странах, так и в России.

Существует ряд политических и экономических причин, которые тем или иным образом повлияли на миграционные потоки XX века. Важнейшими из них являются последствия Второй Мировой войны. В 1945-1952 годах около 6,3 млн. человек эмигрировали, в том числе 1,1 млн. человек в США. Основную массу эмигрантов составили жители европейских стран (4,5 млн. человек) [1, с. 206]. Среди причин столь большого оттока населения можно выделить следующие:

– бедственное положение жителей европейских стран из-за разрушенных экономических систем в ходе войны;

– политические причины: отток военных преступников (нацистов), в основном в страны латинской Америки, а так же боязнь многих людей оказаться под подозрением после возвращения домой (примером чего может служить СССР и массовые репрессии как одна из основных черт государства на данном этапе).

Середина 50-х годов XX века ознаменовалась бурным экономическим ростом в ряде таких стран, как Германия, Великобритания, Швейцария, Франция, Швеция. Естественно встал вопрос о необходимости привлечения

дополнительных трудовых ресурсов. Данные страны стали широко использовать труд мигрантов из стран Северной Африки, Южной Европы, Турции. Общее число таких мигрантов (называемых в ФРГ «гастарбайтерами») достигло в Западной Европе в 1996 г. 7,5 млн. (без семей), в том числе в Германии – 2 млн. человек, во Франции – 1,6 млн. (1990), в Великобритании – 0,9 млн., в Швейцарии – 0,7 млн. Наибольший их приток наблюдался в конце 80-х и начале 90-х годов [1, с. 207].

К середине 70-х годов XX века крупный центр иммиграции сложился в странах Персидского залива [2, с. 202.]. Причиной чего стал Нефтяной кризис (также известный под названием «нефтяное эмбарго»), начавшийся 17 октября 1973 г., когда ОАПЕК, в которую входили все арабские страны-члены ОПЕК, а также Египет и Сирия, заявила в ходе Октябрьской войны, что она не будет поставлять нефть странам, поддержавшим Израиль в конфликте с Сирией и Египтом. Главная задача этой акции состояла в создании политического давления на мировое сообщество с целью уменьшения поддержки Израиля западными странами. Результатом данного кризиса стала необходимость привлечения дополнительных рабочих сил в страны Персидского залива из-за увеличившихся объемов добычи нефти. Дополнительные трудовые ресурсы были привлечены из бедных стран Азии и Африки. Наиболее ярко данную картину можно проследить на примере Объединенных Арабских Эмиратов, где на 500 тыс. коренных жителей приходилось до 1,5 млн. иммигрантов [1, с. 207], пребывание которых строго регламентировалось контрактными обязательствами. В странах Персидского залива отмечена самая высокая в мире доля иммигрантов в общей численности рабочей силы (см.: рис. 1).

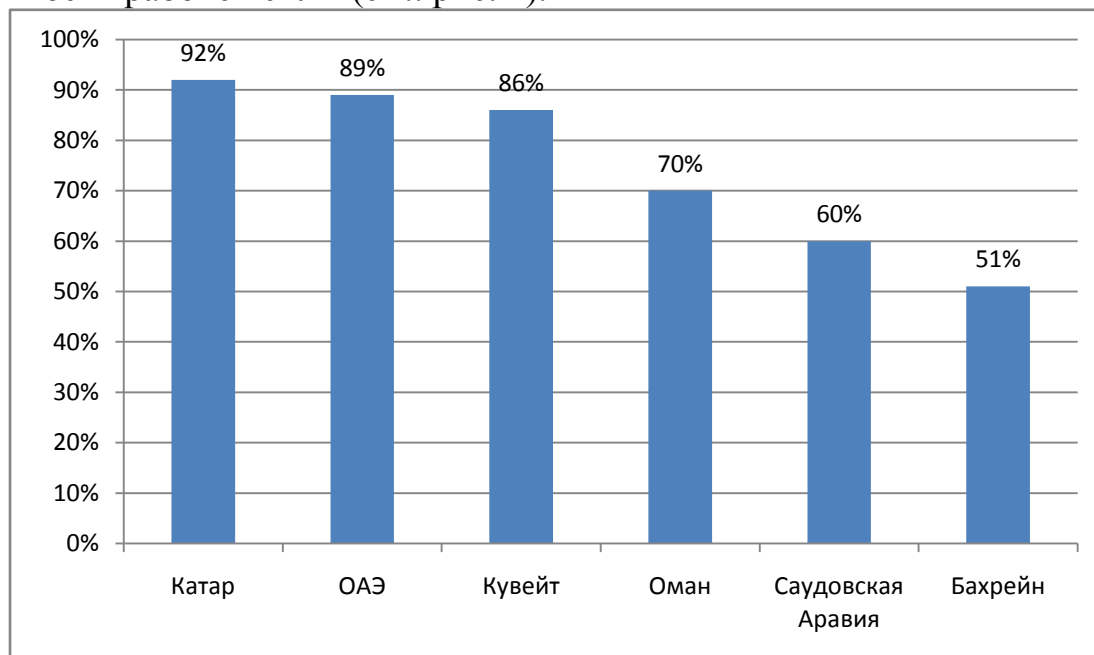


Рисунок 1. Доля иммигрантов в общей численности рабочей силы в странах Персидского залива [3]

В целом можно отметить то, что в середине 90-х годов XX века в Западной Европе насчитывалось около 19,9 млн. эмигрантов, включая временных работников, что составляло около 5 % от общей численности населения европейских стран [1, с. 208].

Такие страны, как США и Канада являются главными странами-реципиентами мигрантов. Миграционная политика данных стран направлена на привлечение людей относительно молодых, обладающих квалификацией и знаниями. Суть данной идеи была отражена в 1995 г. в докладе Комиссии США по иммиграционной реформе, согласно которому иммиграция должна служить национальным интересам, путем привлечения опытных и высококвалифицированных работников, с целью укрепления позиций американского бизнеса в международных экономических отношениях. Аналогичную политику проводит Канада. В период 1980-1996 годов резко увеличился приток иммигрантов в данные страны, о чем свидетельствует данные таблицы 1.

Таблица 1. Приток иммигрантов в США и Канаду за 1980-1996 гг.[4]

Страна	Число иммигрантов (в млн.чел.)	
	к 1980 году	к 1996 году
США	14	25
Канада	3,8	5

Так же среди значимых политических событий XX века, повлиявших на миграцию населения, можно выделить распад Советского Союза и Югославии, возникших на этнической почве военных конфликтов, расширения гражданских свобод после разрушения тоталитарных коммунистических режимов. Связанные с рыночной трансформацией в постсоциалистических странах экономические трудности и лишения также придали импульс миграции. Возникли значительные потоки людей, выехавших на Запад, в Германию, другие европейские страны, США, Израиль. Они представляли трудовую, этническую и иную миграции. Германия приняла из СССР и стран Центральной и Восточной Европы 2,6 млн. репатриантов, Израиль – 1,2 млн. человек. В 90-е годы более 1 млн. беженцев из районов военных столкновений покинули бывшую Югославию в поисках защиты и пристанища в странах Европы [1, с. 209].

Рассматривая процессы международной миграции населения стоит отметить тот факт, что постоянно растет число тех, кто является нелегальными эмигрантами. Это вызывает все большее беспокойство в странах-реципиентах миграционных потоков, так как это приводит к недовольству коренного населения, росту преступности, падению культуры и нравов. Согласно ОЭСР, к нелегалам относится 10-15 % находящихся в Европе мигрантов. В США их около 11-12 млн., и ежегодно эта цифра увеличивается на 0,5 млн. [1, с. 209].

В мировых миграционных процессах особая роль принадлежит Азии, и, в первую очередь, таким многонаселенным ее странам, как Китай и Индия. Причем еще в древние времена происходил исход населения на запад, а из Китая еще на юг и восток. Эмиграционная экспансия из Азии заставила многие страны принять ограничивающие ее меры. Между мировыми войнами она заметно ослабла, однако во второй половине XX в. вновь набрала силу, что оказало влияние на экономику как принимающих, так и отправляющих мигрантов стран. Так, в 1990 г. более 31 млн. китайцев проживали за пределами Китая (к нему отнесены также Тайвань, Гонконг и Макао) и 10-20 млн. индийцев жили вне Индии. Оценить интенсивность эмиграции можно на основе показателей роста азиатских диаспор в зарубежных странах. Например, за 1980-1990 гг. число китайцев, проживающих за рубежом, увеличилось с 22 до 31 млн. Количество резидентов азиатского происхождения в США за тот же период удвоилось достигнув 7,3 млн. человек [1, с. 211].

Роль международной миграции пока что недостаточно проявилась, поскольку на данный процесс влияет множество факторов, главным из которых можно отметить то, что большинство стран на законодательном уровне стараются сдерживать данный процесс, тем самым защищая интересы коренного населения. Мы живем в век бурно развивающихся технологий, следовательно в ближайшем будущем можно ожидать все более острую нехватку высококвалифицированных рабочих кадров в развитых странах, следствием чего является их отток из других стран, например из России. Говоря об общих тенденциях, то все большую долю трудовых мигрантов будут занимать выходцы из азиатских стран (особенно Китая и Индии) в силу быстрого роста численности населения в данном регионе мира. Другим регионом, который постепенно становится центром оттока населения будет выступать ближний Восток, поскольку последние политические события подрывают стабильность некоторых стран данного региона, как в политике, так и в сфере экономики.

Использованные источники:

1. Богомолов, О.Т. Мировая экономика в век глобализации: Учебник – М: ЗАО Издательство «Экономика», 2007. – 359 с.
2. Ломакин, В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов- 2 изд., перераб. и доп. М: ЮНИТИ-ДАНА , 2002.- 735 с.
3. Сущность международных миграций трудовых ресурсов и основные ее причины / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/mirovaya-ekonomika/m-trudovaya-migraciya.html>
4. OECD 1998, Statistics Canada in Ruddick 1997, US Immigration and Naturalization Service 1997. IGS 1997.

*Слушкина Ю.Ю., канд. экон. наук
доцент кафедры менеджмента
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет им. Н.П. Огарёва»
Россия, г. Саранск*

ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Устойчивость регионального развития в настоящее время выражается не только в темпах количественного роста основных макроэкономических показателей, но и, прежде всего, в создании благоприятных условий для качественных изменений воспроизводственных процессов, базирующихся на использовании потенциала научных достижений в реальном секторе экономики, на внедрении и коммерческом освоении инновационных разработок, использовании наукоемких технологий и наличии компонента новых знаний в каждом продукте и услуге.

Механизм обеспечения устойчивого социально-экономического развития региона должен представлять собой совокупность принципов, функций, методов и инструментов управленческого воздействия, применяемых для достижения стратегических целей и обеспечения приоритетов развития региона. Данный механизм необходимо нацелить на реализацию системы мер по стимулированию инновационной активности субъектов бизнеса, привлечению инвестиций в инновации и технологическое перевооружение производств, созданию условий для внедрения инновационных продуктов во все сферы экономики и общественной жизни региона.

Эффективным механизмом модернизации и обеспечения устойчивого экономического развития региона являются целевые комплексные программы федерального, регионального, муниципального уровней.

Целевые программы являются эффективным инструментом управления развитием всех отраслей региональной экономики, средством концентрации ресурсов на решении приоритетных задач в заданные сроки. В рамках целевой программы формируется комплекс мер политического, нормативно-правового, финансового, экономического, производственного, научно-технического, информационного, социального, экологического и иного характера, выстроенных в четкой последовательности для обеспечения их согласованности по ресурсам, исполнителям и срокам исполнения.

Основными преимуществами использования программно-целевого механизма для решения задач модернизации и устойчивого развития экономики региона являются:

- направленность на решение общеэкономических региональных задач, ориентированность на конечный результат;
- целостность программы, как объекта управления, независимо от

ведомственной принадлежности составляющих ее элементов;

- адресность и конкретность мер государственной финансовой поддержки приоритетных проектов в составе программы;

- наделение проектов программы необходимыми финансовыми, материальными, трудовыми и другими ресурсами;

- четкость структуры программных мероприятий в среднесрочной перспективе и их взаимосвязь с планируемыми расходами регионального бюджета на аналогичный период;

- интегрированность мероприятий программы в единую систему для достижения наибольшей рациональности в использовании ресурсов;

- определенность структуры управления программой, закреплённость прав, обязанностей, форм взаимодействия и координации основных исполнителей.

Существенным преимуществом программно-целевого подхода является его сфокусированность на комплексном и общесистемном воздействии на экономику и социальную сферу региона, посредством решения локальных задач. Другими словами, это метод решения многофакторной проблемы, каковой и является задача обеспечения устойчивого развития региона.

Целевые программы развития региона должны быть построены на следующих принципах:

- принцип системности предполагает, что подпрограммы и проектируемые мероприятия программы являются взаимоувязанными по целям, ресурсам, исполнителям и хорошо синхронизируются по времени их реализации;

- принцип реинвестирования или наращивания инвестиционного потенциала состоит в достижении возможности финансировать ресурсоемкие проекты программы за счет реинвестирования в них доходов, полученных от реализации быстроокупаемых проектов;

- принцип «эффекта масштаба». Действие принципа состоит в том, что общий ожидаемый эффект от реализации программы должен включать не только сумму коммерческого результата в форме прибыли, получаемой от проектов, но и социальный, бюджетный, природоохранный и модернизационный эффекты. При этом оценка данных видов эффектов должна вестись как в стоимостных и натуральных, так и в качественных показателях.

- принцип распространения наилучшего опыта требует ориентации задач программы и способов их реализации на использование наилучших доступных производственных, организационных, управленческих, информационных, образовательных и других технологий и средств.

- принцип комплексного пространственного развития предусматривает, что развитие территории невозможно обеспечить только экономико-финансовыми мерами. Совершенствование пространственной

организации территории требует программного решения задач в области оптимизации расселения, развития транспортной инфраструктуры, жилищного строительства, образования, рационального размещения промышленных, инженерных объектов и современных средств связи, организации системы социально-бытового культурного и рекреационного обслуживания, учета техногенных рисков.

Использование целевых программ, как средства реализации стратегии модернизации и устойчивого развития экономики региона позволяет:

- структурировать приоритеты государственных расходов и инвестиций в части стимулирования технологического перевооружения производств, научно-исследовательской деятельности и инновационной активности субъектов регионального бизнеса, создания объектов инфраструктуры;

- повысить прозрачность бюджетных расходов на нужды развития экономики региона;

- улучшить процесс отбора проектов, включаемых в программу, за счет использования конкурсных процедур, а также посредством утверждения критериев оценки перспектив коммерциализации инновационных разработок, формирования системы показателей для мониторинга влияния проекта на реализацию стратегических целей развития региона;

- совершенствовать процедуры целеполагания и оценки достижимости целей за счет измерения получаемых эффектов от каждого проекта в составе программы;

В целом, программный подход обеспечивает скоординированную работу органов исполнительной власти и хозяйствующих субъектов в направлении реализации программных целей по созданию собственного базиса модернизации производства и обеспечению устойчивого развития экономики региона.

Смирнова О.С.

магистр 1 курса

Российский Университет Дружбы Народов

Россия, г.Москва

ВЛИЯНИЕ ВНУТРЕННЕЙ КОНКУРЕНЦИИ НА СИСТЕМНЫЕ СВЯЗИ ОРГАНИЗАЦИИ

Внутренняя конкуренция персонала явление не новое, как для всего мира, так и для России. Соперничество в коллективе негативно сказывается как на эффективности организации, так и на ее системных связях. Однако не многие компании имеют смелость признать, что виной этому - неправильно выстроенная система стимулирования персонала. В связи с этим, появляются такие явления как «подсигивание», конкуренция, конфликты на профессиональной почве. С другой стороны, нельзя считать, что внутренняя конкуренция – это безусловное зло для организации. С точки зрения

результативности работы, внутренняя конкуренция обеспечивает здоровый дух соперничества, а это всегда стимулирует к деятельности тех, кто не любит проигрывать. С точки зрения психологического климата в коллективе, конкуренция скорее порождает разрозненность персонала, нежели его сплоченность, что косвенно влияет на экономические показатели компании.

Для начала хотелось бы рассмотреть организацию с точки зрения системы. Система – это множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, которое образует определённую целостность, единство [3] и ей присущи характерные свойства, такие как:

- синергичность – свойство систем, означающее однонаправленность действий в системе, которое приводит к усилению (умножению) конечного результата. Это всем известный «групповой эффект», когда групповой результат деятельности, более высокий количественно и качественно по сравнению с индивидуальной работой [2].

- свойство мультипликативности – одно из свойств систем, означающее, что эффекты, как положительные, так и отрицательные, в системах обладают свойством умножения;

- эмерджентность – это одно из первично-фундаментальных свойств системы, означающее, что целевые функции отдельных подсистем, как правило, не совпадают с целевой функцией самой системы. Проще говоря, это свойство говорит нам о том, что на уровне организации основная цель деятельности предприятия значительно отличается от целей отделов [1]. Например, одна из основных целей любой организации – это увеличение прибыли, в том числе и за счет минимизации издержек. Отделы являются подсистемами и стремятся к увеличению заработной платы. Казалось бы, что здесь возникает дисбаланс между целями организации и целями ее структурных единиц, однако стремление подсистем к улучшению своего положения приводит к позитивным результатам для общей системы. Ведь в таком случае, отделы, стремясь увеличить свой доход, увеличивают доход компании.

Выше мы обозначили само понятие системы и свойства, которыми она обладает. Исходя из всего вышесказанного, возникает вопрос. Каким образом внутренняя конкуренция может повлиять на системные связи организации, и в конечном итоге, на ее эффективность.

Определение внутренней конкуренции очень простое – это соперничество между индивидами, группами или отделами в организации.

Внутренняя конкуренция сродни конфликтам в организации, и поэтому ей присущи те же признаки, характеристики, свойства и причины.

Как и конфликту, внутренней конкуренции присущи следующие типы межличностного общения:

- дружественные — характеризуются положительным отношением, взаимным интересом и уважением к личности;

- нейтральные — характеризуются отсутствием положительных и отрицательных эмоциональных реакций друг на друга, пассивностью взаимодействия;

- напряженные — характеризуются эмоционально отрицательными оценками друг друга, опосредованным противостоянием, направленным на нейтрализацию усилий друг друга в стремлении достичь преимуществ;

- враждебные — характеризуются отрицательными эмоциональными реакциями, прямыми и опосредованными столкновениями, борьбой за доминирование друг над другом;

- псевдодружественные — характеризуются внешней дружественностью, которая прикрывает напряженные или враждебные отношения [4].

Выделяют две формы конкуренции внутри организации. Первая – это атакующая форма конкуренции, при которой возникает борьба за преимущества более высокого уровня и масштаба. Вторая – защитная форма конкуренции, которая подразумевает под собой борьбу за сохранение уже имеющихся преимуществ – статуса, должности, полномочий.

Так же можно привести несколько мотивов для возникновения конкурентной борьбы внутри организации – это:

- Борьба за ограниченные ресурсы. Такая борьба начинается тогда, когда организация одновременно располагает ресурсами, которые необходимы нескольким сотрудникам. Например, вакансия начальника отдела, с более высокой заработной платой. Место одно, а людей, который хотят попасть на это место – несколько.

- Пересечение должностных обязанностей. Эта ситуация, при которой в организации существуют несколько должностей, которые подразумевают под собой выполнение одинаковых функций в организации. Еще хуже, если в зависимости от полноты выполняемых обязанностей, сотрудник получает соответствующую заработную плату.

Хорошим примером внутренней конкуренции при пересечении должностных обязанностей может служить должность «продавец-консультант». Хорошо известно, что заработная плата на этой должности состоит из основного оклада и процентов от суммы реализованных товаров. А функции менеджеров по продажам ничем не отличаются друг от друга.

Таким образом, получается, что система стимулирования сотрудников выстроена таким образом, что сталкивает их лбами в борьбе за клиентов.

Это порождает конкуренцию, которая в свою очередь может перерасти в серьезный профессиональный конфликт. Тут возможно два исхода: 1. Продавцы-консультанты будут более активно бороться за клиентов, открыто выражая друг к другу враждебные отношения, что, в общем-то, является положительным аспектом в общем для компании. 2. Из-за напряженной ситуации в коллективе, они оба перестанут работать, стараясь

придерживаться нейтральных отношений, а следовательно, приносить какую-либо пользу предприятию.

И в первом, и во втором случае системные связи внутри организации будут нарушены. Поскольку продавцы-консультанты являются лицами компании, они должны поддерживать имидж организации на должном уровне. При активном соперничестве их взаимоотношения влияют не только друг на друга, но и на клиентов, которым неприятно находится в таком месте.

Естественно, сложно представить, что конкуренция внутри организации может быть как-то полезна, она может вызвать конфликты и открытую вражду между сотрудниками и отделами, что негативно скажется на экономических показателях организации в целом. Однако так можно говорить только о неконтролируемой конкуренции, которая сама развивается и уничтожает коллектив изнутри, но под присмотром опытных менеджеров компании, конкуренция может быть здоровой, способствовать мирному соперничеству между сотрудниками, для достижения целей организации и переход её на более высокий уровень.

Использованные источники:

1. Качала В.В. Основы теории систем и системного анализа. Учебное пособие для вузов. — М.: Горячая линия — Телеком, 2007;
2. Словарь практического психолога. Сост. С. Ю. Головин. — М.: АСТ, Харвест. 1998;
3. Чернышов В.Н., Чернышов А.В. Теория систем и системный анализ: учеб.пособие. – Тамбов: Изд-во Тамбовского государственного технического университета, 2008;
4. www.elitarium.ru – Гительман Л.Д. «Соперничество менеджеров».

*Спиридонова Н.А.
студент*

*ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова»
Россия, г. Якутск*

НАЛОГ НА БОГАТСТВО

Налог на богатство представляет собой обложение предметов, потребление которых свидетельствует о богатстве или об относительной зажиточности граждан.

Во Франции с 80-х годов действует специальный налог на богатство. Налогообложению подлежат все активы гражданина, включая имущество, банковские счета, ценные бумаги.

В 2013 году планируют ввести налог на годовую зарплату свыше 1 млн. евро, чтобы сбалансировать бюджет на 2017 год. С помощью введения налога власти смогут сократить существенные разрывы между зарплатами

малоимущих граждан и людей с достатками.⁷⁹ Налог на богатство, взимаемый с самостоятельных граждан принесет казне 2,3 млрд евро. Кроме того, правительство предлагает привлечь в бюджет 1,1 млрд евро за счет взимания особого налога с крупных банков и нефтяных компаний. Самостоятельные граждане и крупные корпорации должны сделать вклад в борьбу правительства с бюджетным дефицитом, который находится на уровне 5,2% ВВП. Франция планирует сократить дефицит до 4,5% ВВП в 2012 году, а в 2013 довести его допустимого верхнего предела дефицита в зоне евро – 3%.⁸⁰

Есть опасения, что из-за высокого налога на богатство снизится число предпринимателей, инвестирующих производство во Франции. Выйти на 3% дефицит к 2017 году не получится, так как остановится промышленный рост. Тогда Франция начнет проигрывать в плане конкурентоспособности внутри Евросоюза.

При всех финансовых трудностях, которые переживает Франция, власти продолжают политику укрепления благосостояния среднего класса, следят за стабильностью доходов трудящихся.

Америка неоднократно вводила и отменяла налог на роскошь. Во время становления США как самостоятельного государства сбор носил чисто прагматический смысл. Налог помогал увеличивать доходы казны. В девяностые годы налог попробовали использовать для уменьшения расслоения общества. Богатые платили за ювелирные изделия, мех, шикарные яхты. Но богатые начали покупать шикарные товары за рубежом. Налог был отменен, так как производители были вынуждены сократить рабочие места, и деньги, полученные от налога на роскошь, ушли на пособия безработным ювелирам и корабелам. Спустя много лет Америка пытается воскресить налог на богатство в новых законопроектах.

В Китае налоги на роскошь распространятся на любые товары, которые относятся к люксовым. Официальная ставка налога 15%, но по факту товары на материковом Китае стоят на 45% дороже, чем в Гонконге, на 51% дороже, чем в США, и на 72% дороже, чем во Франции.⁸¹

В Испании налог на роскошь был введен в 1977 году. За последние десятилетия дохода от данного налога постоянно росли. В 2003 году сумма поступлений составляла 1,07 миллиардов евро, в в 2007 году увеличилось до 2,12 миллиардов евро. С 2008 года налог был отменен.⁸² В 2011 году с целью поддержания национальной экономики власти вновь ввели налог на имущество стоимостью более 700 тысяч евро, рассчитывая за счет этого

⁷⁹ “Временный налог”// Эксперт [электронный ресурс]. URL: <http://expert.ru/> (Автор: Анна Коралева, дата обращения: 22.07.2012)

⁸⁰ “Налог на богатство” существенно пополнит французскую казну// РБК [электронный ресурс]. URL: <http://top.rbc.ru/> (Дата обращения: 4.06.2012)

⁸¹ “Налог на роскошь: на кого России равняться?”// Вести экономика [электронный ресурс]. URL: <http://www.vestifinance.ru/> (Дата обращения: 11.02.2012)

⁸² “Испания возвращает налог на роскошь”// Бизнес новости [электронный ресурс]. URL: <http://www.fbm.ru/> (Дата обращения: 18.09.2011)

пополнять казну на 1,08 млрд евро в год. Процентная ставка дифференцированная: минимальная – 0,2%, максимальная – 2,5% (для тех, кто владеет активами на сумму свыше 10,7 млн евро)⁸³

С 2013 года налог на роскошь будет внесен в Украине. Министерство социальной политики Украины подготовило законопроект, в котором описаны объекты налогообложения и будущие ставки.

Налогообложению подлежат:

- Недвижимость (кроме детских домов);
- Квартиры площадью больше 200 кв.м.;
- Жилой, дачный или садовый дом более 400 кв.м.;
- Легковые автомобили с объемом цилиндров двигателя более более 3400 куб.сантиметров (для машин моложе 7 лет);
- Суды, яхты мощностью более 75 кВт (для судов младше 20 лет);
- Самолеты и вертолеты;
- Изделия из драгоценных металлов и камней стоимостью более 20 минимальных зарплат;
- Предметы искусства и антиквариата стоимостью более 30 минимальных затрат;
- Часы, мобильные телефоны и оружие стоимостью более 20 минимальных затрат.

В категорию богатых попали владельцы на машине с двигателем объемом более 3,4 литра. Они будут платить 20% минимальной зарплаты (1134 грн.) за каждые 100 куб.см. объема. Платить будут абсолютно все, даже владельцы старых автомобилей. Им предложат скидки: за автомобили возрастом 5-10 лет-нужно платить 80% налога, за авто возрастом 10-15 лет - 50 % налога, а за авто старше 15 лет – 20% налога.⁸⁴

Платить налог на недвижимость будут как юридические, так и физические лица, а на автомобили, самолеты, драгоценности и др.- только физические лица. Чтобы ввести налог на роскошь планируется уменьшить налог на зарплату, тогда каждый сможет платить. Налог на богатство принесет 3 миллиарда гривен ежегодно.⁸⁵

В Германии налог на богатство был отменен в 1997 году. В то время он составлял 1%. Сейчас в стране очень серьезная дифференцированная ставка подоходного налога. Чем выше доход граждан, тем больше денег они отчисляют в бюджет.

В Англии аналогом налога на роскошь является Гербовый сбор на недвижимость, который уплачивается при ее покупке. Ставка налога зависит

⁸³ “Налоги на роскошь возвращаются”// Euromag. Всё о Европе [электронный ресурс]. URL: <http://www.euromag.ru/> (Дата обращения: 8.02.2012)

⁸⁴ «Налог на богатство на автомобиль достигнет 10% от стоимости”// Информационно-аналитическая группа Auto consulting [электронный ресурс]. URL: <http://www.autoconsulting.com.ua> (Дата обращения: 19.03.2012)

⁸⁵ “Налог на роскошь принесет 1 млрд грн в год”// Новости Украины от Lb.ua [электронный ресурс]. URL: <http://lb.ua/> (Дата обращения: 31.08.2012)

от стоимости объекта: 1%-для жилья стоимостью 125-250 тысяч фунтов стерлингов, 3%- 250-500 тысяч фунтов стерлингов.⁸⁶

Налоговая система России работает не так эффективно, реформа налогового законодательства продолжается с 2005 года. В России планируют ввести налог на роскошь с 2013 года. В настоящее время эксперты прорабатывают механизм введения налога на богатство. Платить налог будут граждане и организации, имеющие:

- Транспортные средства, стоимостью от 3 млн руб. (автомобили, яхты, катера, самолеты, вертолеты и т.п.);
- Жилую недвижимость, в том числе дачи и недострои, стоимостью от 30 млн. руб.

Ставки налога будут варьироваться в зависимости от рыночной цены имущества.

Стоимость предмета роскоши		Налоговая ставка
Жилая недвижимость	От 30 млн до 50 млн руб.	0,3%
	От 50 млн до 100 млн руб.	0,6%
	От 100 млн до 150 млн руб.	1%
	Свыше 150 млн руб.	5%
Транспорт	От 3 млн до 5 млн руб.	1%
	От 5 млн до 20 млн руб.	3%
	От 20 млн до 60 млн руб.	5%
	Свыше 60 млн руб.	7%

С транспортных средств налог будет взиматься разово при покупке, а с недвижимости ежегодно.

По примерным подсчетам, рыночная стоимость элитной недвижимости в России составляет около 1 триллиона долларов. Если налог составит 2% в бюджет превысят 600 миллиардов долларов.⁸⁷

Но в 2013 году ставка транспортного налога на дорогие автомобили не вырастет. Так сообщил глава министерства финансов России Антон Силуанов.⁸⁸

Подводя итог можно сказать: в России нужно ввести налог на роскошь для установления социальной справедливости в стране. На предметы роскоши необходимо ввести дополнительные налоги, которые должны пойти на социальные нужды. Деньги, полученные от налога на роскошь пойдут в государственную казну и уменьшится бюджетный дефицит страны.

⁸⁶ "Анатолий Грешневиков о необходимости введения налога на роскошь"// Официальный сайт политической партии Справедливая Россия [электронный ресурс]. URL: <http://www.spravedlivo.ru/> (Дата обращения: 12.05.2010)

⁸⁷ "Налог на роскошь или кабала для среднего класса"// Профессиональный портал для риск-менеджеров Рисквик [электронный портал]. URL: <http://www.riskovik.com/> (Автор: Екатерина Никитина, дата обращения: 1.05.2012)

⁸⁸ "Налог на роскошь для автомобилей в 2013 году введен не будет"// Forbes [электронный портал]. URL: <http://www.forbes.ru/> (Дата обращения: 4.12.2012)

Степанова С. Р.
студент 2 курса
кафедра социологии и управления персоналом
Попова Л.Н., научный руководитель, кандидат филос.наук.
доцент
СВФУ им. М.К. Аммосова, г.Якутск

**ПРИМИРИТЕЛЬНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ В УРЕГУЛИРОВАНИИ
КОНФЛИКТОВ
(НА ПРИМЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УЧРЕЖДЕНИЯ –
РЕГИОНАЛЬНОГО ОТДЕЛЕНИЯ ФОНДА СОЦИАЛЬНОГО
СТРАХОВАНИЯ РФ ПО РС (Я))**

Актуальность данной темы обусловлена тем, что примирительная процедура занимает особое место в урегулировании конфликтов. Она является добровольной и основывается на взаимном желании сторон урегулировать конфликт.

Процесс улаживания конфликта подчинен тому, чтобы тем или иным способом побудить конфликтующие стороны прекратить противоборство, вступить в переговоры между собой и найти совместное решение, в той или иной степени приемлемое для всех. К тому же желательно путем примирения восстановить, а то и упрочить взаимопонимание, сотрудничество.

Особое место в улаживании конфликтов в организациях занимают примирительные процедуры. Они пригодны для преодоления многих видов конфликтных ситуаций, но крайне необходимы при разрешении любых – индивидуальных или коллективных – трудовых споров. Преодолеть конфликт можно лишь признав его, признав его необходимость и функциональность.

Примирительные процедуры - это условия и методы (согласительная комиссия, посредничество, арбитраж) урегулирования социально-трудового конфликта.

При осуществлении примирительных процедур не менее важно иметь четкое представление о причинах и границах конфликта, задействованных в нем силах и средствах, степени заинтересованности сторон в том или ином разрешении спорной проблемы. Без этого невозможно предупредить нежелательную эскалацию конфликтного противостояния, выбрать способы воздействия на стороны конфликта, соответствующие сложившейся ситуации, ослабить и свести к минимуму негативные последствия. Преследуемая цель по-прежнему одна – активно поддерживать все то, что отвечает тенденции к сохранению и укреплению партнерского сотрудничества, взаимного уважения и доверия.

При осуществлении примирительных процедур наряду с правовыми, юридическими тонкостями улаживания социально-трудовых конфликтов сохраняет важность соблюдение общепринятых и проверенных практикой

принципов ведения переговоров – одного из приоритетных и наиболее эффективных способов преодоления конфликтного противостояния.

Переговорный процесс – весьма трудоемкая и затратная форма урегулирования конфликтов, с помощью которой можно либо прийти к компромиссу, либо наладить партнерские отношения. Однако переговоры требуют не только грамотного структурирования взаимодействия сторон, но и соответствующего желания, что бывает далеко не всегда. В итоге процесс переговоров зачастую используется в корыстных целях, в том числе, чтобы выиграть время, отвлечь внимание оппонента от основного вектора проблем и решаемых задач, привлечь на свою сторону общественное мнение.

Переговоры, будучи структурированным процессом диалога между конфликтующими сторонами по вопросам, которые вызывают у них разногласия, являются наиболее существенным звеном в разрешении конфликтов. В большинстве случаев они проходят без участия третьей стороны, преследуя цель прояснить вопросы или проблемы и постараться прийти к соглашению (принять совместное решение), как устранить разногласия.

Целью статьи является разработка проектных мероприятий по повышению эффективности использования примирительных процедур при разрешении конфликтов. Объектом исследований стало Региональное отделение Фонда социального страхования РФ по РС (Я). Предметом исследования - использование примирительных процедур в урегулировании конфликтов на примере данной организации.

Государственное учреждение – Региональное отделение Фонда социального страхования Российской Федерации по Республике Саха (Якутия) является исполнительным органом Фонда социального страхования Российской Федерации. Отделение Фонда осуществляет оперативное управление средствами социального страхования на территории Республики Саха (Якутия). Региональное отделение имеет несколько отделов. В данной работе мы исследовали отдел администрирования страховых взносов.

В отделе работают 28 человек, в том числе 26 женщин и 2 мужчин. Высшее образование имеют 83 % работников отдела администрирования страховых взносов. Средний возраст по отделу администрирования страховых взносов составляет 42 года.

Основными функциями отдела администрирования страховых взносов являются:

- исполнение функции страховщика по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, и в связи с материнством;
- контроль за уплатой страховых взносов;
- информирование юридическим лицам о выплате задолженности.

С целью анализа использования примирительных процедур в урегулировании конфликтов в отделе администрирования страховых взносов мы провели интервью с начальником отдела.

- Здравствуйте, пожалуйста, расскажите какие у вас отношения в отделе?

- В нашем отделе, можно сказать, сплоченное отношение, но, как и в любой другой организации, имеет место быть разногласиям. Отношения между сотрудниками доверительные. Со своими сотрудниками я работаю уже несколько лет и поэтому, как бы хорошо знаю характер каждого. С каждым стараюсь поддерживать хорошие отношения, и поэтому как руководитель особо на них не давя, и в то же время не теряю своего статуса. Иначе говоря, они меня слушаются и общаются на одном уровне, как бы нет такого понятия как «руководитель – подчиненный».

- Бывают ли конфликты в вашем отделе? И как вы к этому относитесь?

- В нашем отделе, как и в любой другой организации, существуют различные конфликты. И это отнюдь не всегда является отрицательным показателем, какой бы то ни было деятельности этой организации. Из некоторых конфликтов можно почерпнуть что-то положительное, с помощью них можно выявить и исправить недостатки как системы организации в целом, так и разногласия между отдельными членами коллектива. Причем изменения, которые влечет само разрешение конфликта, не всегда могут быть направлены именно на улучшение ситуации, они могут просто нормализовать ее или привести к исходному состоянию.

- Столкнувшись с конфликтной ситуацией во время работы, как вы поступаете?

- Во время трудной работы всегда появляются проблемы, разногласия. И из-за этого возникает конфликт между сотрудниками. Но, как руководитель, я стараюсь извлечь из этой проблемы суть и найти общий выход из этой ситуации. В конфликтной ситуации я стараюсь найти компромиссное решение.

- Пожалуйста, можете рассказать конкретный пример конфликта происшедшего в вашем отделе?

- Источником конфликта стала женщина, работающая с самого начала образования нашей организации, которой 52 года. За все время, конечно же, в нашей организации появились новые молодые сотрудники 30 лет. Женщине не понравилось это, она при общении с новыми сотрудниками обращалась строго в приказной манере, грубо говоря, постоянно давила на них, указывала и ставила замечания. Надо отметить, что, несмотря на молодой возраст и новое пребывание в организацию, они были хорошими работниками, знающие свое дело, умеющие работать высококвалифицированные специалисты. Такое отношение, естественно,

последовало за собой отрицательный характер: работников не устраивало и нервировало это, что, безусловно, отбило желание трудиться. Новые сотрудники долгое время не решались высказать претензии насчет этого, я их понимаю, устроиться на работу и сразу начинать с претензий как-то не очень хорошо повлияет на дальнейшее сотрудничество в работе. Но такая ситуация все равно бесконечно не могла продолжаться, и в какой-то момент претензии были частично высказаны. Но и я сама стала замечать ненормальную, накаленную обстановку в отделе, и как начальник, я должна была прекратить это. Здесь надо также отметить, что сама женщина является хорошим работником и отлично выполняет свою работу, и просто увольнять ее не было смысла, - хорошего специалиста не так-то просто найти. Здесь, сначала я просто поставила замечание женщине, чтобы не испортить отношения, но, к сожалению, это никакого результата не дало.

- И что дальше? Вы разрешили этот конфликт?

- Да, конфликт был разрешен. Я устроила откровенный, доверительный разговор с женщиной и сотрудниками. Сначала позволила высказаться каждому сотруднику. Спросила у женщины почему она с ними так обращается, это может плохо повлиять на работу организации, объяснила ей, что сотрудники хорошо знают и выполняют свою работу, не надо учитывать их работу только исходя из того что они новенькие, и что приказы здесь излишние. Также, новые работники и женщина поговорили и договорились между собой. Естественно, я во всем этом присутствовала, разговор прошел хорошо и повлиял на каждого положительно. Женщина поняла и стала давать советы вместо приказов, что хорошо повлияло на процесс работы. И сами сотрудники положительно отнеслись к переменам в отношении с женщиной. Сейчас таких негативных отношений больше не наблюдается. Я думаю, что в таких конфликтных ситуациях без умения договариваться невозможно решить ни одно дело.

Из этого примера хорошо видно, что разрешить конфликт, возникший из-за каких-то личностных проявлений, порой бывает сложнее, чем производственный, поскольку его успешный исход зависит не только от знаний руководителя и умения правильно вести себя в критической ситуации, но и от желания самих конфликтующих.

Как мы видим окончательное разрешение конфликта, как правило, достиглось лишь при помощи переговоров. Здесь хорошо видно, что переговоры, будучи структурированным процессом диалога между конфликтующими сторонами по вопросам, которые вызывают у них разногласия, являются наиболее существенным звеном в разрешении конфликтов.

В этой ситуации, конечно же, не права женщина. Конечно она опытнее, чем новые работники, но это не дает права обращаться с ними в приказной, ожидающей подчинения манере. Они все же сотрудники, и такое отношение

неуместно. Скорее она, как более опытный работник должна заботиться о реализации групповых целей, помощи группе в их определении, обеспечивая группу средствами их достижения, оказывая членам группы поддержку.

Таким образом, влияние сотрудников друг на друга не должно вызвать у них чувство ненависти, раздражительности или досады. Сотрудникам следует стремиться быть более открытым и положительно настроенным. Каждый человек сам выбирает: иметь к окружающему миру положительное или отрицательное отношение.

Как мы видим из этого примера, проблемой и источником конфликтов в организации может являться неблагоприятный климат в коллективе. Как говорят психологи, без здорового климата дело вряд ли продержится более двух лет.

Таким образом, коллектив - важнейшее составляющее любой организации, поэтому сотрудники должны поддерживать хорошие отношения. Но долгое нахождение среди одних и тех же лиц грозит постепенным накоплением раздражительности и психологической усталости друг от друга. Чтобы избежать этого очень полезно будет проводить такие мероприятия, как:

- корпоративные мероприятия в специально арендованном для этого помещении (корпоративные вечеринки, отдых на природе);
- мероприятия творческого характера (командные конкурсы, интеллектуальные соревнования, ролевые игры);
- руководство должно разработать усовершенствованную систему организации труда;
- создать благоприятную атмосферу, способствующую нахождению личного контакта.

Данные мероприятия позволят:

- сплотить коллектив, наладить взаимодействие между сотрудниками;
- создавать у работника иллюзию того, что он не просто приходит в место для зарабатывания денег, но что в собственной конторе он окружен друзьями и близкими;
- построить грамотное ненавязчивое общение, отлично снять напряженность в общении;
- улучшить атмосферу в коллективе;
- поможет не только проявить творческие способности, но и научить сотрудников распределять обязанности при работе в команде.

Положительное влияние предложенных рекомендаций предотвращает конфликты в коллективе и помогает создать сплоченную и эффективную команду сотрудников, готовых усердно трудиться не только ради личной выгоды, но и на благо общего дела.

*Стрекаловская О.
студент*

*Северо-Восточный федеральный университет им.М.К.Аммосова
Финансово-Экономический институт
группа Социология(бакалавриат) 2 курс*

*Руководитель: Попова Л.Н., кандидат философских наук
доцент кафедры Социологии и управления персоналом
Финансово-Экономический институт
Россия, г.Якутск*

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ СОЦИОЛОГИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ ГЕОРГА ЗИММЕЛЯ

Данная работа посвящена изучению социологической концепции немецкого социолога Георга Зиммеля. В работе будут рассмотрены основополагающие понятия, на которых строится социальная концепция.

Вопрос об актуальности социологии Г. Зиммеля не стоит, как вопрос актуальна она или нет. Если концепцию созданную столько времени назад можно применять к анализу социологических явлений происходящих сегодня, это значит, что она актуальна. Описание моды и общения с позиций формальной социологии также, на наш взгляд, не устарело. Мода сопровождает нас каждый день в течение многих столетий и будет это делать еще очень долго, поскольку общество не возвращается к тому традиционному виду, где не было моды, а все больше развивается и дифференцируется. Общение вообще основной элемент социальной жизни, без которого таковой не существовало бы.

Люди стремятся больше знать об обществе, и анализ моды, как одной из социальных явлений, им в этом поможет. Что касается анализа общения, то он поможет понять, как устроено общество, на чем оно основывается т.к. лишь общаясь, мы создаем общество.

ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕОРИИ МОДЫ ПО Г.ЗИММЕЛЮ СРЕДИ СТУДЕНТОВ

Роль моды в социально-групповой идентификации студентов

Всего было опрошено 98 студентов. Исследование проводилось опросом случайных прохожих студентов студенческого городка СВФУ. Было проведено автором с 10 ноября по 11 ноября 2012 г.

Во-первых, вопрос, касающийся степени значимости следования моды для респондентов, который звучал: «Насколько для Вас важно следовать модным тенденциям?» Большинство опрошенных (48,5 %) указали на высокую степень значимости моды для их социального самочувствия (проявление конформизма), и только для 12 % роль моды в их жизни незначительна (нонконформизм).

Во-вторых, вопрос, касающийся мотивации при использовании модных новинок, на который респонденты ответили следующим образом (см. табл. 1):

Таблица 1. Мотивация модного поведения студенческой молодежи (в %) (2012 г.)

Мотивы модного поведения студенческой молодежи	Тех н.	Гума н.	Всего
1. Для подчеркивания собственной индивидуальности	15,3	24,7	20,3
2. Для ощущения комфорта	38,0	40,0	39,1
3. Для привлечения внимания окружающих людей	8	8,8	8,4
4. Для демонстрации принадлежности к группе «модных»	3,3	9,4	6,6
5. Для того, чтобы выглядеть не хуже других	9,3	5,3	7,2
6. Для того, чтобы быть, как все	3,3	4,7	4,1
7. Не использую новинок моды, так как считаю это лишним	22,7	7,1	14,4

Анализ ответов респондентов показал, что основополагающим мотивом при использовании новинок моды студенты назвали «ощущение собственного комфорта». Так ответили 38 % опрошенных студентов технических специальностей в высших учебных заведениях и 40 % - гуманитарных специальностей.

Что касается факторов, определяющих модное поведение студентов, то информацию по этому вопросу нам дают ответы респондентов на следующий вопрос: «Почему вы стремитесь/не стремитесь к приобретению модных новинок?» (см. табл. 2).

Таблица 2

Почему вы стремитесь/не стремитесь к приобретению модных новинок?	Техн.	Гуман.	Техн. в %	Гуман. в %	Всего
а) Так делают все окружающие меня люди	45	29	30,0	17,1	23,1
б) Чтобы подчеркнуть собственную индивидуальность	38	86	25,3	50,6	38,8
в) Хочу быть образцом для подражания окружающих	18	24	12,0	14,1	13,1
г) Наличие/отсутствие материальных возможностей	49	31	32,7	18,2	25,0

Большинство студентов при приобретении модных новинок преследует цель подчеркнуть свою индивидуальность (38,8 %), а также указывают на зависимость реализации своих потребностей в области моды от собственных финансовых возможностей (25,0 %).

Естественной реакцией интегрированной личности студента на нарушение принятых норм (в том числе и в модном поведении) является проявление морального возмущения. В результате в группе изменяется благоприятная установка по отношению к студенту, нарушившему норму. Существует несколько вариантов возможного проявления такого возмущения: уменьшение готовности к «сотрудничеству» с данным человеком (нарушителем) в достижении его целей; исчезновение уважения, которое, как известно, является важным элементом признания; в крайних случаях «разрушение» репутации студента, нарушившего нормы модного поведения, и присвоение ему статусной позиции «изгоя».

Влияние СМИ и рекламы на модное поведение студенчества

Благодаря развитию в XX в. средств массовой коммуникации, влияние информации и рекламы на массового среднего человека резко возросло. В связи со сложностью и многомерностью самого феномена, достаточно проблематично дать однозначное определение массовой коммуникации.

Обратимся к анализу результатов исследования мнения самих студентов о роли СМИ в жизни современной студенческой молодежи. В целом, СМИ вполне доверяют 78 % респондентов, т.е. большинство. Достаточно высокая степень доверия была выражена телевидению (53,3 %) и радио (49,3 %) и низкая – интернету (39,3%). Однако интернетом пользуются все опрошенные, регулярно сидят в социальных сетях. Большая часть респондентов не смогла однозначно ответить на вопрос о доброкачественности информации, содержащейся в интернете (табл. 3).

Таблица 3. Степень доверия студентов к СМИ (в %) (2012 г.)

Источник информации	Вполне доверяю	Не доверяю	Затрудняюсь ответить
Телевидение	53,3	16,7	30
Радио	49,3	22	28,7
Интернет	39,3	18	42,7
Печатные издания	30	31,3	38,7

Однако источником информации о модных тенденциях для студентов является в первую очередь интернет.

Таблица 4. Источник информации для студентов о модных тенденциях (в %) (2012 г.)

Откуда Вы узнаете о последних тенденциях в мире моды?	в %
Интернет	60
Периодические издания	45
Телевидение	3
От друзей и знакомых	12
Радио	2

Наибольшей силой воздействия на модное поведение студенчества обладает реклама, которая является одним из компонентов содержания массовой коммуникации и неразрывно связана с формированием демонстративного (показного) потребления индивида.

Однако, как показывает наблюдение, на модное поведение студентов влияют они сами, т.е. каждый пытается одеваться так же, как и его сверстники, так например, мода в одном институте может отличаться от моды в другом.

Исходя из данных исследования и теории Г. Зиммеля о моде, можно сделать вывод, что моды как таковой не существует или если она существует, то это не что иное как подражание или же следование нормам той среды, в которой живет человек.

Использованные источники:

1. [Н.Л.Полякова, В.В.Афанасьев. «Немецкая социология». Москва,2010].
2. [А.В. Воронцов, И.А. Громов «История социологии XIX-начало XX века. В 2 частях. Часть1 Западная социология». Москва,2005].
3. [Зиммель Г. Мода / Зиммель Г. Избранное , Том.2. М.: Юрист, 1996. С. 266 - 292.].

Субакова И.Р.
студент РМЦПК ФМБ
специальность «Экономист-аналитик
производственно-хозяйственной организации»
Остапенко Г.Ф., к.э.н., доцент кафедры
Менеджмента и маркетинга ПНИНУ
РФ, г. Пермь

РЕЦЕПТЫ УСПЕХА РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ

В зарубежной научной литературе описано множество примеров, описывающих истории успеха крупных зарубежных компаний. Цель нашей работы – выделить слагаемые успеха передовых российских компаний на международном рынке, деятельность которых прямо не связана с производством и экспортом невозобновляемых ресурсов (нефть, газ, металлы и другие). В качестве примера мы рассмотрели три компании: «Вимм-Билль-Данн» (ВБД), «Экспедиция» и «Parallels».

Акционерная компания «Вимм-Билль-Данн», основанная в 1992 г. тремя российскими предпринимателями, начала свой бизнес с покупки линии по разливу соков. Сегодня – это общенациональный российский производитель с единой производственной сетью в регионах России и странах СНГ: 35 перерабатывающих заводов в России, на Украине и в Центральной Азии с численностью персонала более 18 тыс. человек [4].

Лидерство компании в России в своей отрасли прослеживается на протяжении всей истории развития. Первое стратегически верное решение компании – это установление партнерских отношений с транснациональной корпорацией «Tetra Pak» (с 1992 и по сей день), что позволило выпускать на рынок сначала соки в пакетах («J7», «Любимый сад»), а затем молочную продукцию («Чудо», «Весёлый молочник», «BioMax» и т.д.). Качество продукции – второе главное слагаемое успеха. С 1999 г. реализуется программа «Молочные реки». Компания на выгодных условиях предоставляет в лизинг фермерским хозяйствам современное доильное и холодильное оборудование, обеспечивая свои молочные заводы сырым молоком высокого качества. В 2001 г. ВБД получает международный сертификат соответствия стандарту British Retailer Consortium (BRC).

В 2002 году ВБД становится первой отечественной пищевой компанией, разместившей свои акции на Нью-йоркской фондовой бирже

(NYSE), максимально полно раскрыв о себе всю информацию в проспекте эмиссии. В ходе размещения оценка компании составила \$830 млн., а по данным 2010 г. – \$5,4 млрд., что также свидетельствует об эффективной работе Совета директоров, в частности о реальном влиянии независимых директоров на процесс принятия решений и о приверженности контролирующих акционеров высоким стандартам корпоративного управления [4].

В начале ноября 2010 года стало известно, что американская компания «PepsiCo» договорилась с акционерами ВБД о покупке компании. После завершения сделки «PepsiCo» объединит в одном портфеле крупнейшие глобальные бренды продуктов и напитков «PepsiCo», её российские бренды продуктов питания, соков и воды и портфель брендов-лидеров рынка ВБД. Данное приобретение сделает «PepsiCo» крупнейшей компанией по выпуску продуктов питания и напитков в России и усилит позиции на быстро растущих рынках Восточной Европы и Центральной Азии [7].

На данный момент ВБД является поставщиком российских ресторанов быстрого обслуживания сети «McDonald's» и всемирно известного производителя каш и сухих завтраков «Kellogg's».

Российская компания «Экспедиция» была создана в 2001 г. Александром Кравцовым.

«Экспедиция» — это зонтичный бренд, берущий свое начало из ресторана «Экспедиция». Кравцов построил бизнес на стыке туристического и сувенирного рынков, создав, таким образом, собственную рыночную нишу и избежав прямой конкуренции. Сегодня под этим брендом открыто около 360 магазинов на территории СНГ и около 320 в России. Франчайзинговые магазины представлены в России, на Украине, в Белоруссии, Казахстане и странах дальнего зарубежья [6].

Главные слагаемые успеха компании. Первое – это грамотная ассортиментная политика, а именно: изучение, внедрение и адаптация лучших практик, в результате чего ежегодно ассортимент товаров и услуг обновляется на 80 %, при этом 35–40% выручки магазинов дают новинки. Второе – международная экспансия через создание франчайзинговых магазинов «Экспедиция», где наряду с товарами российского происхождения под брендом «Экспедиция» (ассортимент до 400 позиций) продается продукция местных производителей (до 30-40% товаров). Например, в стамбульском магазине есть коллекция ножей с копией автографа «отца турок» Кемаля Ататюрка.

Помимо создания брендов, Кравцов сдает их в аренду. Так компания «1С» выпустила игру «Экспедиция Трофи», заплатив «Экспедиции» \$100 тыс. [1].

Компания «Parallels», созданная в 2000 г., специализируется на разработке программного обеспечения виртуализации и автоматизации.

В 2005 году компания «Parallels» приняла первые инвестиционные средства от «Intel Capital», «Bessemer Venture Partners» и «Insight Venture Partners». В 2011 году стратегическим партнером «Parallels» стала компания «REG.RU».

Если бы «Parallels» торговалась на бирже, то ее капитализация превышала бы \$1 млрд. [5]. Но компания не вышла на биржу «Nasdaq» в 2011 г., так как это не является частью стратегии компании. Однако, по мнению Белоусова, отсутствие рыночной оценки «Parallels» и других российских IT-компаний «уменьшает визуальную привлекательность российских технологий».

Правильное позиционирование на рынке, лидерство в своей нише, привлечение инвестиций, четкое понимание конкурентных преимуществ (ориентация на рост и увеличение прибыли партнеров-провайдеров) и эффективная мотивация персонала (повышение квалификации в процессе работы) – главные слагаемые успеха компании «Parallels».

Сводные сведения по компаниям представлены в таблице 1.

Таблица 1. Слагаемые успеха передовых российских компаний

Компания	Сфера бизнеса	Слагаемые успеха	Экономические показатели
Вимм-Билль-Данн	рынок молочных продуктов и детского питания	1. Лидерство на рынке России 2. Инновации в продукции 3. Партнерство с транснациональными корпорациями 4. Продажа компании американской пищевой компании «PepsiCo»	акционерная стоимость: \$5,4 млрд. (IPO в 2002 г. - \$830 млн.) [7]
Экспедиция	Зонтичный бренд образа жизни	1. Разработка собственной ниши 2. Построение зонтичного бренда образа жизни с эмоциональным вовлечением потребителей 3. Адаптация товаров и услуг на зарубежных рынках и включение в ассортимент 30-40% продукции местных производителей	Выручка в 2011 г. – 1,15 млрд. руб. (оценка). Вошла в 10-ку самых удачных молодых российских брендов по версии «Forbes» [7]
Parallels	IT-технологии	1. Специализация 2. Правильная мотивация персонала 3. Планирование 4. Разумное понимание конкуренции	Выручка в 2009 г. — \$100 млн., в том числе 95 % — от продажи на международных рынках (в 2004 г. выручка – \$9 млн.) [4]

Как показывают рассмотренные примеры, успех компании зависит как от специфики сферы бизнеса, так и от выбранной стратегии развития. Российские компании, начавшие деятельность в период перестройки и зарождения в России рыночных отношений, стали успешными, потому что сумели перенять опыт передовых зарубежных компаний: сочетание гибкости и жесткости, высокий уровень качества и сервиса, ориентацию на ценность, верность своему призванию – и адаптировать его с учетом российских реалий.

Использованные источники:

1. Школин А. Александр Кравцов: «Мы считаем внутреннюю ставку дисконтирования меньше 100% годовых бездарной работой» // Финанс., 23.11-29.11.2009, № 43 (326)
2. Анастасия Голицына. «IT-компания должна быть глобальной», — Сергей Белоусов, создатель и совладелец компании Parallels // Ведомости, 12.07.2010, № 126 (2644)
3. Анищук Н. Сергей Белоусов: «Никогда не ориентировался на IT-бизнес с продажами только в России» // Финанс., 19.10-25.10.2009, № 38 (321)
4. От Wimm-Bill-Dann к PepsiCo // Ведомости : сетевая газета 2011. URL: <http://www.vedomosti.ru/timeline/wbd-timeline> (дата обращения: 23.03.2012).
5. Новый В. Российские IPO стали виртуальнее. Parallels откладывает американское IPO // газета.ru : сетевая газета 2011. URL: <http://www.gazeta.ru/business/2011/03/15/3555269.shtml> (дата обращения: 23.03.212)
6. Жохова А. Туризм и фан на \$100 млн. // Forbes : сетевой журн. 2012. URL: <http://www.forbes.ru/svoi-biznes/predprinimateli/78140-turizm-i-fan-na-100-mln> (дата обращения: 23.03.2012)
7. Самые удачные молодые российские бренды // Forbes : сетевой журн. 2012. URL: <http://www.forbes.ru/svoi-biznes-photogallery/marketing/78560-samye-udachnye-molodye-rossiiskie-brendy/photo/8> (дата обращения: 23.03.212)
8. PepsiCo приобретает 66% компании «Вимм-Билль-Данн» за \$3,8 млрд. долл. // Медиа. Пресс-релизы : [сайт]. URL: http://www.pepsico.ru/media/press_releases/releases_12.html (дата обращения: 23.03.2012)

*Сюткина К.С.
студент
Фархутдинова Л.Н.
ассистент
Бакирский ГАУ
Россия, г.Уфа*

РОЛЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЯ КОМПЕТЕНЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ

На сегодняшний день формирование профессиональной государственной гражданской службы является необходимым условием реализации структурных реформ государственного управления Российской Федерации, поскольку именно государственный аппарат обеспечивает организацию реформ, контроль за их исполнением и финансирование. Успех структурных реформ государственного управления без постоянного совершенствования государственной гражданской службы невозможен.

Процесс становления института государственной службы начался в период Киевской Руси. Изначально служба государю носила такой общенравственный принцип как понятие чести, который лежал в основе всего кодекса правил поведения и этикета служилого сословия. Благодаря чему государственные служащие выполняли свою работу на совесть.

По данному принципу государственная служба действовала до советского периода. Затем вся система государственной службы была разрушена, а на её место пришла система «номенклатуры», представлявшей собой перечень должностей в аппарате партийных, государственных и общественных организаций, при приеме на которые требовалась санкция соответствующего партийного органа[3]. Советский период, прежде всего, характеризуется коммунистической идеологией. Здесь такое качество как «гражданская честь» государственного служащего отходит на второй план, а на первый выдвигается преданность коммунистической партии. Именно в этот период, когда государство ужесточало власть над подчиненными, и каждый служащий пытался удержаться на своем месте за счет другого, репутация государственного служащего потеряло доверие. Новый виток развития государственная служба получила после принятия в 1993 году Конституции РФ, но отношение к государственной службе не изменилось.

Сегодня к государственному чиновнику относятся с недоверием, во многом из-за исторического опыта в советский период, где имели место широкое распространение коррупции и низкий уровень компетенции. Именно поэтому сегодня актуальной проблемой в области государственной службы является уровень компетентности государственного гражданского служащего.

Истоки профессионального образования государственных служащих в России уходят в начало XVIII в. В данный период (XVIII–XIX вв.) на-

метились важные тенденции в правительственной политике обеспечения государственного управления квалифицированными служащими, такие как:

вытеснение домашнего обучения многоуровневым государственным — образованием;

интенсивный процесс обособления гражданских чиновников от — офицеров, то есть военнослужащих;

создание специализированных учебных заведений, для которых подготовка государственных служащих становится основной, а не побочной задачей [1].

Советский период развития профессиональной подготовки государственных служащих основывался на социальном заказе, как тогда говорили «партии и правительства», характеризовался расширением сети учебных заведений, созданием и укреплением их материально-технической базы.

Первым общероссийским нормативным актом, определяющим основные законодательные положения, регулирующие государственную службу и, в частности, требования к образованию, стал Указ Президента РФ «Об утверждении Положения о федеральной государственной службе» от 22 декабря 1993 г. № 2267₂. Сегодня требованием к образованию при подготовке государственных служащих является ФГОС ВПО 3 третьего поколения. Отметим, что первое поколение ФГОС ВПО было введено в российских вузах с 1994 по 1996 гг. Главным недостатком явилось то, что, во-первых, стандарты разрабатывались в период стагнации экономики и, в основном, исходили из требований академических сообществ; а, во-вторых, программы подготовки бакалавра и специалиста создавались в разные периоды и зачастую с разными подходами. Второе поколение ФГОС ВПО было введено в 2000 г. Оно было призвано устранить недостатки первого поколения. В связи с интеграцией в мировое образовательное пространство, стандарт «второго поколения» предусматривал обучение как по традиционной одноступенчатой схеме, в результате которой выпускнику присуждалась квалификация «специалист», так и двуступенчатой образовательной системе, по завершении которого выпускник получал диплом бакалавра или магистра. Сравнивая стандарты для подготовки бакалавров и дипломированных специалистов, можно выделить наличие идентичных циклов дисциплин для данных родственных направлений: циклы гуманитарных и социально-экономических (ГСЭ) дисциплин, естественно - научных (ЕН) и общепрофессиональных дисциплин (ОПД)₂. Задачей же стандартов третьего поколения, которые вступили в силу с 2010 г., является переход от административно-командной системы к направляемо-либеральной. Преимущественное отличие стандарта нового поколения, на наш взгляд, состоит в том, что «Государственное и муниципальное управление» в данном случае выделяется в отдельное направление подготовки бакалавров и магистров и не рассматривается в рамках менеджмента, как было ранее. Данные преобразования предполагают больший учет особенностей и

специфики будущей профессии в процессе подготовки кадров для государственной и муниципальной службы, позволяя тем самым повысить качество обучения. В данном документе указан перечень компетенций, которыми должен обладать будущий государственный служащий[2]. Но проблема заключается в том, как определить наличие этих компетенций. Целесообразно ввести в научный оборот понятие «деловая репутация». Деловая репутация государственного аппарата – представление государства в лице уполномоченных должностных лиц и органов, организаций, граждан, средств массовой информации, самого работника, иных связанных с ним лиц о его профессионально важных и личностных качествах, врожденных и(или) сформированных на прежнем месте работы или учебы, а также в процессе прохождения, государственной службы, сложившееся в результате оценки этих качеств, основанной на нормативно - закрепленных и научно - обоснованных методиках[3]. Данный метод определения уровня компетенций позволит объективно оценивать уровень компетенций государственного служащего.

Использованные источники:

1. Габутдинова, Л. Н. Развитие региональной системы профессиональной подготовки государственных служащих в Республике Татарстан в конце XX – начале XXI вв.[Текст]: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата педагогических наук / Л.Н. Габутдинова. – Казань. – 2007.
2. Лабудин, А.В. Образовательные стандарты и программы в области государственного и муниципального управления как институт подготовки кадров государственных и муниципальных служащих[Текст]/ А.В. Лабудин, В.А. Ткачева // Научные труды Северо – Западного института управления. – 2011 г. – №1. – 86 с.;
3. Мингазова, З.Р. Деловая репутация государственного аппарата как института власти: политический анализ[Текст]: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидат политических наук. / З.Р. Мингазова. – Казань.

*Тарасова Т. В., к.э.н., доцент
кафедры «Прикладная экономика»
Пензенская государственная
технологическая академия
РФ, г. Пенза*

ОСОБЕННОСТИ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

XX век принес человечеству немало благ, связанных с бурным развитием научно-технического прогресса, и в то же время поставил жизнь на Земле на грань экологической катастрофы. Рост населения, интенсификация добычи и выбросов, загрязняющих Землю, приводит к коренным изменениям в природе, и отражаются на самом существовании

человека. Масштабы воздействия на окружающую среду достигли таких размеров, что под угрозу поставлена сама жизнь на планете. Особенно опасны антропогенное загрязнение атмосферного воздуха и его экологические последствия для природных экосистем [1].

В большинстве регионов на первом месте остается проблема загрязнения природной среды, угрожающая здоровью населения крупных промышленных центров. Значительно загрязняют атмосферу автомобильный транспорт, ТЭЦ, предприятия черной и цветной металлургии, нефтегазоперерабатывающей, химической и лесной промышленности. Большое количество вредных веществ в атмосферу поступает с выхлопными газами автомобилей. Подсчитано, что лишь один автомобиль за год выбрасывает в атмосферу 660 – 800 кг оксида углерода, около 200 кг несгоревших углеводородов и около 40 кг оксидов азота [3].

Экология Поволжья в наибольшей степени страдает от загрязнения атмосферы в результате плохой работы очистных сооружений на промышленных объектах, загрязнения воды в результате интенсивного применения ядохимикатов в сельскохозяйственной деятельности, деградации почв в результате роста поголовья скота и отсутствия системы по его выпасу.

На территории г. Пензы насчитывается 5231 стационарный источник выбросов в атмосферу. Суммарный годовой выброс загрязняющих веществ в 2010г. составил 8,32 тыс. т, в том числе твердых веществ – 0,95 тыс. т, газообразных и жидких – 7,36 тыс. т, из них диоксида серы – 0,31 тыс. т, оксида углерода – 1,49 тыс. т, оксидов азота – 3,58 тыс. т, углеводородов – 0,84 тыс. т, летучих органических соединений – 0,99 тыс. т, и прочих – 0,14 тыс. т.

Основной вклад в объем выбросов вносят предприятия транспортировки газа и продуктов его переработки, производства, передачи и распределения электроэнергии и тепловой энергии, производства пищевых продуктов, добычи сырой нефти и нефтяного газа.

Это: ООО «Кузнецкий завод конденсаторов», ОАО «Пензаэлектрод», ООО «Медпром», ОАО НПП «Рубин», ОАО «Пензенский арматурный завод», ООО «Вертуновское» (Бековский район), ООО «Бековский сахарный завод».

Следует отметить, что на территории Пензенской области качество атмосферного воздуха сохранилось на уровне прошлого года, а по некоторым показателям, например по концентрации формальдегида, хлорида водорода улучшилось.

С целью выявления воздействия промышленных предприятий на качество атмосферного воздуха в г. Пензе и Пензенской области федеральным государственным учреждением – филиалом «Центр лабораторного анализа и технических измерений» в 2010 году было обследовано 427 предприятий, при этом отобрано 5490 проб и выполнено

6563 анализа от 953 источников выброса. Выявлено 19 превышений установленных нормативов ПДВ на 18 источниках выбросов, в том числе 6 значительных превышений.

Степень загрязнения воздуха оценивается безразмерной величиной, называемой индексом загрязнения атмосферы (ИЗА). За период 2000-2011 гг. его наименьшее значение отмечалось в 2000 г. – 7,3, а наивысшее – в 2009 г. – 10,46.

Снижение эффективности очистки на большинстве промышленных организаций вызвано нарушениями технологического режима эксплуатации, а также нестабильной начальной концентрацией загрязняющих веществ в результате колебаний загрузки обслуживаемого оборудования. На тех предприятиях, где проводилась правильная эксплуатация и техобслуживание пылегазоочистных установок, работа достигала наибольшей эффективности. Среди них: ООО «Михайловский комбикормовый завод» (Пензенский район), ОАО «Дрожжевой завод Пензенский», ОАО «Домостроитель» [6].

Правительством Пензенской области систематически проводятся мероприятия в целях сохранения и улучшения качества окружающей среды. Установлено, что засорению и захламлению подвержено 0,005 тыс. гектаров сельскохозяйственных угодий, под свалками и полигонами твёрдых бытовых отходов (ТБО) занято 0,76 тыс. гектаров. Полигоны и свалки также оказывают отрицательное влияние на окружающую среду. Сложившееся положение является одной из самых острых проблем на территории области, тем более что объём образования отходов постоянно растёт.

На всех полигонах и свалках ТБО наблюдается загрязнение атмосферного воздуха: на 85,7 % свалок выявлены превышения ПДК по формальдегиду, на 57,1 % – по фенолу, на 57,1 % – по диоксиду азота, на 50 % – по углеводородам, на 35,7 % – по двуокиси серы, на 42,9 % – по аммиаку. Факты загрязнения подземных (грунтовых) вод установлены на полигонах, оборудованных наблюдательными скважинами. За весь период деятельности Управлением природных ресурсов и охраны окружающей среды Пензенской области (2006 – 2011 гг.), его инспекторским составом проведены 2717 проверок соблюдения требований природоохранного законодательства, в ходе которых выявлено 1477 нарушений, из которых 1313 устранены в установленные сроки.

Управлением природных ресурсов и охраны окружающей среды была разработана Концепция обращения с отходами производства и потребления на территории области, положения которой направлены на консолидацию усилий всех заинтересованных сторон в решении проблемы с отходами, получения ценного вторичного сырья и обеспечения защиты окружающей среды от их негативного воздействия.

Решение проблем экологизации хозяйственной деятельности многих предприятий связано с совершенствованием региональной экологической

политики и ее преобразованием в политику экологизации. Так, текущие затраты на охрану окружающей среды в Пензенской области по отдельным видам экономической деятельности в 2010 г. увеличились на 10,7% по сравнению с уровнем 2009 г. и составили 475,9 млн. руб. [4].

Однако в сельском и лесном хозяйстве, а также обрабатывающем производстве затраты на природоохранные мероприятия сократились на 19,9 и 2,0% соответственно. В настоящее время на территории области располагается 77 особо охраняемых природных территорий регионального и местного значения. Однако оформление статуса этих уникальных мест не соответствует требованиям действующего законодательства.

Если рассматривать экономическую эффективность атмосфероохранных мероприятий с народнохозяйственной точки зрения, то с одной стороны, потребуется увеличение капитальных и эксплуатационных затрат, а с другой – произойдет прирост чистого дохода и снижение ущерба. Исключение ущерба необходимо рассматривать как возможный резерв повышения эффективности производства и рациональное природопользование. Весьма важно определить направления оздоровления воздушного бассейна. В настоящее время их можно объединить в четыре большие группы:

- санитарно-технические;
- технологические;
- планировочные;
- контрольно-запретительные.

Региональная политика экологизации должна быть направлена на достижение главных целей социально-экономического развития: обеспечение экологической безопасности населения как составляющей качества жизни и повышение конкурентоспособности региональной экономики. Эти цели взаимосвязаны, и поэтому обеспечение требуемого уровня экологической чистоты производства и продукта должно стать стратегической целью хозяйствующих субъектов и региональной политики [2].

Большое значение в решении проблемы экологизации производства отводится экологически ориентированным инновациям.

Экоинновации – это новые или модифицированные производственные и управленческие технологии, оборудование, материалы, позволяющие снизить вредное воздействие на окружающую среду по всем аспектам хозяйственной деятельности. Они отличаются от прочих инноваций тем, что продуцируют дополнительный взаимосвязанный внутренний и внешний эффект.

Наиболее распространенными вариантами экоинноваций являются:

- изготовление экологически более чистых товаров;
- внедрение новых технологий с целью повышения экоэффективности и выпуска экологичных товаров;

– сокращение потребления энергии, природного сырья или замена традиционного сырья.

В настоящее время в области разработано немало проектов по применению биотоплива, многие из них уже успешно применяются на практике. Так, в Кузнецком районе вместо угля используют древесные пеллеты. Они являются достойной альтернативой традиционным видам топлива и представляют экологически чистое топливо, изготавливаемое без применения каких-либо химических добавок. Экономическая эффективность их использования уже доказана на примере Елюзанской средней школы. Не менее интересный проект предлагает ООО «Горводоканал». На очистных сооружениях канализации города планируется запуск биоэнергетической установки. При работе очистных сооружений канализации в результате очистки сточных вод ежедневно образуются осадки около 45–55 тонн сухого вещества. Они способны выделять тепло при сжигании, которое предполагается использовать в качестве источника тепловой или электрической энергии. И хотя на строительство данной установки потребуется около 260 миллионов рублей, затраты окупятся в течение 6–8 лет [5].

В целях снижения возможных экологических рисков необходимо принять меры по формированию наиболее значимых институтов экологической инфраструктуры – экологического страхования, независимой экологической экспертизы и экологического аудита.

Из организационных мероприятий наиболее важными являются:

– обеспечение контроля со стороны соответствующих административных органов за соблюдением всех природоохранных нормативов с применением экономических санкций за нарушение;

– организация мониторинга состояния природной среды во всех районах области;

– распространение среди населения экологических знаний, используя СМИ, возможности культурно-просветительных учреждений и школ.

Таким образом, данные мероприятия будут способствовать обеспечению экологического баланса и позволят минимизировать отрицательное воздействие хозяйственной деятельности человека на природную среду.

Использованные источники:

1. Кавешников Н. Т. Управление природопользованием / Н. Т. Кавешников, В. Б. Карев, А. Н. Кавешников. – М.: КолосС, 2006. – 360с.
2. Коробко В. И. Экологический менеджмент / В. И. Коробко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 303с.
3. Луканин В. Н. Промышленно-транспортная экология / В. Н. Луканин, Ю. В. Трофименко. – М.: Высшая школа, 2003. – 273 с.
4. Распоряжение Правительства Пензенской области от 22. 07. 2011 №428-рП «О состоянии охраны окружающей среды и реализации Концепции

обращения с отходами производства и потребления на территории Пензенской области».

5. <http://www.province.ru/penza>.

6. <http://www.pnz.gks.ru>.

Тихонова Л.В.

ст.2-го курса

Северо-Восточный федеральный университет им. М. К. Аммосова

Россия, г.Якутск

НЕФТЕГАЗОВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И ВВП

В XXI в. развитие нефтегазовой отрасли напрямую зависит от использования и переработки углеводородных ресурсов. В XX в. Россия, в то время Советский Союз, рассматривалась как развитая страна, сейчас Россия занимает 68-ое место по ВВП на душу населения, наравне с Аргентиной, Мексикой, Бразилией, Турцией^[89].

Доля сырьевого сектора экономики в формировании ВВП по отраслевому признаку, с учетом нефтепереработки, транспортировки, торговли нефтепродуктами, составляет не менее 30%^[90]. Это делает Россию зависимой от колебаний мировых цен на сырьевые товары, в особенности – нефтегазовые.

Одним из предложений руководства в 2001 г. было создание резервного фонда на базе нефтегазовых доходов. В том году А. Илларионов, тогда советник Президента России, в статье «Экономическая политика в открытой экономике со значительным сырьевым сектором», опубликованной в журнале «Вопросы экономики», предложил изменить структуру бюджета, включая разделение федерального бюджета на две части: бюджет традиционных доходов и расходов и фонд экстраординарных доходов. Доходы такого фонда должны формироваться в зависимости от конъюнктуры мирового рынка и напрямую зависеть от меняющихся цен на основные российские экспортные товары^[91]. Это предложение было сделано для погашения долгов, поддержания соотношения между внутренними и внешними ценами на оптимальном уровне, обеспечить наиболее благоприятные внешние и внутренние условия для долгосрочного и устойчивого экономического роста. Идея была поддержана. Но само по себе наличие такого фонда резервирования нефтедолларов есть показатель зависимости данной страны от сырьевого экспорта и США.

⁸⁹ Рейтинг стран и территорий по размеру валового национального дохода на душу населения.- The World Bank: World Development Indicators, 2012. Gross National Income per Capital 2011-
www.gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info (03.12.2012)

⁹⁰ Саакян Ю.З. Мифы придуманные и реальные: От сырьевой зависимости к промышленной политике. - www.ng.ru/energy/2012-11-13/15_myths.html (03.12.2012)

⁹¹ Илларионов А. Экономическая политика в условиях открытой экономики со значительным сырьевым сектором. - Вопросы экономики. 2001. №4. С. 30.

Американский экономист Д. Стиглиц в книге «Ревущие девяностые» отмечал, что «тщательное разработанное дефицитное государственное финансирование может оказать стимулирующий эффект в краткосрочном аспекте и при этом подкрепить долговременный рост экономики». Дополнительные доходы государство должно тратить их на развитие, создание рабочих мест, повышение конкурентоспособности и рост производительности труда^[92]. Но государство пошло по предложению А. Илларионова, в итоге Россия стала заложницей фонда стабилизации доллара.

К 2003 г. был создан финансовый резерв, не из рентных доходов от сырьевых отраслей, а из остатков денежных средств на счетах казначейства, который имел отдаленное сходство со стабилизационным фондом. В значительной степени ускорению создания стабилизационного фонда способствовал тренд динамики цен на нефть, уровень которых за 2000-2005 гг. вырос в 3 раза, с 17 до 54,6 долл./баррель. В результате выручка от экспорта нефтегазовых ресурсов за эти же годы увеличилась с 52,9 до 148,6 млрд.долл., а доля таможенных пошлин и налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) в Федеральном бюджете выросла в 10 раз (табл.1).

Таблица 1^[93]

	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.**	2012 г.**
Цена нефти сорта Brent, долл./бар.	38,3	54,6	65,2	72,4	96,9	61,7	79,6	111,0	105,0
Стабилизационный фонд	522	1237	2347	3849	-	-	-	-	-
Резервный фонд, накопления	-	-	-	-	4028	1831	775	812	2235
Доля фонда в ВВП, %	-	-	-	-	9,8	4,7	1,7	-	-
Использование средств фонда на покрытие дефицита федерального бюджета	-	-	-	-	- 467,1	-3825	- 1144	-	-
Фонд национального благосостояния	-	-	-	-	2585	2769	2696	2794	2600
Использование средств фонда	-	-	-	-	-	-385,3	-	-	-
Общая величина резервных фондов	522	1237	2347	3849	6613	4600	3471	4273	4835
Доля резервных фондов в ВВП, %	3,1	5,7	8,7	11,6	15,9	11,8	7,7	6,7	8,4
Отношение резервных фондов к доходам Федерального бюджета, %	15,2	24,1	37,4	49,5	71,3	62,7	41,8	-	-

**Прогнозные оценки. См.: Финансы. 2011. №12.С.4.

До первой половины 2007 г. мировые цены на нефть продолжали расти. В результате стабилизационный фонд прирос на 1,5 трлн. руб., его доля в ВВП достигла 11,6%, а в федеральном бюджете – 49,5%.

⁹² Стиглиц Д. Ревущие девяностые. Семена развала. М.: изд-во " Современная экономика и право", 2005 г., С. 102.

⁹³ Российский статистический ежегодник. - М., 2004. С.564, 658; Российский статистический ежегодник. – М., 2011. С.36, 307, 578, 659, 716; Инвестиции в России. – М., 2009. С. 11, 45.

Во второй половине 2007 г. в США разразился экономический и банковский кризис и стал распространяться на другие страны. Правительство России не нашла другого пути кроме расширения источника пополнения стабилизационного фонда с целью дальнейшего наращивания объема. С 2008 г. в соответствии с изменениями в Бюджете кодекса РФ появилась новая глава 13.2. «Использование нефтегазовых доходов Федерального бюджета». Данная система существовала три года. В общей сложности объем резервных фондов по итогам 2008 г. составил 15,9% ВВП и 71,3% доходов федерального бюджета (см. табл.1). 2008 г. стал переломным в результате экономической политики Правительства России. В конечном итоге это привело к отказу новой системы резервных фондов и бюджета страны.

Чтобы не допустить серьезного падения темпов роста ВВП в условиях мирового экономического кризиса 2007 г., Китай, США и многие другие страны стали наращивать инвестиционную составляющую. В России это не делалось. Наоборот доля инвестиций корпоративного сектора страны за 2009-2010 гг. сократилась в ВВП на 1,6 п.п. - 16,3 до 14,7%(см.табл.1).

В связи с полной непригодностью установленной системы деления доходов в законодательном порядке ее использование согласно ФЗ от 30 сентября 2010 г. №245- ФЗ было заморожено до 2015 г.

В 2009 г. в результате падения мировых цен на нефть привело к сокращению консолидированного бюджета страны на 15%, промышленного производства – на 10,3, инвестиций в основные фонды – на 15,7, величины ВВП – на 7,8%.

Россия стала зависимой от изменений цен на нефть. Более эффективным выходом из этого тупика может быть повышение темпов роста экономики до 8 – 10% на основе увеличения в 1,5 – 2 раза ВВП инвестиций в основные фонды отечественной промышленности, прежде всего – обрабатывающей и высокотехнологичной^[94].

Рассмотрим на примере республики Саха (Якутия) роль добывающей отрасли в структуре ВРП. Так, доля обрабатывающей промышленности РС(Я) по сравнению с другими видами экономической деятельности приходится всего лишь 1,8% к 2010 году.

В Якутии доля добычи полезных ископаемых составляет больше доли обрабатывающего производства:

⁹⁴ Нефтегазовые ресурсы, резервные фонды и бюджет. М.Соколов. Экономист. 2012. №7. С.36.

**НАЛИЧИЕ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПО ВИДАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА КОНЕЦ ГОДА;
ПО ПОЛНОЙ УЧЕТНОЙ СТОИМОСТИ РС(Я)^[95]**

	Млн. рублей						В процентах к итогу					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Все основные фонды	450823	506544	590058	657603	733665	776760	100	100	100	100	100	100
в том числе по видам экономической деятельности:												
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	13297	13902	14798	15829	17366	18240	2.9	2.7	2.5	2.4	2.4	2.4
рыболовство, рыбоводство	75	83	103	118	130	152	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02
добыча полезных ископаемых	108405	115178	118828	139211	183643	196555	24.0	22.7	20.1	21.2	25.0	25.3
обрабатывающие производства	8340	9694	10500	10916	12201	14324	1.8	1.9	1.8	1.7	1.7	1.8
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	42847	51224	59862	72897	82972	85116	9.5	10.1	10.1	11.1	11.3	11.0
строительство	16193	19189	22691	28030	29595	31302	3.6	3.8	3.8	4.3	4.0	4.0

ОБЪЕМ И ИЗМЕНЕНИЕ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА РС (Я)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ВРП в основных ценах, млн. рублей	33632	62751	81960	100922	115117	132964	153497	183027	206845	242657	309518	328202	384726

Можно сказать, что ВРП Республики Саха (Якутия) зависит от объема добычи полезных ископаемых.

В текущем развитии экономики необходимо, чтобы упор делался не только на прорывные инновации, но и массовое производство обычных товаров, на отрасли и производства, которые обеспечивают массовую занятость населения. Согласно предложению по увеличению инвестиций в основные фонды к.э.н., с.н.с. М. Соколов предложил следующий маневр: «Кардинальное решение основополагающих проблем развития России достижимо только на базе крупномасштабной новой индустриализации, для чего необходим специальный маневр в пользу увеличения доли внутреннего накопления и эффективности капиталовложений в секторах отечественной обрабатывающей промышленности. Такой маневр должен составить целевую функцию общегосударственной промышленной политики, направленный на высокотехнологичную реконструкцию отечественной обрабатывающей индустрии»^[96]. При этом изменятся и обрабатывающие промышленности отдельных регионов России, т.к. ВРП зависит от этих факторов.

По этому поводу Правительство РФ приняло новый законопроект о федеральном бюджете на 2013 и на плановый период 2014 и 2015 годов, которая предполагает постепенно сделать его менее зависимым от цен на нефть и снизить риски резкой просадки при их падении. Для этого впервые

⁹⁵ Данные Комитета статистики по РС(Я). Основные фонды. – [\(www.sakha.gks.ru/statrep.aspx\)](http://www.sakha.gks.ru/statrep.aspx). (01.12.2012).

⁹⁶ Соколов М. Нефтегазовые ресурсы, резервные фонды и бюджет. – Экономист. 2012. №7. С.37.

использовано бюджетное правило. По нему все расходы казны рассчитываются не в привязке к прогнозируемым ценам на нефть, а исходя из долгосрочных цен за бочку сырья. Со следующего года за основу будет браться цена за пять лет. И если по прогнозу нефть будет стоить 97 долларов за баррель, то в бюджете заложена стоимость в 91 доллар за баррель. Все дополнительные нефтегазовые доходы будут направляться в Резервный фонд. Прогнозируется, что к концу года в этой «подушке безопасности» будет накоплено 3,174 триллиона рублей. Депутаты предлагают утвердить в постановление дополнительных средств – 5 млрд.рублей – на поддержку российской экономике, в том числе на модернизацию сельского хозяйства и поддержку высокотехнологичного экспорта^[97].

Только развитие и увеличение капиталовложений в обрабатывающую промышленность приведет нас новому положению экономики, независимой от конъюктуры мирового рынка и от колебаний мировых цен.

Толоконников М.А.
студент группы ЭУ-53
научный руководитель Тамбовцева Н. В.
преподаватель кафедры
«Естественнонаучных и математических дисциплин»
ФГБОУ ВПО «ОГИМ»
Россия, г. Оренбург

ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ГОРОДА ОРЕНБУРГА И ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ. ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ В ГОРОДЕ И РЕГИОНЕ

Говоря о финансовых потоках Оренбурга и Оренбургской области, необходимо отметить, что согласно Стратегии развития города Оренбурга до 2030 года главной целью является неуклонное повышение уровня и качества жизни оренбуржцев. Период до 2015 – первый этап достижения этой цели.

Важно отметить, что с начала 2011 г. наблюдается устойчивая тенденция восстановления региональной экономики. Индекс промышленного производства в 2011 г. по сравнению с прошлым годом увеличился на 0,6 %. Отмечен рост оборота розничной торговли и объема платных услуг населению на 9,1% и 6,0 % соответственно. Повышению объема промышленного производства способствовали результаты по основным видам экономической деятельности: добыче полезных ископаемых и производству и распределению электроэнергии, газа и воды, где рост составил 3,8 % и 4,8 % по каждому виду. Выработка электро- и теплоэнергии выросла на 6,7 % и 0,7 % соответственно [1, с. 10]. Все эти показатели заметно увеличили финансовый поток в Оренбургской области и обеспечили оживление экономики в целом.

⁹⁷ Е.Кукол. Баррель на окладе. – Российская газета. 2012. №257. – www.rg.ru/2012/11/08/barrel.html(05.12.2012).

Анализируя данные по Оренбургу и Оренбургской области в сфере финансов, необходимо отметить, что в 2011 году имело место увеличение финансового результата организаций (без субъектов малого предпринимательства, банков, страховых и бюджетных организаций) на 21,2% к 2010 году. Институциональная структура банковского сектора Оренбурга по состоянию на 01.01.2011 состояла из 166 банковских учреждений, из них: 5 региональных банков; 22 филиала иногородних кредитных организаций; 2 филиала небанковских кредитных организаций; 137 внутренних структурных подразделений кредитных организаций, в т.ч. 71 дополнительный офис, 26 операционных офисов, 23 кредитно-кассовых офиса и 17 операционных касс вне кассового узла [1, с. 11].

Собственные средства региональных банков составили 5694,9 млн. руб. и по сравнению с 01.01.2010 увеличились на 10,9% [1, с. 12]. Вместе с тем общий объем финансового капитала в городе на сегодняшний день недостаточен для проведения серьезных экономических и социальных изменений, обеспечения диверсификации экономики и создания действенной научно-технической базы развития.

Иностранные инвестиции в экономику города составляют сегодня до 1,5 млн. долларов и 500 млн. рублей в год (главный инвестор – Казахстан) и направляются преимущественно в обрабатывающие отрасли и в добычу полезных ископаемых.

Финансовый потенциал муниципального управления сегодня ограничен зависимостью доходной части бюджета города от ставок и нормативов отчислений от федеральных и региональных налогов и малой долей объектов права муниципальной собственности в экономике города.

Основные социально-экономические показатели свидетельствуют о сохранении позитивной динамики развития муниципального сектора экономики.

Доля муниципальной собственности среди хозяйствующих субъектов составляет 2,2% [1, с. 10], что представляется недостаточным для влияния на экономическое развитие города.

Перед системой управления муниципальным имуществом и имущественными комплексами стоят задачи, связанные, с увеличением доходности использования активов, с оптимизацией комплекса муниципальных организаций, с точки зрения, обеспечения доступности общественных и коллективных благ, услуг жизнеобеспечения.

В настоящее время город Оренбург не обладает значимыми конкурентными возможностями в финансовой сфере, в том числе в связи с недостаточным развитием рыночной инфраструктуры, финансовой грамотностью населения. Развитие финансового потенциала города и увеличение финансовых потоков требует особого внимания и является ключевым для проведения необходимых экономических и социальных изменений.

Формирование финансового рынка и накопление финансового капитала требуют ускоренного развития соответствующей инфраструктуры, применения современных технологий в банковской и страховой сферах.

Важным, при решении финансовых задач, являются перспективы инвестиционной привлекательности города во многом связаны с формированием способности его финансовых институтов обеспечить вовлечение сбережений населения в развитие муниципального сектора экономики.

Необходимо преодолеть недостаточность развития фондового рынка, что наряду с инструментами денежного рынка, позволит укрепить финансовый рынок города и области, повысить доходы населения, улучшить финансирование различных проектов предприятий и в целом поднять статус города и региона, а также его инвестиционную привлекательность.

По данным стратегии развития города Оренбурга, необходимым представляется существенное увеличение объема муниципальных активов и увеличение доли муниципальной собственности в экономике города - до 5% до 2018 года и до 10% до 2025 года. В том числе за счет создания широкой сети автономных муниципальных учреждений и увеличения объема муниципальных услуг, межмуниципального сотрудничества в освоении ресурсов территории, развития частно-муниципального партнерства.

Необходимо учитывать и экономико-географическое положение Оренбурга, которое позволяет включить регион и город в систему глобальных товарных, информационных и финансовых обменов. На сегодняшний момент сотрудничество Оренбурга осуществляется в сфере добычи и поставки сырья. Исчерпание потенциала экспортно-сырьевой модели экономического развития, стремление к выходу из финансовой системы базирующейся на наращивании топливного и сырьевого экспорта, дает дополнительный стимул для развития альтернативных секторов экономики, в первую очередь развитие агропромышленного комплекса, который имеет потенциал обеспечения сельскохозяйственной продукцией не только внутреннего рынка, но ее экспортирование в другие регионы и страны. Особенно актуально данное направление развития в рамках нарастающего мирового продовольственного дефицита. Перспективным является создание непродовольственных производств, использующих продукцию сельского хозяйства, на базе новых технологий.

Администрация города имеет положительный опыт взаимодействия с торговыми представительствами и посольствами иностранных государств, международными организациями, финансовыми институтами. География внешнеэкономических и международных связей администрации Оренбурга обширна и разнообразна: США, Великобритания, Германия, Австрия, Япония, Южная Корея, Китай, Швейцария, Голландия, Дания, Чехия и другие страны.

Сдерживающим фактором является недостаточная развитость

инфраструктурного сектора, в первую очередь транспортного, который не соответствует международным стандартам, существующим и предполагаемым объемам грузоперевозок.

Ключевые направления, которые приведут к системным изменениям в финансовой и общественно-политической жизни области - это актуальное направление, повышение эффективности и открытости власти, экономическое развитие области, и, самое главное, - развитие человеческого капитала.

Одной из первых важных задач является обеспечение повышения эффективности бюджетных расходов. Бюджетные деньги должны использоваться только для достижения конкретных результатов. Цель - наладить максимально эффективное управление государственными и муниципальными финансами. Средства должны идти на финансирование предоставляемых услуг. Необходимо пресекать потребительское отношение к бюджетным деньгам.

Модернизация экономики, повышение ее эффективности и как следствие, увеличение финансовых потоков должна включать формирование нового инвестиционного имиджа Оренбургской области, развитие АПК, промышленности, строительство жилья и дорог.

В рамках повышения финансовой устойчивости и увеличения объема финансовых потоков, необходимо обеспечить развитие человеческого капитала и создание благоприятной окружающей среды для инвестиционной деятельности. Увеличение инвестиций в человеческий капитал и поддержание их на высоком уровне являются стратегически необходимым условием стабильного развития региона и города в долгосрочном периоде. Результатом этих инвестиций будут являться собственные инновационные решения, которые позволят обеспечить устойчивое финансовое положение города Оренбурга и Оренбургской области.

Использованные источники:

1. Сайт администрации г. Оренбурга [Электронный ресурс] : социально-экономическое развитие города Оренбурга // Стратегия социально-экономического развития города Оренбурга до 2030 года : [веб-сайт]. <http://www.admin.orenburg.ru/town/the_strategy_of_socio_economic_development_of_the_city_of_orenburg/> (10.12.2012).

*Толоконников М.
студент группы МО
научный руководитель: Дзецина Е.А.
старший преподаватель кафедры
«Управление персоналом туризма и сервиса»
ФГБОУ ВПО «ОГИМ»
Россия, г. Оренбург*

КОММУНИКАЦИЯ В ПОЛЕ КОНФЛИКТА

Без процесса коммуникации, без передачи информации от субъекта управления к объекту управления, и, наоборот, без правильного понимания передаваемой и получаемой информации управленческая работа невозможна.

Слово коммуникация происходит от латинского «communis» - дословно «делаю общим, связываю, общаюсь». Наиболее близким к нему по значению является русское слово общение.

Коммуникации – это связи между функциями, подразделениями системы управления, между людьми [9, с. 204].

Некоторые авторы определяют коммуникации как процесс обмена различной информацией [18, с. 52], что, несомненно, верно, но не отражает сущности коммуникаций, то есть: цель, объект, субъект и т. д.

Рассматривая коммуникацию в рамках конфликта на любом уровне возможно отметить ее как основной элемент конфликта. Специфика коммуникации обуславливает ее влияние на конфликт, то есть является ли эта коммуникация причиной или катализатором нарастающего конфликта, а возможно и причиной перерастания скрытого конфликта в открытое противостояние, либо коммуникация направлена на урегулирование конфликтной ситуации. Важно отметить, что каждая коммуникация в рамках конфликта наделяется набором индивидуальных характеристик, которые присущи только ей и, рассматривая вербальную коммуникацию, следует выделить наиболее важные, на наш взгляд характеристики:

- эмоциональная окраска коммуникации;
- информация, заложенная в коммуникации;
- ситуация, в которой происходит коммуникация;
- цель коммуникации;
- уровень участников коммуникации;
- личностные особенности участников коммуникации.

По мнению автора, эти характеристики является наиболее важными в конфликте для организации коммуникации и могут определять ее результат. При возникновении конфликта существует опасность «эффекта лавины», когда незначительные разногласия могут перерасти в длительное противостояние, с затратой временных, финансовых и информационных ресурсов, а также с привлечением еще большего количества участников конфликта. В подобном случае коммуникация выступает решающим

фактором, так как разрешить конфликт, несмотря на его причины возможно лишь грамотно применив коммуникацию.

Современные науки – психология, менеджмент, социология, определяют высокую степень важности коммуникации, как выражения индивидуальных социально-психологических черт личности, участника конфликта. Определяя особенности поведения по психологическому типу личности возможно предугадать возможную реакцию на коммуникацию, в том числе и в рамках конфликта. Важно отметить, что одна и та же коммуникация может вызвать диаметрально противоположные реакции у субъектов взаимодействия. Поэтому при разрешении конфликта необходимо применять ситуационный и психологический анализ, даже в самом простом его проявлении:

Сбор и анализ существующей информации о субъекте коммуникации. Важно, чтобы полученные данные были наиболее правдивы и достоверны, что позволит осуществить коммуникацию с большей эффективностью.

Выявление степени заинтересованности в решении конфликта. Следует отметить, что этот вопрос следует рассмотреть с нескольких позиций: заинтересованность в разрешении конфликта в свою пользу, то есть как сильно оппонент хочет оказаться в выигрыше. От этого будет зависеть, насколько эффективным может быть коммуникация в его адрес. Необходимо отметить то, что желание прекратить возникший конфликт, зачастую это гораздо сильнее, чем желание выйти из него победителем. Осознание коммуникантами того, что восстановление прежних связей, вхождение в рабочий режим и потери ресурсов, гораздо сильнее способствует возможности организации конструктивной коммуникации в конфликте.

Психологическое состояние субъекта коммуникации. При создании психологического портрета субъекта необходимо учитывать напряжение, возникшее в ходе конфликта, которое может значительно повлиять на восприятие им ситуации.

Социальные связи субъекта коммуникации. Выявив подобные связи, например неформальные отношения на рабочем месте, возможно создать коммуникацию, направленную не на оппонента, а на его окружение, с целью более эффективного воздействия на него, так как в этой ситуации психологическое состояние будет влиять в меньшей степени (при условии, что ближайшее окружение не принимало участие в конфликте). Таким образом, имеет смысл придать коммуникации более «чистый» вид, избавив ее от «враждебного» образа оппонента и донести нужную информацию через людей, которые составляют эти социальные связи.

Отдельно необходимо выделить эффект впечатления от оппонента в конфликтной ситуации.

Учитывая напряженность при коммуникации, существующий образ собеседника может измениться в противоположную сторону, при проявлении им защитной реакции. Это может быть положительным

аспектом, так как в данном случае образ оппонента будет дополнен новыми качествами, неизвестными ранее, которые можно использовать, формируя эффективно коммуникацию для управления конфликтом.

С психологической точки зрения важно отметить следующие аспекты коммуникаций в конфликте:

слишком сильная эмоциональная окраска коммуникаций может способствовать снижению их эффективности, такой же эффект будет иметь и противоположная ситуация – безразличие;

употребление одних видов коммуникаций по задачам воздействия (мотивирующие, информационные, эмоциональные и т.д.) может привести к дисбалансу в управлении;

важно не только создавать коммуникацию, но и осуществлять обратную связь с оппонентом;

не менее важным аспектом является достоверность используемой в коммуникации информации;

построение коммуникации должно быть основано на этических принципах и морали.

Таким образом, применяя на практике управления все приведенные выше аспекты, вполне возможно качественно организовать коммуникацию даже в таком взаимодействии людей как конфликт, в результате последний будет выполнять конструктивные функции, что приведет к положительному эффекту.

Использованные источники:

1. Кибанов А. Я. Этика деловых отношений: учебник для вузов / А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров, В. Г. Коновалова – 2-е изд.; исп. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 424 с.
2. Лукичева Л.И. Управление организацией / Л.И. Лукичева - М.: Омега-Л, 2009. – 354 с.
3. Филимонова Е. В. Информационные технологии в экономике: учебник для вузов / Е. В. Филимонова, Н. А. Черненко, А. С. Шубин - Ростов н/Д: «Феникс», 2008 – 443 с.

Томтосов А.Ф.

студент

**ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный
университет им. М.К. Аммосова»**

Россия, г. Якутск

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ В РОССИИ

Около 18% российских пользователей (10,8 млн человек) совершали покупки в интернете хотя бы раз. Аналитики ощутили потенциал рынка онлайн-ритейла в полной мере в период кризиса. Тогда падали розничные оффлайн-продажи и торговля стремительно перемещалась в интернет.

Текущий объем рынка ритейла в этой сфере, по оценкам РБК, составляет 366 млрд рублей, 69% из них — рынок товаров.⁹⁸

Основным преимуществом можно считать возможность использовать онлайн-магазин в качестве «точки сбыта» для товаров, при этом, минимизировать затраты на аренду помещения и обслуживающего персонала. Создание и содержание сайта обойдется вам значительно дешевле аренды помещения в центре города. Проблема местоположение в случае с интернетом отпадает сама собой.

Покупки в интернет-магазинах выгодны как для продавца, так и для покупателя: в отличие от обхода магазинов, человек тратит сравнительно мало времени на поиск нужного наименования по наименьшей цене. Отзывы в комментариях и на специализированных сайтах позволяют быстро сделать выводы о качестве и надёжности магазина (что особенно важно, если магазин работает с кредитными картами). Быстрый мониторинг вынуждает продавцов устанавливать максимально низкие цены на свои товары и бороться за покупателей различными акциями и специальными предложениями.

Еще одной отличительной чертой интернет-бизнеса является его сравнительная простота. Например: Для создания Интернет-магазина не требуется получения многочисленных разрешений и лицензий. Его не проверяет пожарный инспектор, санэпидемстанция и другие. Также Профессионально грамотно созданный Интернет-магазин может работать полностью автономно. Практически без обслуживания. Стоит упомянуть и низкие требования к стартовому капиталу – от 50 000 рублей.

К недостаткам интернет-торговли можно отнести:

1. Безопасность. Владельцу сайта требуется регулярно тестировать сайт на наличие уязвимостей и обновлять защиту базы данных клиентов, в противном случае, произойдёт утечка важных персональных данных. Покупателям следует быть внимательными с выборами продавца, чтобы избежать мошенничества.
2. Удобство оплаты. Обилие способов оплаты (почтовые переводы, интернет-кошельки, почтовые переводы) в большой степени является недостатком, нежели преимуществом. Владелец сайта сам выбирает способы оплаты и, возможно, они не будут удобными для покупателя. Наличие нескольких «кошельков» может понизить внимание покупателя к безопасности.
3. Общедоступность. Отсутствие компьютеров или навыков их использования делают невозможным покупать товары в интернете. Часть людей с недоверием относятся к качеству и надёжности товаров, которые они не могут увидеть в живую.

Отдельным пунктом стоит выделить Правовое регулирование рынка интернет-коммерции. Российские законы написаны для оффлайн-бизнеса

⁹⁸ Запускалов А. Эксперты оценили перспективы развития интернет-коммерции в России
<http://cossa.ru/articles/230/8724/> (дата обращения 08.11.12)

и часто к интернет-коммерции попросту не могут быть применимы. Следует выработать стандарты торговли в сети. Они должны быть понятными, приемлемыми и прогнозируемыми для клиентов.

Таким образом, можно сделать вывод, что все недостатки онлайн-магазинов имеют временный характер и решаются введением компьютерных технологий в самые дальние регионы, принятием упорядочивающих и правовых норм для торговли в интернете. Становится совершенно ясно, что популярность таких магазинов будет идти в ногу с техническим прогрессом.

Предлагаю в процессе сравнения двух крупнейших отечественных и зарубежных интернет-магазинов выявить сильные и слабые стороны обеих сторон и попробовать применить богатый опыт американской компании в местных условиях.

Amazon.com, Inc. — американская компания, крупнейшая в мире по обороту среди продающих товары и услуги через Интернет и один из первых интернет-сервисов, ориентированных на продажу реальных товаров массового спроса.⁹⁹

OZON.ru — российский интернет-магазин. Основан в 1998 году Санкт-Петербургской компанией «Reksoft» и издательством «Terra Fantastica» как торговый сервис для продажи книг и видео через Интернет.¹⁰⁰

Компании, появившиеся с временным интервалом в 3 года, связывает не только схожий ассортимент товаров (книги) на начальном этапе, но и введения инновационных функций, которые позволили обеим компаниям занять лидирующие позиции в своих странах.

Например, Amazon.com первым ввел такую опцию, как отзывы клиентов о товаре. Включая негативные. Практика показала, что отзывы только увеличивают продажи.

OZON.ru был первым русскоязычным интернет-магазином, который предлагал пользователю существенное контент-сопровождение предлагаемых товаров (рецензии, обзоры, систему рекомендаций). Еще одним фактором успеха компаний является постоянно развивающаяся партнёрская программа. Такой подход позволяет увеличить объём продаж и, одновременно с этим, создать масштабную рекламу компании, не вкладывая в это множество средств.

Эксклюзивные контракты Amazon с поставщиками позволяют значительно снизить цены на свои наименования, например 18 октября 2011 года Amazon.com анонсировал партнёрство с одним из самых известных издательств комиксов DC Comics. Согласно договорённостям Amazon получит эксклюзивные права на электронные версии самых популярных комиксов включая «Супермена», «Бэтмена» и других.

⁹⁹Статья про Amazon (общее описание) – материал из Википедии - свободной энциклопедии

URL:<http://ru.wikipedia.org/wiki/Amazon.com> (дата обращения 15.11.12)

¹⁰⁰Статья про Ozon (общее описание) URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Ozon.ru> (дата обращения 15.11.12)

Цены на Ozon.ru зачастую превышают цены в других книжных магазинах (с учётом доставки). Возможно, это связано с определёнными сложностями в процессе доставки.

На Москву приходится целых 47% оборота, а значит нужно содержать большой курьерский штаб. Каждый курьер должен иметь при себе кассовый аппарат, чтобы при Вас пробить чек, а на обслуживание аппаратов идут дополнительные расходы. Этим часто пренебрегают малые онлайн-магазины, когда курьер приходит с товаром и готовым чеком.

В отличие от Amazon, которая могла с самого начала использовать американскую почту и службу доставки UPS, чтобы развиваться, у OZON.ru этого не было. И им приходилось развивать собственную систему доставки. Как правило, предоставляется выбор способов доставки: более медленная и дешёвая (standartshipping) и более быстрая и соответственно дорогая (expeditedshipping). В ряде случаев доставка по США вообще бесплатная. Доставка на Ozon.ru является главным недостатком, из-за которого в большинстве случаев теряется целесообразность покупки в этом магазине, так как в сумме цена будет выше, чем в обычном магазине. Исключения составляют редкие книги и книги на иностранных языках. Также выгодно покупать во время специальных акций, которые отечественный магазин проводит регулярно. Иногда можно найти редкие или коллекционные книги, которые не продаются в книжных магазинах, благодаря партнёрской программе для пользователей.

Обе компании одними из первых ввели партнёрскую программу, которая стала одним из главных факторов их успеха. Возможность таким образом пополнять ассортимент магазина в огромных количествах создаёт впечатление, что в этих магазинах есть всё. Но между программами по работе с партнёрами этих двух онлайн-магазинов есть принципиальная разница.

Amazon.com имеет шкалу партнёрской комиссии, в зависимости от типа и числа проданных товаров. В сокращённом виде ее можно представить так:¹⁰¹

Товаров

1-6 4,0%

7-10 6,0%

31-110 6,5%

111-320 7,0%

321-630 7,5%

631-1570 8,0%

1571-3130 8,25%

3131 и более 8,5%

¹⁰¹ Шкала партнёрской комиссии с сайта о программах Amazon URL: <http://affiliate-program.amazon.com/gp/associates/join/compensation.html> (дата обращения 5.12.12)

Особые проценты: электроника и связь – 4%, Kindle и скачиваемые для него файлы – 15, скачиваемые игры – 20%.

Партнеры OZON.ru получают партнерскую комиссию в зависимости от числа проданных товаров и типа используемых партнерских ссылок:¹⁰²

Проданных за прошлый месяц товаров, в штуках

Товаров	Прямые ссылки	Общие ссылки
0-9	6%	2%
10-199	12%	5%
200-499	13%	6%
500-999	14%	6%
1000-3999	15%	7%
4000 и более	20%	10%

Зарубежный онлайн-магазин обладает более широким набором инструментов для помощи партнёрам. Широкий выбор инструментов от шаблона странички интернет-магазина до вебсервисов. Виджеты-крутилки, представляющие товары в различных цветовых оформлениях и форматах: списками, описаниями, тегами, или страницей каталога.

Таким образом, подытожив всё выше описанное можно сделать вывод, что Ozon.ru является лидером среди отечественных представителей этой сферы, но тем не менее уступает такому гиганту как Amazon. Обладая меньшим ассортиментом товаров, меньшим территориальным охватом, более высокими ценами и менее развитыми условиями для сотрудничества, Ozon.ru имеет преимущество в виде стремительно развивающегося сектора интернет-торговли в России. Можно сказать, что потенциал этого магазина еще не реализован на полную мощность и в будущем времени его доходы будут неуклонно расти.

Список интернет-магазинов в Якутии в основном представлен магазинами с интернет-каталогами и доставкой по республике. Покупка в таких каталогах целесообразна в основном для жителей отдалённых населённых пунктов, поскольку цены в таких магазинах не отличаются от предоставляемых в обычных торговых сетях. Большая часть населения отдаёт предпочтение покупкам в Ozon.ru или в других менее крупных онлайн-магазинах.

Опрос, проведенный 2.12.11 среди студентов, показал следующие данные:

¹⁰² Таблица оплаты для крупных партнеров URL: <http://www.ozon.ru/context/detail/id/4717193/> (дата обращения 5.12.12)

В опросе приняли участие 50 человек в возрасте 18-26 лет регулярно совершающих покупки через интернет.

- 22 человека заказывают в российских интернет-магазинах (16 человек покупают книги и аксессуары).
- 20 человек заказывают в зарубежных интернет-магазинах (18 человек покупают аудио и видео технику).
- 8 человек заказывают в местных интернет-магазинах (все 8 опрошиваемых покупают компьютеры и комплектующие).

Перспективной кажется идея создания полноценного онлайн-магазинами со всеми преимуществами вышеописанных компаний (низкие цены, широкий ассортимент, сотрудничество с пользователями, наличие маркетинговых акций).

Используя сильные стороны локального бизнеса, а именно быстрая доставка, гарантия в быстром возврате некачественного товара и удобство в оплате, можно открыть цифровой онлайн-магазин с сильной консультационной базой и преимуществами в цене по сравнению с их классическим аналогом.

Улякина Н.А., к.п.н., доцент

доцент кафедры экономики и предпринимательства

Ивашина Н.С., к.п.н.

доцент кафедры экономики и предпринимательства

ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный университет»

Россия, г. Магнитогорск

ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КАТЕГОРИИ «МОНОПРОФИЛЬНЫЙ ГОРОД»

В статье представлены различные подходы к определению понятия «монопрофильный город», раскрыты основные критерии отнесения города к категории «монопрофильный».

В настоящее время правительство России подчеркивает необходимость устойчивого развития государства. Устойчивое развитие России в целом возможно в случае обеспечения устойчивого развития всех ее регионов. Структурными элементами региональной системы являются города, среди них особого внимания заслуживают монопрофильные, в которых проживает около четверти населения страны. Негативные для экономики страны процессы в монопрофильных городах проявляются наиболее остро, так как территориальные образования такого типа более чутко реагируют на колебания внешней среды. В условиях экономической нестабильности градообразующее предприятие из источника жизнедеятельности и развития монопрофильного города превращается в источник угроз его существованию.

В исследовании Экспертного института отмечается, что монопрофильные поселения стали возникать в эпоху Петра I. Некоторые

исследователи относят возникновение подобных поселений и к ещё более раннему историческому периоду.

Анализируя исследования современных ученых в области изучения монопрофильных городов, необходимо отметить, что четкого определения понятия «монопрофильный город» в настоящее время нет.

Эксперты НПФ «Экспертный институт» в исследовании «Монопрофильные города и градообразующие предприятия» дают термину «моnogород» следующее определение: моногород — поселение, организации или жители которого неспособны своими силами компенсировать риски внешней экономической среды, исключаящие возможность устойчивого развития этого населённого пункта [4].

Аналитическое агентство RWAY определяет монопрофильный город, как город, в котором градообразующее предприятие определяет практически все экономические и, что особенно важно, социальные процессы, происходящие в городе [3].

В соответствии с этим подходом моногород (монопрофильное поселение) - поселение (город, посёлок), где существует настолько тесная связь между функционированием крупного (градообразующего) предприятия и экономико-социальными аспектами жизни самого поселения, что рыночные перспективы предприятия существенно влияют на судьбу этого поселения как такового.

Союз российских городов к моногородам относит те поселения (город, посёлок), где жизнь и благополучие людей находятся в тесной зависимости от деятельности одного предприятия, либо группы предприятий, связанных единой производственной цепочкой или обслуживающих один и тот же рынок, на которых занято более четверти экономически активного населения [10].

Согласно данному подходу к моногородам относятся населенные пункты, имеющие одно предприятие, на котором работает более 25% экономически активного населения данного пункта.

Министерством регионального развития России определены следующие критерии «моnogорода»:

- доля крупнейшего или нескольких предприятий одной и той же отрасли либо группы взаимосвязанных (или работающих на один и тот же рынок) превышает 25% численности занятых в данном населенном пункте;
- доля одной отрасли составляет более 50% общего производства в населенном пункте;
- наличие в поселке городского типа предприятий определенного отраслевого профиля, как правило, создающих ситуацию экономической монопрофильности [9].

Согласно рекомендациям Министерства регионального развития РФ к моногородам целесообразно относить населенные пункты, численность населения которых более 5000 человек [6, с. 2].

Таким образом, город можно называть монопрофильным, если присутствуют следующие признаки:

- наличие в городе одного или нескольких однотипных предприятий, относящихся к одной отрасли, или обслуживающих один узкий сегмент отраслевого рынка, притом, что остальные предприятия города обслуживают только внутренние нужды города или проживающих в нем людей;

- наличие в городе цепочки технологически связанных предприятий, работающих на один конечный рынок, кроме предприятий, обслуживающих внутренние нужды города;

- значительная зависимость доходной части бюджета города от деятельности одного (или нескольких) крупных предприятий;

- низкая диверсификация сфер занятости населения города (однородный профессиональный состав);

- значительная удаленность города от других, более крупных населенных пунктов (что снижает возможности мобильности жителей), при наличии в городе первых двух признаков или отсутствие развитой инфраструктуры, обеспечивающей связь города с внешним миром (дороги автомобильные и железные, телефонная сеть и т.д.) [2].

Анализ приведенных определений позволяет выделить два подхода отнесения города к категории «монопрофильный»: количественный и качественный (рис.1).

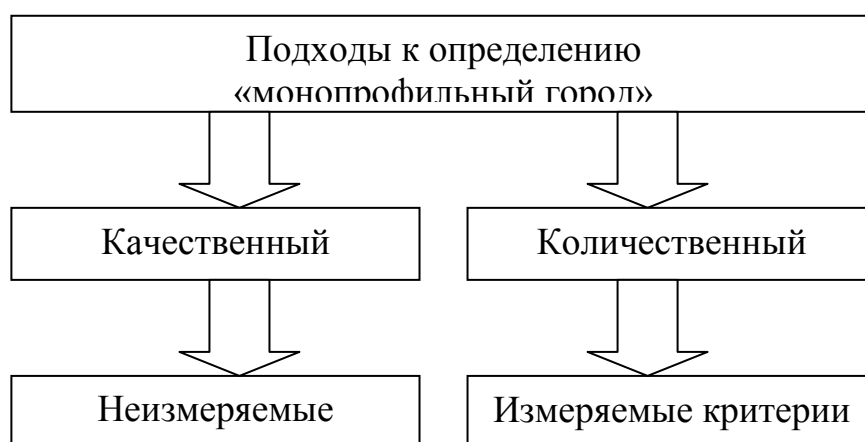


Рис. 1. Подходы к определению «монопрофильный город»

Таким образом, монопрофильный город представляет собой сложную структуру, в которой город и предприятие неразрывны. Градообразующее предприятие реализует не только экономические, но и социальные функции, обеспечивая условия жизнедеятельности в населенном пункте [5].

Следовательно, в термине «монопрофильный город» ключевым является понятие градообразующего предприятия.

Существующая нормативная правовая база содержит различные положения, закрепляющие понятие градообразующих предприятий. В

соответствии с Постановлением Правительства РФ № 1001 от 29 августа 1994 г. градообразующее предприятие - это предприятие, на котором занято не менее 30% от общего числа работающих на предприятиях города, либо имеющее на своем балансе объекты социально-коммунальной сферы и инженерной инфраструктуры, обслуживающие не менее 30% проживающих в населенном пункте [8].

В Федеральном законе «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 года № 127-ФЗ в ст. 169 зафиксировано, что градообразующими организациями признаются юридические лица, численность работников которых составляет не менее двадцати пяти процентов численности работающего населения соответствующего населённого пункта [7].

Однако это положение регулирует лишь ограниченный сегмент правовых отношений. Каждый субъект РФ вправе определять критерии отнесения предприятия к градообразующему самостоятельно, и они различаются в зависимости от местного законодательства. Определение статуса градообразующего предприятия очень важно, т.к. оно несет особую социальную нагрузку за функционирование и развитие всего города.

Исследователи выделяют следующие основные характеристики социально-экономического развития моногородов (рис.1) [1, с. 358].



Рис. 2. Основные характеристики социально-экономического развития моногорода

Монопрофильные города составляют по разным оценкам от 23% до 45% от общей численности городов России. Такое расхождение в аналитических данных связано с отсутствием четких критериев отнесения города к категории «монопрофильный».

Таким образом, анализ публикаций по исследованию моногородов свидетельствует о том, что существующие подходы к их определению противоречивы, различаются основными классификационными признаками. Мы считаем, что при отнесении города к категории «монопрофильный» не следует ограничиваться только количественными критериями. Для оказания

адресной поддержки развития моногородов необходимо четко определить критерии отнесения города к данной категории, так как от успешности реализации программ развития монопрофильных населенных пунктов зависит будущее российской экономики в целом.

Использованные источники:

1. Алушкин, Ю.А. Моногорода в региональной экономике России: основные характеристики и новые условия развития / Ю.А. Алушкин // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 3. – С. 357 – 359
2. Аналитический доклад о результатах выполнения проекта «Монопрофильные города и градообразующие предприятия» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.union.invest.ru
3. Аналитическое агентство RWAY [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rway-online.ru
4. Воронин, И. Как будут спасать моногорода? / И.Воронин. – Бюллетень недвижимости, 21 октября 2009 года
5. Кох, И.А. Тенденции социального развития монопрофильных городов с градообразующим предприятием / И.А. Кох // Научный вестник Уральской академии государственной службы: политология, экономика, социология, право. – №4(9) декабрь 2009 г.
6. Методические рекомендации по разработке муниципальных программ реструктуризации моногородов (комплексных инвестиционных планов моногородов на период до 2012 г.) – Департамент муниципального развития Аппарата Правительства Пермского края. – 2009. – 6с.
7. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 26 октября 2002 г. №127-ФЗ
8. О порядке отнесения предприятий к градообразующим и особенностях продажи предприятий-должников, являющихся градообразующими: Постановление Правительства РФ от 29.08.94 №1001
9. Официальный сайт Министерства регионального развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.minregion.ru
10. Проблемы малых городов и районов России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.smgrf.ru/problem/problems.php

*Уразбахтина А. И.
Шайхутдинова Н.А., доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г.Уфа*

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПЗ «ДРУЖБА» ФИЛИАЛ ЗАО АПХ «АЛАТАУ»

Актуальность темы состоит в том, что организация для непрерывного процесса производства должна иметь определенную сумму оборотных средств. Эффективная работа предприятия во многом зависит от состояния

его оборотных средств, а именно, от их размера и структуры. Для предприятия важно правильно определить оптимальную потребность в оборотных средствах, что позволяет с минимальными издержками получать прибыль, запланированную при данном объеме производства.

Рассмотрим в таблице 1 динамику изменения оборотных средств.

Таблица 1 Динамика изменения оборотных средств

Виды оборотных средств	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2011 г. в % к 2009 г.
Запасы	54409	50914	76669	140,9
Дебиторская задолженность	923	1336	1288	139,5
Денежные средства	40	70	30	75
Итого оборотные активы	55372	52320	77987	140,8

В целом оборотные средства в 2011 году увеличились по сравнению с 2009 годом на 40,8%, за счет дебиторской задолженности, запасов и денежных средств.

С точки зрения обеспечения ликвидности предприятия дебиторскую задолженность необходимо соотносить с величиной кредиторской задолженности. Объем дебиторской задолженности не должен превышать объема кредиторской. Это является пороговым значением для контроля. Предприятие должно брать денежных средств в кредит больше, чем давать.

Как видно по данным таблицы 1, ПЗ «Дружба» имеет дебиторскую задолженность в размере 1288 тыс. руб. Чтобы сократить и не допускать появления дебиторской задолженности, предлагаем предприятию рассчитывать норматив. Норматив дебиторской задолженности целесообразно соотносить с коэффициентом быстрой ликвидности, который является промежуточным коэффициентом покрытия и показывает, какую часть можно погасить текущими активами за минусом запасов. Он также помогает оценить возможность погашения предприятием краткосрочных обязательств в случае ее критического положения, когда не будет возможности продать запасы, т.е. коэффициент быстрой ликвидности характеризует ту часть текущих обязательств, которая может быть погашена не только за счет денежных средств, но и за счет ожидаемых поступлений за отгруженную продукцию [1].

$$К_{бл} = 1318 / 82943 = 0,02$$

$$К_{бл} = 1,3 \text{ ДЗв} / \text{КП} + \text{ДЗср.} / \text{КП} = 1,3 * 1288 / 1619 = 1,03$$

Рассчитаем норматив дебиторской задолженности для предприятия:

$$(\text{ДЗв} + \text{ДЗср} / 1,3) < \text{КП} / 1,3$$

$$(\text{ДЗв}_{2011} + \text{ДЗср} / 1,3) < \text{КП} / 1,3 = 1288 / 1,3 = 990,7 < 1245,3$$

Предприятие может рассчитывать норматив дебиторской задолженности. Данный норматив устанавливается с учетом величины кредиторской задолженности, а также объема высоколиквидной

дебиторской задолженности. Тем самым при соблюдении установленного подобным образом норматива достигается достаточный уровень ликвидности для предприятия.

Использованные источники:

- 1 Герасимова, Л. Н. Совершенствование методов анализа дебиторской задолженности и денежных средств с целью снижения финансовых рисков предприятия [Текст]/ Л. Н. Герасимова// Аудит и финансовый анализ.-2007. - №5.- С.-1.
- 2 Лапуста, М.Г. Финансы организаций (предприятий) [Текст] : учебник/ М. Г. Лапуста, Т.Ю Мазурина, Л.Г. Скамай. - М.: ИНФРА-М, 2010.-575 с.

*Уразбахтина А. И.
Фазрахманов И. И., доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г.Уфа*

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

Оборотные средства предприятия - это денежные ресурсы, авансируемые в оборотные производственные фонды и фонды обращения[2]. Каждое предприятие, осуществляющее хозяйственную деятельность, должно иметь оборотные средства (оборотный капитал), которые обеспечивают бесперебойный процесс производства и реализации продукции. Эффективная работа предприятия во многом зависит от состояния его оборотных средств, а именно, от их размера и структуры. Для предприятия важно правильно определить оптимальную потребность в оборотных средствах, что позволяет с минимальными издержками получать прибыль, запланированную при данном объеме производства.

Возьмем в качестве примера предприятие ПЗ «Дружба» филиал ЗАО АПХ «Алатау». Проблемой предприятия является, низкая оборачиваемость оборотных средств. Рассмотрим оборотные средства, динамику их изменения. Запасы увеличились на 40,9% и составили 76669 тысяч рублей, дебиторская задолженность увеличилась на 39,5% и составила 1288 тыс. руб., денежные средства уменьшились на 25% и равны 30 тыс. руб. В целом оборотные средства в 2011 году увеличились по сравнению с 2009 годом на 40,8%. Запасы увеличились из-за того, что был произведен большой объем продукции, и не было достаточной реализации продукции. Дебиторская задолженность увеличилась за счет того, что многие покупатели продукции предприятия вовремя не расплатились по задолженности.

Далее в таблице 2 рассмотрим эффективность использования оборотных средств.

Таблица 2 Эффективность использования оборотных средств

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2011 г. в % к 2009 г.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	0,8	0,8	0,4	50
Коэффициент загрузки оборотных средств	1,2	1,2	2,3	191,7
Средняя продолжительность одного оборота, дни	456,3	456,3	912,5	199,9

Как видно по результатам вычислений, коэффициент оборачиваемости за три прошедших года уменьшился в 2 раза, коэффициент загрузки оборотных средств увеличился на 91,7%, длительность одного оборота увеличилась на 456,2 дня или на 99,9%. Видно, что на 1 рубль оборотных активов в 2011 году приходится 0,4 рубля выручки. 2,3 рубля оборотных средств приходится на 1 рубль выручки в 2011 году. Как видно из вычислений оборотные средства на предприятии в целом используются неэффективно.

Как видно по данным ПЗ «Дружба» имеет дебиторскую задолженность в размере 1288 тыс. руб. Рассчитаем показатели эффективности управления дебиторской задолженностью.

Коэффициент оборачиваемости общей дебиторской задолженности, включающей краткосрочную дебиторскую задолженность (КДБЗ) и долгосрочную дебиторскую задолженность (ДДБЗ) рассчитывается так: $Ko(ДБЗ) = 27948/1288=21,7$. Продолжительность одного оборота: $To(ДБЗ) = 360/21,7=16,6$ дней. В базисный и отчетный периоды значения коэффициента оборачиваемости и продолжительности одного оборота общей дебиторской задолженности равны: $Ko(ДБЗ)_o = 42274:923 =45,8$; $To(ДБЗ)_o = 360 : 45,8 = 7,86(дня)$; $Ko(ДБЗ)_1 = 27948 : 1288 =21,7(раз)$; $To (ДБЗ)_1 = 360 : 21,7 = 16,6 (дня)$. Оценим изменение уровня управления общей дебиторской задолженностью: $\Delta Ko (ДБЗ) = 21,7-45,8= - 24,1$. Темп прироста: $T_{пр} (Ko) = -24,1: 45,8 \times 100\% =- 52,6\%$. Соответственно продолжительность одного оборота: абсолютное изменение: $\Delta To(ДБЗ) = 16,6 - 7,86 = 8,74 (дня)$. Темп прироста: $T_{пр} (To) =8,74: 7,86 \times 100\% =111,2\%$.

Таким образом, уровень управления общей дебиторской задолженностью в отчетный период увеличился на 111,2%, средства от дебиторов за продукцию в кредит поступали на 8,74 дня дольше.

Для хозяйственной деятельности предприятию необходимы денежные средства, которые в свою очередь находятся у дебиторов. Чтобы иметь дополнительные средства предприятию придется взять кредит под 17-21%. Это под собой подразумевает немалые затраты.

В связи с этим можно порекомендовать предприятию форму рефинансирования дебиторской задолженности, часто используемую в настоящее время, как факторинг. Факторинговая операция позволяет предприятию-продавцу рефинансировать преимущественную часть дебиторской задолженности по предоставленному покупателю кредиту в

короткие сроки, сократив тем самым период финансового и операционного цикла. Факторинг позволяет компании развиваться быстрее. Во-первых, факторинг, как правило, освобождает предприятие от учетных операций, издержек по обслуживанию дебиторской задолженности и расходов по инкассированию. Для предприятия экономия на этих расходах может иметь большое значение. Во-вторых, чтобы получить финансирование по факторинговой схеме, не нужно оформлять залог. Кроме того, ее можно использовать при поставках на любую, даже самую незначительную сумму[1]. Таким образом можно сделать вывод, что использование факторинга является наиболее выгодным вариантом, а также позволит предприятию сократить дебиторскую задолженность.

Использованные источники:

- 1 Кудымова, А. Круговорот дебиторки в факторинге / А. Кудымова// Свой бизнес.- 2003. -№11.- Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/finances/section_30/article_1632/-25.10.2012.
- 2 Лапуста, М.Г. Финансы организаций (предприятий) [Текст] : учебник/ М. Г. Лапуста, Т.Ю Мазурина, Л.Г. Скамай. - М.: ИНФРА-М, 2010.-575 с.

Устинова Н.Н.

ассистент кафедры «ЭОУ»

Балаковский институт техники, технологии и управления

Россия, г. Балаково

СОЦИАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: СУЩНОСТЬ, ОБЪЕКТЫ И СУБЪЕКТЫ

Проблема социальной безопасности уже не одно десятилетие интересует исследователей различных областей науки: социологов, юристов и экономистов. Именно ими сформулировано множество определений категории «социальная безопасность».

В настоящее время существует три подхода к определению категории «социальная безопасность».

Согласно первому подходу «социальная безопасность» представляет собой совокупность мер по защите интересов общества в социальной сфере.[4] Проблема защиты одна из древнейших, ее пытались решить правители, жившие на земле до нашей эры, но в те времена, защита требовалась в первую очередь от внешних угроз, в основном от посягательств на занимаемую территорию. С развитием системы государственности потребность в защите изменялась и на современном этапе развития общества преобразовалась в социальную защиту.

Согласно второму подходу, получившему распространение за рубежом, «социальная безопасность» отождествляется с понятием «социальное обеспечение». Так в США вопросами социальной безопасности занимается специально созданный орган федеральной власти - Управление социальной безопасности, действующий на основе Закона о социальной

безопасности 1935 г., принятого для предотвращения социального взрыва после Великой депрессии 1929 – 1933 гг. [4]

Согласно третьему подходу «социальная безопасность» соответствует понятию «национальная безопасность». Образование понятия "национальная безопасность" также имеет давнюю историю. Некоторые исследователи относят его к периоду становления наций или создания государств. Другие подчеркивают его современное толкование, акцентируя внимание на комплексном характере безопасности. [4]

Анализ подходов к характеристике категории показал, что «социальная безопасность» является комплексным понятием, вмещающим в себя экономические, социальные, политические, экологические и другие аспекты – всё то, что влияет на среду обитания человека, на качество жизни людей, делает общество устойчивым, способным развиваться. Однако, какой бы подход к определению социальной безопасности не использовался, ее назначение остается неизменным - обеспечение существования и возможности прогрессивного развития личности, общества и государства.

Первые попытки научного обоснования проблемы социальной безопасности можно отнести к концу XIX, началу XX веков. Однако системных решений по обеспечению социальной безопасности в тот период выработано не было. Чаще всего все сводилось лишь к разработке мероприятий по ликвидации уже возникших социальных угроз и адаптации их к меняющимся условиям жизнедеятельности общества.

Более-менее систематическое решению вопросов социальной безопасности началось в 1948г. с принятием «Всеобщей декларацией прав человека». [5]

Понятие «социальная безопасность» было введено в современный российский научный оборот исследователями Института социально-политических исследований (ИСПИ) РАН в середине 1990-х годов.[7]

Однако детальное и тщательное изучение вопросов социальной безопасности началось с приходом XXI века, когда появилось мнение о том, что соцзащита устарела и пора говорить о социальной безопасности.[3] Суть нового подхода заключается в необходимости предотвращения угроз, а не устранении их последствий.

Первый проект закона «О социальной безопасности и социальном развитии» был внесен в государственную Думу еще в 1995г. взамен существовавших в СССР декретов, положений и законов.

Проект закона определяет правовые, экономические и социальные основы деятельности по обеспечению социальной безопасности и ускорению социального развития Российской Федерации, порядок создания и функционирования системы социальной безопасности и социального развития страны.[2]

Согласно проекту закона «социальная безопасность» есть состояние общества, в том числе всех основных сфер производства, социальной сферы,

охраны внутреннего конституционного порядка, внешней безопасности, культуры, при котором обеспечивается номинальный (официально нормированный и общественно нормальный, установившийся) уровень социальных условий и предоставляемых социальных благ — материальных, временных, санитарно-эпидемиологических, экологических, психологических и иных, определяющих качество жизни человека и общества в целом, гарантируется минимальный (максимально-допустимый) риск для жизни, физического и психического здоровья людей.[2]

Таким образом, к основным объектам социальной безопасности проект закона относит: состояние общества, в том числе, всех основных сфер жизнедеятельности; состояние личности - ее права и свободы. Основным субъектом обеспечения безопасности является государство, осуществляющее функции в этой области через органы законодательной, исполнительной и судебной властей.[2]

В 2000г. была рассмотрена девятая редакция этого закона, и он снова был отправлен на доработку. За прошедшие с тех пор 11 лет проект претерпел некоторые изменения, еще несколько раз пересматривался, но так и не был принят.

В настоящее время в РФ существует федеральный закон № 390 «О безопасности» принятый Государственной Думой 7 декабря 2010 года взамен закона № 2446-1 «О безопасности» от 05.03.92г. и одобренный Советом Федерации 15 декабря 2010 года. Федеральный закон № 390, вступивший в силу с момента его официального опубликования 28.12.2010г., определяет основные принципы и содержание деятельности по обеспечению безопасности государства, общественной безопасности, экологической безопасности, безопасности личности, иных видов безопасности, предусмотренных законодательством Российской Федерации.[1] В федеральном законе № 390 формулировка «социальная безопасность», как таковая – отсутствует, однако исходя из определения «социальная» (от лат. общество), можно трактовать положения по государственной, общественной и личной безопасности как положения по социальной безопасности.

Настоящий Закон закрепляет правовые основы обеспечения безопасности личности, общества и государства, определяет систему безопасности и ее функции, устанавливает порядок организации и финансирования органов обеспечения безопасности, а также контроля и надзора за законностью их деятельности.

Согласно закону №390 «безопасность» - состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз. Под угрозами безопасности закон №390 понимает совокупность условий и факторов, создающих опасность жизненно важным интересам личности, общества и государства.

Социальная безопасность характеризует такое качество социальных отношений, при котором любой член общества мог бы пребывать вне угроз

различного характера, которые можно классифицировать [6]:

- по характеру возникновения: объективные и субъективные;
- по источнику: внешние и внутренние;
- по времени и длительности воздействия: потенциальные и актуальные;
- по степени сформированности: потенциальные и реальные;
- по характеру и специфике: природные и антропогенные;
- по сфере и области возникновения: политические, экономические, экологические, демографические;
- по степени восприятия: осознанные и неосознанные; завышенные и заниженные; мнимые и реальные; адекватные и неадекватные.

Выделяя те или иные угрозы социальной безопасности, следует учитывать, что реальные угрозы безопасности носят комплексный характер, для них характерна взаимосвязь субъективных и объективных, внешних и внутренних, потенциальных и актуальных обстоятельств, обуславливающих их воздействие на жизненно важные интересы общества и развитие ситуации в социальной сфере той или иной страны.

Жизненно важные интересы - совокупность потребностей, удовлетворение которых гарантирует существование и возможности прогрессивного развития личности, общества и государства.

К основным объектам безопасности закон №390 относит: личность - ее права и свободы; общество - его материальные и духовные ценности; государство - его конституционный строй, суверенитет и территориальная целостность.

Основным субъектом обеспечения безопасности является государство, осуществляющее функции в этой области через органы законодательной, исполнительной и судебной властей. Государство в соответствии с действующим законодательством обеспечивает безопасность каждого гражданина на территории Российской Федерации. Гражданам Российской Федерации, находящимся за ее пределами, государством гарантируется защита и покровительство.

Граждане, общественные и иные организации и объединения являются субъектами безопасности, обладают правами и обязанностями по участию в обеспечении безопасности в соответствии с законодательством Российской Федерации, законодательством республик в составе Российской Федерации, нормативными актами органов государственной власти и управления краев, областей, автономной области и автономных округов, принятыми в пределах их компетенции в данной сфере. Государство обеспечивает правовую и социальную защиту гражданам, общественным и иным организациям и объединениям, оказывающим содействие в обеспечении безопасности в соответствии с законом.

Реальная и потенциальная угроза объектам безопасности, исходящая от внутренних и внешних источников опасности, определяет содержание деятельности по обеспечению внутренней и внешней безопасности.

Государственная политика в области обеспечения безопасности, в т.ч. и социальной, является частью внутренней и внешней политики Российской Федерации и представляет собой совокупность скоординированных и объединенных единым замыслом политических, организационных, социально-экономических, военных, правовых, информационных, специальных и иных мер по обеспечению безопасности.[2] Данные меры формируются адекватно угрозам жизненно важных интересов личности, общества и государства.

Проведя предварительный анализ категории «социальная безопасность» можно утверждать, что социальная безопасность является очень широким понятием, реализующимся на разных уровнях и в разных сферах жизнедеятельности общества, что объясняет сложности ее трактовки; проблема социальной безопасности - относительно новая для научного сообщества в т.ч. и российского; социальная безопасность в РФ не прописана на законодательном уровне; объект социальной безопасности при определенных условиях может становиться субъектом и наоборот (такое изменение возможно при рассмотрении социальной безопасности согласно уровням ее реализации); простейшей единицей социальной безопасности является человек (личность), который одновременно является и субъектом, т.к. именно он напрямую сталкивается с различными видами угроз и принимает решения по воздействию на них, и объектом, т.к. является элементом государственной системы и ощущает на себе ее воздействие.

Использованные источники:

1. ФЗ «О безопасности» [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.internet-law.ru>. (20.12.2010)
2. ФЗ «О социальной безопасности и социальном развитии» проект [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://talant-abc.narod.ru> . (10.10.2011)
3. Гехт И. Соцзащита устарела. Пора говорить о социальной безопасности [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://www.nk-ural.ru/nk/socialnoe/socialnoe_28.html (23.06.2011)
4. Концептуальные модели государственного социального страхования как форма социальной защиты и национальной безопасности общества в пореформенный период [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.buroadvokat.ru/index.php/> (09.01.2012)
5. Концепция социальной безопасности населения региона [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.deti-s-zur.ru/article/145.html> (12.11.10)
6. Пирогов Г. Социальная сфера как средоточие проблем национальной безопасности [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.rae.ru/fs/> (23.10.2007)
7. Ульяновских М.П. Институциональная трансформация Российского общества (аспект социальной безопасности). – Краснодар. 2006. – С. 3,8

*Утякаева Г.С.
студент
Никитина А.А., к.э.н., доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

РОЛЬ ПРИМЕНЕНИЯ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И ВЫПУСК СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ ПРИ ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

При организации учета по местам возникновения затрат и центрам ответственности в отраслях растениеводства необходимо учитывать особенности внутренней структуры управления сельскохозяйственного предприятия, так как рациональность ее организации во многом определяет эффективность управления.

В отраслях растениеводства для учета и контроля производственных затрат в качестве места возникновения затрат целесообразно рассматривать структурное подразделение с обособлением в ней обрабатываемых площадей, где происходит первоначальное потребление производственных ресурсов и осуществляется производство растениеводческой продукции.

Центрами ответственности могут выступать структурные подразделения, отрасли растениеводства, растениеводство как сфера аграрного производства и сельскохозяйственное предприятие в целом, возглавляемые соответствующими руководителями.[2]

Для объективной оценки вклада каждого подразделения в эффективность видов деятельности организации учет должен обеспечить своевременное и полное оприходование продукции, достоверную оценку ее количества и качества, отдельный учет выхода продукции по видам и ассортименту, по структурным подразделениям.

Аналитический учет в растениеводстве строится таким образом, чтобы обеспечить отдельный учет затрат под урожай текущего года и под урожай будущих лет с разграничением затрат по видам выполняемых работ, по культурам.[3]

В настоящее время роль учета и анализа затрат объективно повышается, поскольку учетно-аналитическая информация обеспечивает систему управления необходимыми данными и позволяет принять эффективные управленческие решения в области затрат.

Детальный анализ затрат на производство и выпуск продукции представляет собой необходимый элемент управления производством и его составляющими элементами.

Важная роль в оценке и управлении себестоимостью отводится анализу затрат на производство продукции растениеводства.

Рассмотрим динамику производства продукции растениеводства за последние три года (таблица 1).

**Таблица 1 Динамика затрат и производства продукции
растениеводства**

Показатель	2009 г.		2010 г.		2011 г.		Темп роста, %	
	затра- ты	выручка	затра- ты	выручка	затра- ты	выручка	затра- ты	выручк а
Озимые зерновые	7415	1663	7706	1169	9903	2582	133,55	155,26
Яровые зерновые	18740	16977	6964	9627	27359	16779	145,99	98,83
Зернобобо- вые	2005	130	427	-	1845	147	92,02	113,08
Подсолнеч- ник	375	1525	1006	2860	2475	4534	660,00	297,31
Многолетн ие травы	942	-	2124	-	4300	-	456,48	-
Однолетни е травы	1310	-	3394	-	5700	-	435,11	-

Из данных таблицы 1 видно, что объем затрат по озимым зерновым в 2011 г. по сравнению с 2009 г. увеличился на 33,55 %, при соответствующем увеличении выручки на 55,26 %, что говорит об увеличении прибыли приходящейся на 1 руб. затрат. По яровым зерновым также произошли изменения, выявлено увеличение объемов затрат на 45,99 % в 2011 г. по сравнению с 2009 г. при соответствующем снижении объема выручки на 1,17 %, что является отрицательным фактором, исходя из этого можно сделать вывод, что данный вид продукции является нерентабельным для ООО Агрофирма «Николаевская». В тоже время затраты по зернобобовым культурам за анализируемый период снизились на 7,98 %, при том что выручка увеличилась 13,08 %. Также в данном периоде произошло увеличение затрат по культуре подсолнечник на 560%, а выручка на 197,31 %, но при этом данная продукция является прибыльной для предприятия. Таким образом, можно сделать вывод, что увеличение затрат на продукцию растениеводства связано, с увеличением объемов производства продукции растениеводства и увеличением посевных площадей.

Для принятия управленческих решений необходимо изучить факторы, оказывающие влияние на изменение объема производства продукции. Рассмотрим изменения размера себестоимости продукции в зависимости от изменения валовой прибыли и выручки от реализации продукции растениеводства (таблица 2).

**Таблица 2 Исходные данные для факторного анализа изменения
себестоимости от изменения размеров выручки**

Показатель	2010 г.	2011 г.	Отклонение
Себестоимость	10641	13601	2960
Валовая прибыль	155	5907	5752
Выручка от реализации	10796	19508	8712

$$\begin{aligned} \text{Пвал}_0 &= \text{ВР}_0 - \text{С}_0 = 10796 - 10641 = 155 \\ \text{Пвал}_1 &= \text{ВР}_1 - \text{С}_1 = 19508 - 13601 = 5907 \\ \Delta \text{Пвал} &= \text{Пвал}_1 - \text{Пвал}_0 = 5907 - 155 = 5752 \\ \text{Пвал}_{\text{усл}} &= \text{ВР}_1 - \text{С}_0 = 19508 - 10641 = 8867 \\ \text{Пвал}_2 &= \text{ВР}_1 - \text{С}_1 = 19508 - 13601 = 5907 \\ \text{Пвал/ВР} &= 8867 - 155 = 8712 \end{aligned}$$

За счет увеличения валовой прибыли на 5752 руб. валовая прибыль увеличилась на 8712 руб.

$$\text{Пвал/С} = 5907 - 8867 = -2960$$

За счет увеличения себестоимости на 2960 руб. валовая прибыль увеличилась на 2960 руб.

$$\Delta \text{Пвал} = \text{Пвал/ВР} + \text{Пвал/С} = 8712 - 2960 = 5752$$

В процессе анализа также необходимо установить изменения в структуре посевов и рассчитать влияние этого фактора на сумму затрат, определить, насколько целесообразны те изменения, которые произошли в составе посевных площадей, с точки зрения уменьшения затрат на производство продукции (таблица 3).

Таблица 3 Расчет влияния структуры посевов на затраты
ООО Агрофирма «Николаевская»

Культура	Затраты на 1 га посева, руб.	Структура посевов, %			Изменение суммы затрат в среднем с 1 га, руб.
		2010 г.	2011 г.	Изменение	
Пшеница	9 362,14	51,9	50,6	-1,3	-1,3*9362,14=-12170,78
Ячмень	4 379,04	24,4	23,3	-1,1	-1,1*4 379,04=-4816,94
Горох	125,94	0,7	1,4	0,7	0,7 * 125,94=88,16
Овес	115,14	0,6	1,1	0,5	0,5 * 115,14= 57,57
Подсолнечник	4 047,36	22,4	23,6	1,2	1,2*4047,36=4856,83
Итого	18 029,62	100	100	-	-11 985,16

Результаты расчета показывают, что в 2011 г. в ООО Агрофирма «Николаевская» сумма затрат на производство с 1 га пшеницы и ячменя уменьшилась за счет изменения структуры посевов на 12 170,78 и 4 816,94 руб. соответственно. Из-за уменьшения посевной площади одной культуры и увеличения другой сумма затрат на производство ООО Агрофирма «Николаевская» в целом уменьшилась на 11 985,16 руб.

Управленческий анализ направлен на выявление внутренних ресурсов и возможностей предприятия, на оценку текущего состояния бизнеса, выявление стратегических проблем на пути к увеличению прибыли организации.

Важным источником резервов увеличения суммы прибыли сельскохозяйственного предприятия ООО Агрофирма «Николаевская» является оптимизация структуры производства продукции, т.е. увеличение

доли тех зерновых культур, которые приносят большую прибыль предприятию.

В таблице 4 приведены сведения об ассортименте сельскохозяйственной продукции и возможных его изменениях.

Таблица 4 Структура продукции ООО Агрофирма «Николаевская»

Выпускаемая продукция	Отпускная цена за 1 ц, руб.	Затраты на 1 ц, руб.	Валовая прибыль, руб.	Удельный вес в общем объеме производства в 2011 г., %
Пшеница	490,4	482,6	7,8	37
Ячмень	978,2	976,1	2,1	12
Горох	727,3	713,4	13,9	23
Овес	857,1	849,8	7,3	13
Подсолнечник	998,5	981,7	16,8	15
Итого	-	4003,6	47,9	100

Одним из главных элементов системы управления деятельностью сельскохозяйственного предприятия является анализ качества выпускаемой продукции. В условиях рыночной экономики проводится анализ не только внутренней деятельности предприятия по вопросам качества, но и изучается рынок (цены, скидки, условия договоров, рыночная политика, каналы и методы сбыта, тенденции для производимой продукции), объективно анализируются имеющиеся на рынке конкурирующие товары, мировые достижения и направления развития производства данного вида продукции. При этом у предприятия появляется возможность оценить конкурентоспособность своих изделий и принять соответствующие меры по ее повышению.[1]

В настоящее время анализ качества продукции, услуг и затрат, выделяемых на эффективное управление качеством, считается наименее проработанным в методическом плане звеном анализа хозяйственной деятельности предприятия.

Цель анализа качества можно сформулировать как опережение конкурентов по качеству продукции при наименьших затратах с использованием методологий управления экономикой качества.

Анализ затрат на улучшение качества должен начинаться с общей оценки выполнения плана по числу намеченных мероприятий и выделенных на эти цели средств. При этом следует разграничить мероприятия, направленные на обеспечение качества продукции, и мероприятия по повышению надежности, долговечности и других качественных параметров выпускаемой продукции. В отчетном периоде могут быть внедрены сверхплановые (дополнительные) мероприятия, поэтому, по-видимому, правильная оценка результатов работы предприятия и его подразделений в этой области обеспечивается с учетом этих мероприятий.

В настоящее время в условиях сформировавшихся рыночных отношений роль учета и анализа затрат в управлении хозяйственной деятельностью значительно повысилась, поскольку учетно-аналитическая информация обеспечивает систему управления необходимыми данными и позволяет принять эффективные управленческие решения в области затрат.

Использованные источники:

1. Головина Т. А. Методика применения аналитических процедур для оценки затрат на производство и выпуск сельскохозяйственной продукции отрасли растениеводства с учетом показателей качества // Экономический анализ: теория и практика. - № 15. - 2009 г.;
2. Залевский В. А. Методика формирования учетно-аналитической системы затрат на производство в сельскохозяйственном предприятии для повышения аналитичности управленческого учета и качества выпускаемой продукции // Управленческий учет. - N 7. - 2008 г.;
3. Учет затрат и калькуляции себестоимости продукции основного производства // Блог Молодого аналитика / <http://humeur.ru/page/uchet-zatrat-12-fevralja-2011-g>.

Федорова Е.А.
студент

Мингазова З.Р., кандидат политических наук
ассистент

ФГБОУ ВПО БГАУ
РФ, г.Уфа

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ И
ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ**

Российская Федерация в настоящее время ведет активный поиск наилучших форм муниципального строительства. В связи с этим особо актуальное значение приобретает проблема взаимоотношений государственных и местных органов.

В соответствии с общепризнанными конституционными принципами построения демократического, правового государства непозволительно властное, возглавляющее воздействие государственных органов на органы местного самоуправления, действенным и правомерным представляется воздействие в форме координации, стимулирования и проверки, что требует определения четкого, правового механизма взаимодействия органов государственной власти и органов местного самоуправления, как на федеральном уровне, так и уровне субъекта Российской Федерации.

Вопросы местного самоуправления Бижбулякского района Республики Башкортостан также неотделимы от государственного внимания. Среди многих проблем, связанных со становлением и развитием местного самоуправления Бижбулякского района, одна занимает особое место. Это проблема взаимодействия органов государственной власти и

органов местного самоуправления в условиях, когда местное самоуправление выступает как сравнительно автономный институт власти.

Федеральное и региональное законодательство, финансовое и материально-техническое снабжение муниципальных образований неспособны обеспечить их автономию по отношению к государственным органам власти. Одна из причин такого положения, на наш взгляд, содержится в отсутствии отчетливых соображений о месте и роли местного самоуправления в обществе, разнице между государственной и муниципальной властью.[1]

Правовое ядро компетенции нынешнего российского местного самоуправления также нельзя находить оптимальной, и необходимо продолжить работу по ее усовершенствованию. Поэтому муниципальным и региональным органам власти и управления Российской Федерации надлежит более оперативно реагировать на изъяны правового регулирования в области местного самоуправления, с которыми они встречаются в процессе своей практической деятельности.

В отсутствии потенциала воздействовать на нормативно-правовое ядро организации органов местного самоуправления, органы государственной власти многих субъектов Федерации целенаправленно осуществляют политику по ограничению местной автономии, употребляя бюджетные механизмы, партийное воздействие и обширный спектр несанкционированных практик реализации власти.

Изучив даже эти проблемы можно сформулировать предложения по корректировке системы согласования органов государственной власти и местного самоуправления в направлении предупреждения дальнейшего «огосударствления» муниципальных структур и увеличения их результативности в решении местных вопросов. Примерами могут служить предлагаемые ведущими специалистами в данной сфере следующие средства: модификация имеющейся системы распределения налогов, упразднение жесткой регламентации структуры органов местного самоуправления на уровне федерального законодательства, исключение трансляции на муниципальный уровень не финансируемых государственных полномочий, разработка механизма защиты (в т.ч. и судебной) прав местного самоуправления и др. [1]

Использованные источники:

1 Воронков, А. А. Взаимодействие органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления в условиях муниципальной реформы [Электронный ресурс]: дис. ... канд. полит. наук: 23.00.02/ А. А. Вишняков. -, 2007. Режим доступа: <http://www.dissercat.com>. – 29.08.2012.

Фисенко А.И., д.э.н., проф.
зав. кафедрой финансов
Морской государственный университет
им. адм. Г.И. Невельского
Фомичёва А.С.
директор
ООО «Ист-Лоджистик»
Россия, г. Владивосток

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТНОГО УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКИМ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА

В современных условиях работы транспортно-экспедиторских предприятий (организаций, фирм, компаний и т.п. – ТЭП) повышение эффективности их работы в значительной степени определяется тем, насколько эффективно организовано управление компанией. Одним из направлений повышения эффективности управления ТЭП выступает использование процессно-ориентированного управления (ПОУ) и бюджетирования (ПОУБ) его деятельности [см., в частности, 1-3, 7-8].

Бюджетирование, или система бюджетного управления (СБУ) является на сегодня одной из самых распространенных управленческих технологий на предприятиях в России, использующих передовые методы оперативного и текущего планирования и стратегического менеджмента. Эта система выполняет такие жизненно важные функции управления предприятием, как определение целей и задач; планирование ресурсов; формирование и координация внутренних бюджетов и балансов предприятия, оценка деятельности и мотивация персонала; контроль и мониторинг исполнения задач и др.

Вместе с тем, традиционное бюджетирование недостаточно эффективно способствует достижению одной из самых важных целей ТЭП – созданию стоимости, так как при этом стратегия предприятия слабо связана с бюджетами и текущей деятельностью предприятия, а объёмы работ и сами бизнес-процессы не только не планируются, но даже не очень точно представляются работниками и руководителями предприятий, неизвестны также и его потенциальные возможности, и кроме того, не определяются подразделения – носители затрат, объёмы и место их возникновения, а также убыточные, нерациональные или бесполезные работы и услуги [см. 2].

Разрабатываемая в настоящее время методология процессно-ориентированного управления и бюджетирования (ПОУБ, или – *activity-based management and budgeting (ABMB)*) позволяет, по нашему мнению, использовать бюджетирование в качестве управленческого инструмента, направленного именно на создание стоимости для самой компании и ценности (в виде тех или иных услуг, работ или результата) для её клиентов, и – одновременно – нацеливать руководство предприятия на максимизацию

добавленной экономической стоимости для акционеров. При этом под процессом мы понимаем логически структурированный комплекс (систему) видов деятельности (работ, операций и процедур), который использует ресурсы в целях получения заранее намеченного результата (цели) [см. также 2, 4].

ПОУБ концентрирует свое внимание на изучении видов деятельности и их связи с достижением стратегических целей предприятия. При этом важно подчеркнуть, что ПОУБ важно и необходимо использовать одновременно и совместно с калькуляцией затрат, основанной на особенностях отраслевого (специфического) производства продукции и предоставления услуг. Такой подход позволяет: повысить ответственность работников с тем расчётом, чтобы они сами управляли своими видами деятельности в целях выполнения плановых показателей и отчитывались об этом; представить более реалистичный взгляд на объём рабочей нагрузки, включая влияние уровня обслуживания; разобраться в причинах вариации видов деятельности и их стоимости, по которым можно принять меры; понять, каким образом товар/услуга вызывают спрос (или заинтересованность) на конкретный вид деятельности, который, в свою очередь, вызывает потребность в ресурсах; создать возможности контроля на том этапе, когда ещё можно принять меры по недопущению потерь и снижению рисков; сделать прозрачным и более рациональным управление избыточными и/или недостаточными мощностями, которыми располагает предприятие; повысить эффективность работы предприятия по основным (прежде всего, финансовым) оценочным показателям его деятельности.

В полной мере указанные требования и возможности относятся и к транспортно-экспедиторским предприятиям (ТЭП), в т.ч. работающим на различных видах транспорта – морском, железнодорожном и автомобильном, а также авиационном и др.) [см., например, 9].

Перед ТЭП, руководство которых осознаёт необходимость создания дополнительной экономической стоимости, встаёт вопрос о том, как её получить оценить эффективность этого процесса. ТЭП, ведущие коммерческую деятельность, традиционно определяют стоимость (текущую и оценочную) с помощью финансовых показателей, в частности, таких как прибыль, коэффициент P/E (отношение цены за акцию к прибыли), уровень рентабельности, чистый приведённый доход, доходность собственного и заёмного капитала, активов и др. Вместе с тем, в последнее время в качестве меры стоимости, созданной предприятием, стали использоваться показатели акционерной и рыночной стоимости, например, экономическая добавленная стоимость и рыночная добавленная стоимость. Цель использования любых, в т.ч. и дополнительных, аналитических финансовых показателей в этом случае – дать возможность акционерам оценить полученные предприятием (организацией) финансовые результаты и определить эффективность их достижения.

Стоимость создается ТЭП в том случае, когда потребители хотят покупать производимые ТЭП услуги. Чтобы создать продукт или услугу, представляющую ценность для потребителя, предприятие должно перевести свое видение и понимание стоимости в конкретную стратегию и план (программу) с поддающимися определению и верификации задачами и показателями. Причём создать стоимость ТЭП (как, впрочем, и другое) может, в том числе, и в результате реализации таких мер, как: приобретения другого предприятия или роста рыночной доли действующего предприятия, увеличения темпов роста продаж своих услуг, увеличения нормы прибыли, сокращения издержек, оптимизации налоговых платежей в денежной форме и проведения соответствующей налоговой политики, увеличения оборачиваемости активов, рационального уменьшения стоимости капитала и др.

Создание стоимости в современном бизнесе считается задачей номер один для менеджеров любого уровня в любой компании. В полной мере это требование относится и к ТЭП. Создание стоимости – это универсальная цель и одновременно важнейшая задача применения различных методов и использования разнообразных инструментов совершенствования управлением предприятием, таких, например, как тотальное управление качеством (TQM); процессно-ориентированное управление затратами; создание логистических цепей и организация управления запасами и материальными ресурсами, доставляемыми точно-в-срок (*just-in-time inventory*); анализ и реинжиниринг бизнес-процессов; управление временем и т.д. Сегодня большинство высших управляющих ТЭП отчётливо осознают, что улучшение отдельных показателей работы необходимо перевести в добавленную стоимость для всего предприятия, а не только для определенного отдела или участка (так называемых стратегических бизнес-единиц – СБЕ, или центров финансовой ответственности – ЦФО). Очевидно, что прогресс на одном (пусть и весьма важном) участке (направлении, в СБЕ или ЦФО) деятельности предприятия не обеспечивает долгосрочных успехов. Таким образом, процесс совершенствования управления должен быть не только устойчивым, но и приводить к оптимизации деятельности всего предприятия, т.е. всей производственно-технологической, социальной и организационно-экономической системы предприятия.

В последние годы акцент на создании стоимости усиливался благодаря особому вниманию, уделявшемуся синтетическим показателям стоимости, таким как, например, экономическая добавленная стоимость. Не являясь чем-то новым, такие рычаги, как процессно-ориентированная калькуляция затрат, тотальное управление качеством, более мощные базы данных и аналитический инструментарий, а также более рассредоточенная обработка позволили предприятиям внедрить эти методы в большей степени, чем ранее это предполагалось возможным.

Не вызывает сомнения тот факт, что и бизнес-процессы, и формирующаяся инфраструктура ТЭП должны быть сориентированы на главную цель работы предприятия в условиях рынка – получение прибыли, т.е. на получение экономической добавленной стоимости (*Economic Value Added, EVA*), что, очевидно, предполагает трансформацию традиционной системы ПОУБ в систему, нацеленную на создание стоимости (*Value-Based Management, VBM*).

Иными словами, целевой функцией ТЭП в рамках *VBM* становится максимизация стоимости, отражением которой и может стать *EVA*. На наш взгляд, *EVA* является одним из наиболее функциональных и технологичных показателей, так как она отражает процесс создания стоимости и может быть рассчитана не только для предприятий, акции которых котируются на рынке, но и для большинства предприятий, имеющих иную организационно-правовую форму [см. 5-6].

Показатель *EVA* определяется как разница между чистой операционной прибылью после налогообложения предприятия и затратами на капитал за тот же период. Операционная прибыль, или *EBIT* (сокр. от англ. *Earnings Before Interest and Taxes*) – это разность между валовой прибылью и операционными затратами предприятия. Операционная прибыль представляет собой финансовый результат от всех видов деятельности предприятия до уплаты налога на прибыль и процентов по заемным средствам. Средневзвешенная стоимость капитала предприятия (сокр. от англ. *Weighted Average Cost of Capital, WACC*) – это показатель, который применяется в финансовом анализе и оценке бизнеса. Он может быть рассчитан так:

$$WACC = [(E : IC) \times ROE] + [(BCA : IC) \times R_{BCA} (1 - T_p)], \text{ где } (1)$$

E – величина собственного капитала (сокр. от англ. *Equity*, или *Ownership capital*), руб.;

IC – величина всего инвестированного капитала (сокр. от англ. *Invested Capital*), причём, $IC = RE + BCA$, руб.;

ROE – требуемая или ожидаемая доходность (рентабельность) собственного капитала (сокр. от англ. *Return on Equity*), ед., или в %;

BCA – величина заёмных средств (сокр. от англ. *Borrowed Current Assets*), руб.;

R_{BCA} – требуемая или ожидаемая доходность заёмных средств, ед., или в %;

T_p – ставка налога на прибыль (сокр. от англ. *Tax of Profits*), ед., или в %.

Исходя из расчётов показателей *EBIT* и *WACC*, значение *EVA* может быть рассчитано по следующей формуле:

$$EVA = EBIT \times (1 - T) - K_w \times C, \text{ где } (2)$$

EBIT – величина доходов до уплаты налогов и процентов, руб.;

T – ставка налога на прибыль, в % или в долях единицы;

K_w – средневзвешенная цена капитала (*WACC*), руб.;

C – стоимостная оценка капитала, руб.

В случае, если EVA больше 0, то компания приносит прибыль превышающую затраты на капитал, что и является основой создания стоимости. Иначе, если $EVA > 0$, то компания создает стоимость, если $EVA < 0$ – то стоимость не создаётся (или снижается объём ранее созданной стоимости).

В заключение отметим, что в работе по формированию СБУ на основе использования ПОУБ в ТЭП необходимо не только проанализировать различные направления роста объёмов своих услуг и выбрать те из них, которые наиболее эффективны, но и определить формы и условия такого роста в условиях ограниченных ресурсов и критерия эффективности (показатель EVA). Одним из методов, обеспечивающим достижение этих целей и может стать, на наш взгляд, ПОУБ, с присущими ему инструментами, технологиями, приёмами и способами организации решения поставленных задач.

Использованные источники:

1. Браун М.Г. Сбалансированная система показателей на маршруте внедрения: Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 320 с.
2. Бримсон Дж., Антос Дж. Процессно-ориентированное бюджетирование. Внедрение нового инструмента управления стоимостью компании/ пер. с англ. – М.: Вершина, 2007. – 336 с.
3. Внедрение сбалансированной системы показателей/ Пер. с нм. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 478 с.
4. Каплан Р.С., Нортон, Д.П. Организация, ориентированная на стратегию: Пер. с англ. – М.: Олимп-бизнес, 2009. – 416 с.
5. Леденёв Е.Е. BSC и $EVA^{\circledR}$ - конкуренты или союзники?// http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_27/article_1197/ (дата обращения 12.04.2012 г.).
6. Степанов Д.В. Интеллектуальный капитал, сбалансированная система показателей и экономическая добавленная стоимость в системе управления, нацеленной на создание стоимости// http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_27/article_136/ (дата обращения 12.04.2012 г.).
7. Масленченков Ю.С., Тронин, Ю.Н. Практика бюджетирования на предприятиях России: Практ. пособие. – М.: Издательская группа «БДЦ-пресс», 2004. – 392 с.
8. Слиньков В.Н. Сбалансированная система показателей. Стратегический контроль. Практические рекомендации. – М.: Дакор, КНТ, 2008. – 384 с.
9. http://www.ceninauku.ru/page_27668.htm (дата обращения 25.07.2012 г.).

Хазгалиева А. О.
студент 4 курса специальности «ГМУ»
Фархутдинова Л. Н.
ассистент кафедры ГМУ
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный
аграрный университет»
Уфа, Россия

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, КАСАЮЩИЕСЯ РАЗДЕЛА СОВМЕСТНО НАЖИТОГО ИМУЩЕСТВА СУПРУГОВ

На сегодняшний день при разводе супругов острой проблемой остается вопрос о разделе совместно нажитого имущества. Раздел такого имущества может быть произведен как по соглашению супругов, так и в судебном порядке. Суд, как правило, признает доли супругов в их общем имуществе равными, если иное не предусмотрено договором между супругами. Да и это правильно, но остается без внимания тот факт, имеются ли у супругов несовершеннолетние дети? Как суд может присваивать равные доли супругам, не учитывая детей? Нам могут возразить, ведь в статье 39 пункте 2 Семейного кодекса предусматривается этот момент: «Суд вправе отступить от начала равенства долей супругов в их общем имуществе исходя из интересов несовершеннолетних детей и (или) исходя из заслуживающего внимания интереса одного из супругов, в частности, в случаях, если другой супруг не получал доходов по неуважительным причинам или расходовал общее имущество супругов в ущерб интересам семьи». А статья 60 пункт 4 гласит: «Ребенок не имеет права собственности на имущество родителей, родители не имеют права собственности на имущество ребенка. Дети и родители, проживающие совместно, могут владеть и пользоваться имуществом друг друга по взаимному согласию».[1]

То есть дети не имеют прав на имущество родителей, но их интересы все же могут быть учтены. Получается, что дети не защищены с правовой точки зрения. Они могут иметь собственное имущество, но только полученное в дар или в порядке наследования или приобретенное на собственные средства ребенка. Вы знаете много детей, которые имеют собственные доходы для приобретения имущества? А ведь семейное законодательство призвано защищать права несовершеннолетних детей. Если, например, родители отказываются от своего ребенка или родителей лишают родительских прав, то у ребенка не остается какого - либо собственного имущества (не считая того, что приобрел или получил он сам).

Мы считаем, что при разделе имущества родителей должны обязательно учитываться интересы ребенка, а не по усмотрению суда как это закреплено сейчас. Раздел имущества родителей непосредственно затрагивает права ребенка, а в некоторых случаях и нарушает их. Можно привести банальный пример, с которым сталкиваются многие. Предположим, что при разводе супругов у которых имеется двое

несовершеннолетних общих детей, один из них подает иск о разделе имущества. После развода дети остаются с одним из супругов. Происходит процесс раздела имущества, которое делится между бывшими супругами пополам (именно так зачастую происходит на практике в Российской практике). Предположим, что у бывших супругов была квартира, бытовая техника и т. д. Квартиру и все остальное делят пополам. Отсюда вытекает, что половина достается одному супругу, а другая второму супругу с которым остались дети. То есть у детей уменьшается площадь для проживания, а это ли не нарушение их прав?

Мы думаем, что семейное законодательство необходимо усовершенствовать в этом вопросе. Согласитесь, было бы правильней присуждать доли и детям, ведь иначе они остаются незащищенными и даже в какой – то степени ущемленными. Родители должны не только воспитывать, но и защищать, и обеспечивать своих детей. Родители, имея в совместном распоряжении имущество или приобретая его, делают это в интересах всей семьи (т. е. для себя и своих детей), а делят его только между собой. На наш взгляд, Российское законодательство в сфере раздела имущества требует серьезной доработки для того, чтобы дети не оставались заложниками обстоятельств, они тоже должны иметь имущественную независимость, ведь не каждый несовершеннолетний ребенок может иметь собственный доход или получать наследство.

Использованные источники:

1. Семейный кодекс Российской Федерации : от 25.12.1995 г. № 223-ФЗ

Хазгалиева А.О.

студент 4 курса специальности «ГМУ»

Мингазова З.Р., кандидат политических наук

старший преподаватель кафедры ГМУ

ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный

аграрный университет»

г.Уфа, Россия

ПРОБЛЕМЫ ОКАЗАНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ В РФ

Управляющая компания в сфере жилищно-коммунального хозяйства – это компания, которая предоставляет жильцам коммунальные услуги, в частности: электроэнергию, газ и т.д.

В России, и в Республике Башкортостан, в частности, существует немаловажная проблема, которая заключается в непрозрачности деятельности управляющих компаний. Государственные органы, зачастую, ничего не могут узнать об их деятельности, даже, несмотря на то, что в Жилищном кодексе есть норма, согласно которой в первом квартале каждого года управляющие организации должны предоставлять отчет

собственникам жилья [1]. Но это не делается, а если и делается, то в произвольной форме.

Только собственники жилья могут контролировать расходы на жилищные услуги и влиять на стоимость этих услуг. Для этого достаточно хотя бы раз в год прийти на собрания домовладельцев и убедиться, что с нас взимают платежи за то, что нам действительно предоставляют, и подтвердить полномочия управляющей компании, чем очень часто пренебрегают сами граждане. Это впоследствии приводит к удивлениям в момент, когда они получают счета на оплату коммунальных услуг.

Но не одни только жильцы виноваты. В основном вина лежит на недобросовестных компаниях, которые зачастую включают в счета такие услуги какими на самом деле не пользуются владельцы квартир, и пользоваться не могут, так как просто отсутствует сама возможность оказания подобных услуг.

Также необходимо исключить такое явление, когда в стоимость услуг управляющие компании включают долги других жильцов. Ведь никто не обязан содержать других людей за счет собственных средств. Кроме того, коммерческие организации снимают достаточно большую комиссию при оплате этих услуг. Оплата услуг ЖКХ через интернет или электронные платежные устройства доступна далеко не всем гражданам, многие пожилые люди до сих пор больше доверяют оператору в окошке. Этот комиссионный сбор в первую очередь наказывает граждан с очень низким доходом.

Таким образом, решение проблемы видится в ужесточении государственного контроля за деятельностью управляющих компаний. Управляющие компании должны обеспечить прозрачность своей отчетности, исключить случаи неправомерных действий, заключающихся в обмане жильцов, которым они предоставляют свои коммунально - жилищные услуги. Т.е., к примеру, если в счете предусмотрена плата за лифт в многоквартирном доме, значит он должен быть и обязательно в рабочем безопасном состоянии. Граждане должны платить только за то, что используют непосредственно индивидуально, и не в коем случае они не должны расплачиваться за услуги, потребляемые другими людьми. Также они должны быть максимально бдительными при оплате счетов, так как после оплаты очень тяжело доказать вину недобросовестных компаний. Даже частичное решение вышеуказанных проблем хоть не намного, но повлияет на благосостояние населения, что является первостепенной задачей государства.

Использованные источники:

1) Бюджетный кодекс российской Федерации. Часть вторая : от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ [Электронный ресурс] : принят Гос Думой 16.07.1998 : одобр. Советом Федерации 17 июля 1998 г. : (ред от 26.11.2008) : (с изм. И доп.,

вступающими в силу с 01.01.2009) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

Ханбекова О.А.

магистрант

Институт экономики, управления и права

Тюменский государственный университет

Россия, г. Тюмень

ПРОБЛЕМЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ГАЗООБЕСПЕЧЕНИЯ И МЕТОДЫ ИХ РЕШЕНИЯ

Современная рыночная экономика предполагает необходимость формирования новых подходов, новых управленческих технологий для стратегического развития предприятий, для максимально эффективной их адаптации к изменениям внешней среды с учетом реально существующего спектра рисков. Энергетический рынок России обладает огромным потенциалом развития, поэтому исследования в данной области являются актуальными и востребованными.

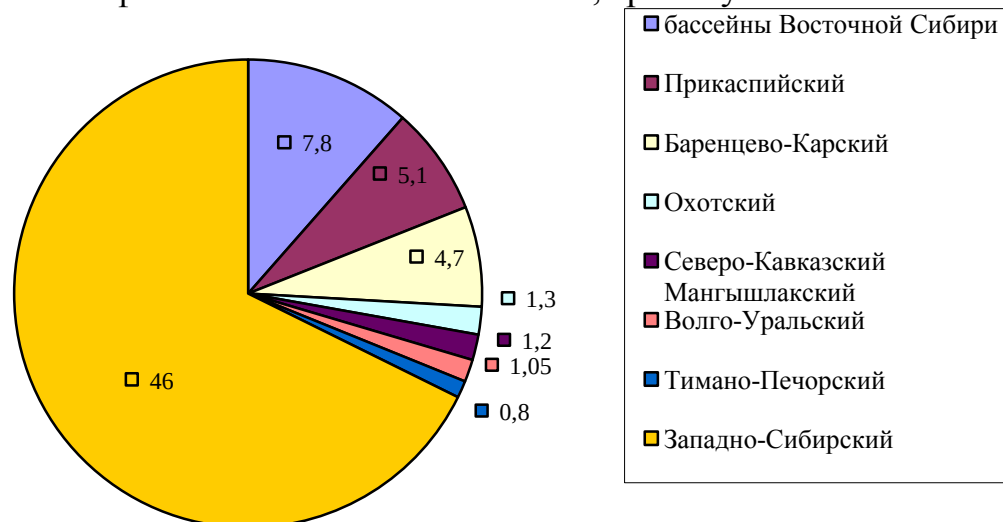
По результатам исследований, проведенных Центральным диспетчерским управлением топливно-энергетического комплекса на конец 2011 года Российская Федерация занимала первое место в мире по запасам газа, 2 место по ежегодным добычам, уступая лишь США и 2 место по потреблению и обеспечивает 21% мировой торговли данным видом топлива. Более 75% газа используется на внутреннем рынке, газ обеспечивает 50% выработки электроэнергии в стране. Благодаря наличию уникальной транзитной системы Россия играет важную роль в обеспечении транзита центральноазиатского газа в Европу и страны СНГ. Несмотря на то, что основные мировые запасы газа сконцентрированы на Ближнем Востоке, по объему доказанных запасов РФ лидирует среди таких стран, как Южная, Северная и Центральная Америка, Африка, Азия. На территории сосредоточено 24% мировых запасов [1].

Распределение балансовых запасов природного (свободного) газа по нефтегазоносным бассейнам РФ происходит следующим образом: более 68% балансовых запасов свободного газа находятся в Западно-Сибирском нефтегазоносном бассейне, который расположен на территории Уральского федерального округа, и захватывает западную часть Сибирского федерального округа, а также приямальский шельф Карского моря. Для Западно-Сибирского бассейна характерен чрезвычайно высокая концентрация запасов природного газа: более двух третей их (и более половины балансовых запасов страны) сосредоточено в недрах Ямало-Ненецкого АО, где выделяется уникальный Надым-Пур-Тазовский регион, заключающий более половины балансовых запасов бассейна и более трети запасов страны. Он является основой газодобывающей отрасли страны.

Далее по количеству месторождений (7,8 трлн. куб.м) располагаются бассейны Восточной Сибири, Прикаспийский бассейн (5,1 трлн. куб.м), Баренцево-Карский (4,7 трлн. куб.м), Охотский (1,3 трлн. куб.м), Северо-Кавказский-Мангышлакский (1,2 трлн. куб.м), Волго-Уральский (1,05 трлн. куб.м), Тимано-Печорский (0,5 трлн. куб.м) [см. рис. 1]

Рис. 1

Распределение балансовых запасов природного (свободного) газа по нефтегазоносным бассейнам РФ, трлн. куб.м



Нефтегазовая отрасль в России является одной из основных бюджетообразующих отраслей экономики, поэтому управление финансовыми ресурсами таких предприятий специфично. В целях осуществления расчетов между организациями, входящими в состав системы газоснабжения, организация – собственник данной системы определяет внутренние расчетные цены на газ и внутренние расчетные тарифы на услуги по транспортировке газа, но цены на газ устанавливает государство. Для увеличения финансовых потоков газодобывающие компании имеют дополнительные источники финансирования: получают прибыль за счет транспортировки газа по магистральным газопроводам покупателям или независимым организациям. Для своих дочерних компаний используются внутренние «трансфертные» цены и тарифы.

Целью финансовой политики предприятия является построение эффективной системы управления финансами, направленной на достижение стратегических и тактических целей его деятельности. Имея в достаточном объеме данных ресурсов, компания предопределяет себе хорошее финансовое положение, т.е. платежеспособность, финансовую устойчивость, ликвидность. Основными направлениями управления финансовыми ресурсами предприятий газовой отрасли являются:

- мониторинг финансового и экономического секторов предприятий;
- разработка кредитной политики организации;
- управление оборотными средствами, кредиторской и дебиторской задолженностью;

- управление издержками, включая выбор амортизационной политики.

Также существует ряд проблем, возникающих при управлении финансовыми потоками:

1. Отсутствие у руководителей своевременной информации не только о будущем, но и о настоящем финансовом состоянии предприятия.

2. Нечеткое планирование финансовых ресурсов. Одним из важных элементов при формировании и развитии финансовых ресурсов предприятий газовой отрасли является планирование. Эффективное управление финансами может осуществляться только при планировании всех финансовых потоков, процессов и отношений фирмы. Основная форма планирования – это баланс доходов и расходов. Значение планирования заключается в том, что оно реализует отработанные стратегические цели в виде конкретных финансовых показателей, служит инструментом получения внешнего финансирования. Некомпетентность сотрудников отдела планирования ведет к составлению неграмотных планов, ошибки в анализе текущей ситуации в компании, ошибки при составлении финансовых бюджетов. В некоторых компаниях, сравнительно небольших, вообще нет отдела финансового планирования, что негативно сказывается на всем финансовом менеджменте.

3. Отсутствие четкой стратегии развития предприятия и ориентации на конечный результат.

4. Отсутствие методов финансового контроля.

Все эти факторы негативно сказываются при управлении финансовыми ресурсами газодобывающего предприятия. Каждая компания, имея четкую структуру управления, будет успешна в своей деятельности. И при возникновении подобных ошибок использовать такие методы решения, как:

- руководитель должен четко представлять команду специалистов, с которой будет работать. Принимая на работу нового сотрудника быть уверенным в его компетентности и образованности.

- детальный экономический анализ всех показателей предприятия.

- обязательным условием является исследование нормативных балансовых расчетов, денежных потоков; методов многовариантности.

- экономико-математическое моделирование.

- проведение проверок, анализ финансового состояния, мониторинг, ревизии. Проверки производятся по отдельным вопросам финансовой деятельности на основе отчетной документации и расходных документов. В случае выявления нарушения финансовой дисциплины намечаются меры по устранению их негативных последствий.

- информационное обеспечение предприятия.

Таким образом, в современных условиях происходит переход от решения простых задач (планирование и анализ движения денежных средств) к более сложным, комплексным (бюджетирование, планирование и

управление капиталом, разработка и реализация финансово-экономической стратегии). Опыт зарубежных и отечественных предприятий свидетельствует о том, что предприятию необходима тщательно разработанная стратегия управления финансовыми потоками.

Планирование при управлении финансовыми ресурсами необходимо, так как инвестиционные и финансовые решения объективно взаимосвязаны, а значит, их нельзя принимать раздельно. Иными словами, общий результат может оказаться больше или меньше суммы его составных частей. Финансовые ресурсы газодобывающих компаний – это, в первую очередь, денежные поступления в виде собственных и заемных средств, которые обеспечивают текущую деятельность компаний и долгосрочное развитие бизнеса. Исследования в данной области являются неотъемлемой составляющей любой компании.

Использованные источники:

1. . Итоги производственной деятельности отраслей ТЭК за 2011 год // ТЭК России.– Москва, 2012. – №1. – С. 15.
2. Биггар Д. Развитие конкуренции в газовой промышленности [Текст] / Д. Биггар // Политика в области конкуренции и реформа регулирования в газовой отрасли. – Москва, 2012. – С. 17.

*Холопова Л. А., кандидат педагогических наук
доцент кафедры экономики и автоматизированных систем управления
Юргинский технологический институт (филиал)
Национального исследовательского Томского
политехнического университета*

ДЕТСКОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ КАК ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ГРАЖДАНСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

Постиндустриальное общество в начале XXI века на наших глазах трансформируется в общество информационное, которое бросило вызов всем видам и формам жизнедеятельности, качеству жизни и нравственному развитию личности. Однако информацией нужно уметь пользоваться, осознавая тот факт, что часто информация манипулирует сознанием человека.

Тем более что в современной России, по мнению многих исследователей, «информационно-коммуникационное пространство влияет на обеспечение национальной и духовной безопасности» [1].

В зависимости от того, каким будет это пространство, позитивным или негативным, созидающим или разрушающим, наши – особенно духовно-нравственные, ценности, будет зависеть и качество нашей жизни, качество нашей воспитательно-образовательной деятельности, в конечном итоге будет зависеть наш идеал гражданственности и представление нашего понятия «гражданин».

Базовыми компетенциями образования, прежде всего гражданского, коль часто мы говорим о построении гражданского общества в нашей стране, должны быть компетенции, включающие такие аспекты, как духовно-нравственный, правовой, мультикультурный, демократический, наднациональный и институциональный, которые составляют гражданскую компетентность личности. Современные исследователи выделяют следующие черты гражданской компетентности личности:

- понимание новых ситуаций путём применения общих правил и принципов (уже имеющихся знаний);
- включение гражданско-правовых норм и духовно-нравственных ценностей в свой внутренний мир, умение принимать их (хотя бы частично, но осознанно) в качестве собственных норм, ценностей, образцов);
- умение адекватно слушать, интерпретировать, ставить себя на место другого человека в качестве участника диалога, умение партнёрского поведения, социальной кооперации и ответственности;
- толерантное отношение к иному мнению, иной позиции, иной идентичности и образу жизни;
- поиск нового знания как ориентир для последующей работы и социальных действий [6, 30].

В основе их лежит культурно-исторический подход, самоопределение, что очень важно. Таким образом, возрастает потребность в образовании личности, не столько способной адаптироваться к однажды принятым социальным ролям, сколько быть способной к постоянному самосозиданию и самоконструкции, основу которого должно составлять духовно-нравственное развитие. Гражданское образование должно быть непрерывным процессом, начиная с детского возраста. Только тогда оно станет фактором, противостоящим потоку разрушения различными формами интеллектуального нигилизма и социального цинизма, и научит осмысленному социальному действию.

В этой связи нелишним было бы вспомнить лучшие страницы советской педагогики, посвящённые такому явлению, как детское самоуправление, являющееся важнейшим средством социализации детей, в основе которого лежит коллективное начало. Мы многое потеряли, обратившись только к своему «я», забыв, что все общечеловеческие ценности в основе своей построены на том, чтобы «я» проявило себя в мире и миру. Только тогда определяется истинная значимость человека, формируется чувство

сопричастности к событиям, происходящим вокруг него, ответственность за эти события. Христианская мораль, выдержавшая проверку временем, – явное тому доказательство. Как выдержала проверку временем и воспитательная система Макаренко, система самоуправления, нашедшая сегодня себя в «Школе самоопределения» Тубельского, в системе работы Караковского, М.И. Рожкова и других педагогов [2].

По мнению М.И. Рожкова, детское самоуправление – «демократическая форма организации коллектива детей, обеспечивающая развитие их самостоятельности в принятии и реализации решений для достижения групповых целей» [3].

Соглашаясь с Макаренко, что самоуправление проходит в своём развитии определённые этапы, и, выделяя их, тем самым педагог отмечает, что это процесс длительный и формальный подход успеха не принесёт. Самоуправление, как и всякая деятельность, испытывает влияние на процесс своего развития со стороны педагогов, которым нужно учитывать принцип интеграции и дифференциации педагогического управления и детского самоуправления, предполагающий, что отношения педагогов и детей в процессе развития самоуправления строятся на основе сотрудничества на организационно-методическом уровне и социально-психологическом.

Сотрудничество предполагает создание товарищеских, демократических отношений между педагогами и учащимися, которые возможны при отсутствии формализма в организации жизни школьного коллектива. Важная сторона сотрудничества – это делегирование ответственности и полномочий, т.е. передача части управленческих функций педагогов учащимся. Взаимоотношения педагогов и учащихся, как и всякое психолого-педагогическое явление, существует в пространстве и времени, развивается.

Только сотрудничая с учащимися, можно вырастить людей, способных жить и работать в подлинно демократическом, следовательно, в гражданском обществе. Подлинный гражданин своего отечества способен сделать выбор в пользу истинных общечеловеческих ценностей, с этих позиций оценивая все информационные вызовы.

Использованные источники:

- 1. Андреев В.И.** Глобализационные вызовы качеству жизни, качеству образования и саморазвитию человека 21 века. – Казань: Образование и саморазвитие. – 2010 – № 1. – С. 3–12.
- 2. Холопова Л.А.** Гражданское образование в учебно-воспитательном процессе общеобразовательной школы: диссертация на соиск. уч. степ. канд. пед. наук. – Казань. – 2010. – 205 с.
- 3. Рожков М.И.** Развитие самоуправления в детских коллективах: учебно-метод. пособие. – М.: гуманит. издат. центр ВЛАДОС, 2002. – 160 с.

*Христофорова Л. В., к.э.н.
доцент кафедры
экономики и менеджмента
Филиал НОУ ВПО МТИ «ВТУ»
Россия, г. Оренбург*

МЕХАНИЗМ СУБКОНТРАКТИНГА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИЗ РЕШЕНИЯ

В настоящее время субконтрактация признана во всем мире, как эффективный способ организации производства и важный инструмент повышения его конкурентоспособности. В создании практически любого вида сложной продукции участвует большое число предприятий. Крупные производственные компании, привлекая субподрядчиков к выполнению непрофильных для себя и вспомогательных работ, добиваются сокращения производственных затрат. А специализированные малые и средние фирмы, для которых особенно привлекательна роль субподрядчика, в этом случае получают возможность доступа к необходимым ресурсам и долгосрочным заказам крупных компаний и государства. Неслучайно, например, в автомобилестроении уже до 80% стоимости частей и деталей автомобиля производится субконтракторами.

В последние десятилетия наиболее интенсивно субконтрактные отношения развиваются в Европе, и прежде всего, в реальном секторе экономики. Сегодня субконтрактация обеспечивает в Европе миллионы квалифицированных рабочих мест. Тем не менее, в России развитие субконтрактных отношений, имея значительный потенциал, до сих пор не достигло соответствующего уровня и не играет существенной роли в ускоренном подъеме отечественной промышленности.

Основными причинами, препятствующими развитию субконтракции в России, является механизм субконтрактинга.

В настоящее время литература уже насчитывает десятки монографий и сотни научных публикаций по проблемам субконтрактинга. В частности, можно отметить труды таких российских и зарубежных исследователей, как Белокрылов К.А., Добронравов А.Н., Дряхлов Е. и другие.

Прежде всего, следует отметить, что поскольку субконтрактация не была принципиально новым явлением для российской промышленной практики, что кооперирование промышленности в рамках ещё советской экономической системы было достаточно развитым процессом.

Механизмы взаимодействия крупных и малых промышленных предприятий в России в период реформирования можно условно разделить на три этапа:

- на начальном этапе в течение первых нескольких лет реформы малые предприятия, служили своего рода демпфером для решения тех проблем, которые возникали у крупных промышленных предприятий в ходе реформы,

и во многих случаях выполняли эту роль достаточно успешно. Но при этом следует отметить, что субконтрактация, в подавляющем большинстве случаев использовалась не столько по своему прямому назначению, сколько как определённый инструмент решения указанных выше проблем.

- на следующем этапе развития, был сделан неоправданно жёсткий «крен» именно в сторону преувеличения роли малых и средних промышленных предприятий. Причём именно они, и должны были стать ключевым элементом экономического развития промышленности и страны в целом. Практика показала, что эта попытка простого копирования зарубежного опыта явно не оправдывала себя, и хотя в это время субконтрактинг достаточно чётко проявлялся в разных формах и видах поддерживался, тем не менее, изначальная порочность самой концепции, не давала возможности осуществить все те преобразования, которые этот инструмент экономического и промышленного развития несёт в себе потенциально.

- третий этап, как раз и характеризуется представлением о гармоничном сочетании крупного и малого бизнеса в промышленности и экономике в целом, а соответственно именно здесь и должен со всей полнотой проявиться указанный потенциал. Более того, те шаги, которые предпринимаются в условиях экономического подъёма, естественно и правомерно ведут к этому. В частности необходимо отметить тот важный фактор, что именно реструктуризация крупных предприятий как раз и обозначила естественный вектор развития субконтрактинга, поскольку он сам по себе развивается на указанной основе. Естественно, что здесь, прежде всего, имеется в виду, возможность выделения непрофильных производств, как правило – вспомогательных и обеспечивающих, а также производств первых переделов, которые, в свою очередь, становятся зародышами малых субконтрактинговых фирм и принципиально позволяют широко и эффективно использовать соответствующий потенциал подхода.

В первую очередь необходимо отметить второй этап развития, где был сделан серьёзный упор на эффективное и интенсивное развитие малого и среднего бизнеса, как главного источника экономического развития страны и промышленного роста в особенности.

Третий этап, говорит о реальной сбалансированности развития крупного, среднего и малого бизнеса. Но теперь уже в гораздо большей мере упор сделан именно на крупнейшие предприятия и развитие государственных холдингов в разных отраслях промышленности, что однозначно демонстрирует главное направление усилий. Конечно, нельзя не признать, что в рамках существенно возросших возможностей финансового воздействия государства на сферу экономики в целом поддержка малого бизнеса в разных своих формах приобрела достаточно широкие масштабы. Но то, что делается в российской экономике сегодня для поддержки и развития малых промышленных предприятий, разумеется, не может

сравниваться с теми огромными ресурсами, которые выделяются на крупные промышленные конгломераты.

Для понимания сущности этих проблем в целом важно иметь в виду, что общее технологическое отставание российской промышленности от мирового уровня, является тем фоном, на котором имеет место такого рода развитие. Если взять в качестве примера один из нескольких наиболее промышленно развитых регионов России, а именно – центральный регион, то следует констатировать, что уже первые шаги и попытки мировых концернов типа «Форд», «Бош», «Сименс», «Электролюкс» и других обеспечить здесь минимально необходимый уровень локализации показали практическую невозможность решения этой задачи, поскольку даже наиболее крупные и современные предприятия центра нашей страны оказались не в состоянии реально «откликнуться» на эту потенциальную возможность ускоренного развития. Достаточно вспомнить тот хорошо известный факт, что три года функционирования «Форд» – Всеволожск так и не привели к выполнению даже на 50% соответствующих заданий по локализации. Компания «Электролюкс», которая хотела отдать на субконтрактинг детали выпускаемых ей стиральных машин. Интересно в этой связи высказывание генерального директора Фонда поддержки предпринимательства Санкт-Петербурга Владимира Стряпнина: «Мы обследовали 600 питерских предприятий и нашли только 48 компаний, у которых имелось подходящее оборудование».

Поскольку положение даже в таком промышленном центре, как центральный регион, более чем критическое, то нетрудно себе представить, как обстоит дело в целом по промышленности страны. Тем более, что в пореформенный период был в значительной мере утрачен тот технологический потенциал, который создавался, как правило, в рамках военно-промышленного комплекса и соответствовал (хотя бы на уровне 90-х годов) мировым технологическим возможностям.

При этом каждый из рассмотренных механизмов чётко ориентирован на поддержку и развитие малого промышленного бизнеса в этой сфере и обеспечение не просто равных, но – приоритетных условий его конкуренции с крупными предприятиями, прежде всего, в части получения различных государственных заказов. Одновременно региональная политика в этой сфере направлена на выравнивание экономических и иных условий функционирования предприятий в различных экономических районах. Подчёркивается и тот факт, что особую роль играют и ведущее значение приобретают как ассоциации субконтракторов, так и такая их своеобразная форма, как кооперативы субконтрактировых предприятий. Практически все страны во главу угла развития субконтрактинга ставят формирование и интенсивное развитие адекватного информационного пространства.

Внедрение практики субконтрактации в России будет способствовать росту конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей и

ускорению развития всех отраслей промышленности. В организации межкорпоративных отношений важно активное участие органов власти, отраслевых ассоциаций, союзов товаропроизводителей, торгово-промышленных палат. Создание единого информационного пространства позволит выработать единые стандарты работы и усилит позиции промышленных предприятий, участвующих в этом процессе. Особенно, субконтрактинг актуален в условиях кризиса т.к. именно в этот период, экономика страны нуждается в пристальном внимании органов государственной власти, по средствам внедрения различных целевых программ, развития промышленных предприятий, т.к. именно они являются основными источниками формирования бюджетов различных уровней страны.

*Цыбулевская О. А.
студент факультета управления и предпринимательства
Белгородский государственный
национальный исследовательский университет
Россия, г.Белгород*

ОБРАЗ УСПЕШНОГО ЧЕЛОВЕКА: ГЕНДЕРНЫЙ АСПЕКТ

Тема успешности достаточно актуальна в современном российском обществе. Это связано с демократическим устройством страны, наличием свободной конкуренции, которые создают возможность проявить себя каждому человеку. При этом человека, достигшего высокого социального статуса в обществе, материальной обеспеченности и ставшего знаменитым называют успешным. Современные средства массовой информации часто составляют рейтинги успешных людей. Однако, термин «успешность» понимается каждым человеком субъективно, наделяя его тем или иным смыслом. Для кого-то быть успешным – значит реализовать себя в профессиональной деятельности, кто-то не представляет себя успешным без наличия семьи. И все же большинство из нас, говоря об успешном человеке, подразумевают под этим сходные качества.

Что же такое успешность? Каких убеждений придерживается успешный человек? Какие ценности ему присущи? Для поиска ответов на эти и другие вопросы было проведено исследование среди студентов 4 курса факультета управления и предпринимательства Белгородского государственного научного исследовательского университета. В исследовании приняли участие 50 человек, из них 30 девушек и 20 парней.

В ходе исследования студентам было предложена анкета для определения успешности, состоящая из 17 вопросов и тест «Успешны ли Вы?». При этом были получены следующие результаты.

Все мужчины единогласно под успехом понимают достижение поставленных целей. Большинство женщин (80%) также успех рассматривают как достижение целей, однако кроме этого еще были названы

материальное положение, уважение в обществе и интересная работа. Кроме того, женщины более конкретно рассматривают успешного человека, приписывая ему следующие черты: материально обеспеченный, преуспевающий во всех сферах жизни, имеющий перспективную работу. Также женщины в отличие от мужчин без затруднений могут назвать, кем они видят себя через 5 лет. Все это свидетельствует о том, что женщины имеют большую мотивацию к успешности. Определив для себя, что значит быть успешным, они стараются этого добиваться. Для мужчин же быть успешным равносильно понятию достижение целей, и в итоге они достигнут большего, чем женщины. Об этом свидетельствует статистика – в рейтинге журнала «Fortune» самых успешных бизнесменов моложе 40 лет из 40 человек только 3 женщины [1]; в рейтинге самых богатых людей мира 2010 года, составленного журналом «Forbes», из 50 человек только 4 женщины [2].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что женщины на пути к успеху ведут себя неправильно. Они четко планируют свою будущую жизнь, определяя жесткие грани успешности. И если что-то в их действительности не будет подходить под иллюзорный образ идеального успешного человека, то это будет воспринято как полный крах их жизненного пути. Мужчины же действуют по обстоятельствам, не задумываясь о том, каким будет будущее. Они просто ставят цели и стараются их достичь, что в конечном итоге и приводит к успешности.

Следующей задачей исследования было выявить каких убеждений придерживается успешный человек и какие ценности ему присущи. Мужчинами чаще всего были названы такие ценности как деньги (90%), ответственность (70%) и уверенность в себе (60%). Женщины назвали семью (90%), трудолюбие (87%), деньги (63%) и уважение к другим (60%). Таким образом, очевидны гендерные различия. Скорее всего это связано с тем, что, описывая ценности, присущие успешному человеку, каждый респондент относит его к представителям своего пола. Очевидно, что единственное, в чем сошлись представители обоих полов – это деньги. Следовательно, они и являются главной ценностью успешного человека.

Что касается убеждений успешного человека, то здесь гендерных различий не выявлено. Все ответы респондентов на данный вопрос имели одинаковый смысл – «я все смогу». Это говорит о том, что чтобы стать успешным главное верить в себя и тогда все получится.

Интересные результаты получены при исследовании самооценки успешности. Оно заключалось в том, что первоначально испытуемым было предложено ответить на вопрос анкеты: «Считаете ли Вы себя успешным?», а затем испытуемые проходили тест на определение успешности. Гендерных различий при этом выявлено не было, однако была выявлена следующая тенденция. Люди, уверенные в своей успешности, на самом деле не являются таковыми по результатам теста, а те, кто считает себя совершенно не

успешным, на самом деле имеют средний показатель успешности. И лишь опрошенные, которые посчитали себя успешными частично или не во всех сферах, по результатам теста имеют наибольшие показатели успешности. Отсюда следует, что успешный человек никогда не останавливается на достигнутом, всегда ставя перед собой новые цели, и поэтому никогда не считает себя полностью успешным.

В целом можно сделать следующие выводы:

- успех заключается в достижении поставленных целей;
- мужчины более успешны, чем женщины;
- деньги – главная ценность успешного человека;
- успешные люди всегда уверены в своих силах;
- люди не объективны в оценке своей успешности.

Исходя из полученных результатов, складывается следующий образ успешного человека. Это уверенный в себе, целеустремленный человек, который ставит перед собой одновременно разнообразные цели и действует для их достижения. При этом главное для него – материальная обеспеченность и, следовательно, материальная мотивация.

Поэтому, чтобы стать успешным, необходимо развивать в себе такие качества как целеустремленность, настойчивость, уверенность в себе, и при этом никогда не останавливаться на достигнутом.

Использованные источники:

1. http://money.cnn.com/galleries/2009/fortune/0910/gallery.40_under_40.fortune
2. <http://2rich.ru/people/13.htm>

Цыбулевская О.А.

Сорока Е.В.

студент факультета управления и предпринимательства

Белгородский государственный

национальный исследовательский университет

Россия, г.Белгород

ГЕНДЕРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ ПОВЕДЕНИЯ РАБОТНИКОВ В КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЯХ

Способность строить конструктивные отношения, использовать наиболее эффективную стратегию поведения в конфликтной ситуации и разрешать конфликтные противоречия является важным показателем деятельности руководителя любого уровня, возраста и пола, так как существенное влияние на функционирование организации оказывают именно противоречия между руководителями и персоналом.

Для руководителей различного уровня предупреждение и эффективное разрешение конфликтных ситуаций в трудовом коллективе является достаточно актуальной задачей, так как в процессе трудовой деятельности часто возникают различные противоречия. Если их вовремя не разрешить, то они могут привести к негативным последствиям: ухудшению социально-

психологического климата, возникновению контркультур и росту недовольства персонала в целом.

Полностью избежать конфликтов в коллективе нельзя, так как в процессе совместной деятельности участвуют люди с разным темпераментом, возрастом, социальным статусом, материальным положением, образованием и т.д. У каждого человека в процессе жизни вырабатывается индивидуальный стиль поведения в конфликтных ситуациях.

Следует отметить, что порой конфликт в коллективе не только неизбежен, но даже желателен, поскольку он помогает руководителю выявить существующие противоречия, приводит к повышению активности коллектива.

Наименее изученным аспектом проблемы конфликтов в организации является вопрос о гендерных различиях поведения работников в конфликтных ситуациях. Однако изучение данного вопроса позволит руководителю наиболее эффективно управлять конфликтами и предугадать возможные пути его развития, так что становится очевидной актуальность данного исследования.

Что же такое конфликт? Под понятием конфликт понимается наиболее острый способ разрешения значимых противоречий, возникающих в процессе взаимодействия, заключающихся в противодействии субъектов конфликта и обычно сопровождающихся негативными эмоциями. [1]

Чтобы выявить гендерные особенности конфликтности работников в организации ОАО «Воронежская кондитерская фабрика» (одно из крупнейших предприятий в России по производству кондитерских изделий) нами было проведено эмпирическое исследование по методике К. Томаса «Тест описания поведения личности в конфликтной ситуации».

Цель исследования - изучение показателей конфликтности через призму гендерного фактора, опосредованного управленческой деятельностью.

Объект - персонал ОАО «Воронежская кондитерская фабрика».

Предмет - стили реагирования мужчин и женщин на конфликтные ситуации.

В исследовании приняло участие 45 человек, из них 24 женщины и 21 мужчина. Возрастной состав испытуемых: от 21 до 43 лет; образование: среднее специальное и высшее. В ходе исследования каждому респонденту было предложено 30 пар суждений, из которых они должны были выбрать то суждение, которое наиболее точно описывает их поведение в конфликтной ситуации.

Методика определяет типичные способы реагирования человека на конфликтные ситуации, выявляет тенденции его взаимоотношений в сложных условиях.

К. Томас выделял 5 типов взаимодействия в конфликтной ситуации.

1. "Сотрудничество" - поиск решений, полностью удовлетворяющих интересы обеих сторон в ходе открытого обсуждения. Совместный и откровенный анализ разногласий в ходе выработки решений. Инициатива, ответственность и исполнение распределяются по взаимному согласию. Этот стиль основывается на убежденности участников конфликта в том, что расхождение во взглядах - это неизбежный результат того, что у умных людей есть свои представления о том, что правильно, а что нет. Тот, кто опирается на сотрудничество, не старается добиться своей цели за счет других, а ищет решение проблемы.

2. "Соперничество" ("противоборство", "конкуренция") - удовлетворение своих интересов, высокий уровень активности. Это такой тип взаимодействия в конфликтной ситуации, при котором участники не стремятся к разрешению существующих между ними противоречий. Целью их взаимодействия становится «победа» над противостоящей стороной, для чего применяются разнообразные средства, используемые при «борьбе с противником». Этот стиль может быть признан эффективным, если он используется в ситуации, угрожающей существованию организации или препятствующей достижению ею своих целей. Существенным недостатком данной стратегии является подавление инициативы подчиненных и возможность повторных вспышек конфликта из-за ухудшения взаимоотношений.

3. "Компромисс" - стремление урегулировать разногласия, уступая в чем-то в обмен на уступки другого. Поиск средних решений, когда никто много не теряет, но и много не выигрывает. Интересы обеих сторон полностью не раскрываются. Способность к компромиссу в управленческих ситуациях высоко ценится, так как уменьшает недоброжелательность и позволяет относительно быстро разрешить конфликт. Но через какое-то время могут проявиться и дисфункциональные последствия компромиссного решения, например неудовлетворенность "половинчатыми решениями". Кроме того, конфликт в несколько измененной форме может возникнуть вновь, так как породившая его проблема была решена не до конца.

4. "Избегание" ("уход", "уклонение") - стремление не брать на себя ответственность за принятие решения, не видеть разногласий, отрицать конфликт, считать его безопасным. Стремление выйти из ситуации не уступая, но и не настаивая на своем, воздерживаясь от споров, дискуссий, возражений оппоненту, высказывания своей позиции. Такое поведение может быть уместным, если предмет разногласий не представляет для человека большой ценности, если ситуация может разрешиться сама собой (такое бывает редко, но все же бывает), если сейчас нет условий для продуктивного разрешения конфликта, но через некоторое время они появятся. Эффективна эта стратегия и в случае нереалистических конфликтов.

5. "Приспособление" ("уступка") - стремление сохранить или наладить благоприятные отношения, обеспечить интересы партнера путем сглаживания разногласий. Готовность уступить, пренебрегая собственными интересами, уйти от обсуждения спорных вопросов, согласиться с требованиями, претензиями. Стремление поддержать партнера, чтобы не затронуть его чувств путем подчеркивания общих интересов, замалчивания разногласий. Эта стратегия может быть признана рациональной, когда предмет разногласий имеет для человека меньшую ценность, чем взаимоотношения с противоположной стороной. [2]

Проведя среди работников организации тест по методике К.Томаса, мы получили следующие результаты:

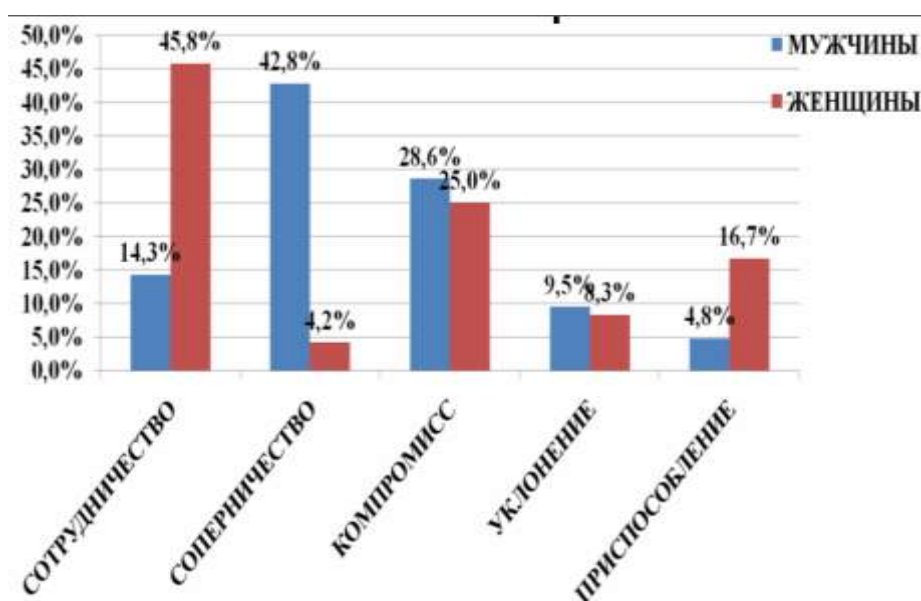


Рис.1 Результаты исследования поведения мужчин и женщин в конфликтных ситуациях

Стратегии поведения в конфликтных ситуациях у работников мужского и женского пола существенно различаются. Женщины прежде всего стремятся к сотрудничеству, затем выбирают компромисс, приспособление, уклонение и лишь в крайнем случае идут на соперничество. Среди работников – мужчин напротив, соперничество является наиболее предпочтительной стратегией, далее они выбирают компромисс, сотрудничество, уклонение и приспособление.

Таким образом, гендерные различия поведения работников в конфликтных ситуациях проявились в следующем. Для мужского персонала наиболее предпочтителен стиль соперничества, который женский персонал, наоборот, использует реже всего. Данный факт обусловлен тем, что мужчины обладают большей силой воли, стремлением к лидерству, самоуверенностью и стремятся в первую очередь удовлетворить

собственные интересы. Чувство соперничества является для мужчин врожденным, эволюционно и биологически обусловленным. Как известно, в мире природы выживает сильнейший, следовательно, каждый представитель того или иного вида стремится стать этим сильнейшим. Отсюда и склонность к соперничеству, которая передается мужскому полу из поколения в поколение.

Что касается женского персонала, то у них преобладает стиль сотрудничества. Это связано с отсутствием властолюбия у женщин, большей психологической терпимостью, их способностью сопереживать собеседнику.

Данные гендерные различия обусловлены таким немаловажным фактором, как воспитание. С детства девочек готовят к материнству и ведению домашнего хозяйства, к сглаживанию конфликтов в семье, что в конечном итоге развивает у них чувство заботы и сопереживания. У мальчиков же с детства поощряются лидерские качества, самостоятельность и изобретательство, большинство их игр носит соревновательный характер.

Для таких стилей поведения как компромисс и уклонение гендерных различий не выявлено. Стиль компромисса находится на втором месте по предпочтительности у работников как мужского, так и женского пола. Это связано с адекватным реагированием работников на конфликтные ситуации, пониманием необходимости урегулировать разногласия путем взаимных уступок.

Что касается стиля уклонения, то работники обоих полов считают его одним из наименее предпочтительных, так как избегание конфликтной ситуации не приводит к ее разрешению.

Представленные в работе результаты исследования стилей поведения работников в конфликтных ситуациях, анализируемые через гендерные различия, имеют не только новизну, научную перспективу, но и практическую значимость. Приведенные данные наглядно показывают наличие существенных гендерных различий в очень значимой для менеджмента сфере - сфере разрешения конфликтов и управления ими, которые необходимо учитывать в реальном бизнесе для повышения его эффективности.

Использованные источники:

1. Анцупов, А.Я. Конфликтология / А.Я.Анцупов, А.И.Шипилов. – М.: ЮНИТИ, 2006.-591 с.
2. Райгородский, Д.Я. Практическая психодиагностика/ Д.Я.Райгородский. – Самара: БАХРАХ-М, 2001.- 672 с.

*Челюканова А.В.
студент БЭ(ЭП)-204
научный руководитель:
Егорова Г.В., к.э.н.
доцент*

*Поволжский государственный университет сервиса,
Россия, г.Тольятти*

ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЫНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РОССИИ

Инновации лежат в основе научно-технического прогресса, который представляет собой непрерывный процесс возникновения и реализации новых научно-технических идей, влекущий за собой качественно-новые изменения в обществе. На долю новых знаний, воплощенных в технологиях, оборудовании, человеческом капитале, организации производства приходится в развитых странах от 80 до 95% прироста ВВП. Инновации как фундамент научно-технического прогресса определяют конкурентные преимущества как отдельной фирмы, так и страны в целом.

Главная цель политики в сфере интеллектуальной деятельности – повышение эффективности использования интеллектуальных ресурсов в интересах обеспечения конкурентоспособности предприятия, региона, страны и перевода отечественной экономики на инновационный путь развития.

Создание в России благоприятной инновационной среды невозможно без формирования рынка интеллектуальной собственности и создания инфраструктуры для ее коммерциализации.

Формирование рынка интеллектуальной собственности касается таких аспектов, как отражение затрат, связанных с интеллектуальной собственностью в структуре цены продукции, в том числе научно-технической. Требуется внесение изменений в порядок амортизации нематериальных активов и стоимостной оценки объектов интеллектуальной собственности при их включении в состав нематериальных активов на разных стадиях жизненного цикла продукции и в уставный капитал новых структур.

Удельный вес товаров, работ и услуг, выполненных с использованием интеллектуальной собственности в обороте экономически развитых стран составляет около 11% от общего объема производства. К 2015 году объем производства наукоемкой продукции должен составить 13,5%. Такой прогноз основан на статистике, свидетельствующей о стремительных темпах роста объема и доли нематериальных активов в хозяйственном обороте развитых стран. В России доля объектов интеллектуальной собственности по отношению к основным фондам не превышает 1%. Одна из причин этого состоит в том, что реализуемый в настоящее время подход к содержанию интеллектуальной собственности не стыкуется с принятой в международном

сообществе практикой в этой сфере. Международная трактовка интеллектуальной собственности имеет широкий характер и охватывает не только сферу исключительных прав, но и другие права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной и научной областях (например, исключительные права, вытекающие из авторских и иных договоров на произведения науки, литературы и искусства, а также из лицензионных договоров и прав на секреты производства).

Существующие подходы уменьшают объем результатов интеллектуальной деятельности, предназначенных для введения в хозяйственный оборот, не позволяют увеличивать долю нематериальных активов в уставных капиталах акционерных обществ. В результате складывается ситуация, когда стоимость интеллектуальной собственности организации научной сферы значительно меньше стоимости основных фондов, т.е. проведение научных исследований не увеличивает стоимость организации, их выполняющей, и не повышает ее привлекательность для инвесторов. При этом отсутствует возможность капитализации создаваемой интеллектуальной собственности, исключается канал для введения в хозяйственный оборот прав на результаты интеллектуальной деятельности через постановку их на баланс правообладателем и последующую законную передачу этих прав иным хозяйственным субъектам в реальный сектор экономики.

Особо остро стоит вопрос о принципах налогообложения операций с интеллектуальной собственностью. Необходимо обеспечить перенос налогового бремени с операций в сфере науки и технологий в сферу товарного обращения. Исходя из этого в России начата разработка системы экономических стимулов, обеспечивающих баланс интересов всех участников правоотношений при вовлечении в хозяйственный оборот результатов интеллектуальной собственности. Мировой опыт показывает, что без реализации мер прямой (кредиты) и косвенной (налоговые льготы) государственной поддержки эффективное вовлечение в оборот результатов интеллектуальной деятельности и развитие инновационных процессов в экономике практически невозможны.

Формирование инновационной инфраструктуры – моста между результатами интеллектуальной деятельности и рынком, государством и бизнесом – требует существенных затрат времени и ресурсов. Однако без инновационной инфраструктуры невозможны эффективная передача результатов интеллектуальной деятельности в хозяйственный оборот, создание новых инновационных предприятий, интеграция малых инновационных предприятий с промышленностью. Экономически развитые страны органично встроили инновационную инфраструктуру в свои национальные системы, и государство и бизнес в этих странах – равноправные партнеры.

В России инновационная инфраструктура подразумевает организационную, финансовую, кадровую и информационную составляющие. Создаются Центры трансфера технологий, инновационно-технологические центры и технопарки и другие структуры. Однако их функционирование в России сталкивается с различными проблемами, связанными в первую очередь с финансовой и кадровой составляющими инновационного процесса.

Финансовая составляющая предназначена для обеспечения бесперебойного сквозного финансирования инновационного цикла с переходом от бюджетного финансирования к привлечению частных средств в высокотехнологичные инновационные проекты. В настоящее время функционируют государственный Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, а также некоторые другие внебюджетные фонды (например, Российский фонд технологического развития и др.). Необходимо создавать посевные или стартовые фонды, развивать систему венчурного инвестирования, сеть гарантийных и страховых фондов.

Информационная поддержка должна осуществляться в интересах всех участников инновационного процесса и на всех его этапах. Важным инструментом вывода результатов интеллектуальной деятельности на рынок должна стать биржа высоких технологий, предметом торгов на которой могут стать опционы на право приобретения прав на результаты интеллектуальной деятельности. Для успешной продажи венчурными фондами акций предприятий, в которые они вложили инвестиции, необходимо принять меры по развитию фондового рынка важнейшего инструмента обеспечения ликвидности венчурных инвестиций. Необходимо создавать биржевые площадки по торговле ценными бумагами высокотехнологичных предприятий, биржи компаний в сети интернет.

Решение задач должно быть обеспечено за счет формирования системы эффективной подготовки специалистов в области интеллектуальной собственности.

Реализация данных мер позволит изменить структуру экономики и обеспечить выпуск конкурентоспособной продукции, создать в стране рынок интеллектуальной собственности и привлечь средства частных инвесторов, повысить престиж научно-технической деятельности.

ФРИЛАНС КАК РАБОТА, ЕГО ОСОБЕННОСТЬ В РОССИИ

Фрилансер – человек, выполняющий удаленную работу. Суть фриланса состоит в выполнении работы и получения оплаты без необходимости состоять в штате, какой либо организации. Регулируется договорами, заключаемыми между нанимателем и работником (фрилансером). Фриланс уже давно развивается в странах Европы и США. Начало фрилансу положили наемные воины средних веков (в переводе с английского *freelancer* - вольный копьеносец), позже фрилансерами называли всех, кто нанимался работать на короткий срок. В настоящее время фрилансерами в странах Европы и Америки, являются 60 миллионов человек, что составляет 6.2% от общего числа работающего населения и ежегодный прирост рынка удаленных услуг составляет 10-15%.

Отличительными чертами фриланса от обычного вида работы является, возможность работы на дому, но существуют еще несколько важных отличительных черт:

- Отсутствие границ по месту жительства – вы можете работать на компанию находящуюся в другом городе или стране, ради более выгодных для себя проектов или большего выбора вариантов работы;
- Работа «на себя» – вы сами решаете, сколько вам нужно работать и зарабатывать;
- Работа без специального образования – вы выбираете работу по своим способностям, особенно в фрилансе важны способности в веб дизайне, программировании, что обычно не сильно востребовано на обычных местах работы;
- Нет привязки к определенному месту жительства - переехав в другой город вам необходимо всего лишь иметь доступ в интернет и компьютер для продолжения занятия фрилансом, в отличии от тех кому придется искать новое место работы;

Занятие фрилансом обеспечивает преимущества не только самому фрилансеру, но и его работодателю. Основными преимуществами являются: отсутствие необходимости обучать работников, оплачивать расходы, связанные с помещением, есть возможность выбирать отдельных работников для конкретных заданий.

Существуют и недостатки занятия фрилансом. Как и во многих видах удаленной работы, есть вероятность быть обманутым при сделке: фрилансер может выполнить работу и не получить за это вознаграждения, или же наниматель может перечислить аванс фрилансеру, но не получить работу. Работа «на себя» предполагает отсутствие стабильности в доходах – в одно

время заказов может быть огромное множество, а в другое время не будет вовсе. Также сильна конкуренция во многих сферах фриланса и для постоянного наличия заказов необходимо иметь навыки в многих сферах.

Фриланс в России.

В России фриланс появился в середине 90-х годов и стал стремительно развиваться. Из-за позднего старта фриланса в России он отстает от «западных» стран, к примеру, в США, фриланс в нынешнем проявлении развивается с 70-х годов прошлого века¹⁰³. В России на данный момент работают около 2 миллионов фрилансеров, средняя заработная плата которых составляет \$1100 в месяц¹⁰⁴. Слабость фриланса в России показывает тот факт, что 41% респондентов совмещают фриланс с основной работой в штате компании, 14% - с учебой в высшем учебном заведении, а исключительно фрилансом занимаются 29%¹⁰⁵ - это показывает, что фриланс не закрепился как отдельный вид деятельности и является только способом получения дополнительного заработка.

Фриланс для России является весьма актуальным из-за некоторых факторов:

- Размеры страны – Россия является самой большой по территории страной в мире, что, несмотря на развитие транспорта, накладывает ограничения по передвижению населения внутри страны – выбор места работы ограничивается городом проживания или же границами субъекта федерации. Для фриланса это ограничение не играет роли, ибо работа может быть выбрана и выполняться дома и быть отослана работодателю по средствам связи, таким как интернет.

- Из-за размеров страны также идет дифференциация заработной платы в разных регионах - Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в 1 квартале 2012: в г. Москве 43586 рублей, а в Республика Саха (Якутия) 35599,7 рублей¹⁰⁶. Фриланс позволяет самому выбирать предложение о работе.

- Из-за новизны фриланса в России он еще не закреплён на государственном уровне, но недавние решения об изменениях в трудовом кодексе и Федеральный Закон «Об электронной подписи»¹⁰⁷ могут дать законодательную базу для занятия фрилансом, как отдельным видом деятельности. Введение электронных договоров и возможности введения в

¹⁰³ Статья про фриланс на сайте 1cinfo.com.ua. URL: <http://1cinfo.com.ua/Freelance.aspx> (04.12.12)

¹⁰⁴ Новость 67% российских компаний работают с фрилансерами. На сайте freelanceinfo.ru. URL: <http://freelanceinfo.ru/novosti/22-67-rossijskikh-kompanij-rabotayut-s-frilanserami> - (04.12.12)

¹⁰⁵ Статья: «Статистика фриланса» с сайта regioninfo.ru URL: <http://www.regioninfo.ru/poleznoe/o-frilanse/statistika-frilansa> - (04.12.12)

¹⁰⁶ Таблица заработных плат в России к первому кварталу 2012 года URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/B11_04/IssWWW.exe/Stg/d10/03-01.htm - (04.12.12)

¹⁰⁷ Законопроект № 181797-6 О внесении изменения в Федеральный закон "Об электронной подписи" URL: [http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/\(SpravkaNew\)?OpenAgent&RN=181797-6&02](http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/(SpravkaNew)?OpenAgent&RN=181797-6&02) (04.12.2012)

трудовую книжку своей деятельности, делает более доступным переход с фриланса на обычную работу в какой либо компании.

•Из-за сложности обучения русскому языку, по сравнению с английским, на рынке фриланса в России нет обилия работников из стран Азии, таких как Индия и Филиппины. Где за час работы фрилансеры получают 20 центов, что делает их весьма значимым конкурентом для Запада, так как работодатель, осматривая предложения от работников выискивает выгоду для себя и видя столь низкие требования к заработной плате, нанимает фрилансеров из Азии, нежели из Европы в конечном итоге это сказывается на качестве работы и необходимости дополнительных затрат. Они присутствуют и у нас, но не в таких количествах, что позволяет работать за выгодную для себя цену и более высоком качестве работ для нанимателя.

Фриланс в Республике Саха (Якутия).

Все проблемы присущие России в целом также присутствуют и в Якутии, но еще более усилены особыми климатическими условиями крайнего севера. Что делает фриланс еще более актуальным для республики. Рассмотрим плюсы фриланса конкретно для Якутии:

Работа на дому без выезда куда-то позволит сократить расходы населения на бензин (в республике цены на бензин одни из самых высоких в стране и составляют на 26.11.2012 года 36,99 рублей, к примеру, в Московской области цена на бензин составляет 30,66 рублей¹⁰⁸) и маршрутные автобусы, лишит необходимости каждый день в минусовые температуры выходить на работу (весьма хороший аргумент для тех, кто выходит в январе на работу, для справки в Якутске, в январе, средние температурные значения составляют -40.9 градусов¹⁰⁹). Еще одним плюсом, как было описано выше, является отсутствие дифференциации по зарплате (вы можете получать за свою работу столько же, сколько получали бы, работая в Москве (разница примерно в 10 тыс. руб.)). Тем более, что развитие коммуникационных технологий позволяет заниматься многими видами фриланса без особых проблем и затрат для себя.

Таким образом, суммировав все вышеописанное, можно сказать, что фриланс, являясь довольно новым для нашей страны, открывает новые рынки труда, как внутри страны, так и международные позволяет преодолеть ограничения по месту жительства, следовательно, уравнивает жителей центральных областей с дальними, позволяя им развиваться быстрее. Также предлагает удобства для отдельных личностей, такие как отсутствие необходимости ежедневного передвижения, до места работы и обратно, а также необходимости работать по специальному графику, поставленному

¹⁰⁸ По данным Федеральной Службы Государственной статистики

¹⁰⁹ Статья про Якутию (часть про климат) – материал из Википедии - свободной энциклопедии URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AF%D0%BA%D1%83%D1%82%D0%B8%D1%8F> (04.12.12)

компанией. И, ко всему прочему, фриланс приближает работников к системе работы на себя, где от твоей продуктивности зависит твое благосостояние.

Черняк Ж.А.
ФГБОУ Омский государственный университет
им. Ф.М. Достоевского
Россия, г. Омск

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА – ЭВОЛЮЦИЯ ПОНЯТИЯ PAYMENT DIFFERENTIATION – CONCEPT EVOLUTION

В статье рассматривается эволюция взглядов о дифференциации оплаты труда представителей различных школ экономической науки, а также основополагающие аспекты фундаментальных теорий доходов

The paper describes the evolution of views on wage differentiation representatives of various schools of economics, as well as fundamental aspects of the fundamental theories of income

Ключевые слова: теория заработной платы, дифференциация оплаты труда, производительность труда, общественное производство и распределение, политическая экономия

Keywords: theory of wages, wage differentiation, productivity, social production and distribution, political economy

Сущность любого явления или процесса раскрывается несравненно глубже и многограннее при использовании системно-генетического подхода к исследованию его возникновения и развития. Эта закономерность ярко проявляется в отношении исследования теорий доходов, эволюция которых представляет собой длительный процесс, начавшийся с созданием экономической теории как науки.

Научная разработка теории заработной платы и проблем ее дифференциации, как части общей теории распределения, начинается во второй половине семнадцатого века. Отвечая на основной вопрос политической экономии о природе и причинах богатства народов и принципах его справедливого распределения, классики политической экономии исследовали вопрос об источнике богатства: кто его создает в обществе, в какой сфере общественной деятельности это происходит, что этому способствует. Ответ был сформулирован многими авторами и, в общем, он гласил, что богатство народа состоит в его труде, интенсивном и квалифицированном.

Поэтому постепенно в исследованиях появилась еще одна важная составляющая. Проблема уже состояла в исследовании структуры

способностей человека к труду, что позволяло целенаправленно их развивать. Разрешение именно этой проблемы - раскрытие структуры способностей к труду – и позволяло перейти к разрешению проблемы справедливого вознаграждения за труд, стимулирующего трудовую отдачу, а значит, и к обеспечению основ долгосрочного экономического развития.

У английского экономиста У.Петти, одного из основоположников-первопроходцев классической политической экономии, мы впервые находим положение о том, что неверная модель дифференциации заработной платы является причиной стагнации экономики страны, а верное соотношение заработной платы различных рабочих - выступает фактором развития: «Цена труда должна быть точно установленной - как мы видим, это делается статутами, ограничивающими заработную плату различных рабочих. Необходимо, кстати, заметить, что несоблюдение этих законов и неприспособление их к изменениям времени весьма опасно и мешает всяким попыткам улучшить положение промыслов страны» [1, с. 41]. Автор показывает динамичность дифференциации заработной платы различных групп рабочих в течение времени, а также выделяет дифференциацию заработной платы в качестве ключевого фактора, способного блокировать любые попытки развития сферы производства. У.Петти выявляет факторы, влияющие на цену труда, т.е. факторы, обуславливающие дифференциацию заработной платы.

И если преобразование нищенствующих слоев населения в наемных рабочих может быть обеспечено через выплату им заработной платы, то создание рабочих с высокой квалификацией, интеллектуально и духовно развитых личностей только за счет использования заработной платы, по мнению У.Петти, вряд ли возможно. Заработную плату он, в основном, расценивает как средство для удовлетворения физических потребностей рабочих. Поэтому он советует использовать часть средств государства на повышение квалификации рабочего, обогащение его системы потребностей, развивая «... занятия, которые приносят развлечения и отдых для ума, и, практикуемые умеренно, поднимают квалификацию людей и располагают их к занятиям, которые сами по себе имеют большое значение» [1, с. 173-174].

Движение к богатству народов происходит по интенсивному пути, т.е. через повышение квалификации работников. Но только создания у рабочих заинтересованности в получении более высокой заработной платы, через обеспечение ее верной дифференциации, явно недостаточно. Повышение квалификации обеспечивается также стимулированием их участия в различных мероприятиях развивающего характера. Т.е. здесь речь идет не столько о дифференциации заработной платы, поступающей непосредственно в распоряжение рабочего, сколько о дифференциации совокупных расходов работодателей и государства на воспроизводство рабочей силы с высокой и низкой квалификацией. Важно отметить, что У.Петти отмечает роль государства в обеспечении экономического развития

- именно его средства должны использоваться для повышения квалификации.

Основное внимание в главном произведении своей жизни «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) классик политической экономии А.Смит уделил выявлению отношений между распределением и развитием экономической деятельности в долгосрочной динамике, в том числе и роли дифференциации заработной платы в развитии общественного производства.

По мнению А.Смита заработная плата есть денежная цена труда и он неоднократно отмечал, что за большую тяжесть труда и большее искусство работника полагается надбавка к заработной плате и что рыночная конкуренция вынуждает хозяев и работников каким-то образом осуществлять хотя и грубо, но справедливую оценку затрат разного характера. Т.е. ученый выделил в проблеме дифференциации заработной платы в качестве условия выполнения ею стимулирующей функции, способность работодателей и работников оценивать трудовые затраты, знания, квалификацию работников.

А.Смит ввел понятие «естественной цены» заработной платы, которую он считал ценой труда, обеспечивающей рабочего физиологическим минимумом средств существования, необходимых для жизни и воспитания детей. В качестве факторов, оказывающих влияние на дифференциацию заработной платы, А.Смит также указывал на условия жизни в той местности и в то время, где и когда совершается труд, включая исторический и культурный аспекты.

А.Смит уже не разделял мнения, что повышение заработной платы делает рабочих ленивыми и уменьшает стимулы к труду. Он считал, что работники с относительно более высокой заработной платой, особенно сдельной, работают с большей производительностью. Это, в свою очередь, ведет к большому накоплению капитала и экономическому росту.

А.Смит выявил такие факторы дифференциации заработной платы, как приемлемость различных видов занятий, затраты на приобретение трудовых навыков, степень постоянства работы по найму, ответственность наемных работников, вероятность получения ожидаемой оплаты в условиях, когда в некоторых профессиях она совсем не гарантирована [2, с. 75].

Раскрывая проблемы дифференциации заработной платы, А.Смит исходил из предположения, что рынок труда является совершенно конкурентным, трудовые ресурсы свободно перераспределяются в рамках национальной экономики между профессиями, т.е. по его представлениям труд однороден, делим, абсолютно текуч.

Проблема распределения занимает важное место в экономической теории Д.Рикардо. В работе «Начала политической экономии и налогового обложения» в разделе «О заработной плате» он дал определение естественной цены труда, под которой понимал стоимость средств

существования рабочего и его семьи, описал механизм установления рыночной цены труда и ее стремление к естественной цене. «Как и все другие предметы, ... труд имеет свою естественную и свою рыночную цену. Естественной ценой труда является та, которая необходима, чтобы рабочие имели возможность существовать и продолжать свой род без увеличения или уменьшения их труда. ... рыночная цена труда есть та цена, которая действительно платится за него в силу естественного действия между предложением и спросом: труд дорог, когда он редок, и дешев, когда имеется в изобилии» [3, с. 88]. Как следствие, по Д.Рикардо, «заработная плата подвержена повышению и падению в силу двух причин: 1) предложения и спроса на рабочие руки; 2) цены товаров, на которые расходуется заработная плата». Т.е. вслед за А.Смитом и другими классиками в качестве важного фактора дифференциации заработной платы он выделяет затраты на выполнение ею своей воспроизводственной функции.

Д.Рикардо считает, что дифференциация заработной платы объективно обусловлена и «...размеры заработной платы должны быть предоставлены честной и свободной рыночной конкуренции и никогда не должны контролироваться вмешательством законодательства» [3, с. 53].

С. Сисмонди считал проблему распределения краеугольным камнем политической экономии. Он обратился к проблеме дифференциации заработной платы в расчете на каждого члена семьи и указал, что в условиях индустриализации требования к качеству трудовых ресурсов возрастают, эти ресурсы не могут формироваться в условиях бедности. Поэтому С. Сисмонди предлагал ограничить рост населения рамками дохода родителей и призывал церковь к осуждению браков среди рабочих, если рождение детей не согласуется с их доходами [4, с. 171].

Итак, дифференциация заработной платы раскрывается исследователями в данный период как явление, подчиняющееся объективным причинам. Поэтому авторы не стремятся к преобразованию сути этой дифференциации, а лишь предлагают способы преодоления его негативных сторон: для снижения уровня бедности, для втягивания нищенствующих слоев населения в производительный труд, для повышения квалификации работников. По их мнению, эти меры способны оказать благотворное влияние на развитие производства. Параллельно с этим происходит переосмысление роли наемного работника в производстве, понимание того, что он олицетворяет собой не только пассивное начало в производстве, от его активности и инициативности зависит результативность труда.

Дж.С.Милль провел разделение между законами производства и законами распределения. Он указал на тот факт, что последние предопределяют результаты функционирования экономики и, главное, они могут быть целенаправленно изменены: «Законы и условия производства

богатства имеют характер истин, свойственный естественным наукам. В них нет ничего, зависящего от воли, ничего такого, что можно было бы изменить... Иначе с распределением богатства. Распределение всецело является делом человеческого учреждения... зависит от законов и обычаев общества. Правила, которые определяют распределение богатства, таковы, какими их делают мнения и желания правящей части общества, и весьма различны в разных странах. Общество может подчинить распределение богатства любым правилам, какие считает наилучшими; но какие практические результаты проистекут из действия этих правил - это должно быть открыто, подобно любым другим физическим или отвлеченным истинам, посредством наблюдения или исследования» [5, с. 337-339].

Идеи классиков политической экономии быстро одержали победу над другими течениями и на протяжении всего XIX века оставались главными и определяющими экономическую мысль того времени. Однако в конце XIX века экономисты стали осознавать, что в жизни общества происходят серьезные изменения. Наиболее важное место в их представлениях занимало возросшее сознание роли, которую играет человеческий фактор. В связи с этим формируется целый ряд направлений и школ, теоретически обосновывающих социально-экономическую, социально-психологическую природу человека и его производительных способностей. Среди них выделяется течение, которое рассматривало человека с его производительными способностями как «капитал» (Д. Мак-Куллох, И. Фишер, Дж. Б. Кларк, А. Маршалл, И. Тюнен, Н. Сениор, Л. Вальрас и др.).

Заметное влияние на судьбу этого течения в начале XX века оказал А.Маршалл, один из влиятельных лидеров неоклассического направления того времени. В своей работе «Принципы экономической науки» он отмечает, что «развитие рода человеческого - увеличение его численности, укрепление его здоровья и силы, умножение его знаний и способностей, обогащение свойств его характера» должны составлять цель всех экономических исследований [6, с. 11]. Но в то же время от самой идеи «человеческого капитала» он отказался, назвав ее «нереалистичной», тем более что данный подход еще контрастировал с реальным положением рабочего класса того времени.

Сам А. Маршалл возвратился к неоклассической позиции, рассматривающей в качестве экономической формы движения производительных способностей человека труд «как фактор производства». Под трудом он понимал «всякое умственное или физическое усилие, предпринимаемое с целью достичь какого-либо результата». Заработная плата выступает у неоклассиков как факторный доход, получаемый в процесс обмена труда на умственные и физические способности человека.

Итак, классическая и неоклассическая экономические школы исходили из представления о труде как функции способностей человека к труду и в анализе движения способностей не выходили, в целом, за пределы рамок

самого труда. И, соответственно, заработную плату представители этих школ рассматривали как вознаграждение за труд, а ее дифференциация определяется, по их мнению, необходимостью выполнения ею своих функций.

Несколько в стороне стоит анализ производительных способностей человека, характера их движения и вознаграждения этих способностей, произведенный К. Марксом. Категория «рабочая сила», раскрывающая производительные способности человека возникла в трудах К. Маркса не сразу. В работах, относящихся к 40-м годам XIX века, он еще использовал категорию заработная плата как цена труда («Манифест коммунистической партии», «Нищета философии», «Наемный труд и капитал») и так же, как и классики политэкономии считал, что на рынке рабочий продает свой труд. В дальнейшем, по мере эволюции взглядов на природу стоимости, двойственного характера труда, К. Маркс приходит к выводу, что рабочий продает не труд, а свою рабочую силу.

К. Маркс писал: «Мы должны проводить следующие различия: рабочая сила в руках рабочего является товаром, а не капиталом, В качестве капитала она функционирует после продажи в руках капиталиста, во время самого процесса производства» [7, с. 182]. Т.е., взгляды К. Маркса на природу производительных способностей человека стали, с одной стороны, дальнейшим развитием традиций английской политэкономии, а с другой стороны, имели специфические особенности, обусловленные конкретно-исторической ситуацией и классовым подходом к анализу.

По-иному трактует К. Маркс и сущность заработной платы, которая есть форма проявления стоимости (цены) рабочей силы, но это такая форма проявления, в которой стоимость и цена действительно существующего товара - рабочей силы - представляются соответственно как стоимость и цена несуществующего товара - труда.

Классическая ветвь политической экономии исходила из идеи о самонастраивающемся характере рыночной экономики. Однако постепенно эта идея уступила место пониманию необходимости ее регулирования. В ряде мест своего труда «Общая теория занятости, процента и денег» Дж.М. Кейнс высказывал мысль о целесообразности уменьшения имущественного неравенства, перераспределения части доходов в пользу малоимущих слоев, т.к. при низком доходе склонность к потреблению повышается, эффективность государственной поддержки населения ощущается сильнее.

Дж.М. Кейнс выступал против неоклассических предложений сокращения безработицы путем уменьшения заработной платы рабочих. Он считал, что при понижении заработной платы возможно расширение эффективного спроса, если это понижение увеличит склонность к потреблению и уменьшит норму процента относительно предельной эффективности капитала [8, с. 121].

В условиях начала Второй мировой войны в 1940 году Дж.М. Кейнс в работе «Как оплачивать войну?» предложил в принудительном порядке депонировать на специальных сберегательных счетах все средства, остающиеся у людей после уплаты налогов и превышающие некоторый уровень, с последующим (после войны) разблокированием этих счетов. Что позволяло, по его мнению, ослабить инфляционное давление и уменьшить послевоенный спад. А лицам с низкими доходами он предлагал дать возможность покупки некоторого количества предметов первой необходимости по фиксированным ценам. Т.е. он предлагал введение аналога карточной системы с целью снижения уровня дифференциации доходов и заработной платы в период войны и считал допустимой высокую дифференциацию доходов для обеспечения экономического роста [9, с. 486].

Наряду с изучением дифференциации заработной платы в статике между различными группами наемных работников, исследователи уделяют значительное внимание проблеме динамики дифференциации заработной платы. С.Кузнец в 1955 году высказал гипотезу, согласно которой в период индустриального развития дифференциация заработной платы в экономике растет, а затем уменьшается, образуя в итоге перевернутую U-образную кривую. Также С. Кузнец дал содержательную интерпретацию этого эмпирического наблюдения [10, 11].

Американский экономист Д. Паарльберг обосновывает необходимость существования высокой дифференциации заработной платы и доходов в общем. В книге «Великие мифы экономики» в главе «Миф о том, что вознаграждать людей поровну - значит обращаться с ними справедливо», автор раскрывает последствия уравнительности в сфере заработной платы. По его мнению, они состоят в снижении производства, так как исключается побуждение к лучшей работе; в потере инициативы, поскольку образ жизни человека определяется для него другими; в исчезновении разнообразия, на смену которому приходит стандартизация; в личной несправедливости, поскольку истинные потребности человека остаются неудовлетворенными [12, с. 52].

Представители социологической теории распределения французские экономисты Ж. Маршаль и Ж. Лейкон, отмечают необходимость использования в качестве определяющего фактора дифференциации заработной платы понятий справедливости. Это, по их мнению, означает ограничение уровня дифференциации заработной платы. Однако делать это они предлагают так, чтобы не привести к снижению темпов экономического роста, высокой занятости, не допуская развития инфляции. Сам по себе быстрый рост производства всегда сопровождается повышением благосостояния трудящихся. Они указывают на то, что экономика роста имеет своей характерной чертой постоянное увеличение уровня жизни каждого и удовлетворение требований всего населения.

Ж. Лейкон выдвигает концепцию стимулирующего воздействия неравенства доходов на стремление лиц наемного труда улучшить свое благосостояние. С точки зрения благосостояния общества, очевидно, что реализация высоких темпов роста экономики является более эффективным средством, чем требование справедливого перераспределения доходов. Даже те, кто находится внизу пирамиды доходов, будут иметь больше выгод от ускорения роста, чем от изменения их доли продукта.

Итак, Ж. Маршал и Ж. Лейкон четко связывают достижение социальной справедливости в обществе со снижением уровня дифференциации заработной платы и указывают на всеобщую выгоду от ускорения роста экономики. Также они выделяют налоговую систему как элемент механизма организации заработной платы, позволяющий снижать уровень ее дифференциации.

В рамках неоклассического направления западная экономическая мысль второй половины двадцатого столетия в развитие имеющимся ранним представлениям о производительных способностях человека, начиная с 60-х годов, начала разрабатывать доктрину «человеческого капитала». Как справедливо заметил В.С. Гойло, первым проанализировавший подходы западных ученых к теории «человеческого капитала», «никогда еще за всю свою 300-летнюю историю буржуазная экономическая мысль не уделяла столь огромного внимания вопросам воспроизводства рабочей силы, как в наши дни. По подсчетам библиографов, за 60-е годы и начало 70-х прошедшего столетия по этим вопросам на Западе издано во много раз больше экономической литературы, чем за весь предшествующий период существования политической экономии» [13, с. 49].

С концепцией человеческого капитала связаны фундаментальные представления, которые были недоступны более ранним версиям неоклассической теории. Во-первых, она вернулась к традиции Д. Рикардо и К.Маркса в трактовке труда как произведенного средства производства. Во-вторых, она отвергла упрощенное предположение об однородности труда и сосредоточила внимание на разнокачественности рабочей силы. В-третьих, она ввела в русло экономического анализа основные социальные институты (такие как образование и семья), первоначально относившиеся к чисто культурной, надстроечной сфере.

Обобщая раскрытые различные направления экономических школ и генезис взглядов на роль и место способностей человека к труду в системе общественного производства, можно отметить, что:

Познание производительных способностей человека в системе общественного производства осуществлялось и осуществляется в параметрах обоснования их внешних форм и внутреннего содержания, характера экономического движения и экономической оценки, которые в совокупности определяют место данного явления в динамическом ряду исторических этапов развития общественного производства;

Теоретическое представление о предмете исследования меняется, развиваясь и обогащаясь, по мере развития, как самой экономической науки, так и непосредственного предмета исследования - способностей человека к труду.

Несмотря на антагонизм истоков научной мысли, определяющих отечественную и западную экономические школы, сегодня их объединяет общность взглядов на движение способностей человека к труду по ключевым и принципиальным вопросам:

представление о формировании и развитии способностей человека к труду, которые из обычного процесса потребления превращаются в процесс производства;

представление о труде, как функции способностей человека к труду, который из первозданного фактора производства превращается в «произведенное средство производства»;

изменение и усложнение представления о самом движении способностей человека к труду, которое выходит за рамки непосредственного процесса труда и принимает форму воспроизводства производительных способностей человека, в котором процесс труда выступает лишь как фаза потребления этих способностей.

Использованные источники:

1. Петти Уильям. Экономические и статистические работы. - М.; Соцэкгиз. 1940.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. - М.: 1960.
3. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Соч. т. 1. - М.: 1955
4. Сисмонди С. Новые начала политической экономии. Т. 1. - М., 1976.
5. Милль Дж.Ст. Основы политической экономии. Т. 1. - М.: Прогресс, 1980 - 1981.
6. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1. - М.: Прогресс, 1993.
7. Маркс К. Экономические рукописи 1857-59 гг. Соч. 2-е изд. т. 46. ч.1. - М., 1960
8. История экономических учений. / Под ред. А.Г. Худокормова. Часть 2.
9. История экономических учений / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. - М.: Инфра-М, 2008.
10. Kuznets S. Shares of Upper Income Groups in Income and Savings. New York: National Bureau of Economic Research. 1953.
11. Kuznets S. Economic Growth and Income Inequality (Presidential address) // American Economic Review. Vol. 45. 1955. P. 1-45.
12. Паарльберг Д. Великие мифы экономики. М., 1972
13. Гойло В.С. Интеллектуальный капитал // Мировая экономика и международные отношения. - 1998. №11

*Чимитов Д.А.
аспирант
НОУ ВПО УУ «ТИСБИ»
Россия, г. Казань*

ОСОБЕННОСТИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ ЕДИНИЦАМ РЕГИОНА

Экономическая оптимизация расходов на закупку лекарственных средств и медицинских товаров важная задача в формировании целостной системы оптимизации расходов на лекарственные средства. Формулярная система — система разработки и внедрения формуляров (перечней, руководств) лекарственных средств в целях повышения качества фармакологического лечения и оптимизации затрат на оказание медицинской помощи. В экономическую часть формулярной системы входят следующие компоненты:

- Проведение анализа потребления лекарств (ABC-, VEN-, частотный анализы);
- Мониторинг;
- Поиск наилучших методов оптимизации затрат на лекарственные средства.

В Республике Татарстан внедрение формулярной системы начато с 1999 года [1]. В 2000 году был утвержден первый вариант Республиканского Формулярного Списка (РФС). В настоящее время действует на территории Республики созданный на базе РФС Республиканский формулярный справочник лекарственных средств (5-е издание, 2008 года), в который вошли 695 Международных Непатентованных Наименований лекарственных средств (МНН) и все соответствующие зарегистрированные на территории Российской Федерации торговые наименования и формы выпуска.

В рамках внедрения формулярной системы в Республике Татарстан с 2003 года с помощью методологии ABC/VEN анализа рассчитываются затраты на лекарственные средства в учреждениях здравоохранения республики в натуральном и суммовом выражении.

ABC/VEN — анализ представляет собой методологию оценки рациональности использования денежных средств на лекарственное обеспечение, признанную эффективной в мировой практике лекарствоведения и рекомендованную ВОЗ к повсеместному применению. ABC/VEN анализ является обязательной формой отчетности по службе клинической фармакологии в соответствии с приказом МЗ РФ от 22.10.03 № 494 «О совершенствовании деятельности врачей-клинических фармакологов», приказом МЗ РТ от 13.01.2004 № 55 «О совершенствовании деятельности врачей-клинических фармакологов в медицинских учреждениях Республики Татарстан», а также в соответствии с ежегодными приказами МЗ РТ «Об утверждении порядка приема годовых статистических отчетов за соответствующий год», с целью исследования рациональности

использования бюджетных средств, выделяемых на лекарственное обеспечение в учреждениях здравоохранения.

ABC и VEN анализ проведен по сводным данным районов, представивших отчет по клинической фармакологии в полном объеме. 15 республиканских учреждений:

1. Детская республиканская клиническая больница;
 2. Республиканский клинический онкологический диспансер;
 3. Межрегиональный клинико-диагностический центр;
 4. Республиканская гериатрическая больница;
 5. Республиканская клиническая больница №1;
 6. Республиканская клиническая больница №2;
 7. Республиканская клиническая больница №3;
 8. Республиканская клиническая больница восстановительного лечения;
 9. Республиканская клиническая психиатрическая больница;
 10. Республиканский кожно-венерологический диспансер;
 11. Республиканский наркологический диспансер;
 12. Республиканский центр профилактики и борьбы со СПИД и инфекционными заболеваниями;
 13. Республиканский клинический противотуберкулезный диспансер;
 14. Госпиталь для ветеранов войн;
 15. Казанский эндокринологический диспансер;
- 4 управления здравоохранения:
1. Управление здравоохранения г. Казани;
 2. Управление здравоохранения г. Набережные Челны;
 3. Управление здравоохранения г. Альметьевск;
 4. Управление здравоохранения г. Нижнекамск;
- 41 центральных районных больниц:
- 1.Агрызский; 2.Азнакаевский; 3.Аксубаевский; 4.Актанышский;
 - 5.Алексеевский; 6.Алькеевский; 7.Апастовский; 8.Арский; 9.Атнинский;
 - 10.Бавлинский; 11.Балтасинский; 12.Бугульминский; 13.Буинский;
 - 14.Верхнеуслонский; 15.Высокогорский; 16.Дрожжановский;
 - 17.Елабужский; 18.Заинский; 19.Зеленодольский; 20.Кайбицкий;
 - 21.Камскоустынский; 22.Кукморский; 23.Лаишевский; 24.Лениногорский;
 - 25.Мамадышский; 26.Менделеевский; 27.Мензелинский; 28.Муслюмовский;
 - 29.Новошешминский; 30.Нурлатский; 31.Пестречинский;
 - 32.Рыбнослободской; 33.Сабинский; 34.Сармановский; 35.Спасский;
 - 36.Тетюшинский; 37.Тукаевский; 38.Тюлячинский; 39.Черемшанский;
 - 40.Чистопольский; 41.Ютазинский.

За истекший календарный 2008 год 60 вышеперечисленных организаций израсходовали 1 миллиард 84 миллиона рублей на лекарственное обеспечение. За истекший год было использовано 1812

торговых марок, или 852 международных непатентованных наименований. 425 торговых наименований, использованных в 2008 году, не входили в Республиканский Формуляр лекарственных средств 2008 года. Это составляет 23,5 % от всего числа торговых наименований.

В таблицах 1 и 2 приведены затраты на закупку лекарственных средств по годам, а также объем потраченных средств на закупку лекарственных препаратов в лечебно-профилактических учреждениях (ЛПУ) Республики Татарстан.

Годы	Средства, млн. руб.	Число МНН	Число торговых наименований	Несоответствие формулярному списку
2006	573	870	1631	415 (25%) под торговыми наименованиями
2007	718	841	1758	512 (30%) под торговыми наименованиями
2008	1084	852	1812	425 (23,5%) под торговыми наименованиями

Таб. 1. Сравнительные результаты ABC-VEN анализа РТ, 2006-2008 гг.

Годы	Класс V (идеал 70-80%)	Класс E (идеал 15-20%)	Класс N (идеал 5-10%)	Итого
2005	63,5	29,1	7,4	100
2006	55	38	7	700
2007	56,9	35,4	7,7	100
2008	58,8	32,4	8,8	100

Таб. 2. Объем потраченных средств на закупку лекарственных препаратов в ЛПУ РТ в 2006-2008 гг., в % от общего объема.

Из аналитического обзор отчета Министерства Здравоохранения можно сделать выводы, что в Республике Татарстан ещё есть серьезные проблемы при закупке лекарственных средств. Одна из самых серьезных проблем это закупка экономически неэффективного лекарственного средства. Другими словами республиканский бюджет выделяет деньги на одно из дорогих лекарств, и при этом его лечебный эффект схож с другим лекарством, которое стоит дешевле. Также серьезная проблема это отсутствие кадров, таких как больничные фармацевты. Это достаточно серьезные проблемы, которые нужно решать в первую очередь.

К сожалению, в формулярной системе нет конкретных объяснений, каким образом организовать процесс контроля расходов за лекарственными средствами в лечебном учреждении, поскольку ABC/VEN анализ проводится не динамически, а постфактум. На наш взгляд, необходимо ввести индикаторы, которые бы указывали точное количество запасов лекарственных средств в каждом лечебно-профилактическом учреждении. В случае если учреждений много, их необходимо объединить в одну

сервисную зону. Таким образом, мы разбиваем процесс мониторинга расходования лекарственных средств и медицинских товаров на сам подпроцесс мониторинга и подпроцесс определения. Подпроцесс определения состоит в определении денежных затрат на закупку лекарственных средств и медицинских товаров для конкретного лечебно-профилактического учреждения, или сервисной зоны.

Количество индикаторов бралось согласно административному делению Республики Татарстан, их количество 57. Однако количество индикаторов не может полностью отразить всю картину с медицинскими бюджетными учреждениями республики. Так, количество больниц в регионе, согласно Татарстанстату [2, с. 205-213] за 2010 год составило: 113 больничных учреждений из них больничных учреждений Федерального подчинения – 2; число больничных учреждений подчинения Республике Татарстан – 19; муниципального подчинения – 70 (в системе Минздрава РТ); негосударственных больничных учреждений – 3. Число станций скорой медицинской помощи 46. Число женских консультаций, детских поликлиник, амбулаторий (самостоятельных и входящих в состав других учреждений) – 281, число фельдшерско-акушерских пунктов 1799. В совокупности это 2193 учреждения.

На наш взгляд простой и удобный способ присвоения 1 группа учреждений – 1 группа индикаторов, для этого необходимо создать четыре матрицы для каждого типа учреждений и присвоить им соответствующие индикаторы:

Медицинское учреждение (1)	Индикаторы (2)
Больничное учреждение	Индикаторы больничных учреждений
Станция скорой помощи	Индикаторы станций скорой помощи
Женские консультации, детские поликлиники, амбулатории	Индикаторы женских консультаций, детских поликлиник, амбулаторий

(1)	(2)
Фельдшерско-акушерских центров	Индикаторы фельдшерско-акушерских центров.

Таб. 1. Группировка индикаторов.

Некоторые лечебные учреждения многопрофильны и уже включают в себя станции скорой помощи, женские консультации, детские поликлиники, амбулатории. К примеру, добавление в группу «Больничное учреждение» из группы «Женские консультации,...» кардинально не спасет ситуацию, поскольку группа «Женские консультации,...» имеет самый большой численный состав, а это означает, что в данном углубленном группировании нет необходимости.

Объединение группы индикаторов в сервисные зоны в первую очередь необходимо для улучшения представления сложных районов, где количество лечено-профилактических учреждений высоко, например город Казань. Сервисные зоны также могут объединять несколько мелких районов. Индикация должна быть простой и понятной.

При индикативном планировании бюджет и экономика наиболее тесно работают с объектами государственного сектора, поскольку это практически прямое управление экономическими процессами.

Использованные источники:

1. А.З. Фаррахов. Аналитический обзор по результатам оценки рациональности использования лекарственных средств и расходу бюджетных средств на лекарственное обеспечение в медицинских учреждениях Республики Татарстан в 2008 году, проведенной по методологии ABC VEN анализа, МЗ РТ // Россия, Татарстан, Казань 2008. [Электронный ресурс] URL: <http://minzdrav.tatarstan.ru/rus/info.php?id=148484>
2. Татарстанстат. Лечебно-профилактическая помощь населению Республики Татарстан // Россия Татарстан, Казань 2011. [Электронный ресурс] URL: <http://www.tatstat.ru/digital/region13/DocLib/Лечебно%20помощь%20населению Республики%20Татарстан.pdf>,

*Чуклова Н. В., к.п.н.
доцент, заведующий кафедрой
физического воспитания и БЖД
ФГБОУ ВПО «ОГИМ»
Россия, г. Оренбург*

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЦЕННОСТЕЙ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ

Ценности – это относительно устойчивые психофизиологические элементы в структуре человеческой личности, которые выступают как ее представление о значимости и желательности, целенаправленной деятельности, ее потенциальных (ожидаемых) результатах. Ценности

являются регуляторами поведения личности в той мере, в какой личность усваивает их гуманистическое, нравственное содержание.

Наблюдения показывают, что на первом месте в иерархии ценностей, связанных с занятиями физическими упражнениями, стоит функциональное содержание самой деятельности; на втором – физические качества, здоровье, телосложение; на третьем – волевые качества. Интенсивность ориентации на самоактуализацию более выражена у мужчин, тогда как у женщин – «быть полезной другим», ценность, связанная с чувством долга. В группе ценностей, относящихся к физическим данным, первое место студенты отводят здоровью, далее физической подготовленности (физические качества, умения, навыки) и красивое телосложение.

Ценностные ориентации, складывающиеся в процессе занятий физическими упражнениями, связаны в первую очередь с возможностью реализации потребностей, мотиваций, интересов занимающихся. В этом и видится их гуманистический смысл. Конечно, утверждать безусловную ценность физических упражнений как источника становления гуманистических качеств можно лишь на основании косвенных данных. Но эти косвенные данные достаточно убедительны. Люди с всесторонне развитыми физическими способностями, обладающие большими резервами здоровья, обладают и большим потенциалом к продуктивной, социально оправданной деятельности.

Исследуя проблему воспитания гуманистических ценностей у будущих специалистов в процессе занятий физической культурой, необходимо дифференцировать такие важные аспекты явления «ценности» как ценность – это значение или значимость, а также какую систему отношений она фиксирует.

Система ценностей, ценностных ориентаций личности реализуется в деятельности. Деятельность в сфере физической культуры можно определить как физическую активность, направленную на физическое совершенствование, реализацию задатков и способностей и укрепление здоровья. В этом триединстве ведущее значение приобретают личностные, социально-детерминированные факторы.

Личность является связующим звеном между организмом, биологической сущностью человека и средой. Социальные, личностные качества человека формируются под влияние социальной среды и проявляются в социально-полезной деятельности. Социальное и биологическое в деятельности человека непрерывно связано. Биологические по своим механизмам двигательные акты и нервные процессы человека обеспечивают социальную роль физической культуры и познавательной деятельности и общения между людьми.

Человек системно развивается, существует как индивид и как обладатель родовых сущностных сил и потенций. При этом он ощущает потребность в самопроизводстве как всякая открытая система. Человек

занимается физической культурой, выполняет физические упражнения по своим интересам, рефлектирующим потребности природных, физических сил, производит специальную телесно-двигательную деятельность. Выполняя предметные действия физической культуры, человек одновременно опредмечивает эту культуру, оживляет и актуализирует ее объективное существование и распредмечивает продукт и ценности физической культуры. Удовлетворение совокупного множества разнообразных потребностей системно осуществляется человеком в разных условиях среды, определяющих причинно-следственные связи множества природных, социальных и духовных явлений и процессов.

Социальная сторона человека, его личностные качества проявляются в физической и умственной деятельности, в реальной социальной обстановке. В трудах специалистов теории физического воспитания дореформенного периода роль социальных факторов в физическом развитии, достижении высоких спортивных результатов (в контексте идеологических установок) рассматривалась в ряду основополагающих условий спортивных достижений.

Идеологизация самого процесса физического воспитания снимает известную справедливость суждений о роли физического воспитания в гуманистическом (нравственном) становлении личности.

Просматриваемая в этом достаточно спорном (особенно в гуманистическом плане) суждении идеологическая направленность вуализирует верный исходный посыл: физическая культура, располагая мощным арсеналом воспитательных возможностей, является мощнейшим фактором формирования гуманистической направленности личности.

Важным этапом процесса гуманизации физического воспитания студента выступает включение его в физкультурно-спортивную деятельность. Деятельности предшествует установка. Она формируется на основе ориентаций в ценностях физической культуры и положительного отношения к ней.

Деятельность, как активное взаимодействие личности с культурной средой, формируется прямыми и опосредованными потребностями, осознанными и неосознанными установками. При этом цель деятельности выступает как установка, как прогностический результат занятий физической культурой.

Осознание цели деятельности выступает не только источником активности личности, но и формирования ценностного отношения у нее к предмету деятельности. Поэтому так важно осмысление цели деятельности. Базой осмысления деятельности, формирования позитивной системы отношений к занятиям физической культурой в вузе выступают мотивы, установки, ценностные ориентации, получаемая информация о сущности физической культуры.

Процесс физического воспитания в вузе – это процесс управления

взаимодействия управляющей и управляемой систем. Для управления процессом гуманизации физического воспитания студентов важно использовать личностный фактор. С этой целью необходимо:

- четко определить цели физкультурной деятельности, их декомпозицию на подцели;
- определить по времени достижение образовательных целей по приобщению студентов к ценностям физической культуры;
- обеспечить сориентированность студентов в ценностях физической культуры;
- выбрать методы и средства, раскрывающие сущностную сторону процесса физического образования молодежи.

Реализация себя в деятельности предполагает вступление студента в соответствующие отношения с преподавателем, средствами обучения, своими товарищами. В структуре деятельности, связанной с формированием ценностного отношения к физической культуре выделяют следующие элементы:

- цель деятельности;
- мотив деятельности и отношения к физической культуре;
- ориентацию в средствах достижения цели отношений и деятельности;
- формирование установки на отношение к занятиям физической культурой;
- действия, связанные с достижением цели и формированием отношений;
- оценку, связанную с формированием отношений к физической культуре.

В качестве решения выдвинутой проблемы представляется необходимым обозначить организационно-содержательные особенности построения занятий физической культурой студентов.

К ним относятся:

а) построение отношений в системе «преподаватель – студент» на субъект-субъектной основе, представление каждой личности возможности овладения основами физической культуры на путях свободной реализации физических способностей;

б) гармонизация содержания физического воспитания, позволяющая обеспечить соразмерное представление в нем процессов духовного и телесного развития студента, использование средств физической культуры как социально-культурной предпосылки для гармоничного формирования и реализации всего спектра способностей индивида;

в) непрерывность процесса физического воспитания, представляющего собой динамическое движение многовариантного педагогического процесса, построенного на использование гибких методов и средств обучения, обуславливающего творчество и новаторство преподавателей, тренеров, а также самостоятельность и инициатива занимающихся;

г) обязательный учет индивидуальных особенностей каждого студента, развитие самостоятельности личности, приобщение к ценностям здорового образа жизни, эстетическим идеалам и этическим нормам поведения в

обществе, что непосредственно отвечает требованиям гуманизации процесса физического воспитания.

Внесение вышеозначенных организационно-содержательных особенностей в практику занятий физической культурой в вузе возможно при условии формирования принципов, обосновывающих теоретическую и методологическую направленность гуманизации физического образования студентов.

Принципы в системе физического образования выступают как исходное положение организации образовательного процесса на практическом уровне, они объективны по своему происхождению, так как выводятся из закономерностей и образовательной практики. Принципы выступают связующим звеном между теорией и практикой и указывают, как нужно действовать оптимальным образом в соответствующих условиях.

Традиционно, все многообразие принципов физической культуры, отражающее закономерности обучения, воспитания и развития, классифицируется на три основных группы общесоциальных, общеметодических и специфических принципов физического образования.

Последовательная реализация принципов гуманизации физического воспитания предоставляет возможность достижения гармоничного духовного, интеллектуального, эстетического и телесного развития студента и эффективного формирования у него необходимой системы ценностей физической культуры и здорового образа жизни.

Чупахина М. И.

студент 4 курса

Чупахина Н.И., д.э.н, доцент

профессор, научный руководитель

*Старооскольский технологический институт им. А.А. Угарова
(филиал) федерального государственного автономного образовательного
учреждения высшего профессионального образования
«Национальный исследовательский технологический университет
«МИСиС»*

Россия, г.Старый Оскол Белгородской области

МОДЕЛИ ПРЕДСКАЗАНИЯ РИСКА ДЕЛОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Современная экономическая действительность заставляет руководителей предприятий постоянно принимать решения в условиях неопределенности. В условиях финансовой и политической нестабильности коммерческая деятельность чревата различными кризисными ситуациями, результатом которых может стать несостоятельность или банкротство. Для того, чтобы избежать банкротства, необходим объективный диагноз состояния дел на предприятии. В этой связи особенно актуальной становится задача предупреждения банкротства предприятий.

Компания "Шанс" создана в 1991 году и является одним из крупнейших торговых предприятий города. Основное направление деятельности "Шанса" - розничная торговля бытовой техникой и электроникой. Ассортиментный ряд двух фирменных магазинов бытовой техники и электроники включает более трех тысяч наименований товара.

Проведем анализ финансового состояния ООО «Шанс» по «Методическим указаниям по проведению анализа финансового состояния организаций» и результаты представим в табл. 1.

Таблица 1

Анализ финансового состояния ООО «Шанс» за 2010-2011 гг.

Наименование показателя	Усл. обозн .	Значение		Отклонение	
		на нач. года	на конец года	абсолют -ное	относи- тельное
Среднемесячная выручка	K1	157,500	595,833	438,33	378,31
Доля денежных средств в выручке	K2	0,800	0,800	0,00	100,00
Среднесписочная численность работников	K3	130,000	121,000	-9,00	93,08
Степень платежеспособности общая	K4	5050,29 2	5049,51 1	-0,78	99,98
Коэффициент задолженности по кредитам банков и займам	K5	4050,74 9	1070,75 7	-2979,99	26,43
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	K9	5050,29 2	1334,76 6	-3715,53	26,43
Коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами	K10	0,842	0,856	0,01	101,58
Собственный капитал в обороте	K11	-125285	-114703	10582,0 0	91,55
Доля собственнго капитала в оборотных средствах (коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами)	K12	-0,187	-0,169	0,02	90,15
Рентабельность оборотного капитала	K17	-2,359	0,734	3,09	-31,13

На основе проведенного анализа можем сделать вывод, что среднемесячная выручка на конец года увеличилась на 438,33 р. это благоприятный фактор, который положительно влияет на хозяйственную

деятельность организации. Среднесписочная численность рабочих незначительно уменьшилась и составила 9 человек. Степень платежеспособности, а также степень платежеспособности по текущим обязательствам на конец года уменьшилась, что оказало неблагоприятное влияние, это значит, что предприятие не всегда может погашать свои задолженности перед кредиторами. Коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами на конец года увеличился на 0,01 или 1,58%, что характеризует платежеспособные возможности организация при условии погашения всей дебиторской задолженности. Собственный капитал в обороте и доля собственного капитала в оборотных средствах выросла на 10582 и на 0,02, это благоприятный фактор, но значения данного фактора слишком малы, чтобы говорить о хорошей степени обеспеченности хозяйственной деятельности организации собственными оборотными средствами, необходимыми для ее финансовой устойчивости. Рентабельность выросла с -2,359 до 0,734.

В дополнение анализа проведем диагностику банкротства ООО «Шанс» с использованием пятифакторной модели Э.Альтмана для непроизводственных предприятий (табл.2), формулы Лиса (табл.3), четырехфакторной модели оценки угрозы банкротства (табл.4),

Таблица 2

Анализ риска деловой несостоятельности ООО «Шанс» с использованием пятифакторной модели Э.Альтмана для непроизводственных предприятий

№ п/п	Показатель	Расчет	2010 год	2011 год
1	X_1	$\frac{\text{Чистый оборотный капитал}}{\text{Общие активы}}$	-0,18	-0,166
2	X_2	$\frac{\text{Резервный капитал} + \text{Нераспределенная прибыль}}{\text{Общие активы}}$	-0,144	-0,156
3	X_3		-0,023	0,002
4	X_4	$\frac{\text{Капитал и резервы}}{\text{Общие обязательства}}$	-0,125	-0,134
6	Z-счет	$Z=0,717 \cdot X_1 + 0,847 \cdot X_2 + 3,107 \cdot X_3 + 0,420 \cdot X_4$	-1,855	-1,642

По результатам проведенного анализа (табл.1) можем сделать вывод, что расчетные значения Z-счета на конец года больше, чем на начало года (-1,855 > -1,642), следовательно, на конец года ООО «Шанс» меньше подвержено угрозе банкротства. Однако, сохраняется высокая степень банкротства организации.

Таблица 3

Анализ риска деловой несостоятельности ООО «Шанс» с использованием формулы Лиса

№ п/п	Показатель	Расчет	2010 год	2011 год
1	X_1		0,953	0,988
2	X_2		-0,016	0,005
3	X_3		-0,144	-0,156

4	X ₄		-0,125	-0,134
5	Z-счет	$Z=0,063*X_1+0,092*X_2+0,057*X_3+0,001*X_4$	0,051	0,054

По результатам проведенных расчетов (табл.3) делаем вывод, что полученные значения Z-счета на начало и на конец года больше чем 0,037, следовательно, состояние ОАО «ОЗММ» диагностируется как нормальное.

Таблица 4

Анализ риска деловой несостоятельности ООО «Шанс» с
использованием четырехфакторной модели

№ п/п	Показатель	Расчет	2009 год	2010 год
1	V ₉		-0,148	0,015
2	V ₂₅		0,842	0,856
3	V ₃₁		0,018	0,073
4	V ₃₅		0	0
5	Y-счет	$Y=19,892*V_9+0,047*V_{25}+0,7141*V_{31}+0,4860*V_{35}$	-2,887	0,392

По результатам проведенного анализа (табл.4) делаем вывод, что так как $Y_n. (-2,887)$ и $Y_k. (0,392) < 1,425$, то вероятность банкротства в ближайшие годы велика.

Проведенный анализ показал, что у организации ООО «Шанс» финансовое состояние оценивается, как кризисное. Предприятие не способно функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде. Для изменения данной ситуации организации необходимо запросить дополнительную информацию и провести углубленный анализ его финансово-хозяйственной деятельности. Также можно сделать вывод, что за последние 2 года предприятие ООО «Шанс» практически не изменило свое финансовое состояние, хотя наблюдается небольшое увеличение значений отдельных коэффициентов.

Результаты предсказания с помощью моделей риска деловой несостоятельности говорят о высокой вероятности банкротства. Поэтому организации необходимо предпринять некоторые шаги по оздоровлению. В частности, такими шагами являются:

- увеличение собственного капитала, получение долгосрочных ссуд или займа на пополнение оборотных средств,
- разработка и осуществление программы сокращения затрат, улучшение управления активами,
- получение государственной финансовой поддержки на безвозмездной или возвратной основе из бюджетов различных уровней, отраслевых и межотраслевых внебюджетных фондов.
- проведение правильной маркетинговой политики.

Использованные источники:

2. Методические указания по проведению анализа финансового состояния организации, утвержденные приказом ФСФО от 23 января 2001 г. № 16.

3. Ефимова О. В. Финансовый анализ. Современный инструментарий для принятия экономических решений. Издательство: Омега-Л, 2010 г. с. 352.
4. Кобозева Н. В. Банкротство. Учет, анализ, аудит. Издательства: Магистр, Инфра-М, 2010 г. с. 208.
5. Шеремет А. Д., А. Ф. Ионов. Финансы предприятий. Менеджмент и анализ. Издательство: Инфра-М, 2008 г. с. 480.

Шаповалов А.А., к.э.н., доцент

Выборнова О.В.

студент гр.ЭК-411

БГТУ им. В.Г. Шухова

г. Белгород, Россия

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ)

Деятельность организации или предприятия в области управления персоналом должна определяться основными наиболее существенными направлениями управления персоналом. Как правило, эти направления и их характеристики отражаются в кадровой политике организации, которая является частью стратегии развития предприятия в целом.

Определение кадровой политики предприятия неоднозначно. Представители немецкой школы работы с персоналом под кадровой политикой понимают относительно абстрактный, направленный на работающего человека план действий, который должен служить руководством для конкретных действий в области кадрового планирования, организации, управления и воспитания персонала. Российская Школа управления персоналом экономической академии им. Г.В. Плеханова предлагает другой подход к трактовке понятия «кадровой политики», который включает в себя широкое и узкое толкование кадровой политики.

В широком смысле кадровая политика предприятия представляется как система норм и правил, на основе которых основные направления деятельности (тактические шаги) по управлению персоналом заранее планируются и согласовываются с общим пониманием целей и задач предприятия. В узком понимании кадровая политика предполагает набор конкретных правил, пожеланий и ограничений во взаимоотношениях работника и предприятия (например, найм персонала только с законченным профильным образованием и владеющего навыками работы на компьютере).

Целью кадровой политики является обеспечение оптимального баланса процессов сохранения и обновления численности и качественного состава персонала в соответствии с потребностями самого предприятия и требованиями действующего законодательства, а также состоянием рынка труда.

Грамотно разработанная кадровая политика предприятия означает, что:

- определены подходы к наиболее важным элементам кадровой работы и их взаимосвязи;
- происходит экономия времени принятия кадровых решений;
- снижается риск ошибочных решений;
- обеспечивается стабильность и постоянство подходов при проведении кадровой работы;
- осуществляется контроль над соблюдением трудового законодательства;
- облегчается процесс адаптации работников к условиям организации;
- обеспечивается поддержка принимаемых кадровых решений со стороны работников предприятия (организации).

Проблема формирования политики управления персоналом, или кадровой политики, предполагает самостоятельный подход каждого хозяйствующего субъекта. В рамках определенной стратегии управления людьми на предприятии могут быть различные варианты реализации кадровой политики, поскольку политика управления персоналом определяется его стратегией.

Место кадровой политики в политике предприятия показано на рисунке 1[2].



Рисунок 1. Место кадровой политики в политики предприятия

Из рисунка мы видим, что кадровая политика является центральным связующий звеном политики предприятия.

На формирование и развитие кадровой политики влияют различные факторы. Их подразделяют на внешние и внутренние. К факторам внешней среды относят следующие факторы:

- ситуация на рынке труда (политика в области образования, демографические факторы, взаимодействие с профсоюзами);
- тенденции экономического развития;
- научно-технический прогресс (характер и содержание труда, который оказывает влияние на потребности в тех или иных специалистах, возможности переподготовки персонала);
- нормативно-правовая среда (то есть те «правила игры», которые установлены государством; трудовое законодательство, законодательство в области охраны труда, занятости, социальные гарантии и т.д.)

К факторам внутренней среды относят:

- цели предприятия (на их основе формируется кадровая политика);
- стиль управления (жестко централизована или предпочитающая принцип децентрализации – в зависимости от этого требуются разные специалисты);
- финансовые ресурсы (от этого зависит возможность предприятия финансировать мероприятия по управлению персоналом);
- кадровый потенциал предприятия (связан с оценкой возможностей работников предприятия, с правильным распределением обязанностей между ними, что является источником эффективной и стабильной работы);
- стиль руководства (все они не в одинаковой мере влияют на проведение определенной кадровой политики).

Кадровая политика охватывает широкий спектр задач в области управления персоналом предприятия. Направления кадровой политики совпадают с направлениями кадровой работы на конкретном предприятии.

Существуют следующие виды кадровой политики предприятия (организации):

Активная кадровая политика разрабатывается на основании обоснованного прогноза и стратегии развития предприятия и управления персоналом, имеет средства воздействия на прогнозируемую ситуацию, кадровая служба способна разработать антикризисные кадровые программы, проводить постоянный мониторинг ситуации и корректировать исполнение программ в соответствии с состоянием и изменением внешней и внутренней среды. Например, активность кадровой политики в обеспечении предприятия персоналом состоит в том, что оно контактирует с учебными заведениями, привлекает различные службы, формирует внешнюю рекламу о вакансиях, участвует в ярмарках рабочих мест и других мероприятиях, отслеживает результативность каждой из акций и своевременно корректирует ход и методы привлечения на предприятие новых работников.

Но механизмы, которыми может пользоваться руководство в анализе ситуации, приводят к тому, что основания для прогноза и программ могут быть как рациональными (осознаваемыми), так и нерациональными.

В соответствии с этим мы можем выделить несколько подвидов активной кадровой политики: рациональную, нерациональную и авантюристическую.

Рациональная кадровая политика осуществляется на основании научно обоснованного прогноза развития ситуации и арсенала средств влияния на нее. Кадровая служба предприятия располагает не только средствами диагностики персонала, но и прогнозирования кадровой ситуации на среднесрочный и долгосрочный периоды. В программах развития предприятия содержатся краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный прогнозы потребности в кадрах (качественной и количественной). Кроме того, составной частью плана является программа кадровой работы с вариантами ее реализации.

Нерациональная кадровая политика отличается стремлением руководства предприятия воздействовать на работу с персоналом, не имея диагноза ситуации и научно обоснованного прогноза ее развития в перспективе. Планы работы с персоналом формируются больше на эмоциях, чем аргументах, что в ряде случаев не мешает им оказываться правильными и не мешает «угадывать» их авторам действительно важные целеустановки в области предстоящей кадровой работы.

При авантюристической кадровой политике кадровая служба предприятия, как правило, не располагает средствами прогнозирования кадровой ситуации и диагностики персонала, однако в программы развития предприятия включены планы кадровой работы, зачастую ориентированные на достижение целей, важных для развития предприятия, но не проанализированных с точки зрения изменения ситуации.

Проблемы при реализации подобной кадровой политики могут возникнуть в том случае, если усилится влияние факторов, которые ранее не включались в рассмотрение, что приведет к резкому изменению ситуации, например, при существенном изменении рынка, появлении нового товара, который может вытеснить имеющийся сейчас у предприятия. С точки зрения кадровой работы необходимо будет провести переобучение персонала, однако быстрая и эффективная переподготовка может быть успешно проведена, например, на предприятии, обладающем скорее молодым персоналом, чем на предприятии, имеющем очень квалифицированный, хорошо специализированный персонал пожилого возраста.

Пассивная кадровая политика подразумевает отсутствие выраженной программы действий в отношении персонала, разработанного прогноза изменения его характеристик, информации о перспективной потребности. Кадровая работа сводится к ликвидации негативных фактических последствий посредством экстренного реагирования на проблемы или конфликтные ситуации, как правило, без попыток анализа причин и возможных последствий.

Руководство в ситуации подобной кадровой политики работает в режиме экстренного реагирования на возникающие конфликтные ситуации, которые стремится погасить любыми средствами.

Реактивная кадровая политика представляет собой осуществление руководством предприятия контроля за симптомами негативного состояния в работе с персоналом, причинами и ситуацией развития кризиса: отсутствие мотивации работников к труду, недостаточная привлекательность предприятия для молодых специалистов, конфликтные ситуации и др. При реализации реактивной политики анализируются причины возникающих проблем, диагностируется сложившееся положение.

Кадровые службы таких предприятий, как правило, располагают средствами диагностики существующей ситуации и адекватной экстренной помощи. Хотя в программах развития предприятия кадровые проблемы выделяются и рассматриваются специально, основные трудности возникают при среднесрочном прогнозировании.

Превентивная политика возникает лишь тогда, когда руководство фирмы (предприятия) имеет обоснованные прогнозы развития ситуации. Однако, предприятия, характеризующаяся наличием превентивной кадровой политики, не имеют средств для влияния на нее.

Проблемой таких предприятий является разработка целевых кадровых программ, с помощью которых можно воздействовать на работу с людьми в организации.

По признаку ориентации предприятия на внутреннее или внешнее поле своих интересов при формировании персонала и кадрового потенциала кадровая политика может быть открытой или закрытой. В таблице 1 приведен сравнительный анализ основных характеристик открытой и закрытой кадровой политики[1].

Таблица 1. Специфика открытой и закрытой кадровой политики на предприятии (организации)

<i>Составляющие работы с персоналом</i>	<i>Кадровая политика организации</i>	
	<i>открытая</i>	<i>закрытая</i>
Привлечение новых работников, отбор кандидатов	Частое привлечение новой рабочей силы, отбор по признакам пригодности должности, большое число конкурентов	Дефицит рабочей силы, отсутствие постоянного притока новых работников, отбор преимущественно на низовые должности
Адаптация нового персонала	Возможность быстрого включения новых работников в конкурентные отношения; внедрение новых для организации подходов, предложенных и обоснованных новичками	Достижение эффективности адаптации с помощью института наставников, сплоченности коллектива, включения в традиционные подходы организационного поведения
Развитие персонала	Часто проводится во внешних центрах, с использованием подходов <i>Assessment Center</i> , нацелено на заимствование из обучения нового	Чаще осуществляется во внутриорганизационных центрах, способствует формированию единых взглядов и подходов, общих технологий, адаптировано к работе организации
Продвижение персонала	Должностной и профессиональный рост может сдерживаться проводимой политикой частого привлечения новых, обученных современным методам работников	Планирование карьеры персонала, предпочтение при отборе на вышестоящие должности отдается сотрудникам организации
Мотивация персонала	Предпочтение стимулированию работников	Предпочтение отдается мотивации (удовлетворению потребности персонала в безопасности, стабильности, социальных связях)
Внедрение инноваций	Постоянные инновационные предложения от новых сотрудников, быстрое внедрение обоснованных инноваций, мотивирование инноваций ответственностью работника, оговоренной в контракте	Необходимость специального инициирования разработки инноваций через формирование осознания причастности к общности судьбы работника и организации, ответственности за изменения

Открытая кадровая политика характерна для предприятий, ведущих агрессивную политику завоевания рынка, ориентированных на быстрый рост и стремительный выход на передовые позиции в своей отрасли или регионе; она может быть также особенностью предприятий, уже имеющих устойчивое положение на рынке. Открытость кадровой политики означает ее прозрачность для потенциальных работников вне зависимости от статуса вакантной должности: практически одинаково возможен найм «со стороны» на рядовые и руководящие должности, это увеличивает вероятность возникновения современных направлений в организационной стратегии, и найма специалистов, готовых на реализацию инноваций.

Такая кадровая политика характерна для современных телекоммуникационных компаний или автомобильных концернов, которые готовы «покупать» людей на любые должностные уровни независимо от того, работали ли они ранее на подобных предприятиях. Такого типа кадровая политика также свойственна новым предприятиям, ведущим

агрессивную политику завоевания рынка, ориентированным на быстрый рост и стремительный выход на передовые позиции в своей отрасли.

Закрытая кадровая политика характерна для предприятий, ориентированных на формирование определенной корпоративной культуры, атмосферы, способствующей удовлетворению потребности занятых работников в сопричастности.

Такого типа кадровая политика характерна для компаний, ориентированных на создание определенной корпоративной атмосферы, формирование особого духа причастности, а также, возможно, работающих в условиях дефицита кадровых ресурсов.

Использованные источники:

- 1.Иванова-Швец Л. Н., Корсакова А. А. Управление персоналом: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ. 2008. – 200 с.
- 2.Кибанов А.Я., Дуракова И.Б. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 301 с.

*Шахбанов Р.Б., д.э.н., профессор
Дагестанский государственный университет
Россия, г. Махачкала*

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ В ОБРАЗОВАНИИ И ПРОБЛЕМЫ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Состояние общества на современном этапе характеризуется тем, что многие области человеческой деятельности, в том числе и образование, в большой мере развиваются за счет использования различных инноваций. Хотя инновации и образование и имеют много общего, внедрение инновационных методов в образование идет очень трудно.

Это связано с тем, что инновации, как производство новых идей и их внедрение в жизнь общества, находятся в сложных, противоречивых отношениях с социальным институтом образования, который, по сути своей, консервативен.

Специфика процесса передачи знаний заключается в необходимости обеспечения его определенной устойчивости, неизменности. У преподавателя должна быть вера в то, что передаваемое знание неизменно. В неустойчивые знания меньше веры. В этом и заключается внутренний конфликт институтов инновации и образования.

Институт инноваций часто склонен дистанцироваться от института образования. Существует мнение о том, что профессора обычно отстают от науки, а многие выдающиеся умы человечества всегда были самоучками.

Внедрение инновационных методов в образование идет очень трудно не только из-за объективных трудностей. Пока нет единого мнения ученых и специалистов о том, что понимать под инновациями в образовании. Из

предлагаемых вариантов классификации наиболее очевидной представляется следующая:

- Инновации, меняющие содержание образования, например, переход к образовательным стандартам нового поколения, в которых системообразующей основой должен стать набор так называемых компетенций, которыми должен обладать выпускник вуза;
- Методические инновации, меняющие педагогические технологии: применение технических средств, внедрение нетрадиционных методов преподавания;
- Инновации в формах контроля образовательных достижений обучающихся (ЕГЭ, Интернет-экзамен и т.д.);
- Административные инновации: это решения, принимаемые руководителями различных уровней, которые должны способствовать эффективности образовательного процесса (переход на многоуровневую систему подготовки кадров, намеченный на 2009 г.).

Примером административно-методической инновации может служить включение в перечень аккредитационных показателей вуза раздела по инновационным методам, используемым в образовательном процессе с развернутой классификацией этих методов:

- использование информационных ресурсов и баз знаний;
- применение электронных мультимедийных учебников и учебных пособий;
- ориентация содержания на лучшие отечественные и зарубежные аналоги образовательных программ;
- применение предпринимательских идей в содержании курсов;
- использование проблемно-ориентированного междисциплинарного подхода к изучению наук;
- применение активных методов обучения, «контекстного обучения» и «обучения на основе опыта»;
- использование методов, основанных на изучении практики (case studies);
- использование проектно-организованных технологий обучения работе в команде над комплексным решением практических задач.

При всей инновационности такого решения Росособнадзора вызывает некоторое сомнение состав перечисленных методов и, самое главное, то, что инновационный (творческий) процесс загоняется в строго определенные рамки. Однако можно согласиться с главной идеей: назрела настоятельная необходимость усиления практической направленности преподавания.

Существуют и проблемы в использовании инновационных методов в образовании.

- В учебном процессе должно быть определённое, выверенное соотношение «старого и нового», традиционного и инновационного. Нужно найти это соотношение и поддерживать его;

- Привить инновационное мышление консервативным педагогам – задача трудная. Преподаватели, реально занимающиеся научными исследованиями лучше готовы воспринимать и внедрять инновационные методы в образование. В этой связи нужно и с этой точки зрения оценивать роль и место научных исследований в высшем учебном заведении;

- Инновационное образование предназначено не столько на передачу знаний, которые с течением времени устаревают, сколько на «получение базовых компетенций», которые дают возможность далее осуществлять приобретение знаний самому.

Последний тезис сейчас широко обсуждается в связи с предстоящим переходом на многоуровневую систему подготовки специалистов. Правда, в этом тезисе нет ничего нового, если под «получением базовых компетенций» понимать «получение фундаментальной подготовки». Именно так характеризовали первый уровень многоуровневой системы – бакалавриат, когда в начале 90-х годов прошлого века в нашей стране началось его внедрение. Ситуация осложняется еще и тем, что в настоящее время обсуждается несколько десятков определений терминов «компетентность» и «компетенции». В таких условиях возникает широкое поле для вольной их трактовки и внесения дополнительной неопределенности в процесс модернизации образования.

Необходимость перехода на многоуровневую систему обосновывается несоответствием уровня практической подготовки выпускников вузов требованиям современной Российской экономики. Наверно это и так, однако, пока нет четко сформулированных требований работодателей к компетенциям выпускников вузов. В настоящее время по указанию «сверху» такие требования формулируются. Это чисто бюрократический подход с нулевым результатом, поскольку к моменту первого выпуска бакалавров по новым образовательным стандартам, а это 2013 год, указанные требования безнадежно устареют. Иначе и быть не может, поскольку в цивилизованном мире бакалавриат позиционируется как уровень образования. Профессию выпускник бакалавриата получает, работая на фирме и (или) обучаясь по соответствующей программе в системе, как у нас говорят, дополнительного образования либо на самой фирме, либо в университете. Профиль обучения он выбирает сам в соответствии с избранной профессией. Такая система динамична и легко подстраивается под требования рынка. Речь идет о цивилизованном рынке в условиях развитого гражданского общества, что для нас является далекой перспективой. Можно предположить, чем обернутся реформы образования в наших условиях. Однако институт образования консервативен, и это в очередной раз сослужит ему добрую службу. Анализ проектов образовательных стандартов нового поколения, а ведь именно в них должны будут найти отражение обе глобальные идеи – многоуровневость системы образования и компетентностный подход при формировании его содержания, это подтверждает.

Несмотря на высказанные сомнения, необходимость модернизации образования и внедрения инновационных методов уже назрела. Об этом свидетельствует сравнение содержания действующих образовательных стандартов с реальной практикой организации учебного процесса (содержание программ дисциплин, содержание учебников и др.) по многим дисциплинам.

Необходимо в корне изменить подход к написанию учебников, в которых теоретические положения должны подкрепляться обилием примеров, решенных задач и другого практического материала по излагаемой теме. При изложении студентам содержания дисциплины не должно быть разрыва между теорией и практикой. Этого можно достичь, если инновационные методы преподавания будут органично включать в себя и эффективные методы организации работы со студентами, такие как контекстное обучение.

Контекстное обучение включает в себя целый ряд форм и методов, позволяющих развивать творческий потенциал учащихся. При этом различают осознанное обучение и неосознанное обучение. Первое обычно называют обучением при помощи образования, а второе – обучением на основе опыта.

Осознанное обучение обычно более успешно и лучше развивает способности, чем неосознанное, потому что предоставляет больше возможностей для контроля над процессом. С другой стороны, неосознанное обучение носит циклический характер. Здесь опыт приобретается через деятельность – действия, которые дают новые знания. Эта форма обучения также крайне важна, о чем свидетельствуют приведенные ниже данные:

- после того, как вы что-то прочитали, вы запомните 10%;
- после того, как вы что-то слышали, вы запомните 20%;
- после того, как вы что-то увидели, вы запомните 30%;
- после того, как вы что-то увидели и слышали, вы запомните 50%;
- после того, как вы что-то сделали сами, вы запомните 90%.

Таким образом, оптимальное обучение возникает тогда, когда у людей есть возможность действовать.

Интегрировать богатый опыт обучаемых в процесс обучения можно при помощи таких форм обучения, как дискуссии, проблемные ситуации (в процессе профессиональной деятельности или в ходе производственной практики реальные проблемные ситуации обуславливают необходимость приобретения новых знаний), методы разбора случаев и т. д. Важную роль при этом играет взаимодействие участников группы, команды.

Модель обучения на основе опыта, широко применяемая в США при обучении студентов и взрослых, пока недостаточно используется в отечественной теории и практике образования.

Опыт показал, что студенты часто не готовы принять некоторые новые формы организации занятий, например, такие, как групповые дискуссии, дебаты, обсуждение вопросов, требующих критического мышления. Большую роль в успехе таких форм занятий играет мастерство преподавателя.

Применение концепции обучения на основе опыта наиболее эффективно при проведении производственных практик и при изучении специализированных дисциплин на старших курсах. А также само знание и применение принципов обучения на основе опыта позволяет сократить период адаптации выпускников российских вузов на рабочем месте.

Таким образом, применение зарубежных моделей обучения на основе опыта является эффективным в условиях российского вуза, если учитываются национальные и исторические образовательные традиции, если меняется роль преподавателя в зависимости от уровня самостоятельности обучаемого, если создаются учебные ситуации, которые позволяют студентам применять свой опыт и учиться на основе опыта других.

Использованные источники:

1. Адамов К.Н. Теория и прогнозы инновационного развития образования. – М.: НАУКА, 2006
2. Уфимцев А.Б. Проблемы профессионального образования в современных условиях. // Образование и наука. Известия Уральского отделения Российской академии образования, 2009, №4

*Шеенок Д.А.
аспирант*

*Красноярский Институт Железнодорожного Транспорта
Россия, Красноярский край, г. Красноярск*

АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

В эпоху быстро развивающихся информационных технологий, растущего числа высокобюджетных проектов в области разработки программного обеспечения, очень важным становится умение оценить на ранних этапах возможные выгоды и убытки от проекта, проанализировать возможные сценарии развития событий. Ошибка, недооценка сложностей, с которыми предстоит столкнуться в процессе разработки, переоценка сил команды разработчиков, непринятие в расчет тех или иных факторов часто приводит к финансовым потерям и даже банкротству ИТ-компаний. По статистике только четверть всех начатых проектов завершается своевременно и в полном объеме, четверть вообще отменяется, и половина проектов завершается с превышением бюджетных затрат или с опозданием.[1]

Согласно ежегодно публикуемому обзору группы *The Standish Group*, в среднем превышение стоимости проектов от первоначальной сметы

составляет 178% для крупных компаний, 182% для средних компаний и 214% для небольших компаний.[2]

Также у части завершенных с превышением сроков и стоимости проектов частично урезан функционал, который был указан в техническом задании. Это приводит к дополнительным убыткам компании разработчика, если такие ситуации не были предусмотрены в контракте с заказчиком.

При разработке сложных программных систем, которые как правило, входят в состав корпоративных информационных систем, необходимо снизить зависимость качества результатов от таких субъективных факторов, как квалификация исполнителей, их опыт, организация процесса разработки. Для этого требуются промышленные технологические методы оценки ресурсов, требуемых для разработки программного обеспечения.[3]

Основными причинами ошибок оценки являются:

- неопределённость на ранних стадиях проектирования;
- несовершенство организации процесса разработки;
- неполные технические требования;
- оптимистическая и субъективная оценка трудоемкости задач.

Поэтому менеджер проекта в компании разработчика нуждается в инструменте, позволяющем как можно точнее оценить трудозатраты и стоимость проекта, а при большом количестве проектов данный процесс должен быть автоматизирован.

Получение точных оценок путем несложных расчетов позволяет решить алгоритм модели оценки стоимости. Модель оценки стоимости используется в следующих случаях:

- решение делать ли инвестиции, или принять иные финансовые решения, касающиеся разработки программного обеспечения;
- контроль над бюджетом и расписанием проекта (количество людей для реализации определенного этапа разработка, количество финансовых и трудовых затрат на разработку).
- решение о снижении затрат, времени, функциональности, качества продукта при ограничении ресурсов на разработку.
- распределение задач по исполнителям или решение о покупке готовых компонентов разрабатываемой системе.

Существует множество различных моделей оценки стоимости. При выборе для конкретной компании наиболее адекватной модели, необходимо определить критерии, по которым можно оценить предлагаемые модели. [1]

Методы и модели оценки стоимости ПО делятся на две группы: неалгоритмические методы (*Price-to-win*, оценка по Паркинсону, экспертная оценка, оценка по аналогии) и алгоритмические модели (*SLIM* и *COCOMO*).

Сущность неалгоритмических методов состоит в том, что при оценке стоимости ПО используются определенные схемы и принципы, а не математические формулы. К этим методам относятся следующие:

1. Метод Price-to-win состоит в том, что независимо от предполагаемых реальных затрат на разработку проекта, оценка стоимости ПО корректируется в соответствии с пожеланиями заказчика. *Price-to-win* фактически является политикой проведения переговоров с клиентом, поэтому часто применяется компаниями, не имеющими средств для качественной оценки проектов. Применение метода может привести к нехватке ресурсов для выполнения проекта, невыполнению сроков сдачи проекта и как результат – потеря контракта или банкротство компании разработчика.

2. Метод оценки по Паркинсону описывает природу взаимодействия бюрократической системы в административных институтах, отображая процесс неэффективного использования ресурсов. При использовании закона Паркинсона в разработке программного обеспечения для того чтобы повысить производительность труда разработчика, уменьшают время, отведённое на разработку.

3. Метод экспертной оценки применяется в проектах использующих новые технологии, новые процессы или решающих инновационные задачи. К процессу оценки привлекаются инженеры-разработчики, которые сами оценивают курируемую ими часть проекта. После результаты отдельных оценок интегрируются в единую, целостную систему. Предположения, на которых основывалась оценка отдельных экспертов, заносятся в протокол и открыто обсуждаются. При опросе экспертов используются Дельфийская или расширенная Дельфийская методика, ориентированная на приведение экспертов к консенсусу. В результате достигается баланс оценки при интеграции отдельных компонентов в общую систему. Далее следует очередная стадия покомпонентной оценки, и по мере увеличения количества итераций точность оценки увеличивается.

4. Оценка по аналогии является разновидностью экспертной оценки и часто выделяется в отдельный метод. Оценка по аналогии, как и алгоритмические модели, использует эмпирические данные о характеристиках завершённых проектов. Ключевое различие состоит в том, что алгоритмические модели используют эти данные косвенным образом, например, для калибровки параметров моделей, а метод оценки по аналогии с помощью эмпирических данных позволяет отобрать схожие проекты. На первом этапе осуществляется сбор данных по разрабатываемому проекту. В рамках жизненного цикла программного обеспечения оптимальными формами для этого являются анализ требований и проектирование. На основе экспертной оценки производится отбор характеристик, по которым будут сравниваться проекты. Выбор характеристик зависит от типа приложения, среды разработки и набора известных параметров приложения. Следующий этап включает в себя поиск и анализ проектов, аналогичных по выбранным характеристикам

разрабатываемому. Результатом данного этапа является, как правило, несколько проектов имеющих наименьшие различия в численных значениях характеристик оценки.

Модели оценки стоимости ПО представляет собой одну или несколько функций, которые описывают зависимость между характеристиками проекта и затратами на его реализацию. По типу используемых функций модели разделяют на линейные, мультипликативные, степенные. По использованию исторических данных разделяют на эмпирические и аналитические. Наиболее часто реализуемыми и хорошо документированными моделями являются модель Путнэма *SLIM* (степенная, аналитическая) и модель *COCOMO* (степенная, эмпирическая) [4].

Модель *SLIM*, созданная Лари Путнэмом из компании *Quantitative Software Mangement*, основана на анализе жизненного цикла программного продукта в термине релеевского распределения персонала проекта во времени. Она поддерживает наиболее популярные методы измерения размера кода, в том числе и функциональные точки. Это позволяет использовать кривую для оценки графика проекта и его дефектов. Для изменения формы кривой используется коэффициент наращивания мощностей *MBI* (*Manpower Buildup*) и технологический коэффициент фактора продуктивности *PF* (*Productivity factor*). В программной реализации *SLIM* можно сохранять и анализировать информацию, полученную от других, завершённых проектов, и затем использовать ее для калибровки модели, или же если такая информация отсутствует, тогда пользователь может ответить на ряд наводящих вопросов, чтобы рассчитать значения *MBI* и *PF* на основе существующей базы данных.

В *SLIM* продуктивность используется, чтобы связать простую модель распределения мощностей Рейлайха с характеристиками размера и технологии, используемыми в проекте.

Продуктивность рассчитывается по формуле:

$$P = \frac{S}{E},$$

где P – продуктивность в единицах измерения программного кода на человека месяц; S – размер программного продукта рассчитанный по одной из методик подсчета размера кода (функциональные точки, количество строк); E – объем усилий, направленных на разработку, оцениваемый в человека месяцах.

Кривая Рейлайха, которая используется для определения распределения усилий, моделируется выражением:

$$m(t) = 2 \cdot K \cdot a \cdot t \cdot e^{-at^2},$$

где $m(t)$ – коэффициент потребности в персонале в момент времени t ; K – общие трудозатраты проекта в человека годах; a – фактор ускорения.

Фактор ускорения вычисляется по формуле:

$$a = \frac{1}{2t_d^2},$$

где t_d – время разработки.

Делается предположение, что пиковый уровень персонала в кривой рейлайха соответствует времени разработки t_d . Далее строится линия основного тренда и определяется, попадает ли проект в область досягаемости. Если это так, то проект можно выполнить, в противном случае это не возможно.

Для использования модели в программных продуктах было выведено уравнение:

$$S = \frac{C}{K^{1/3} + t_d^{4/3}},$$

где S – количество строк в программном обеспечении.

C – фактор среды, зависящий от технологии.

K – общие трудозатраты для всего проекта в чел.-годах.

t_d – ограничения времени разработки программного продукта согласно графику.

Фактор среды вычисляется по формуле:

$$C = \frac{S}{K^{1/3} + t_d^{4/3}},$$

где коэффициенты K и t_d определяются на базе данных, полученных от старых проектов с размером S . Значение C калибруется и может применяться для последующих оценок.

Модель *SOCOMO*, созданная Барри Боэмом, первоначально основывалась на результатах анализа 63 программных преоктов различных типов. При этом оценивался фактический размер кода, трудозатраты, а также фактическая длительность разработки.

В модели используются 3 режима, с помощью которых различается сложность системы и среды разработки – органический режим, сблокированный режим и внедренный режим. Органический режим применим к небольшим программным продуктам, сблокированный к проектам средней величины, требующим небольших инноваций. Внедренный режим характеризуется высокой сложностью, большим объемом инноваций и большой командой разработчиков.

Точность оценки зависит от уровня детализации, который может быть базовым (для выполнения оценки используется только значение размера кода и сведения о текущем режиме), промежуточным (добавляются значения 15 дополнительных переменных, которые получают оценку по 6-бальной шкале) и детализированным (добавляются дополнительные переменные).

Для определения значения дополнительных переменных (драйверов затрат) используются специальные рейтинговые таблицы, содержащие значения варьирующиеся от условий разработки. Для выбора нужного

значения менеджеру проекта нужно лишь выбрать те условия, которые, на его взгляд, наиболее сопоставимы с реальной ситуацией. Базовая формула оценки трудозатрат по модели *COCOMO* выглядит следующим образом:

$$E = a \cdot S^b,$$

где a и b – константы, определяемые на этапе регрессионного анализа (в зависимости от проекта); E – трудозатраты в чел.-мес; S – размер кода в тыс. строк.

Модель включает в себя этапы разработки, кодирования и тестирования, остальные этапы исключаются. Возможно выполнение калибровки модели для конкретной компании, где на основе нескольких проектов проверяют точность коэффициентов и, если требуется, корректируют их.[1] У модели есть ряд недостатков, одним из которых является ее основанность на тысячах условных строк кода, т.е. на размере самого кода программного комплекса.

Композиционные модели призваны объединить преимущества двух-трех методов оценки в единое целое, и тем самым увеличить точность расчетов.

С течением времени и ростом требований к системам, модель *COCOMO* оказалась устаревшей в значительной своей части. Непосредственно по этой причине и ряд других немаловажных проблем, была разработана модель *COCOMO II*, впервые опубликованная в 1999 году. [6]

Преимуществом данной модели в том, что она позволяет исследователю использовать фактическую информацию и экспертную оценку.

COCOMO II использует модели композиции приложения (объектные указатели), раннего этапа проектирования и этапа пост-архитектуры. Они заменили базовый, промежуточный и детализированный этапы модели *COCOMO*. Модель композиции приложения позволяет брать в расчет современные методы разработки, например, такие, как создание прототипа. Поскольку при визуальной разработке оценка размера продукта с помощью строк кода не всегда является верной. Вместо этого в модели используются объектные указатели. Это количество экранных форм, отчетов, модулей, каждый из которых соотносится с одним из трех уровней – простой, средний и сложный в соответствии с уровнем сложности.[1]

В рамках этой модели оценки трудоемкости проекта и времени, требующегося на его выполнение, определяются тремя разными способами на разных этапах проекта. На этапе проектирования системы трудоемкость рассчитывается как:

$$Effort = A \cdot Size,$$

где $Size$ – оценка размера форм, отчетов, компонентов и модулей будущей системы (каждый элемент оценивается с коэффициентом от 1 до 10 в зависимости от сложности),

A – коэффициент, который учитывает возможное повторное использование части компонентов и производительность разработки, зависящую от опыта команды разработчиков и применяемых инструментов и оценивается числом от 4 до 50.[6]

В таблице 1 приведен сравнительный анализ наиболее успешно применяемых моделей *SLIM* и *COCOMO II* [5].

Таблица 1 – сравнительный анализ моделей *SLIM* и *COCOMO II*

Группа факторов	Факторы	SLIM	COCOMO II
Атрибуты размера	Количество инструкций в коде	+	+
	Функциональные точки	+	+
	Объектно-ориентированные метрики	+	+
Атрибуты программы	Тип	+	-
	Сложность	+	+
	Язык	+	+
	Повторное использование	+	+
	Требуемая надежность	-	+
Атрибуты компьютера	Ограничение ресурсов	+	+
	Устойчивость платформы	-	+
Атрибуты персонала	Возможности персонала	+	+
	Текущее кадров	-	+
	Опыт персонала	+	+
Атрибуты проекта	Инструментарий и техники	+	+
	Распределенность	+	+
	Ограничение расписания	+	+
	Зрелость проекта	+	+
	Сплоченность команды	+	+
	Запросы безопасности	-	-
	Множественная разработка	-	+
Этапы	Начало работ	+	+
	Уточнение требований	+	+
	Исполнение	+	+
	Сопровождение	+	+

По результатам анализа можно сделать вывод, что преимущество отдается модели *COCOMO II*. Среди ее сильных сторон можно выделить следующие:

- позволяют оценить трудоемкость исходя из разных уровней определенности требований;
- легка в использовании;
- поддерживает современный процесс разработки программного обеспечения;

Основным недостатком модели являются необходимость производить калибровку модели, что требует большого количества сведений о предыдущих проектах.

Проведенный обзор моделей, позволяет сделать следующие выводы:

1. Существующие методы и модели оценки стоимости описывают трудозатраты не различая явным образом затраты персонала компании

разработчика на этапах проектирования, разработки, тестирования и документирования.

2. В основной части существующих моделей расчет трудозатрат базируется на оценке размера кода программного продукта, что при современных технологиях проектирования и разработки не совсем адекватно отражает трудоемкость технологического процесса разработки.
3. При оценке трудозатрат не учитывается явным образом трудоемкость доработки системы, что заставляет рассматривать каждую новую доработку системы как отдельный новый проект.
4. При доработке системы не учитывается сложность ее архитектуры, и глубина доработки. Современные сложные программные комплексы имеют большую иерархическую программную архитектуру, и учет этого фактора является очень важным, так как в сложных системах доработка одного программного компонента, обязательно влечет изменения других, связанных с ним компонентах.
5. Информация, необходимая для расчета многих параметров, может отсутствовать на ранних этапах проекта, а их предполагаемая оценка может быть ошибочной.

Следовательно необходима разработка методики оценки трудозатрат на модернизацию уже существующего программного продукта.

Полученная модель должна помочь менеджерам проектов уменьшить время на оценку и ее ошибку, что позволит снизить финансовые риски компании.

Использованные источники:

1. Глазова, М.А., Моделирование стоимости разработки проектов в ИТ-компаниях: Дис. канд. экон. наук: Москва, 2008 205 с.
2. The Standish Group Report [Электронный ресурс]. URL: <http://www.projectsmart.co.uk/docs/chaos-report.pdf> (дата обращения: 29.09.2012).
3. Меламед, А.Я., Методы оценки трудоемкости разработки программного обеспечения корпоративных информационных систем: Дис. канд. техн. наук: Москва, 2006 137 с.
4. Сидоров Н.А., Модели, методы и средства оценки стоимости программного обеспечения. – Проблемы программирования. – НАНУ, - 2, 3. – 2006.
5. Barry W. Boehrn, Chris Abts, Sonita Chulani. Software Development Cost Estimation Approaches – A Survey. – University of Southern California, IBM Research [Электронный ресурс]. URL: <http://sunset.usc.edu/publications/TECHRPTS/2000/usccse2000-505/usccse2000-505.pdf> (дата обращения: 29.09.2012).
6. Алиев Х. Р., Эффективная модель оценки разработки программного обеспечения. – Электронный научный журнал Исследовано в России, 2008,

т. 11, в. 3, с. 338-364, [Электронный ресурс]. URL: <http://zhurnal.apec.relarn.ru/articles/2008/030.pdf> (дата обращения: 29.10.2012).

*Шестаков В.Ф., к.э.н., доцент
доцент кафедры таможенного дела
Ульяновский государственный университет
Россия, г. Ульяновск*

РЫНОК ЗЕРНА И ЕГО РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Рынок зерна - наиболее важный и крупный сегмент продовольственного рынка страны. Его значимость определяется не только масштабами и скоростью товарооборота, задействованными объемами материальных и финансовых ресурсов, но и особой ролью хлеба и хлебных изделий как наиболее социально значимых и ничем не заменимых продуктов питания повседневного спроса. В нестабильных экономических условиях зерно является высоколиквидным товаром и своеобразной валютой.

Ассортимент товарного зерна, производимого в России, представлен основными видами зерновых культур, каждая из которых, как правило, может применяться в нескольких видах производств: мукомольном, крупяном, комбикормовом, пивоваренном, спиртовом, крахмалопаточном, а также предприятиями общественного питания, а также непосредственно сельскохозяйственными предприятиями, не производящими или производящими зерновые в недостаточном количестве, прежде всего, это:

- элитные семена,
- продовольственное зерно, гречиха, рис, горох;
- фуражное зерно: рожь, ячмень, кукуруза, зерноотходы;
- крупяные: рис, просо, гречиха, горох.

Наиболее универсальным видом зерна является пшеница. Все перечисленные производственные потребители зерна являются его конечными покупателями.

Рынок зерна любого государства характеризуется количественными и качественными показателями. Потенциал зернового рынка России обычно рассматривают по следующим параметрам:

- объём производства товарного зерна, уровень его товарности, потенциал предложения на зерновом рынке;
- состав и структура производства зерна по культурам;
- потенциал и структура рыночного спроса на зерно, степень его удовлетворения собственным производством.

Рынок зерна, занимая определенное место в системе товарных отношений, имеет, свои особенности, обусловленные рядом факторов, к которым можно отнести следующие:

- зерно является продуктом стратегического назначения, от наличия которого зависит политическая и социально-экономическая стабильность в обществе (какими будут цены на хлеб и хлебобродукты в конечном счете зависит стабильность в обществе);

- не весь объем производимого зерна поступает в сферу товарного обращения, определенная его часть остается для внутрипроизводственного потребления (на семена, корм скоту, общественное питание). Если в промышленности уровень товарности близок к 100%, то в зернопроизводстве он по различным видам зерновых культур колеблется от 20 до 60%. Следовательно, существенно различается степень рыночности в зависимости от вида и характера использования зерна.

- объем предложения зерна находится под прямым воздействием такого слабоуправляемого фактора, как погодные условия, что обуславливает резкие его колебания по годам, а, следовательно, и резкие колебания цен, финансовых показателей предприятий, эффективности ведения отрасли;

- неустойчивость и сезонность объемов предложения зерна при устойчивом и относительно равномерном спросе на хлебобродукты обуславливают необходимость его запасов (создание региональных и федерального зерновых фондов, помещения для хранения зерна и т.п.) и, соответственно, необходимость государственного регулирования данного рынка.

Современный зерновой рынок представляет собой сложную динамично развивающуюся экономическую систему, функционирующую под влиянием различных факторов внутреннего и внешнего характера и предполагающую в первую очередь поддержание равновесия между спросом и предложением на отдельные виды зерна и продукты их переработки. Важное значение среди прочих факторов имеет колебание цен на зерно, приводящее к нестабильности зернового рынка, вызывая по цепочке изменения и в смежных с зерновым хозяйством отраслях. Поскольку российский рынок зерна тесно интегрирован в мировой, то он испытывает влияние и его ценовых колебаний, связанных с общим объемом производства и уровнем потребления зерна, состоянием и размером переходящих его запасов¹¹⁰.

Начиная с конца 70-х годов прошлого века в Российской Федерации установилась устойчивая тенденция сокращения посевов зерновых культур, которая усилилась за период рыночных преобразований. Их площадь уменьшилась до уровня военных лет, составив 43,8 млн. га в 2010 году, что почти на 16 млн. га ниже уровня, рекомендованного региональными системами земледелия. За 1990-2010 гг. посевы зерновых культур сократились на 19,3 млн. га. Если раньше Российская Федерация могла полагаться на огромные размеры зернового клина, то в современных условиях она фактически лишилась

¹¹⁰ Тулупникова В.А. Особенности развития рынка зерна в современных условиях // Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования "Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина", - 2009. - №7. - С. 26

положительного влияния этого фактора на стабилизацию и увеличение производства отдельных видов зерна. В основном из-за уменьшения посевной площади зерновых культур на 20,8 млн. га их валовой сбор в 2001-2010 гг. оказался на 25,3 млн. тонн ниже уровня 1986-1990 гг.¹¹¹.

Нерациональные структурные сдвиги в зерновом клине и производстве зерна прежде всего связаны с изменениями в соотношении между группами зерновых продовольственных и фуражных культур в сторону неуклонного повышения доли первой группы. В продовольственной группе наблюдается повышение доли в посевах и в производстве зерна пшеницы и сокращение крупяных, сильных и твердых сортов пшеницы, пивоваренного ячменя, а в фуражной - снижение удельного веса зернобобовых и кукурузы.

Сокращение посевных площадей затронуло в основном группу зернофуражных культур (ячмень, овес, кукурузу, зернобобовые), а также рожь и крупяные (рис, гречиху, просо). В 2005-2010 гг. посевы под ячменем, кукурузой и крупяными сократились к уровню 1986-1990 гг. на 35,5%, рожью - в 2,7 раза, зернобобовыми - в 3,4 раза. По пшенице посевы остались практически стабильными, в размере около 24,0 млн. га. Это во многом изменило как структуру посевов, так и структуру производства зерна. Доля пшеницы в посевах зерновых культур возросла с 37,4 до 53,9%, в производстве - с 41,7 до 56,9% при сокращении доли всех остальных видов.

За период с 1986-1990 гг. по 2005-2010 гг. в Российской Федерации внутреннее потребление зерна сократилось со 120,7 до 75,6 млн. тонн преимущественно за счет уменьшения его расхода на корм скоту и птице. Это связано с непрекращающимся до последнего времени снижением поголовья животных и объемов производства животноводческой продукции, которое, в свою очередь, происходит по причине падения спроса из-за низкой платежеспособности населения при одновременном росте объема импорта мясомолочной продукции. Остальная доля сокращения расхода приходится на зерно, используемое на продовольственные нужды и семена, вследствие сокращения численности населения и более экономного использования им хлеба и хлебобулочных изделий, а также уменьшения площади зернового клина и посева зерно-кормовых смесей¹¹².

Вследствие резкого уменьшения валового сбора, сокращения импорта и возобновления экспорта зерна его потребление за годы рыночных преобразований снизилось на 37%. При относительно стабильном уровне использования зерна на семена, продовольствие и промышленную переработку единственной крупной расходной статьей зернового баланса, за счет которой уменьшилось потребление зерна в целом, стало его использование на фураж. Расход зерна на эти цели сократился с 71,4 млн. тонн в 1986- 1990 гг. до 38,5 млн. тонн в 2005-2010 гг., или

¹¹¹ Алтухов А.И. Развитие зернового хозяйства в России / Алтухов А.И. Всерос. НИИ экономики сел. хоз-ва. - М., 2006. -847с.

¹¹² Кириллов С.Л. Оценка состояния продовольственной безопасности России / Кириллов С.Л. Вестник Новосибирского государственного аграрного университета, - 2011. -№ 6. - С. 84.

на 46%. Только в последние годы произошло незначительное увеличение потребления зернофуража.

В современных условиях формирование рынка зерна выступает как фактор экономической, и в частности, продовольственной безопасности России.

Важность зерна в обеспечении продовольственной безопасности следует из технологической возможности его длительного хранения. Зерно наиболее удобный продукт для создания резервных государственных фондов, которые могут гарантированно обеспечить продовольствием население страны на определенный период времени. Эти фонды могут быть использованы и в регулировании цен на внутреннем рынке, и для поддержания экспортного потенциала в боевой готовности. Зерно обладает качественной однородностью, взаимозаменяемостью, делимостью, сохраняемостью и представляет собой массовый товар с постоянно действующим емким рынком сбыта, особенно экологически чистого и высококачественного продовольственного зерна. Оно может закупаться впрок и имеет относительно устойчивый спрос в любое время года. В период социально-экономических потрясений, неустойчивости функционирования экономики и товарно-денежного обращения зерно стабильно является высоколиквидным товаром, своего рода твердой «валютой», а также сравнительно повсеместно распространенным и постоянно востребуемым бартерным товаром.

Все вышесказанное свидетельствует о том, что зерновое производство является основой российского сельского хозяйства. Зерно формирует почти 40 % всей товарной продукции и обеспечивает 2/3 прибыли сельхозтоваропроизводителей, позволяет поддерживать общую положительную рентабельность сельскохозяйственной деятельности, выступая внутренним своеобразным финансовым резервом для других отраслей сельского хозяйства¹¹³.

Исторически сложилось так, что зерновые были и являются основой питания россиян. В настоящее время почти 5% от потребительских расходов домохозяйств уходит на хлеб и хлебобулочные изделия, если к ним прибавить чуть более 1,5% на алкогольную продукцию, традиционно производимую в основном из зерна, а также тот факт, что приблизительно 0,5% из расходов на питание вне дома тратится на продукты из зерна, то получается более 7% всех денежных средств семьи стабильно за последние 5 лет расходуются на хлеб. Если же взять рацион современного россиянина, то около 40% дневной потребности человека в пище удовлетворяется за счет потребления хлеба и хлебопродуктов. Но эти 40% не учитывают потребление продуктов крахмалопаточной, пивоваренной, спиртовой и кондитерской промышленности. Следует отметить и большой вклад зерновых в производство мяса, яиц, рыбы и молока, так что за счет

¹¹³ Гажева Л.Н. Перспективы организации биржевого рынка зерна в России // Успехи современного естествознания. – 2008, - №6. -С. 90

косвенного вклада зерновых в рацион питания вышеуказанные 40% превращаются во все 60%.

В решении проблемы обеспечения продовольственной безопасности страны зерно и продукты его переработки имеют особую важность, так как относятся к продовольствию стратегического назначения. Они являются одними из главных пищевых продуктов населения, которые пригодны также к длительному хранению в качестве резервных фондов, хорошо транспортируются при необходимости перераспределения по территории страны. По значимости в питании людей в нашей стране нет таких пищевых продуктов, которые способны заменить хлеб и хлебобулочные изделия. В современных экономических условиях для десятков миллионов человек населения страны - это наиболее доступные продукты питания, а по своим потребительским свойствам они уникальны.

В пищевом рационе россиян доля хлебобулочных продуктов велика: они обеспечивают 40% калорийности рациона и от 40 до 50% суточной потребности человека в белках и углеводах. С учетом фуражного зерна в производстве продукции животноводства доля зерна и зернопродуктов в калорийности питания человека возрастает до 60%, а в потребляемых белках - до 80%, углеводах - до 60%. В связи с этим бесперебойное обеспечение всех слоев населения хлебом и хлебными изделиями в широком ассортименте и высокого качества, а отраслей животноводства - зернофуражом необходимо рассматривать как важнейшую, определяющую составляющую решения проблемы обеспечения продовольственной безопасности страны. Главное условие ее выполнения - устойчивое обеспечение потребностей страны зерном, прежде всего отечественного производства. По уровню производства в стране зерна можно судить о ее зерновом самообеспечении.

Не менее важное значение в формировании уровня и степени самообеспеченности имеют рациональность, полнота и эффективность использования зерна по всем каналам распределения, переработки и использования. Это взаимосвязанные и взаимообусловленные направления в повышении самообеспеченности страны зерном, решение которых теснейшим образом связано с функционированием зернового рынка.

Использованные источники:

1. Алтухов А.И. Развитие зернового хозяйства в России / Алтухов А.И. Всерос. НИИ экономики сел. хоз-ва. -М., 2006. - 847с.
2. Гажева Л.Н. Перспективы организации биржевого рынка зерна в России // Успехи современного естествознания. 2008. - №6. - С. 90-91.
3. Кириллов С.Л. Оценка состояния продовольственной безопасности России / Кириллов С.Л. Вестник Новосибирского государственного аграрного университета. - 2011. - № 6. - С. 82-86.
4. Тулупникова В.А. Особенности развития рынка зерна в современных условиях // Вестник Федерального государственного образовательного

учреждения высшего профессионального образования "Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина". 2009. - №7. - С. 26-27.

Шкляева Н.А.

ассистент

*Балаковский институт техники,
технологии и управления им. Гагарина Ю. А.*

Россия, г.Балаково, Саратовской области

МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ ТРУДОСПОСОБНОГО НАСЕЛЕНИЯ

На современном этапе развития нашей страны одним из приоритетных направлений социальной политики государства является социальная защита населения. Модели социальной защиты у каждой страны отличаются друг от друга. На данные отличия влияют различные факторы, в первую очередь экономического уровня развития страны, исторически сложившиеся традиции, тип экономической системы, существующей в конкретный период времени. Последний фактор играет главную роль в формировании механизмов социальной защиты населения страны. Государство, переходя от одного типа экономики к другому, изменяет степень своего вмешательства в распределение социальной помощи. Выделяют два типа социальной защиты населения. Активная социальная защита нацелена на трудоспособное население страны, пассивный тип социальной защиты ориентирован на нетрудоспособные и социально уязвимые слои населения. Большинство стран мира практикуют смешанный тип. Механизм реализации у каждого типа социальной защиты предполагает свои формы и прежде всего свои объекты, условия предоставления непосредственно социальной помощи населению. Следует обратить внимание на тот факт, что само понятие «социальная защита населения» несёт разную смысловую нагрузку в зарубежной и российской теории и практике. В большинстве зарубежных социальная защита - это защита, которую общество обеспечивает своим членам посредством набора общественных мер от экономических и социальных бедствий, которые обусловлены прекращением или снижением заработка в результате болезни, родов, производственных несчастных случаев, безработицы, инвалидности, старости и смерти, обеспечение медицинской помощи и обеспечение субсидий семьям с детьми[3]. Согласно определению, используемому в нашей стране, под социальной защитой принято понимать систему мероприятий, осуществляющихся обществом и его различными структурами, по обеспечению гарантированных минимальных достаточных условий жизни, поддержанию жизнеобеспечения и деятельного существования человека»[5]

Из приведенных выше определений можно выделить ключевые словосочетания, которые определяют сущность модели социальной защиты

населения в РФ и зарубежом. Модель социальной защиты предполагает классификацию факторов, влияющих на выбор форм социальной защиты трудоспособного население в период экономических и социальных кризисов. В нашей стране социальная защита – это системы мероприятий, гарантирующих минимум для того чтобы человек мог существовать и развиваться. Международное определение регламентирует социальную защиту как набор мер от социальных и экономических бедствий. В таблицы 1 будут рассмотрены основные элементы моделей социальной защиты населения разных стран.

Таблица 1.

Классификационные факторы моделей социальной защиты			
Классификационн ые факторы модели социальной защиты населения	Россия	Скандинавские страны	Америка
Субъект социальной защиты населения	Государственные социальные службы, Муниципальные организации социальной защиты, Негосударственн ые службы социальной защиты.	Государство, страховые фонды, непосредствен но трудящиеся	Государство, муниципалитеты, частные социальные службы.
Объект социальной защиты населения	Все население страны или отдельные категории населе- ния: уязвимые слои: семьи с низкими доходами, инвали-ды, престарелые, дети-сироты, одинок-ие и многодетные родители, жертвы экологических бедствий;	Все население страны или отдельные категории населе-ния: уязвимые слои: семьи с низкими доходами, инвалиды, престарелые, дети-сироты, одинок-ие и многодетные родители; трудоспособны	Отдельные категории населе- ния: уязвимые слои: семьи с низкими доходами, инвалиды, дети- сироты, одинокие и многодетные родители; трудоспособные члены общества

трудоспо-собные члены общества	е члены общества

Типы социальной защиты	Активная, Пассивная	Пассивная	Активная
Формы социальной защиты населения	1)социальное обеспечение; 2)социальное страхование, 3)социальная помощь: денежные выплаты, натуральная помощь и услуги, 4)социальная под- держка: реабилита-ция и адаптация; 5)социальные льго-ты и гарантии, 6)самозащита и самопомощь,.	1)социальное страхование; 2)социальные услуги; 3)целевые социальные программы; 4)участие частных фондов и организаций.	1)социальное страхование; 2)участие частных фондов и организаций; 3)участие граждан. 4)социальное вспомоществован и ие

Анализ сравнительных характеристик моделей позволил сделать следующие выводы. Основным субъектом социальной защиты во всех выше перечисленных странах является государство. В каждой из моделей в числе объектов социальной защиты выступает трудоспособное население. В зависимости от типа социальной защиты, который применяется в стране,

дополняются формы социальной защиты, но социальное страхование остается неизменным, как некая база, соединяющая государство и население.

В РФ субъектом, осуществляющим социальную защиту, как и в любой стране выступает, прежде всего, государство, которое формирует политику в сфере социальной защиты посредством определенных законодательных норм, а так же создаёт механизмы их реализации. Что касается объекта социальной защиты, то в зависимости от её вида, им может быть всё население страны или отдельные её категории. Если проследить эволюцию мер по социальной защите трудоспособного населения и просто граждан нашей страны, то главную поддержку всегда оказывало государство. Денежные средства фондов, которые выплачивали страховку в случае потери трудоспособности, были целым неделимым с бюджетом страны. Во время кризиса 90-х, социальная поддержка в виде пособия по безработице, оказывалась только гражданам оставшимся без работы. Для всех работающих граждан либо был сокращен рабочий день, либо зарплата урезалась до минимума. Новые социально-политические реалии выдвинули следующие основные задачи: усиление адресности социальной поддержки слабо защищенных групп населения; обеспечение основных социальных гарантий; сдерживание массовой безработицы. В период кризиса 2008 года правительством был предложен ряд мер, которые способствовали поддержке населения как трудоспособного, но потерявшего работу, так и групп, которые нуждались в поддержке и до кризиса (семьи с низкими доходами, инвалиды, престарелые, дети-сироты, одинокие и многодетные родители). В случае с трудоспособным населением правительство решило разработать и непосредственно применить ряд целевых программ, которые в рамках государственной поддержки (безвозмездно) способствовали нахождению нового места работы или получению новой специальности. Таким образом, государство сделало попытку перейти с иждивенческой помощи, на помощь путем предоставления возможности трудоспособному населению даже в период кризиса заработать самостоятельно и не потерять квалификационные навыки. Действующая система социальной защиты в России базируется на принципах: 1) поощрительности, - властными структурами с целью общественно-политического резонанса на те или иные социально значимые события, получившие общественную оценку, либо для поддержания государственных важных деяний, принимаются решения, ориентированные на социальную поддержку наиболее уязвимых слоёв населения; 2) заявительности, - социальная помощь предоставляется, нуждающемуся гражданину, по мере письменного обращения заявителя или лица, представляющего его интересы; 3) патернализма, обозначающего государственную опеку («отеческую заботу») по отношению к менее социально и экономически защищенным слоям и группам населения.[2] Все перечисленные принципы указывают на главную роль государства в решении социальных проблем, но в рамках минимума, то есть, если

гражданин непосредственно обращается в социальную службу или государство решило первым оказать помощь (на законодательном уровне).

Несколько по другому обстоят дела в зарубежных странах. Субъектом социальной защиты в США наравне с государством являются страховые фонды, и непосредственно трудящиеся (формирование частных фондов). Объект остаётся таким же, как и в нашей стране.

На формирование модели социальной защиты в США оказывали своё влияние кризисы 30-х, 70-х годов. До начала великой депрессии, государство практически не вмешивалось в механизм социальной защиты граждан своей страны, это было продиктовано исторически сложившимися чертами характера американцев: опора на личные силы и личная инициатива. В период кризиса 30-х годов государство, под влиянием сложившихся обстоятельств (резкий спад производства, повальная безработица и полное обнищание граждан), впервые взяло ответственность за граждан, которые самостоятельно не смогли справиться с данными обстоятельствами. Таким категориям выплачивалось пособие по безработице, которое явилось новым элементом в системе социальной защите США. После окончания второй мировой войны в США сложился общественный либерально-консервативный консенсус по вопросам целей и методов государственного регулирования, была принята на вооружение концепция государства всеобщего благосостояния (Welfare State), основанная на признании того факта, что рыночная экономика не в состоянии устранить неравенство, поэтому в качестве главной цели социальной политики выдвигалось обеспечение минимального уровня социальной защиты и более равномерное распределение доходов [5]. Американские исследователи указывали, что «новый социальный контракт» сложился в связи с тем, что на базе ускоренного экономического роста государство было в состоянии поставить перед собой задачу компенсации «социальных издержек» экономического развития. Вмешательства в период кризиса (великая депрессия) перешло к выделению минимума денежных средств в случае потери трудоспособности или работы. Другая часть выплат стала осуществляться из фондов социального страхования, в формировании, которых частично участвуют сами работающие. Таким образом, государство США, разделило денежную ответственность с трудящимися. Это характеризует начало формирования новой системы социальной защиты.

В странах Скандинавии субъектом социальной защиты, наравне с государством, являются муниципалитеты и частные социальные службы в сфере социальной помощи. Объектом в свою очередь могут выступать практически все слои общества. Универсальная модель социальной защиты основана на известном принципе всеобщего благосостояния. Она активно действует в Швеции, Норвегии, Исландии и Финляндии. В основе модели социальной защиты в скандинавских странах лежит перераспределения через государственный бюджет подоходных налогов, взимаемых по

прогрессивной шкале, иных налогов, страховых взносов, а также государственное регулирование важнейших сфер жизнедеятельности.

Скандинавская модель социальной защиты формировалась исторически. В настоящее время она возведена на уровень обеспечения социальной безопасности. Отличительными сторонами этой модели являются: основополагающее значение универсальной государственной системы базовой защиты; наличие дополнительного корпоративно - страхового компонента системы социальной защиты; вспомогательная роль муниципалитетов и частных социальных служб в сфере социальной помощи. Для снижения уровня безработицы предусматривается следующая система мер: предоставление субсидий государством для найма рабочей силы; выдача правительственных дотаций предприятиям, предоставляющим работу молодежи; организация переквалификации работников с последующим трудоустройством; организация общественных работ.

Определенную помощь нуждающимся гражданам в скандинавских странах оказывают частные социальные службы(агентства). Причем наблюдается тенденция увеличения числа частных компаний, предоставляющих социальные услуги (уход за детьми, престарелыми и другим категориям нуждающихся). Однако в целом роль частных социальных служб в сфере социальной защиты остается незначительной. Они выполняют преимущественно вспомогательные функции. Основными же субъектами социальной помощи являются государственные органы во взаимодействии с муниципалитетами, а также корпоративно-страховые структуры.

Проведенный анализ показал, что все выше перечисленные страны используют модель социальной защиты, в основе которой лежит концепция всеобщего благосостояния. При этом уровень социальной защиты зависит от экономических возможностей страны. Но даже экономически успешно развивающиеся страны привлекают для решения социальной защиты дополнительные институты в виде частных, и муниципальных организаций, а в период кризиса используют потенциал трудоспособного населения с целью переквалификации последних или нахождения для безработных новую деятельность.

Если возвращаться к механизму социальной защиты в России, то из применяющихся на западе моделей может быть применен механизм социальной защиты по средствам частных страховых компаний или фондов. Следовательно, социальная защита, трудоспособного населения, должна предусматривать создание условий, обеспечивающих баланс прав, обязанностей и интересов граждан, когда человек сможет в полной мере реализовать способность к экономической самостоятельности, при этом, не ущемляя интересы сограждан и участвуя в социальном вспомоществовании нуждающимся лицам. Социальная защита трудоспособного населения должна предусматривать механизмы, обеспечивающие гражданам

Российской Федерации защиту от социальных рисков, препятствующих: эффективной занятости человека; предоставлению регламентированных дополнительных гарантий занятости отдельным категориям населения, которые нуждаются в особой социальной защите и испытывают трудности в поиске работы, в том числе: молодежи; одиноким и многодетным родителям, воспитывающим несовершеннолетних детей или детей-инвалидов; лицам предпенсионного возраста; военнослужащим, уволенным в запас; бывшим воинам - участникам военных конфликтов; инвалидам; лицам, пострадавшим в результате техногенных и природных катастроф, а также пострадавшим в военных конфликтах; лицам, продолжительное время не имеющим работы.

Следовательно, концепция всеобщего благосостояния населения может быть использована в любой стране с рыночной экономикой. Применяется как в период кризиса, так и в период развития страны по положительному сценарию. Однако, государство должно контролировать процесс и предоставлять возможность гражданам и частным фондам самостоятельно принимать участие в социальных программах направленных на социальную защиту населения.

Использованные источники:

1. Конституция РФ от 12 декабря 1993. (в ред. 30.12.2008) // Российская газета. - 1993. - № 237. - 25 декабря.
2. Постановление Правительства РФ от 26 февраля 1997 г. № 222 «О Программе социальных реформ в Российской Федерации».
3. Основные направления социально-экономической политики Правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу. Одобрены на заседании Правительства Российской Федерации от 28 июня 2000 г.; Стратегия развития Российской Федерации до 2010 г. // Коммерсант. - 2000.- № 83.- 12 мая 2000.
4. Федеральный Закон РФ «О занятости населения в РФ» от 10.01.03 №8-ФЗ.
5. Гонтмахер Е., Трубин В. Эволюция системы социальной поддержки населения // Общество и экономика. 2000. № 9. – с. 6.
6. Кузьмин К.В., Суторин Б.А. История социальной работы за рубежом и в России – Ростов-на-Дону: «Феникс», 2006. – С. 86.
7. Трубин В.В. Стратегия реформирования системы социальной защиты населения в Российской Федерации. - М., 2000.

*Шлегель О.А., д-р технич. наук, проф.
Поволжский государственный
университет сервиса, г. Тольятти
Изенекова С.А.*

*Поволжский государственный
университет сервиса, г. Тольятти*

ВРЕДОНОСНЫЕ ПРОГРАММЫ, МЕТОДЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Актуальность работы обусловлена необходимостью защищать пользовательские компьютеры от злоумышленников, которые взламывают сети, проникают в базы данных предприятий электронной коммерции, используют интеллектуальную собственность в корыстных целях, с помощью вредоносных программ.

Электронная коммерция предприятия сервиса связана с интернет технологиями которые обеспечивают работу веб-портала, интернет-магазина, интернет-витрины. Данные структуры подвержены действию вредоносных программ, несанкционированного доступа, самовоспроизводящихся программ-вирусов. Они препятствуют нормальной работе сервера, компьютеров рабочих мест. Программы вирусы разрушают файловую структуру дисков и наносящих ущерб хранимой в компьютере информации. Во многих странах приняты законы о борьбе с компьютерными преступлениями и разрабатываются специальные программные средства защиты от вирусов. Но всё же требует от пользователя персонального компьютера знаний о природе вирусов, способах заражения вирусами и защиты от них.

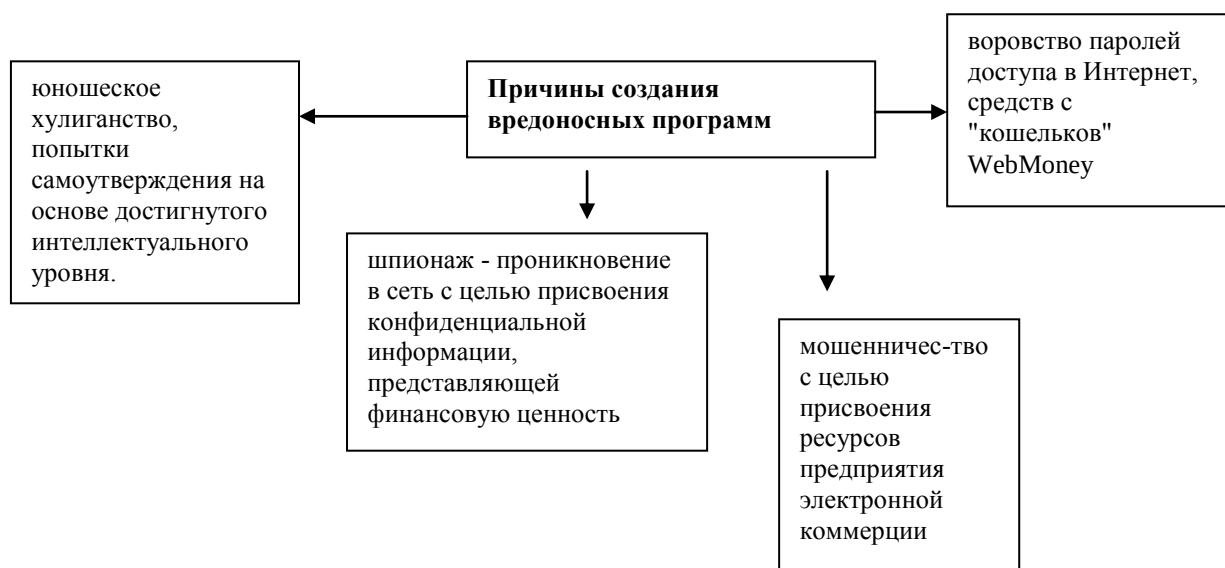


Рис.1. Наиболее распространённые причины создания вредоносных программ

В зависимости от проявления и дальнейшего поведения вирусы условно можно разделить на следующие группы: «черви», «троянские кони», программы группы риска, непосредственно вирусы.



Рис.2. Признаки вирусных программ

По особенностям алгоритма вирусы трудно классифицировать из-за большого разнообразия.

Классификация вредоносных программ, вирусов

Название	Характеристика
Простейшие вирусы - паразитические	Меняют содержимое файлов и секторов диска. Довольно легко обнаруживаются и уничтожаются.
Вирусы-репликаторы, называемые червями	Распространяются по компьютерным сетям, вычисляют адреса сетевых компьютеров и записывают по этим адресам свои копии.
Стелс- вирусы	Перехватывают обращения операционной системы к пораженным файлам и секторам дисков и подставляют вместо своего тела незараженные участки диска. Трудно обнаружить и обезвредить.
Вирусы-мутанты	Содержащие алгоритмы шифровки-расшифровки, из-за которых копии одного и того же вируса не имеют ни одной повторяющейся цепочки байтов. Наиболее трудно обнаружить.
Квазивирусные или «троянские» программы	Маскируясь под полезную программу, разрушают загрузочный сектор и файловую систему дисков.
Загрузочные вирусы	Заражают загрузочный (boot) сектор флоппи-диска и boot-сектор или Master Boot Record (MBR) винчестера.

	К данной группе относятся вирусы, которые при своем размножении тем или иным способом используют файловую систему какой-либо или каких-либо ОС. Форматирование диска при наличии в памяти резидентного вируса не всегда избавляет от него, поскольку многие резидентные вирусы заражают диск повторно после того, как он отформатирован.
Комбинированные вредоносные программы, вирусы	Объединяющие свойства файловых и загрузочных. Основное разрушительное действие - шифрование секторов винчестера. При каждом запуске вирус шифрует очередную порцию секторов, а, зашифровав половину жесткого диска, сообщает об этом. Основная проблема при лечении данного вируса состоит в том, что недостаточно просто удалить вирус из MBR и файлов, надо расшифровать зашифрованную им информацию.
Сетевые вирусы	Активно используют протоколы и возможности локальных и глобальных сетей для своего распространения. Основным принципом работы сетевого вируса является возможность самостоятельно передать свой код на удаленный сервер или рабочую станцию.
«Полноценные» сетевые вирусы	К тому же обладают возможностью запустить на выполнение свой код на удаленном компьютере или «подтолкнуть» пользователя к запуску зараженного файла.
Макро-вирусы	Являются программами на языках (макро-языках), встроенных в некоторые системы обработки данных. Для своего размножения используют возможности макро-языков и при их помощи переносят себя из одного зараженного файла (документа или таблицы) в другие.
Резидентные вирусы	Оставляют свои копии в системной памяти, перехватывая некоторые события и вызывая при этом процедуры заражения обнаруженных объектов (файлов и секторов). Активны не только в момент работы зараженной программы, но и после того, как программа закончила свою работу. Резидентные копии таких вирусов остаются жизнеспособными вплоть до очередной перезагрузки, даже если на диске уничтожены все зараженные файлы. Зачастую от таких вирусов невозможно избавиться восстановлением всех копий файлов с дистрибутивных дисков или backup-

копий. Резидентная копия вируса остается активной и заражает вновь создаваемые файлы.

Обеспечения информационной безопасности на предприятиях электронной коммерции должна решаться системно. Это значит, что различные средства защиты (аппаратные, программные, физические, организационные и т. д.) должны применяться одновременно и под централизованным управлением. При этом компоненты системы должны, взаимодействовать и обеспечивать защиту, как от внешних, так и от внутренних угроз. Существует несколько основополагающих методов поиска вирусов, которые применяются антивирусными программами. Наиболее традиционным методом поиска вирусов является сканирование. Для обнаружения, удаления и защиты от компьютерных вирусов разработано несколько видов антивирусных программ (рис. 3).

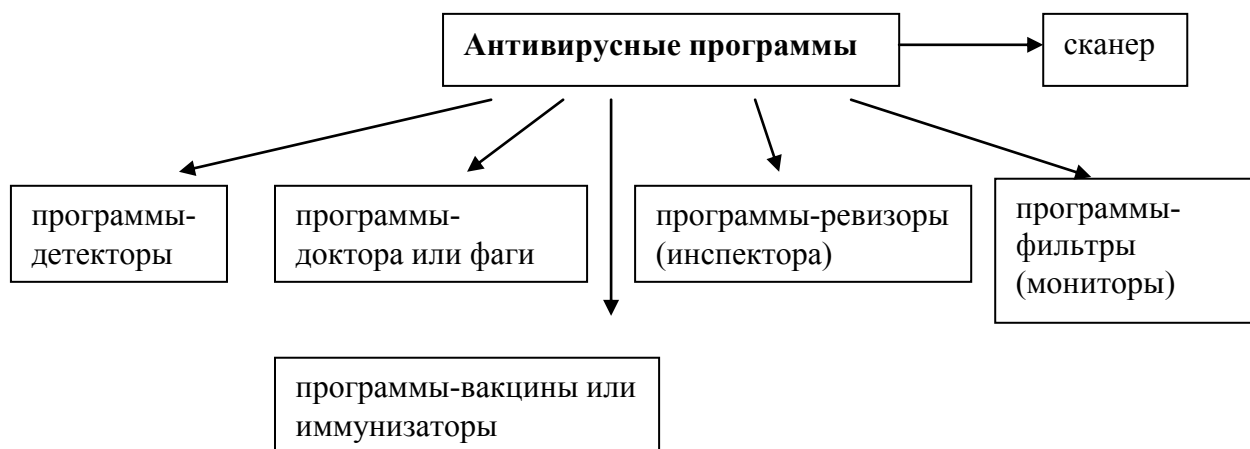


Рис.3. Классификация антивирусных программ

Программы-детекторы осуществляют поиск характерной для конкретного вируса сигнатуры в оперативной памяти и в файлах и при обнаружении выдают соответствующее сообщение. Недостатком таких антивирусных программ является то, что они могут находить только те вирусы, которые известны разработчикам таких программ. Программы-доктора или фаги, а также программы-вакцины не только находят зараженные вирусами файлы, но и «лечат» их, то есть удаляют из файла тело программы-вируса, возвращая файлы в исходное состояние. В начале своей работы фаги ищут вирусы в оперативной памяти, уничтожая их, и только затем переходят к «лечению» файлов. Среди фагов выделяют полифаги, то есть программы-доктора, предназначенные для поиска и уничтожения большого количества вирусов.

Программы-ревизоры (инспектора) относятся к самым надежным средствам защиты от вирусов. Ревизоры (инспектора) проверяют данные на диске на предмет вирусов-невидимок, изучают, не забрался ли вирус в файлы, нет ли посторонних в загрузочном секторе жесткого диска, нет ли несанкционированных изменений реестра Windows. Причем инспектор может не пользоваться средствами операционной системы для обращения к дискам (а значит, активный вирус не сможет это обращение перехватить).

Программы-фильтры (мониторы) или «сторожа» представляют собой небольшие резидентные программы, предназначенные для обнаружения (рис. 4).

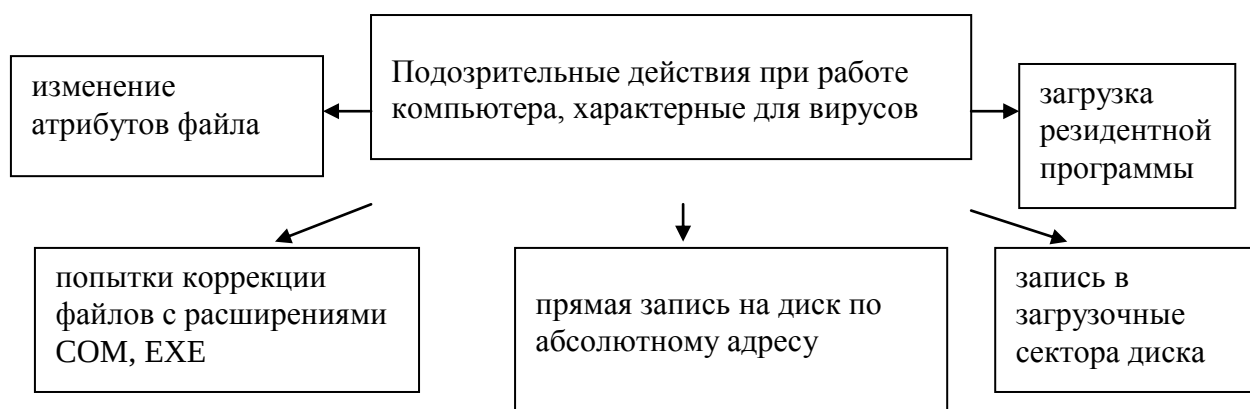


Рис.4. Виды подозрительных действий при работе компьютера, характерных для вредоносных программ

Вакцины или иммунизаторы - это резидентные программы, предотвращающие заражение файлов. Вакцины применяют, если отсутствуют программы-доктора, «лечащие» этот вирус. Вакцинация возможна только от известных вирусов. Вакцина модифицирует программу или диск таким образом, чтобы это не отражалось на их работе, а вирус будет воспринимать их зараженными и поэтому не внедрится. В настоящее время программы-вакцины имеют ограниченное применение.

Принцип работы антивирусных сканеров основан на проверке файлов, секторов и системной памяти, а также поиске в них известных и новых (неизвестных сканеру) вирусов. Для поиска известных вирусов используются так называемые «маски». Маской вируса является некоторая постоянная последовательность кода, специфичная для конкретного вируса. Если вирус не содержит постоянной маски или длина этой маски недостаточно велика, то используются другие методы.

Таким образом, изучив классификацию вредоносных программ, вирусов и методы борьбы с ними. Можно быть уверенным в сохранности и полной защитой информации на веб- портале, интернет- магазине , интернет- витрине на предприятии электронной коммерции.

Использованные источники:

- 1.Шлегель О.А. «Организация информационной безопасности» для студентов специальности 100110 «Домоведение»: учебно-методическое пособие/ 2009г-31с.
- 2.Грабауров В.А. Информационные технологии для менеджеров. – 2-е изд., перераб. И доп. –М.: Финансы и статистика, 2005.
- 3.Гринберг А.С. Информационный менеджмент: учеб. Пособие для вузов по спец. «Менеджмент», «Информ. системы»\ А.С. Гринберг, И.А. Король. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.

4. Грушо А.А., Тимонина Е.Е. Теоретические основы защиты информации.- М.: Яхтсмен, 1996.-192с.

Шмаков Е.А.

заместитель начальника кафедры

Шаймарданов А.И.

студент кафедры «Теплоэнергетика»

Омский государственный технический университет

Буслова Л.Е.

ординатор

Омская государственная медицинская академия

КОНСОЛИДАЦИЯ ОБЩЕСТВА КАК ОСНОВНОЙ СТАБИЛИЗИРУЮЩИЙ ФАКТОР В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Более двадцати лет в современной России ведется незатихающая дискуссия о целесообразности создания идеологии в государственном масштабе, как один из основных факторов консолидации общества. И если в 90-х годах XX века преобладало мнение, что государственной идеологии быть не должно, то в настоящее время общество всё больше склоняется к тому, что России крайне необходима именно государственная идеология, как один из основных принципов сохранения целостности нашей страны и её национальной самобытности.

Позиции сторонников государственной идеологии значительно укрепились с приходом во власть нынешнего президента Российской Федерации Владимира Владимировича Путина и его команды. Практически сразу стало ясно, что эти люди не на словах, а на деле болеют душой за интересы страны. За последние годы был принят ряд постановлений и долговременных программ по восстановлению и развитию военно – патриотического воспитания молодёжи, по противодействию попыткам фальсификации истории страны и прежде всего роли нашего государства в Великой Отечественной войне и Второй мировой войне. Но поиск идеологии в России идёт сложно, так как, ещё очень много противников у этого процесса.

При выработке новой государственной идеологии необходимо учитывать опыт прошлых веков и лет.

Так, например, В.С. Соловьев считал, что национальный вопрос для многих народов есть вопрос об их существовании. В России такого вопроса быть не может. Тысячелетнюю историческую работу создалась Россия как единая, независимая и великая держава. Это есть дело сделанное, никакому вопросу не подлежащее. Но чем прочнее существует Россия, тем настоятельнее является вопрос: для чего и во имя чего она существует? Дело идет не о материальном факте, а об идеальной цели. Национальный вопрос в России есть вопрос не о существовании, а о достойном существовании. Человек существует достойно, когда подчиняет свою жизнь и свои дела

нравственному закону и направляет их к безусловным нравственным целям. Поэтому руководящим мотивом политики должны быть не корысть и не самолюбие национальное, а долг и обязанность.

А вот философ Н.А.Бердяев рассматривал проблему России, русского самосознания и русского мессианизма как проблему Востока и Запада, проблему универсальную, заимствованную у славянофилов. Языческий национализм в славянофильстве затмевал эту универсальную проблему, замыкал Россию в себе, лишал её универсального значения. "Россия для русских" – это языческий национализм. "Россия для мира" – это христианский мессианизм. Языческий национализм, по Бердяеву, не в силах различить в России Восток христианский от крайнего, нехристианского Востока, опасного не только для России, но и для всего христианского мира, не отличает "России Ксеркса" от "России Христа". Русский и славянский христианский мессианизм, универсальный по своей природе и задаче, должен быть решительно отличен и от западного "империалистского национализма", которым заражена наша власть, и от восточного национализма.

Если обратиться к историческому опыту Советского Союза, то В.И. Ленин считал, что национально-культурная автономия казалась для России недостаточна. Национальные права следовало гарантировать на государственном и административном уровне. Решением стал федерализм. Советский федерализм по Ленину решительно отличался от всего предшествующего опыта. Советский Союз стал федерацией национально-территориальной.

Идея национального федерализма смогла на первых порах относительно успешно работать. Но с самого начала в ней были заложены определенные противоречия. Ведь прогрессирующее экономическое развитие Советского Союза сопровождалось в возрастающих масштабах миграцией населения. Представители разных народностей перемешивались, создавая подобие единой нации. Однако в условиях этнического федерализма возникало и противоречие между все более космополитичным «советским народом» и национальными квазигосударствами, которые были основаны на совершенно ином принципе.

Уникальность нашей страны состоит, в том, что в ней проживает около 160 народов, крупнейшими из которых являются русские (около 80% населения страны), татары (около 5,5 млн. человек), украинцы (около 3 млн. человек), башкиры, чуваша, армяне, чеченцы, численность которых превышает 1 млн. человек и т.д.

Многие районы России имеют сложный национальный состав населения и это, конечно, должно учитываться при выработке программы по созданию государственной идеологии.

При создании новой государственной идеологии нельзя забывать и ещё об одной уникальности нашей России, что на её территории проживают

представители всех трёх мировых религий - христианства, ислама и буддизма. В тоже время многие народы страны придерживаются национальных и традиционных верований.

Приоритет должен быть отдан задачам решаемым с учётом основных постулатов религии. Исходя из этого региональные власти по согласованию с федеральным центром разрабатывают конкретные задачи, применительно к своей республике, краю, области, в том числе, исходя из национального состава населения данной территории.

В каждом регионе целесообразно определить несколько центров, опираясь на деятельность которых, как политические, так и общественные организации могли бы реализовать задачи, направленные на консолидацию общества и дальнейшее развитие государства. На наш взгляд, этими центрами, в том числе могли бы стать государственные высшие учебные заведения. В ВУЗах сосредоточены основные научно-педагогические кадры, в них обучаются тысячи студентов. Если им предложить разработать свои программы по созданию государственной идеологии в стране, то мы получим огромный пакет предложений, который, в дальнейшем надо скоординировать и представить как региональной, так и федеральной власти для дальнейшей выработки государственной программы.

Для России – с ее многообразием языков, традиций, этносов и культур – национальный вопрос, без всякого преувеличения, носит фундаментальный характер. Любой ответственный политик, общественный деятель должен отдавать себе отчет в том, что одним из главных условий самого существования нашей страны является гражданское и межнациональное согласие.

Мы видим, что происходит в мире, какие здесь копятсь серьезнейшие риски. Реальность сегодняшнего дня – рост межэтнической и межконфессиональной напряженности. Национализм, религиозная нетерпимость становятся идеологической базой для самых радикальных группировок и течений. Разрушают, подтачивают государства и разделяют общество.

Противопоставить всему этому необходимо государственную идеологию, это одна из главных составляющих сохранения целостности государства и его дальнейшего развития.

Использованные источники:

- 1.Березко В.Э. Национальный вопрос в работах В.И. Ленина / В.Э. Березко // История государства и права. – 2008. – №10.
- 2.Соловьев В. С. Сочинения в 2-х томах. Т.2. М.,1990. С. 115. 7.Русская философия. Словарь. М., 1995. С. 421
- 3.Бердяев Н.А. Русская идея. Основные проблемы русской мысли XIX века и начала XX века.- 1990

Шубина Т.Л.
начальник Управления дополнительного и
профессионального образования
магистрант по направлению «Туризм»
ФГБОУ ВПО «ОГИМ»
Россия, г. Оренбург

**СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД
В УПРАВЛЕНИИ ГОСТИНИЧНЫМ БИЗНЕСОМ
НА ПРИМЕРЕ ООО «ГОСТИНИЦА «ЯИК»**

Современный период становления рыночных отношений в России характеризуется форсированием реформ и выраженным акцентом на формирование конкурентоспособных отраслей, играющих роль мультипликаторов социально-экономического развития в масштабах отдельных территорий и национального хозяйства в целом. В силу своей социально-экономической роли к их числу может быть отнесено и гостиничное хозяйство, включающее в настоящее время в свой состав около 4,5 тыс. гостиниц, на долю которых приходится 46% общей емкости рынка туристских средств размещения [1].

Актуальность данной темы обусловлено тем, что, роль гостиничного хозяйства в отечественной экономике и индустрии туризма остается чрезвычайно важной. С одной стороны оно является одним из основных поставщиков бытовых и жилищно-коммунальных услуг для потребителей не связанных с целями туризма. С другой стороны, проводя в пределах гостиничных комплексов более половины совокупного времени пребывания на курорте, туристы осуществляют там от 25 до 72%% своих расходов.

Происходящие процессы обуславливают необходимость поиска и внедрения новых подходов, форм и методов эффективного управления составляющими потребительской привлекательности гостиниц в условиях ограниченных ресурсов, формирования систем управления факторами - доминантами, среди которых наиболее весомое значение при выборе того или иного производителя имеет качество предоставляемых услуг. Необходимо использовать позитивный международный опыт применения стандартов качества серии ISO 9000, реализации концепции всеобщего управления качеством [2].

Вопросам управления гостиничным бизнесом посвящены труды не только зарубежных учёных, таких как: Браймер Р., Боуэн Джорж, Менкенз, но и российских как: Панов В. П., Толстова Л. Н., Умнов А. Н., Сенина В. С. и других ученых.

Целью управления гостиничным предприятием является изыскание путей повышения эффективности и качества жизнедеятельности гостиницы в современных рыночных условиях за счет профессионального управления [4].

Задачи профессионального управления заключаются в следующем:

- необходимо четко знать основные функции и связующие процессы управления гостиничным предприятием;
- уметь максимально использовать доступную информацию в процессе принятия управленческих решений;
- владеть методами моделирования и оптимизации управленческих решений;
- выявлять и анализировать факторы риска, сопутствующие разработке и принятию управленческих решений в процессе управления гостиничным предприятием;
- принимать эффективные решения в конфликтных ситуациях;
- управлять комплектованием кадров для предприятий сферы гостеприимства на основе современных методов отбора и оценки персонала;
- разрабатывать и реализовывать управленческие решения на основе современных психологических подходов [7].

В гостиничном бизнесе существует два главных вида управления: внутреннее и внешнее, последнее включает подвиды, отличающиеся между собой такими ключевыми моментами, как распределение обязательств, рисков и прибыли.

Выбор того или иного вида оперативного управления, как правило, зависит от потребностей потенциальной клиентуры, размера и категории отеля и довольно часто - от предпочтений владельца. Некоторые владельцы считают, что для их отеля успешным будет только внешнее управление, другие создают собственную команду. Существующие виды управления имеют сложное деление, основанное на различиях и объёмах прав, переданных владельцами отелей [3].

Внутренне управление – управление независимой или арендуемой гостиницей, а также управление собственной сетью отелей. Внешнее – приглашение независимого оператора и передачи ему гостиницы в доверительное управление.

В связи с вышеизложенным, была обозначена проблема. Для того, чтобы эффективно развивать гостиничный бизнес в условиях конкурентной борьбы, отстаивать свои позиции на рынке, завоёвывать новых клиентов и в дальнейшем выйти на более качественный уровень развития, руководству гостиницей необходимо применять в управлении современные методы. От того насколько грамотно сформирована система управления гостиницей на всех уровнях, качественное оказание услуг, удовлетворяющих запросам современного общества, от этого и зависит эффективная работа самой гостиницы.

Исследования проводились в ООО «Гостиница «Яик»». В Оренбурге гостиница «Яик» была открыта в ноябре 2008 года. Этот современный, стильный, прекрасно оборудованный гостиничный комплекс расположен в тихом районе Оренбурга, в десяти минутах езды от административного центра города. Комфортабельные, уютные номера по всем критериям

соответствуют европейским стандартам. В каждом номере есть ванная комната, телефон, жидкокристаллический телевизор, все, что нужно для полноценного отдыха. Клиентом предоставляются услуги беспроводного Интернета, а также Бизнес - центра, оснащенного всем необходимым для успешной работы.

Исследование проводилось с целью проанализировать подход руководителя в управлении гостиницей. В качестве основных методов исследования были использованы анализ документации, интервью и наблюдение.

В ходе исследования были выявлены следующие ключевые моменты:

- Управление гостиницей – внутренне, так как руководитель является собственником.

- Применение современного подхода в руководстве на основе оперативного управления, в том числе: анализ запланированного уровня бизнес - показателей деятельности гостиницы (выручка, рентабельность, динамика клиентопотока), текущее управление ресурсами гостиницы.

- Способность воздействовать и оказывать влияние на людей. Важной особенностью этого влияния является настойчивость в достижении поставленных целей и задач.

- Ориентация на достижения. Подразумевает высокую мотивацию к качественному выполнению работы на протяжении всего «контура управления», состоящего из определения целей и задач, планирования и организации деятельности, а также контроля над этой деятельностью с последующим анализом её результатов. Установление и поддержание стандартов качества деятельности гостиницы.

- Командная работа. Достижение поставленных целей и организация работы сотрудников на основе эффекта синергии.

В результате проведенного исследования было выявлено:

- Организационная структура представляет собой клиентоориентированную схему управления (во главе которой стоит клиент), отвечает запросам посетителей на всех уровнях, начиная с директора и заканчивая обслуживающим персоналом гостиницы.

- Гостиница предоставляет большое количество сервисных услуг (существует электронная система бронирования номеров, заказ билетов, трансфер, возможность проведения переговоров, бизнес - семинаров, имеется сауна и бассейн, по желанию клиента доставка питания в номер).

- Заключение договоров, это неотъемлемая часть процедуры при заселении в гостиницу и подписание акта выполненных работ при выселении, согласно п.12 Правил предоставления гостиничных услуг.

- Увеличение доли выручки в 2011 году по сравнению с 2008 годом в разы, что свидетельствует о востребованности клиентами гостиницы.

- Увеличение рентабельности деятельности гостиницы на 9 % в 2011 году по отношению к 2008 году.

Таким образом, основываясь на результатах исследования управления ООО «Гостиница «Яик»», были выявлены основные ключевые моменты, свидетельствующие о современном клиентоориентированном подходе руководителя в управлении.

Управление гостиничным бизнесом эффективно настолько, насколько успешно сотрудники организации используют свой потенциал для реализации стоящих перед ней целей, насколько эти цели являются достигнутыми. Успех этого в большей степени зависят от самого руководителя, его умения создать команду единомышленников, чтобы идти к намеченной цели.

В настоящее время разрабатывается множество инновационных методов, позволяющих эффективно управлять гостиничным бизнесом. Отношение к персоналу является одним из тех ключевых моментов, благодаря которым развивается предприятие.

Использованные источники:

1. Вакуленко Р. Я Управление гостиничным предприятием : учебное пособие / Р. Я. Вакуленко, Е. А. Кучерова. - М.: Логос, 2008. – 210 с.
2. Лесник А. А Организация и управление гостиничным бизнесом : учебник / А. А. Лесник, А. В. Чернышёв. - М.: Интел, 2001. – Т -1.
3. Гаврищук М. Управление отелем: доверительное или оперативное? / М. Гаврищук // Гостиничное дело. - 2012. – № 1 С. 26 - 31.
4. Жмулина Д. Особенности договорных отношений гостиницы с индивидуальными гостями / Д. Жмулина // Гостиничное дело. – 2012. – № 2 С. 54-55.
5. Управленческая эффективность руководителя / Чуркина М., Жадько Н. М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. – 345 с.
6. [http : // www. hotel. artpeople.ru](http://www.hotel.artpeople.ru)
7. [http : // www. nex-stop.ru](http://www.nex-stop.ru)

*Шутько Г.Н.
доцент БГАУ
Бычкова Е. А.
студент БГАУ*

*Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Уфа*

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В ОРГАНИЗАЦИИ

В условиях конкуренции, характерных для рыночной экономики, предприятия вынуждены предоставлять коммерческий (товарный) кредит своим клиентам, в результате чего образуется дебиторская задолженность.

Дебиторская задолженность с точки зрения гражданского права является имущественным правом, т. е. правом на получение определенной денежной суммы (товара, услуги и т. п.) с должника. Данный вид задолженности отражается в бухгалтерской отчетности в составе активов организации (оборотных средств) [1].

Дебиторская задолженность подразделяется:

- 1) на текущую, срок погашения которой не наступил;
- 2) просроченную, срок погашения которой наступил;
- 3) реальною к получению, т. е. задолженность, обеспеченную залогом, банковской гарантией, поручительством;
- 4) сомнительную- задолженность, которая не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями;
- 5) безнадежную, т. е. задолженность, по которой истек установленный срок исковой давности[1].

Управление дебиторской задолженностью предполагает:

- организацию учета и анализ дебиторской задолженности за предыдущий и отчетный периоды;
- формирование кредитной политики предприятия;
- разработку мероприятий, направленных на повышение эффективности управления дебиторской задолженностью.

Важной составной частью системы управления дебиторской задолженностью организации являются методы. Специалисты в области управления финансами предлагают следующие мероприятия по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью:

- исключение из числа партнеров предприятий с высокой степенью риска;
- периодический пересмотр предельной суммы кредита;
- использование возможности оплаты дебиторской задолженности векселями, ценными бумагами;
- формирование принципов расчетов предприятия с контрагентами на предстоящий период;
- выявление финансовых возможностей предоставления предприятием товарного (коммерческого кредита);
- определение возможной суммы оборотных активов, отвлекаемых в дебиторскую задолженность по товарному кредиту, а также по выданным авансам;
- формирование условий обеспечения взыскания задолженности;
- формирование системы штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств контрагентами;
- диверсификация клиентов с целью уменьшения риска неуплаты монопольным заказчиком[2].

Рассмотрим состав дебиторской задолженности на примере ОАО «Уфимский железобетонный завод-2».

Таблица 1 Состав дебиторской задолженности ОАО «Уфимский железобетонный завод- 2»

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	Изменения 2010 г. к 2008 г.	
				тыс.руб.	%
1	2	3	4	5	6
Дебиторская задолженность: краткосрочная- всего	90550	167622	212840	122290	235,1
Продолжение таблицы 1					
1	2	3	4	5	6
в том числе: расчеты с покупателями и заказчиками	84993	164782	209363	124370	246,3
авансы выданные	2035	964	2083	48	102,4
прочая	3522	1876	1394	-2128	39,6

По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что на протяжении трех лет наблюдается рост дебиторской задолженности за счет увеличения расчетов с покупателями и заказчиками и авансов выданных, а именно: расчеты с покупателями и заказчиками возросли на 146, 3%; авансы выданные - на 2,4 %.

Для решения проблем управления дебиторской задолженностью в ОАО «Уфимский железобетонный завод- 2» можно предложить:

1. Для контроля и планирования дебиторской задолженности на предприятии должна быть налажена работа по получению следующей информации:

- данные о выставленных дебиторам счетах, которые не оплачены на настоящий момент;
- время просрочки платежа по каждому из счетов;
- кредитная история контрагента (средний период просрочки, средняя сумма кредита).

2. Автоматизировать процесс управления дебиторской задолженностью.

3. Снизить риск несвоевременного возврата денежных средств и возникновения убытков можно, заключив договор страхования дебиторской задолженности. Страхование дебиторской задолженности предполагает страхование риска убытков от несвоевременного возврата денежных средств покупателем или его банкротства[3].

Внедрение данных предложений позволит организации избежать убытков связанных с дебиторской задолженности, повысить эффективность расчетов с покупателями.

Использованные источники:

1. Лапуста М. Г., Мазурина Т. Ю. Финансы организаций (предприятий) [Текст]:учебник/ М. Г. Лапуста: - М.:ИНФРА-М, 2010 - 575 с.
2. Балабанов, И.Т. Риск-менеджмент. [Текст] :учебник/ И. Т. Балабанов -М.: Финансы и статистика, 2007 г., 345с.
3. Кузнецов Б.Т. Финансовый менеджмент.[Текст]:учебник/ Б. Т. Кузнецов: - М.:Юнити-Дана, 2009 - 415 с.

***Щептева И.В.**
студент специальности «Документоведение и ДОУ»
ФГБОУВПО «Тамбовский государственный
университет имени Г.Р. Державина»
г.Тамбов, Россия*

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОФОРМЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ДОКУМЕНТОВ ООО «БИЗНЕС РЕГИОН 68»

В последние десятилетия в связи с увеличением в нашей стране числа предприятий и организаций, значительно возросло внимание к правильности оформления всех видов управленческих документов. Зачастую оперативность принятия решений руководством организации напрямую зависит от скорости и правильности оформления документации. Поэтому в данной курсовой работе рассмотрены основные документы, которые обеспечивают выполнение задач и функций предприятия, организацию его работы.

Актуальность изучения данной темы заключается в том, что сотрудник делопроизводства несёт ответственность за правильность и оперативность оформления документов, предоставленных ему руководителем.

Результаты деятельности службы делопроизводства во многом зависят от информации, которая использована им для создания, оформления, изменения управленческой документации.

Значение работы с организационно-правовой, распорядительной и информационно-справочной документацией предприятия заключается в том, что она позволяет системно рассмотреть структуру предприятия, изучить его функции и деятельность, понять цели, которые оно стремится достичь.

Исходя из всего вышесказанного, актуальность выбранной темы также обуславливается недостаточной проработкой вопросов документирования деятельности ООО «Бизнес регион 68».

Общество с ограниченной ответственностью «Бизнес регион 68» является юридическим лицом и действует на основании устава и законодательства РФ.

Предметом деятельности Общества является оказание консалтинговых услуг юридическим лицам, предоставление юридических услуг физическим лицам.

Общество осуществляет следующие виды деятельности:

- консалтинг;
- представительство и защита в суде;
- представление интересов доверителей в государственных учреждениях и иных организациях;
- регистрация сделок с недвижимостью;
- консультирование по юридическим и правовым вопросам;
- помощь в получении лицензий, сертификатов;
- регистрация и ликвидации ООО, ИП, ОАО, ЗАО;
- юридическое сопровождение дел организаций.

Высшим органом Общества является общее собрание участников Общества. Организационные документы – это документы, устанавливающие порядок создания организации и ее работы, организующие ее коллективную деятельность в рамках организации. Несмотря на то, что в общем объеме документации организационные документы занимают небольшое место, они играют существенную роль в деятельности организации; фактическое существование любой организации начинается с введения в действие именно организационных документов. Они обладают повышенной юридической силой и могут использоваться в случае разрешения конфликтных ситуаций. [5, с.48]

К организационным документам относятся:

- учредительные документы (Устав);
- положения о структурных подразделениях;
- структура и штатная численность;
- штатное расписание;
- правила внутреннего трудового распорядка;
- должностные инструкции работников.

Главным организационным документом ООО «Бизнес регион 68» является устав общества, именно на его основе базируется вся деятельность организации.

Устав – документ, определяющий структуру, порядок образования, компетенцию организации, ее функции и права, задачи, порядок работы. Он является основным организационным документом в деятельности учреждений, организаций и предприятий различных организационно-правовых форм. Данный документ очень важен и требования тексту для ряда его разновидностей установлены в законодательном порядке. [1, с.16]

Устав ООО «Бизнес регион 68» содержит общие сведения об обществе и на основании чего оно работает, его фирменное наименование и место нахождения, информацию о том, что является основной целью и предметом деятельности юридического лица. Так же в нем приведена информация о правовом положении организации, его ответственности, уставном капитале, о структуре органов и, наконец, о порядке реорганизации и ликвидации организации.

Все подразделения в ООО «Бизнес регион 68» организует свою деятельность на основании положений. Они обязательны для всех структурных подразделений и должностных лиц организации, а их действие распространяется на каждого ее сотрудника. В частности работники юридического отдела, при выполнении своих должностных функций опираются на положение о юридическом отделе и должностные инструкции.

Положение о структурном подразделении – правовой акт, определяющий порядок образования, права, обязанности и организацию работы подразделения.

Положение закрепляет правовой статус и компетенцию должностных лиц, осуществляющих должностные функции управления организацией. Разработка положений о структурных подразделениях организации является, как правило, завершающим этапом сложных процессов ее создания, построения или коренного изменения организационной структуры.[3, с. 31]

Положение о юридическом отделе в ООО «Бизнес регион 68» оформлено на угловом бланке организации, утверждено генеральным директором, подписано начальником юридического отдела, а также присутствует виза согласования юриста. Текст положения состоит из шести позиций:

Раздел «общие положения» содержит в себе общие сведения об отделе, способ его создания, реорганизации и ликвидации, кому он подчиняется и кем возглавляется, а так же чем руководствуется в своей деятельности.

Во втором пункте указаны основные задачи юридического отдела.

В третьем разделе приведен весь перечень функций, возложенных на сотрудников данного подразделения.

Четвертый раздел «права» разделен на два больших подпункта. В первом приведены права юридического отдела в общем, а во втором указаны отдельные права руководителя структурного подразделения.

Раздел «связи» содержит в себе сведения о том, с кем и по каким вопросам взаимодействуют сотрудники юридического отдела с целью реализации своих функций.

В шестом пункте указана ответственность, которую несут сотрудники отдела в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения возложенных на него обязанностей.

При анализе данного документа была выявлена ошибка: отсутствует отметка даты и номера документа.

Должностная инструкция – нормативный документ, регламентирующий деятельность конкретного должностного лица предприятия и устанавливающий порядок применения указанными лицами положений иных нормативно-правовых актов. [4, с. 30]

В ООО «Бизнес регион 68», в частности в юридическом отделе присутствуют должностные инструкции для всех должностей. Оформляются они на угловом бланке организации, утверждаются генеральным

директором, а так же присутствуют реквизиты наименование вида документа (должностная инструкция) и виза ознакомления сотрудника, работающего на данной должности.

Сам текст должностной инструкции состоит из пяти позиций:

- 1) Общие положения;
- 2) Функциональные обязанности;
- 3) Права работника;
- 4) Ответственность работника;
- 5) Условия работы.

В первом указываются задачи, порядок замещения данной должности, т.е. кем назначается и освобождается от должности работник, профессиональные требования, а так же основные документы и материалы, с которыми обязан руководствоваться сотрудник в своей деятельности.

В пункте «функциональные обязанности» определяются предмет ведения и перечень видов работ, из которых складывается выполнение возложенных функций и порядок исполнения поручений.

В третьем разделе содержится перечень прав, которыми наделен сотрудник для реализации порученных ему функций и выполнения обязанностей.

В пункте под номером четыре установлены меры административной, материальной или иной ответственности работника за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих функциональных обязанностей.

В пятом разделе указано, что режим работы установлен в соответствии с правилами внутреннего трудового распорядка, а так же возможность выезда в служебные командировки в связи с производственной необходимостью.

Проанализировав данный вид документа, были выявлены следующие ошибки: отсутствуют отметки даты и номера, а так же подпись лица, ответственного за составление должностных инструкций.

Структура ООО «Бизнес регион 68», а так же штатный состав и численность закреплены в штатном расписании организации.

Штатное расписание – документ, который определяет структуру организации, численность должностей в конкретных структурных подразделениях и в целом по организации, а также оплату труда работников организации. [2, с. 62]

Штатное расписание в ООО «Бизнес регион 68» оформлено на унифицированной форме Т-3. Подписано руководителями структурных подразделений и главным бухгалтером. Утверждено генеральным директором.

Основной текст оформлен в виде таблицы, содержащей следующие разделы:

- структурное подразделение (наименование, код);
- должность;

- количество штатных единиц;
- тарифная ставка;
- надбавки;
- общая сумма;
- примечания.

Правила внутреннего трудового распорядка – локальный нормативный акт, регламентирующий в соответствии с Трудовым кодексом РФ и иными федеральными законами порядок приема и увольнения работников, основные права, обязанности и ответственность сторон трудового договора, режим работы, время отдыха, применяемые к работникам меры поощрения и взыскания, а также иные вопросы регулирования трудовых отношений у данного работодателя.

В ООО «Бизнес регион 68» данный документ оформлен на угловом бланке организации и утвержден генеральным директором.

Основной текст состоит из восьми позиций: общие положения - где оговаривается область действия правил, на кого они распространяются и в каких случаях пересматриваются.

Основные права и обязанности работника – здесь четко прописаны по пунктам основные права сотрудников организации, а так же их обязательства.

Основные права и обязанности работодателя – в данном пункте приведен перечень основных прав, которыми наделен руководитель организации (т.к. именно он является работодателем) и его обязанности по отношению к работникам.

Участие работников в управлении организацией – раздел включает в себя информацию о том, каким образом и в каких формах возможно проявление участия работников в управлении.

Оплата труда – содержит сведения о том, от чего зависит заработная плата каждого сотрудника, а так же форму и периодичность выплаты денежных средств.

Рабочее время и время отдыха – в данном разделе указаны время начала и окончания рабочего дня, время предоставления обеденного перерыва и его продолжительность, прописаны выходные дни, а так же описываются основания предоставления дополнительных оплачиваемых ежегодных отпусков.

Поощрения за успехи в работе – пункт содержит в себе информацию о том, в какой форме предоставляются поощрения и кто определяет ее.

Трудовая дисциплина – раздел включает в себя требования, которые необходимо соблюдать в процессе трудовой деятельности, а так же виды взысканий за неисполнение или ненадлежащее исполнение этих требований.

Таким образом, подводя итог по первому разделу, можно сделать вывод, что типовой ошибкой при оформлении организационных документов

в ООО «Бизнес регион 68» является то, что практически ни на одном документе не проставляются дата и регистрационный номер, что является грубым нарушением.

Качественное документирование в организации играет не последнюю роль, зачастую и важнейшую. От того, насколько правильно составлен и оформлен документ, организована работа с ним, во многом зависит своевременность и правильность принятия управленческого решения.

Значение документирования в работе организаций имеет большое оперативное значение. Во многих случаях оно является обязательным, предписывается законами и нормативными правовыми актами. А в деятельности юридических организаций и отделов оно особенно важно. Ведь от правильности оформления того или иного документа зависит его юридическая сила. Поэтому в работе ООО «Бизнес регион 68» необходимо более четко регламентировать этот процесс, во избежание непредвиденных ситуаций или вопросов.

Использованные источники:

1. Демин, Ю. Делопроизводство : подготовка служебных документов / Юрий Демин. – 2-е изд., перераб. и доп. – ПИТЕР, 2007. – 224 с.
2. Иритикова, В. Разработка и оформление положения о структурном подразделении / Вера Иритикова // Делопроизводство и документооборот на предприятии. – 2011. – №6. – С. 22-37.
3. Каменева, Е. Справки, копии и выписки из документов. / Екатерина Каменева // Делопроизводство и документооборот на предприятии. – 2010. – №1. – С. 10-24.
4. Непогода, А.В. Делопроизводство организации: подготовка, оформление и ведение документации (75 образцов основных документов) / А.В. Непогода, П.А. Семченко. – М.: Омега-Л, 2008. – 480 с.
5. Сологуб, О. П. Делопроизводство: составление, редактирование и обработка документов : учеб. Пособие / О.П. Сологуб. – 3-е изд. Стереотипное. – М.: ОМЕГА-Л. – 2008. – 208с.

Юнусбаева В.Ф., к.с.н.

Нартдинова Э. Р.

студент 2 курса факультета

информационных технологий и управления

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

РАДИЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И СОЦИАЛЬНО ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

На сегодняшний день проблема создания эффективной системы обеспечения радиационной безопасности и защиты окружающей среды, затрагивающая интересы всего человечества является актуальной.

Атомные и тепловые электростанции обеспечивают людей большим количеством энергии, но при этом наносят колоссальный вред на

окружающую среду. Отрабатывающий уран в течение нескольких десятков лет остается опасным, также в электростанции используется вода, которая попадая в водохранилища – достаточно теплая, может нанести перемены в микроклимат водного бассейна. Выбросы теплоты в атмосферу, для АЭС используют т.н. градирни. Они выделяют 10 – 400 мДж / (м²·ч), возникает новая проблема, расход охлаждения воды АЭС [3]. С испарительными градирнями равно 120 тыс. т/ч, а при нормальном солесодержании около 13,5 тыс. т/ч солей, выпадающих на поверхность. Еще одна из проблем радиоактивные отходы, отравляющие воду и ее обитателей [3]. До сих пор эти проблемы остаются не полностью решенными.

В некоторых странах, таких как Швеция, Италия, Бельгия и Германия отказываются от ядерной энергетики, из-за больших экологических проблем, ссылаясь на более безопасные добычи энергии. Например, в Норвегии, энергия добывается с помощью геотермальных технологий, производится за счёт использования теплоты грунтов. Использование таких же инновационных технологий используется на Сахалине и Камчатке.

В настоящее время наиболее ярким примером загрязнения окружающей среды, в результате выброса радиации в атмосферу, которая превышала норму в 8 раз, является авария на АЭС Фукусима 2011 года [1]. Последствия аварии на АЭС, привела к заражению атмосферы и почвы, содержание радионуклидов, было зафиксировано в продуктах питания, погибло и пропало около 30 тыс. человек [1]. Ошибка Японии является, в том, что они не смогли или не захотели просчитать все риски, так как их район является сейсмически активным. Строительство АЭС было роковой ошибкой, которая привела, в конечном счете, к техногенной катастрофе.

Самая низкая мощность дозы, при которой возможно появление раковых заболеваний составляет 50 мЗв/в год. Величина же дозы, определяет тяжесть поражений организма, зависит от того, получает ли ее организм сразу или в несколько приемов. Для тех, кто живет вблизи ядерных реакторов, подвергается большой опасности. Они получают гораздо больше дозы облучения, чем население в среднем. Было зафиксировано, что смертность детей, постоянно живущих недалеко от атомных электростанций выше на 5–24% в сравнении с показателями, для ровесников живущих вдали от АЭС. Повышается уровень заболеваемости раком, детской смертности и низкой массой тела новорожденных, связано с суммарной экспозиционной дозой, полученные за десятилетия.

К примеру самой большой катастрофы в Истории США произошедшая на АЭС в Три Мэйл, представили новые данные о последствиях. Возрос рост детской смертности до 53%, а рака щитовидной железы более чем на 70%. Еще одна проблема это ядерное оружие [2]. Ядерное оружие сейчас есть практически у каждого государства, обеспечивающая свою собственную безопасность страны и его населения. Но если возникает, какая либо угроза со стороны другого государства в ответ

будет применено ядерная оружие, впоследствии которого, всему человечеству будет нанесен непоправимый ущерб. Поэтому нужно взаимное доверие между странами и включить процесс разоружения. Все эти последствия говорят нам о вреде атомных электростанций и ядерного оружия.

На данный момент в Японии остановлено около 90 % ядерных реакторов, являясь подтверждением того, что какие бы не были развитыми современными технологиями, природные явления зачастую перечеркивают все попытки человечества взять вверх над природой [1]. Задачами радиационной безопасности состоят в том, чтобы обеспечить человечество от всех условиях воздействия на него ионизирующего излучения искусственного или природного происхождения.

С моей точки зрения, мирный атом приносить пользу человечеству, но в то же время он может оказать угрозу, если не соблюдать все меры безопасности. Человечество должно осознать является ли атомная энергия действительно необходимыми для дальнейшего развития или окажется тем «невидимым оружием», который, в конце концов, приведет его к самоуничтожению. Риск слишком велик и право на ошибку практически нет. И не стоит ли людям задуматься об энергии альтернативных источников, как солнечная и энергия ветра. Все что не наносит вред окружающему миру, предлагается природой даром.

Перспективное решение данной проблемы лежит, прежде всего, в разработке альтернативных видов энергетики, которая бы не наносила вред окружающей среде.

Использованные источники:

1. Ликвидация последствий аварии на АЭС Фукусима [Электронный ресурс]: Новости энергетики. – Электр. дан., – cop.2011.– Режим доступа: http://fukushimanews.ru/news/likvidacija_posledstvij_avarii_na_aehs_fukusima_1_budet_stoit_74_mlr/2011-10-15-1571
2. Ефимова Н. Ядерная безопасность: у кого искать защиты / [Текст]: Журнал. – Экономика и время, 2000. – 88с
3. Макаров Н.С. Митинги в России глазами Западных СМИ: историко-теоретические основания и пути развития [Электронный ресурс]: Бесплатная научная библиотека авторефератов диссертаций. – Электр. дан., – cop.2011.– Режим доступа: <http://dissers.ru/avtoreferati-doktorskih-dissertatsii1/a168.php>

*Юнусбаева В.Ф., к.с.н.
Хасанова А. Г.
студент 2 курса факультета информационных
технологий и управления
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ*

ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ МОЛОДЕЖИ

Проблема взаимодействия человека и природы, а также воздействия человеческого общества на окружающую среду является актуальной. Ужесточающие масштабы приняло загрязнение окружающей среды.

Охрана природы невозможна без активной помощи государства, и в этом вопросе нельзя не заметить позитивных сдвигов. Во многих странах уже действуют государственные учреждения по экологии, в программах социально - экономического развития, принятых рядом развивающихся стран, появился тезис об эффективности природопользования [1]. Однако в большинстве стран экологическое законодательство либо отсутствует, либо действует неэффективно. Отчасти это объясняется недостатком средств, отчасти – несовершенством системы управления. Без бережного отношения к природе решить проблему невозможно.

Важную роль в формировании бережного отношения к природе играет экологическое воспитание.

Актуальность проблем экологического образования и воспитания возрастает. Жить в согласии с природой – необходимое условие сохранения цивилизации. Человечество вынуждено отбросить вековой императив покорение природы, который привел к загрязнению окружающей среды, истощению природных ресурсов и ясно обозначил угрозу глобального экологического кризиса. Природу надо не безумно любить, а сознательно уважать и ценить. Не враждовать с ней и не бороться, а научиться жить с ней в ладу. Экологическая ситуация современности требует воспитания в людях активного отношения к проблемам окружающей среды и экологического образования [4].

Первостепенную роль в обеспечении развития человечества играет экологическое образование и просвещение. Целью общественного развития должно быть сохранение организованности окружающей среды. А для этого необходимо формировать высокий уровень экологической грамотности населения, а в первую очередь подрастающего поколения [1].

Серьезнейший экологический кризис, поразивший нашу планету, внес существенные коррективы в отношения человека и природы, заставил переосмыслить все достижения мировой цивилизации [2]. Приблизительно с шестидесятых годов двадцатого столетия, когда перед человечеством впервые так остро встала проблема уничтожения всего живого в связи промышленной деятельностью, стала оформляться новая наука - экология и, как следствие этого возникновения, появилась экологическая культура. В связи с глобальным экологическим кризисом необходимо выяснить, какие

отношения человека и природы можно считать гармоничными, как человеческая деятельность влияет на окружающую среду, и отметить, почему экологическая культура и экологическое воспитание так важны особенно сейчас.

От уровня экологического воспитания, экологической культуры зависит вопрос выживания человечества, сможет ли человек остаться на нашей планете, или его ждет вымирание или деградация с последующей мутацией [4]. Именно на такую дисциплину как «экологическая культура» сегодня возложена миссия спасения человечества, выработки механизмов противодействия вымиранию и гибели. Поэтому необходимо внимательнейшим образом подойти к проблеме экологического кризиса, и противодействовать ему посредством образования и путем пересмотра, как достижений цивилизации, так и всего законодательства [3].

Экологическая ответственность напрямую связана с экологическим воспитанием и с такими качествами личности, как самоконтроль, умение предвидеть ближайшие и отдаленные последствия своих действий в природной среде, критическое отношение к себе и другим [2]. Соблюдение моральных требований, связанных с отношением к природе, предполагает развитие убежденности, а не страха за возможное наказание – осуждение со стороны окружающих. Важными элементами воспитания молодежи являются ценности и поведение.

Ценности. Этот элемент экологического воспитания имеет целью создание ценностных ориентации, духовных, социальных, которые бы приобретали личностный характер, характер твердых убеждений в незыблемости принятых принципов и установок [5]. Воспитание таких ценностей, как лично значимых, формирует личность школьника.

Поведение – представляет в экологическом воспитании обобщающий элемент. Поведение школьника, его поступки дают возможность реально судить об эффективности экологического воспитания [4]. Таким образом, экологическое воспитание осуществляется на основе личностного подхода и направляется во взаимодействие всех элементов, имеющих общую цель овладение экологической культурой, ценностным и сознательно ответственным отношением к природе и человеку, которое должно выражаться в экологообразной деятельности.

Исходя из вышесказанного, нужно помнить о том, что пока мы не научимся ценить и беречь природу, экологическая ситуация возникшая на нашей планете с каждым днем будет усугубляться. Для избегания катастрофических последствий вызванной деятельностью человека, нужно воспитывать индивида с раннего возраста. Развивать в нем чувство заботы и ответственности к окружающей среде и общества в целом.

Использованные источники:

1. Афонин А.В. Экологическое воспитание: Новый взгляд на проблему [текст] // А.В. Афонин. Педагогическое образование. – М., 1991. – Вып. 3.

2. Концепция экологического образования [текст] / Экология и устойчивое развитие. – 2003. – № 10. – с. 56-64
3. Муртазалиева Б. «Вести республики» [текст] / Б. Муртазалиева. №113, 9 августа 2007 г.
4. Система экологического образования Республики [текст] / Экологическое образование. – 2005. – №2. – с. 3-15
5. Хотунцев Ю.Л. Экология и экологическая безопасность [текст]: учебное пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / Ю.Л. Хотунце.. – 2-е изд. перераб. – М.: Издательский центр «Академия», 2004. – 480 с.

*Яковенко С.Н., канд.экон.наук
доцент кафедры экономического анализа,
статистики и финансов
Кубанский государственный университет,
Россия, г.Краснодар*

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РОССИИ

Одними из важнейших участников инновационной и инвестиционной деятельности являются кредитные организации, которыми накоплен достаточный опыт привлечения и размещения финансовых ресурсов для реализации инновационных программ и разработки инновационных банковских продуктов и услуг.

Анализ теоретических подходов к проблеме оценки эффективности банковских инноваций, а также многочисленных методик оптимизации источников финансирования инновационных процессов, показывает, что экономисты расходятся в оценке той роли, которую играет структура финансирования в создании стоимости инновационного банковского бизнеса.

Традиционно эта проблема анализируется в контексте сопутствующих вопросов финансового рычага, налоговых составляющих и финансовых рисков коммерческого банка.

В данной статье нами предлагается рассмотреть сформулированную проблему в контексте ценностно-ориентированного подхода, утверждающего, что целью осуществления любых преобразований, в том числе и инновационного характера, является достижение требуемых финансовых показателей. При этом следует учитывать, что в современных условиях особенности финансирования процесса разработки и внедрения инноваций зависят и от таких факторов как эффекты информационной асимметрии рынков капитала, а также неопределенность внешней среды кредитной организации.

Так, острая конкуренция в банковской отрасли обуславливает поиск кредитными организациями способов увеличения собственной конкурентоспособности и сохранения доли на рынке [2]. Именно данный

факт приводит банки к созданию новых инновационных процессов, продуктов и услуг и заставляет изыскивать источники их финансирования.

По мнению Курмановой Л.Р. коммерческие банки вынуждены постоянно заниматься инновационной деятельностью «для успешного функционирования на финансовом рынке в условиях жесткой конкуренции, приспособления к регулирующим воздействиям со стороны государства и к общеэкономической ситуации в стране... В связи с этим банки по всему миру тратят миллиарды долларов на маркетинговые исследования, проливающие свет на пожелания потребителей. Масштабность стоящих перед банковской системой России задач по финансовой поддержке перехода к инновационной экономике порождает необходимость внедрения инновационных технологий собственно в банковский бизнес, что особенно актуально для региональных банков» [1].

Динамично развивающаяся внешняя банковская среда, рост рынков капитала и усиливающаяся конкуренция на финансовых рынках ставит перед российской банковской системой финансовые задачи, решение которых, в конечном счете, связывают с ростом стоимости бизнеса и конкурентоспособности. В этих условиях базовые понятия, а также методический инструментарий, ставшие традиционными в теории и практике оценки эффективности решений о финансировании, пересматриваются в контексте новой цели, поставленной перед финансовым менеджментом коммерческих банков – а именно максимизацией стоимости капитала банка.

В частности, в качестве элементов системы финансирования инновационной деятельности коммерческого банка можно выделить:

- источники инвестиционных ресурсов;
- механизм накопления финансовых средств и их инвестирование в инновационные проекты;
- механизм управления инвестиционными ресурсами для обеспечения их эффективного использования и возвратности заемного капитала.

В условиях развития экономики финансовых рынков наиболее значимым элементом системы финансирования инноваций банковского сектора можно назвать привлечение капитала и финансовых ресурсов путем использования механизмов фондового рынка, то есть осуществления первичных и вторичных размещений (IPO, SPO) ценных бумаг кредитных организаций. Значимость этих процессов актуализируется тем фактом, что процесс эмиссии ценных бумаг на открытых фондовых площадках ведет к росту прозрачности, открытости кредитной организации для инвесторов и как следствие к ее финансовой устойчивости. Косвенным эффектом таких размещений может являться неуклонный рост доверия к финансовому институту со стороны потенциальной клиентуры, вызванный лучшей осведомленностью о деятельности банковского института и его финансовых показателях.

Ценностно-ориентированный подход является примером комплексной системы, в рамках которой возможно решение наиболее важных задач современной российской банковской системы. Среди них вопрос об источниках и условиях привлечения финансовых ресурсов является особенно актуальным. С целью финансирования инновационных и инвестиционных программ всё большее количество российских коммерческих банков размещают ценные бумаги на открытых рынках капитала (ВТБ, Сбербанк, Авангард, Абсолют банк, Банк Москвы и др.). Объём публичных размещений (как долевых, так и долговых ценных бумаг) с каждым годом растёт. Так, Россия вошла в список крупнейших банковских IPO в 2007 году, когда Сбербанком и ВТБ были проведены размещения акций. До этого времени все лидирующие позиции в этом рейтинге занимали кредитные организации Китая, Франции, Японии и Италии. В 2008 году данный процесс замедлился в связи с пришедшим в страну международным финансовым кризисом. В настоящее время российские банки, отказавшиеся от размещений акционерного капитала в кризис, возвращаются к планам выхода на биржу.

Так, после кризисного 2008 года свои акции на фондовые площадки вывел Банк Санкт-Петербург, провёл вторичное размещение Банк ВТБ, совсем недавно, весной 2011 года, провёл первичное размещение Номос-банк и многие другие. Однако популярность новых источников финансирования в профессиональной среде опережает развитость методологии для оценки эффективности подобных решений.

Кроме того, необходимость актуализации методик оценки эффективности решений о финансировании банков вызвана следующими тенденциями, проявившимися в российской экономической среде. Во-первых, большинство российских публичных компаний отличаются низкой информационной прозрачностью. Вследствие этого, стоимость российских банков, определяемая в процессе купли-продажи их эмиссионных ценных бумаг, зависит не столько от фактической инвестиционной привлекательности бизнеса, сколько от представления о них, которое складывается у рыночного сообщества. Таким образом, проблема оценки эффективности решений о финансировании оказывается связанной с проблемой информационной асимметрии финансовых рынков. Эффективность решения о финансировании может быть обусловлена не столько фактической выгодой от выбора источника, сколько оценкой этого решения со стороны других участников рынка. За рубежом эта тенденция проявляется в периодическом обновлении правил переоценки статей финансовой отчетности и пересмотре соглашений об измерении капитала и стандартов капитала (Базель I, II, III). В российских экономических публикациях эта проблема освещена недостаточно.

Во-вторых, инструменты оценки эффективности решений о финансировании, традиционные для западной экономической литературы,

нуждаются в адаптации с учетом высокой волатильности российских рынков капитала. Факторы как внешней, так и внутренней среды коммерческого банка должны учитываться в оценке эффективности решений о финансировании, в особенности, когда конечной целью бизнеса является его рыночная доходность.

Как следует из вышесказанного, выбор источников финансирования напрямую обусловлен ростом потребности в новых методах и формах ведения банковского бизнеса в условиях рыночной асимметрии и неопределенности. Именно в таком контексте поставленная проблема в наибольшей степени отвечает требованиям финансового менеджмента современных коммерческих банков.

Использованные источники:

1. Курманова Л.Р. Инновационное развитие банковских услуг. – М.: Литкон. 2009. С. 9.
2. Оробинский С.С. Банковская инновационная деятельность как одно из направлений финансового предпринимательства //Креативная экономика. – 2008. – № 12 (24). – с. 18-22. –<http://www.creativeconomy.ru/articles/2799/>

Яндавлетов А.М.

студент

Фархутдинова Л.Н.

ассистент

специальность ГМУ факультет ИТУ

БашГАУ

г. Уфа, Россия

СМЕНА СТАТУСА ГОРОДОВ-МИЛЛИОНИКОВ, НЕОБХОДИМЫЙ ШАГ К РЕОРГАНИЗАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНОГО УСТРОЙСТВА РФ

Необходимость в обновлении системы федерального устройства назрела давно. Сегодняшнее деление страны на области, края, республики и автономные округа, принятое еще в середине прошлого века не отвечает нынешним требованиям жизни. Приоритеты и политический курс в стране за XX век дважды поменялись, территориальная организация хозяйства и населения иногда велась вопреки здравому смыслу.

Такие мертворожденные субъекты как Еврейская автономная область возникали чисто из-за политических решений руководства. Когда ЦИК РСФСР в 1930 году принимал постановление «Об образовании в составе Дальневосточного края Биро-биджанского национального района» решение, экономические доводы образований такого субъекта были переплюнуты планом изменения национальной карты страны, и организации субъектов по национальному признаку. Сегодня необходимость в существовании этого региона как самостоятельного субъекта РФ вызывает сомнения. Регион полностью завязан на соседнем Хабаровском крае, а точнее на самом Хабаровске, который является центром притяжения для Приамурского

региона, и является практически очередным районом этого субъекта. Включение Еврейской автономной области в состав Хабаровского края было бы здравым решением, на волне недавних объединений мелких субъектов (6 автономных округов вошли в состав краев и областей).

В Правительстве РФ рассматривалось несколько планов по пересмотру федерального устройства нашей страны. Одной из последних идей являлся планировавшийся проект Правительства РФ и Администрации президента РФ изменения территориальной организации России, о возможной реализации которого было сказано в "Ведомостях" № 217 от 2010г. В нем говорилось, что нынешняя территориальная структура не совершенна: местные органы федеральных властей находятся не там где нужно. В проекте предлагалось создать около 20 крупных агломераций с населением более 1 миллиона человек. [1]

Пока никаких особых движений в сторону реализации этого проекта не сделано. Однако недавно, был, достигнут ещё один этап на пути к решению этой назревшей проблемы. 10 октября 2012 года, депутат Государственной думы от фракции ЛДПР Михаил Дегтярев внес на рассмотрение в Госдуму законопроект "О мегаполисах", согласно которому предлагается поменять территориальное устройство и систему административного управления городов-миллионников. Согласно законопроекту, в России предполагается создать 12 мегаполисов. Управлением которых, вместо органов местного самоуправления, мэрий или администраций городских округов, займутся вице-губернаторы, возглавляющие министерства по управлению мегаполисами. Назначать государственных управленцев предлагается по согласованию с законодательными собраниями субъектов РФ. Местное самоуправление предлагается сохранить по примеру Москвы, только на уровне муниципальных районов мегаполиса, численность которых устанавливается от 100 000 и более человек в каждом. Сейчас в миллиониках она начинается от 30 000 человек.

Основной причиной необходимости принятия такого закона, автор видит в том, что: «Принятие закона о мегаполисах позволит укрепить субординационные связи между главами регионов и главами мегаполисов. Мы регулярно видим политические конфликты по линии область-город. У глав городов-миллионников быстро растут амбиции, в тандеме со своими губернаторами работают единицы». Для примера можно привести Омск и Омскую область, где общественно-политическая жизнь города в течение более 10 лет сопровождалась информационным конфликтом между губернатором Омской области Леонидом Полежаевым и мэрами Омска. В результате чего Омск отстал от других миллионников и теперь к примеру по покупательной способности находится на 29-м месте, уступая множеству городов, которые по сути ниже него рангом. [2]

Еще одним из главных предложений этого законопроекта является то, что бюджет мегаполиса предлагается консолидировать с бюджетом

соответствующего субъекта РФ. Ведь нередко в столице-мегаполисе проживает больше половины населения субъекта (например, в Новосибирске – это 56%) [3], где проблема дорог в городе автоматически становится проблемой всей области. Так же в связи с проведением крупных спортивных и политических мероприятий в городах-миллионниках, прямая организация бюджета поможет избавиться от проблемы поиска денег органами местного самоуправления. Ведь неправильно когда, к примеру, для подготовки к таким важным для всей страны саммитам ШОС и БРИКС в Уфе, местной администрации приходится самой отыскивать источники финансирования и брать на себя всю ответственность по организации и проведению этого крупного мероприятия.

Главным доводом в пользу этого законопроекта - принятие федерального закона «О мегаполисах» не потребует дополнительных расходов из федерального бюджета, в отличие от предыдущей идеи, где система федерального устройства изменилась бы полностью.[4] Без создания таких опорных точек развития как мегаполисы на карте нашей страны, ни о какой модернизации говорить не придется.

Использованные источники:

- 1) Реорганизация федерального устройства РФ [Текст] / А. М. Яндавлетов, З. Р. Мингазова // Проблемы современной экономики: материалы междунар. заоч. науч. конф. г. Челябинск, декабрь 2011 г.
- 2) Рейтинг 30 лучших городов для бизнеса, журнал Forbes [Текст] <http://www.forbes.ru/rating/30-luchshih-gorodov-dlya-biznesa/2010>
- 3) Новосибстат, Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Новосибирской области. <http://www.novosibstat.ru/digital/region1/default.aspx>
- 4) Законопроект "О мегаполисах", проект <http://degtyarev.info/document/zakonproekti/137510/>

Оглавление

<i>Авдеев П.С.</i> , ПОСТРОЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ В СООТВЕТСТВИИ С ПРИМЕНЯЕМЫМИ СТИЛЯМИ ЛИДЕРСТВА	3
<i>Акулова С.С., Костенко О.В.</i> , СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ.....	17
<i>Александров С.А.</i> , ПОКВАРТИРНОЕ ОТОПЛЕНИЕ В РОССИИ	21
<i>Александров С.А.</i> , АВТОНОМНЫЕ БЛОЧНО-МОДУЛЬНЫЕ КОТЕЛЬНЫЕ КАК ЭЛЕМЕНТ ПРОВОДИМОЙ В РОССИИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЙ РЕФОРМЫ.....	24
<i>Алиева Н.М.</i> , УГРОЗЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	28
<i>Аньтергот В.Е., Чупахина Н.И.</i> , ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА НА ПРИМЕРЕ ЗАО «ТЕПЛОХИММОНТАЖ»	31
<i>Андросова С.</i> , ИНДУКТИВНАЯ СОЦИОЛОГИЯ ДЖОНА СТЮАРТА МИЛЛЯ	37
<i>Арсланов А. В., Мингазова З.Р.</i> ,КОРРУПЦИЯ В РОССИИ	39
<i>Асташенко А.Н., Громенко В.М.</i> , "ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ НЕ ПАНАЦЕЯ, ОН НЕ СПОСОБЕН СМЯГЧИТЬ СОЦИАЛЬНУЮ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЮ"	41
<i>Ахиярова К.Р.</i> , СОЦИАЛЬНЫЕ ФУНКЦИИ КУЛЬТУРЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ СВОБОДЫ	46
<i>Бабаева З.Ш.</i> , КИТАЙ- НОВАЯ МОДЕЛЬ МИРОВОГО РАЗВИТИЯ	48
<i>Бакулина М., Скворцова Я.</i> , ПРОГНОЗИРОВАНИЕ МЕТОДОМ СЦЕНАРИЕВ.....	51
<i>Баттахова С.Н.</i> , СОВРЕМЕННАЯ КУЛЬТУРА ОБЩЕНИЯ.....	55
<i>Берсенева Л.С., Каюрова О.В.</i> , КУЛЬТУРА В СИСТЕМЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА	58
<i>Беспяев М.Е., Жолдоякова Г.Е.</i> , ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ В РК - РЕФОРМЫ, АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ЗАНЯТОСТЬ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ.....	72
<i>Бехер В.В.</i> , ТРАНСФОРМАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ «ЭЛЕКТРОННЫЙ БЮДЖЕТ»	78
<i>Бикмурзин А.Р.</i> , ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ: СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ....	81
<i>Билалова Г. Б.</i> , УЧЕТ ЗАТРАТ МАШИННО-ТРАНСПОРТНОГО ПАРКА ПРИ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ФОРМЕ УЧЕТА	85

<i>Бондаренко А.Ю., ПРИМЕНЕНИЕ ИНДИКАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА.....</i>	<i>87</i>
<i>Буравов С. В., СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ПО БОРЬБЕ С БЕДНОСТЬЮ В РОССИЙСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....</i>	<i>89</i>
<i>Бусалова С.Г., Дивеева А.В., БЮДЖЕТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ЭТНООБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ В ФИННО-УГОРСКИХ РЕГИОНАХ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ И ХМАО-ЮГРЫ)</i>	<i>94</i>
<i>Буслова Л.Е., Шмаков Е.А., РОЛЬ СТУДЕНТОВ В КОНСОЛИДАЦИИ РОССИЙСКОЙ МОЛОДЁЖИ</i>	<i>101</i>
<i>Вагина Н.Д., Жук Н.А., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>103</i>
<i>Валиков А.В., ИНТЕГРИРОВАННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ</i>	<i>109</i>
<i>Васин В.В., Денисова Е.И., СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ</i>	<i>116</i>
<i>Вахитова Д.Х., Гирфанова И.Н., АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СПК «АУРГАЗЫ» АУРГАЗИНСКОГО РАЙОНА</i>	<i>120</i>
<i>Габдрахманова А.Р., УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>122</i>
<i>Гавриленко И. Г., О ПРОБЛЕМАХ И ПЕРСПЕКТИВАХ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЫ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН</i>	<i>125</i>
<i>Гаврильева Т.А., Попова Л. Н., СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА ПО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОНФЛИКТОВ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ДЕТЕЙ «ДВОРЦЕ ДЕТСКОГО ТВОРЧЕСТВА» ГОРОДСКОГО ОКРУГА «ГОРОД ЯКУТСК».....</i>	<i>135</i>
<i>Галицкая Д. А., УСКОРЕННАЯ АМОРТИЗАЦИЯ ПРЕДМЕТА ЛИЗИНГА</i>	<i>141</i>
<i>Галицкая Д.А., Черяпина Л. А., ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ОТЧЕТНОСТИ</i>	<i>146</i>
<i>Галицкая Д. А., Каримова А.А., МИХАИЛ ФЕДОРОВИЧ РЕШЕТНЁВ: ЖИЗНЬ, ПОСВЯЩЕННАЯ КОСМОСУ</i>	<i>151</i>
<i>Гвоздилов Д.С., ИСТОРИЧЕСКАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ ШКОЛЬНИКОВ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА.....</i>	<i>153</i>

<i>Глазкова И.Ю., Римша И.О., РАСЧЕТ ИНДИКАТОРОВ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА</i>	<i>160</i>
<i>Глазкова И.Ю., Римша И.О., ГЕОИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА КАК КЛЮЧЕВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ</i>	<i>163</i>
<i>Глушченко М. Е., НЕРЕШЕННЫЕ ВОПРОСЫ МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ СИНЕРГИИ МЕНЕДЖМЕНТА В ХОЛДИНГАХ.....</i>	<i>166</i>
<i>Гнатъева Т.Н., МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	<i>170</i>
<i>Годовникова А.А., Шаповалов А.А., ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....</i>	<i>177</i>
<i>Градовцева А. А., Мингазова З.Р., ПРОБЛЕМЫ ДЕМОГРАФИИ В РОССИИ</i>	<i>181</i>
<i>Гулый К.Н., Деев Д.В., Кабанов С.И., ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ, ТОРМОЗЯЩИЕ ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ</i>	<i>184</i>
<i>Гуссалов А.М., АГРАРНАЯ СФЕРА РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ОСНОВ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....</i>	<i>191</i>
<i>Даутова Э. Д., Шутько Г.Н., ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	<i>197</i>
<i>Денисова Л.С., Адыякова Е.Ю., О ЛИДЕРСТВЕ.....</i>	<i>200</i>
<i>Джабраилова Н.Д.,ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ УЧЕТА НА ЗАБАЛАНСОВЫХ СЧЕТАХ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ МУНИЦИПАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ</i>	<i>206</i>
<i>Джандарова Е.Р., ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РФ И ЕЕ РЕФОРМИРОВАНИЕ В ПЕРИОД ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА</i>	<i>209</i>
<i>Димитров И.Л., ЭКСПЕРТИЗА И ОЦЕНКА РИСКОВ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....</i>	<i>213</i>
<i>Димитров И.Л., ПЕРСОНАЛ НАУЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ</i>	<i>219</i>
<i>Димитров И.Л., Воронина К., РОЛЬ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В РАМКАХ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>222</i>
<i>Дубская А.С., РЫНОК ДРАГОЦЕННЫХ МЕТАЛЛОВ В РОССИИ</i>	<i>228</i>
<i>Егорова А.В., Попова Л. Н., ПРОФИЛАКТИКА ВНУТРИЛИЧНОСТНЫХ И МЕЖЛИЧНОСТНЫХ КОНФЛИКТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>235</i>
<i>Емельянова Г. А., Карпова О.В., ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕМ В ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЕ ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ</i>	<i>238</i>

<i>Ережепова Э.У., ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В КОМПАНИИ (НА ПРИМЕРЕ ТОО «АК НИЕТ»)</i>	243
<i>Ероян А.Е., Клевак А.Г., ПУТИ СТАНОВЛЕНИЯ БРИКС, КАК ФОРМИРОВАНИЕ НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭЛИТЫ</i>	246
<i>Ероян А.Е., Павленко А.А., ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ РОССИИ</i>	249
<i>Жеребцова В. В.,Новикова Э. С., Воейкова О. Б., РОЛЬ ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ</i>	252
<i>Жермелев А.Ю., ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ К МЕТОДАМ ВЫЯВЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕЗЕРВОВ РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ</i>	256
<i>Жермелев А.Ю., КЛАССИФИКАЦИЯ РЕЗЕРВОВ РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ</i>	260
<i>Жиркова Л. П., ПРИЧИНЫ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ КОНФЛИКТОВ НА ПРОИЗВОДСТВЕ</i>	263
<i>Жолдоякова Г.Е., БЕДНОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН И СПОСОБЫ ЕЁ ПРЕОДОЛЕНИЯ</i>	266
<i>Жукова В.В., РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В УСТОЙЧИВОМ РЕГИОНАЛЬНОМ РАЗВИТИИ</i>	275
<i>Заернюк В.М.,НОВЫЕ СТАНДАРТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ КАПИТАЛА И ЛИКВИДНОСТИ ДЛЯ УКРЕПЛЕНИЯ РОССИЙСКОГО БАНКОВСКОГО СЕКТОРА</i>	283
<i>Зайнетдинова Р.Ф., Шутько Г.Н., ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	290
<i>Закирова Л.М., Шайнурова З.М., НЕДОСТАТКИ В УЧЕТЕ ЦЕЛЕВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В ООО «АГРОФИРМА БАЙРАМГУЛ» УЧАЛИНСКОГО РАЙОНА</i>	293
<i>Заляева Д.Н., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ</i>	295
<i>Зенович А.И., РЕКЛАМА И ЕЕ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОМ МАРКЕТИНГЕ</i>	299
<i>Зенович А.И., КОМПЕТЕНТНОСТЬ ВО ВЛАСТИ И ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ</i> ..	302
<i>Иванова А.Д., «ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ И ПРЕОДОЛЕНИЕ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ ПОСРЕДСТВОМ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА: СОЗДАНИЕ ПЕРВИЧНОЙ ПРОФСОЮЗНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ» (НА ПРИМЕРЕ АВТОНОМНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) «УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ПО ГРАЖДАНСКОЙ</i>	

ОБОРОНЕ И ЧРЕЗВЫЧАЙНЫМ СИТУАЦИЯМ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)).....	305
<i>Иванова С.Ф.</i> , АВТОНОМИЗАЦИЯ УНИВЕРСИТЕТОВ НА ПРИМЕРЕ СЕВЕРО-ВОСТОЧНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА ИМ. М.К. АММОСОВА.....	310
<i>Игнатьева Т.Н.</i> , РОЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ КОНФЛИКТАМИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «НАМКОММУНТЕПЛОЭНЕРГО»).....	315
<i>Игумнов О.А.</i> , СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ЧЕРТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА...	317
<i>Игумнова Е. О., Марфицин А. Ю.</i> , РОЛЬ СТАТИСТИКИ В РАЗВИТИИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	325
<i>Ильинова Р.Р.</i> , ЗДОРОВАЯ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ АТМОСФЕРА В ГРУППЕ	329
<i>Иннокентьева Е.С.</i> , АНАЛИЗ КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ В ОАО «БАНК МОСКВЫ».....	331
<i>Исаева Н.В., Охотникова Л.В.</i> , ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ - КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ.....	335
<i>Кулиев Р.Ф.</i> , ДЕНЕЖНЫЕ ФОНДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА РЕШЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ	340
<i>Исламова З. Р., Брезинская А. С.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИИ	344
<i>Ишуткина К.А.</i> , ФИНАНСИРОВАНИЕ КУЛЬТУРЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ (НА ПРИМЕРЕ ГБУК "МОРДОВСКИЙ РЕСПУБЛИКАНСКИЙ МУЗЕЙ ИМЕНИ С.Д. ЭРЪЗИ").....	347
<i>Казакова А.Ю., Башманов В.В.</i> , «СОЦИАЛЬНОЕ ДНО» И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ РЕГИОНА (на примере г. Калуга)	354
<i>Калинина И.С., Хабибуллина Л.Г., Зарипова Г.М.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	364
<i>Каримов Р.Р., Романов А.А.</i> , ОХРАНА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ: ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО И ВЕДОМСТВЕННЫЕ ПРАВОВЫЕ АКТЫ ОРГАНОВ ВЛАСТИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН	366
<i>Каримова Л.Р., Никитина А.А.</i> , НЕДОСТАТКИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ В ООО «АГРО»	372
<i>Кидяева И.А., Кидяева Л.А.</i> , АНАЛИЗ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В ФИННО-УГОРСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ И РЕСПУБЛИКИ МАРИЙ ЭЛ).....	375

<i>Киселёв А. Б., Жук Н.А., АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ МИРОВЫХ РЕЙТИНГОВЫХ АГЕНТСТВ.....</i>	<i>387</i>
<i>Кобзева Л.А., Балашов А.М., ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ И МЕЦЕНАТСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ДИНАСТИИ ХЛУДОВЫХ, ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО РЕГИОНА РОССИИ.....</i>	<i>391</i>
<i>Колмыкова М.А., КАДРОВАЯ ПРОБЛЕМА ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ</i>	<i>398</i>
<i>Константинова К.А., КОНФЛИКТ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ</i>	<i>402</i>
<i>Константинова Ю.Н., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ.....</i>	<i>404</i>
<i>Константинова Ю.Н., РОЛЬ МОЛОДЕЖИ В ФОРМИРОВАНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА</i>	<i>409</i>
<i>Коровина Ю. С., Зуева Л. Г., НЕТВОРКИНГ ИЛИ СВЯЗИ РЕШАЮТ ВСЕ.....</i>	<i>413</i>
<i>Коровина Ю.С., СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ И ОСНАЩЕНИЕ РАБОЧИХ МЕСТ В ОРГАНИЗАЦИЯХ</i>	<i>416</i>
<i>Корякин Д.Д., КАК ДОВЕСТИ КОНФЛИКТ ДО БЛАГОПОЛУЧНОГО КОНЦА? (НА ПРИМЕРЕ ГРУППЫ УП-10 ФЭИ СВФУ)</i>	<i>420</i>
<i>Косинова В.Н., Магомсдова Д.М., ВНЕДРЕНИЕ МСФО В СТРАХОВОЙ РЫНОК РФ</i>	<i>422</i>
<i>Косинова В. Н, Ибрагимова Х. А., ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ</i>	<i>426</i>
<i>Кравцова И.О., ЗНАЧЕНИЕ КОРПОРАТИВНОГО ОБУЧЕНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....</i>	<i>429</i>
<i>Краснокутская Ю.С., ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ И ТИПА УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ.....</i>	<i>433</i>
<i>Крукле В. А., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА</i>	<i>437</i>
<i>Крутяева А. А., Ханнанова Т.Р., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ (ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ)</i>	<i>446</i>
<i>Крылова В.А., Бажуткина Е.М., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>448</i>
<i>Крюкова И.В., ПОДГОТОВКА ПРСОНАЛА ДЛЯ СФЕРЫ ТУРИЗМА</i>	<i>451</i>

<i>Кудинов Д. А., Кафьян С. Э.,</i> ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ОБЪЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА.....	460
<i>Кудрина О. А., Семенова А.А., Стрекаловская О.В.,</i> ВЛИЯНИЕ РЕЛИГИИ НА ЖИЗНЬ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА.....	471
<i>Кузнецова Д. П., Иванюхина Г. Б.,</i> РОЛЬ ВНУТРЕННИХ МЕХАНИЗМОВ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	474
<i>Кулибаева А.С.,</i> РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	481
<i>Кунакасова Р.Р., Рахматуллин Ю.Я.,</i> УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПО МСФО	484
<i>Кучур В.Э.,</i> РОСТ ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ РАЗЛИЧНОГО УРОВНЯ	485
<i>Ларченко О.В., Исаков В.А.,</i> ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ КАРЕЛИЯ	489
<i>Латыпов А.Ф., Мингазова З.Р., Лисачев А.Н.,</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ В 1998-2011 ГОДАХ: ОСНОВНЫЕ УРОКИ КРИЗИСОВ	495
<i>Литвинова С.А.,</i> РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ РОССИИ	502
<i>Литвинова А.А., Игнатьева М.Н.,</i> ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ УЧЕТА БИОРАЗНООБРАЗИЯ ПРИ ОБОСНОВАНИИ СТРАТЕГИИ ОСВОЕНИЯ ПОЛЯРНЫХ И АРКТИЧЕСКИХ ТЕРРИТОРИЙ	507
<i>Лобанова Я. И.,</i> СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ КАК СПОСОБ ПРОДВИЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА	514
<i>Лобова А.Е.,</i> «ПРОШЛОЕ И НАСТОЯЩЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭТИКИ»	516
<i>Ломонос М. Н., Шаповалов А.А.,</i> МОТИВАЦИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА.....	519
<i>Лукашевич И. В., Фархутдинова Л. Н.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	523
<i>Люлюченко М. В.,</i> СОВРЕМЕННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В РОССИИ.....	525
<i>Максютова Р.И., Юнусбаева В.Ф.,</i> ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ (НА ПРИМЕРЕ ТЭК) РБ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА.....	529

<i>Малышева О.О.</i> , ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСЧИСЛЕНИЯ ЖИЛИЩНЫХ УСЛУГ В ВВП РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	533
<i>Мальченкова О.С.</i> , АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ РЫНКА МУЧНЫХ КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИИ	537
<i>Марчук В.И., Лизунков В.Г.</i> , ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....	545
<i>Матвеева А. А., Попова Л. Н.</i> , КОНФЛИКТЫ В КОЛЛЕКТИВЕ ПРИ НАЗНАЧЕНИИ НОВОГО РУКОВОДИТЕЛЯ СТРУКТУРНОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «АЛМАЗЫ АНАБАРА»)	547
<i>Мингазова З.Р., Локошко Е. А.</i> , ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ: АНАЛИЗ И ВНЕДРЕНИЕ	551
<i>Мингазова З. Р., Иванова Ю.А.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН	553
<i>Миронова Л.Х., Акчурина Р.Ф.</i> , ПУТИ И РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В СХПК (КООПХОЗ) «НИВА» БЛАГОВЕЩЕНСКОГО РАЙОНА РБ.....	555
<i>Миславская Н.А., Поленова С.Н.</i> , АРЕНДА АКТИВОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО	559
<i>Миславская Н.А., Поленова С.Н.</i> , ОБЕСЦЕНЕНИЕ АКТИВОВ: МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА УЧЕТА И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ.....	567
<i>Миславская Н.А., Поленова С.Н.</i> , КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ЗАПАСОВ.....	575
<i>Митяй О.В.</i> , ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	582
<i>Михайлова Е.С., Мингазова З. Р.</i> , ЖИЛИЩНАЯ ПРОБЛЕМА РОССИЙСКИХ ГРАЖДАН.....	589
<i>Михайлова Е.С., Фархутдинова Л.Н.</i> , ПРОБЛЕМА КОРРУПЦИИ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ	590
<i>Михайлова Л.Р.</i> , АУТСОРСИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ.....	592
<i>Михалёва Г.В., Ромашова Т.В., Рогожина Т.В.</i> , ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ СОДЕРЖАНИЯ И ПЛАНИРОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ	

РЕФОРМИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В РФ	599
<i>Мищенко В.В., Мищенко Л.А., О ВОЗМОЖНОСТЯХ И НАПРАВЛЕНИЯХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДОЛОГИИ НДС</i>	<i>612</i>
<i>Морозова И.А., Абрамович Д.Б., РЫНОК НЕФТЕПРОДУКТОВ: ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ СУБЪЕКТОВ РЫНКА</i>	<i>618</i>
<i>Мурзабаев А.Р., Заманов Ю.С., Муртазалиева Л. М., Косинова В. Н., КЛИРИНГ - ОДИН ИЗ МЕТОДОВ БАНКОВСКИХ РАСЧЕТОВ</i>	<i>629</i>
<i>Мухамедьянова Г.А., Шутько Г.Н., ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ</i>	<i>632</i>
<i>Мухина Т.В., ВОЗМОЖНОСТИ И БАРЬЕРЫ ПОСТРОЕНИЯ ДЕЛОВОЙ КАРЬЕРЫ В СОВРЕМЕННОМ БАНКЕ</i>	<i>635</i>
<i>Мухтасарова А.Р., О СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКЕ НЕФТЯНОЙ КОМПАНИИ «ЛУКОЙЛ»</i>	<i>638</i>
<i>Нарежнева О. В., ПРИОРИТЕТЫ СИНЕРГЕТИЧЕСКИХ ЭФФЕКТОВ В ХОЛДИНГАХ РАЗНЫХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР</i>	<i>642</i>
<i>Низовцева Г.А., ВЛИЯНИЕ КРЕДИТНОЙ И ЗАЕМНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ЕГО ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ</i>	<i>646</i>
<i>Никишина О.В., Шейнкаръ З.Г., Мухачева Д.В., ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ</i>	<i>652</i>
<i>Никишина О.В., Шейнкаръ З.Г., Мухачева Д.В., ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО – ОДИН ИЗ ГЛАВНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПОВЫШЕНИЯ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ</i>	<i>656</i>
<i>Новиков А.В., ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ТЕОРИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ СУДОСТРОЕНИЯ)</i>	<i>660</i>
<i>Новикова В. И., МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ХОЛДИНГОВ</i>	<i>669</i>
<i>Нургалиева Ю.М., Гирфанова И.Н., АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА В ООО «АГРОФИРМА «КРАСНЫЙ ПАРТИЗАН» УЧАЛИНСКОГО РАЙОНА РБ</i>	<i>674</i>
<i>Нутфуллина Г.А., Фархутдинова Л., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА ПРИЕМНОЙ СЕМЬИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ</i>	<i>678</i>
<i>Нутфуллина Г.А., Мингазова З.Р., ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ</i>	<i>679</i>

<i>Орлов В. А.</i> , ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ	681
<i>Орлова А.С., Федоткина О. П.</i> , ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ АВТОНОМНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	690
<i>Орлова О.Ю.</i> , РАЗВИТИЕ БЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СУБЪЕКТЕ РФ (НА ПРИМЕРЕ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ)	698
<i>Павлова А. М.</i> , ВНЕДРЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РС(Я).....	701
<i>Петрунина М.С.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ЗАЩИТЫ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРАВ ДЕТЕЙ: НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ	704
<i>Понкратова О.В., Шаповалов А.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....	711
<i>Попова С.П.</i> , РОЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ В УПРАВЛЕНИИ КОНФЛИКТАМИ (НА ПРИМЕРЕ ООО "СПОРТЛАНДИЯ")	713
<i>Рабаданова Ж.Б.</i> , АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА.....	718
<i>Рабаева А.И., Кошенов Е.К.</i> , ЭФФЕКТ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО КУРСА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	721
<i>Рабаева А.И., Кошенов Е.К.</i> , ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ОРГАНИЗАЦИИ	724
<i>Рабыко И.Н.</i> , ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКОВ ВОВЛЕЧЕНИЯ ЮАНКОВ В ПРОЦЕССЫ ОТМЫВАНИЯ ДЕНЕГ	726
<i>Раджабова М.Г.</i> , ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИНДИЦИРОВАННОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ.....	731
<i>Рассадин В.В., Рассадина Е.В.</i> , ПРОБЛЕМА ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ВУЗА..	736
<i>Рахметова Р.В., Гирфанова И.Н.</i> , ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ	743
<i>Родионова А. Л.</i> , ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ШАХТА ДЖЕБАРИКИ-ХАЯ»).....	745
<i>Романов А.А., Каримов Р.Р.</i> , ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ТЕРРОРИЗМ: ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ПРАВОВОГО ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ...	747
<i>Романов А.А.</i> , УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ.....	751

<i>Романова Е. Е.</i> , ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО СТИЛЯ ПОВЕДЕНИЯ В КОНКРЕТНОМ КОНФЛИКТЕ С ЦЕЛЬЮ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ СОБСТВЕННЫХ ИНТЕРЕСОВ.....	758
<i>Руфова М. С.</i> , РЫНОК ЭЛЕКТРОННЫХ КНИГ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ.....	762
<i>Садыкова Ю.Д., Шутько Г.Н.</i> , ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	764
<i>Сайфуллина Д.Р., Мингазова З.Р.</i> , МИКРОАНАЛИЗ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОФИЦИАЛЬНЫХ САЙТОВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ СУБЪЕКТОВ РФ	766
<i>Самойленко Н.Н.</i> , СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ НА КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ И В ХОЛДИНГАХ: ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И СПЕЦИФИКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ	767
<i>Свекровкина Е.А., Панфилова Т.М.</i> , РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ	776
<i>Свиридова А.С.</i> , ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК СРЕДСТВО ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРИВЕРЖЕННОСТИ БУДУЩИХ МЕНЕДЖЕРОВ	779
<i>Сейдалова К. И.</i> , “УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ И СТРЕССАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ: ГРУППЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ (УП-11) ФЭИ СВФУ ИМ. М.К.АММОСОВА)”.....	784
<i>Семенова А.А.</i> , ВОЗЗРЕНИЯ Г. СПЕНСЕРА В СОВРЕМЕННОЙ СОЦИОЛОГИИ.....	791
<i>Сергеева Л.В., Шлегель О.А.</i> , ЭТАПЫ ИНФОРМАТИЗАЦИИ	793
Организация изучения информатики в школе.....	797
<i>Серкина Я.И.</i> , ФУНКЦИИ МЕНЕДЖЕРОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УЧРЕЖДЕНИЯХ СИСТЕМЫ ВПО	799
<i>Сетямин И. В., Дроботова О.О.</i> , МЕЖДУНАРОДНАЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ В XX ВЕКЕ: ПРИЧИНЫ, ТЕНДЕНЦИИ, ПОСЛЕДСТВИЯ..	802
<i>Слушкина Ю.Ю.</i> , ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА	806
<i>Смирнова О.С.</i> , ВЛИЯНИЕ ВНУТРЕННЕЙ КОНКУРЕНЦИИ НА СИСТЕМНЫЕ СВЯЗИ ОРГАНИЗАЦИИ	808
<i>Стиридонова Н.А.</i> , НАЛОГ НА БОГАТСТВО.....	811
<i>Степанова С. Р., Попова Л.Н.</i> , ПРИМИРИТЕЛЬНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ В УРЕГУЛИРОВАНИИ КОНФЛИКТОВ (НА ПРИМЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УЧРЕЖДЕНИЯ – РЕГИОНАЛЬНОГО	

ОТДЕЛЕНИЯ ФОНДА СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ РФ ПО РС (Я))	815
<i>Стрекаловская О.</i> , ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ СОЦИОЛОГИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ ГЕОРГА ЗИММЕЛЯ	820
<i>Субакова И.Р., Остапенко Г.Ф.</i> , РЕЦЕПТЫ УСПЕХА РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ	823
<i>Сюткина К.С., Фархутдинова Л.Н.</i> , РОЛЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЯ КОМПЕТЕНЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ	827
<i>Тарасова Т. В.</i> , ОСОБЕННОСТИ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ.....	829
<i>Тихонова Л.В.</i> , НЕФТЕГАЗОВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И ВВП	834
<i>Толоконников М.А.</i> , ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ГОРОДА ОРЕНБУРГА И ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ. ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ В ГОРОДЕ И РЕГИОНЕ	838
<i>Толоконников М.</i> , КОММУНИКАЦИЯ В ПОЛЕ КОНФЛИКТА	842
<i>Томтосов А.Ф.</i> , ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ В РОССИИ	844
<i>Улякина Н.А., Ивашина Н.С.</i> , ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КАТЕГОРИИ «МОНОПРОФИЛЬНЫЙ ГОРОД».....	849
<i>Уразбахтина А. И., Шайхутдинова Н.А.</i> , ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПЗ «ДРУЖБА» ФИЛИАЛ ЗАО АПХ «АЛАТАУ»	854
<i>Уразбахтина А. И., Фазрахманов И. И.</i> , ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ	856
<i>Устинова Н.Н.</i> , СОЦИАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: СУЩНОСТЬ, ОБЪЕКТЫ И СУБЪЕКТЫ.....	858
<i>Утякаева Г.С., Никитина А.А.</i> , РОЛЬ ПРИМЕНЕНИЯ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И ВЫПУСК СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ ПРИ ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	863
<i>Федорова Е.А., Мингазова З.Р.</i> , ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ И ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ	867
<i>Фисенко А.И., Фомичёва А.С.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТНОГО УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКИМ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА	869

<i>Хазгалиева А. О., Фархутдинова Л. Н.,</i> АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, КАСАЮЩИЕСЯ РАЗДЕЛА СОВМЕСТНО НАЖИТОГО ИМУЩЕСТВА СУПРУГОВ	874
<i>Хазгалиева А.О., Мингазова З.Р.,</i> ПРОБЛЕМЫ ОКАЗАНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ В РФ	875
<i>Ханбекова О.А.,</i> ПРОБЛЕМЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ГАЗОБЕСПЕЧЕНИЯ И МЕТОДЫ ИХ РЕШЕНИЯ.....	877
<i>Холопова Л. А.,</i> ДЕТСКОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ КАК ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ГРАЖДАНСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА.....	880
<i>Христофорова Л. В.,</i> МЕХАНИЗМ СУБКОНТРАКТИНГА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИЗ РЕШЕНИЯ	883
<i>Цыбулевская О. А.,</i> ОБРАЗ УСПЕШНОГО ЧЕЛОВЕКА: ГЕНДЕРНЫЙ АСПЕКТ.....	886
<i>Цыбулевская О.А., Сорока Е.В.,</i> ГЕНДЕРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ ПОВЕДЕНИЯ РАБОТНИКОВ В КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЯХ	888
<i>Челюканова А.В., Егорова Г.В.,</i> ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЫНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РОССИИ	893
<i>Чемезов А.В.,</i> ФРИЛАНС КАК РАБОТА, ЕГО ОСОБЕННОСТЬ В РОССИИ	896
<i>Черняк Ж.А.,</i> ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА – ЭВОЛЮЦИЯ ПОНЯТИЯ PAYMENT DIFFERENTIATION – CONCEPT EVOLUTION....	899
<i>Чимитов Д.А.,</i> ОСОБЕННОСТИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ ЕДИНИЦАМ РЕГИОНА.....	908
<i>Чуклова Н. В.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЦЕННОСТЕЙ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ.....	912
<i>Чупахина М. И., Чупахина Н.И.,</i> МОДЕЛИ ПРЕДСКАЗАНИЯ РИСКА ДЕЛОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ.....	916
<i>Шаповалов А.А., Выборнова О.В.,</i> КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ).....	920
<i>Шахбанов Р.Б.,</i> ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ В ОБРАЗОВАНИИ И ПРОБЛЕМЫ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ.....	927
<i>Шеенок Д.А.,</i> АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ.....	931
<i>Шестаков В.Ф., Шкляева Н.А.,</i> МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ ТРУДОСПОСОБНОГО НАСЕЛЕНИЯ.....	944

<i>Шлегель О.А., Изенекова С.А.,</i> ВРЕДОНОСНЫЕ ПРОГРАММЫ, МЕТОДЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ.....	951
<i>Шмаков Е.А., Шаймарданов А.И., Буслова Л.Е.,</i> КОНСОЛИДАЦИЯ ОБЩЕСТВА КАК ОСНОВНОЙ СТАБИЛИЗИРУЮЩИЙ ФАКТОР В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....	958
<i>Шубина Т.Л.,</i> СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ГОСТИНИЧНЫМ БИЗНЕСОМ НА ПРИМЕРЕ ООО «ГОСТИНИЦА «ЯИК»	961
<i>Шутько Г.Н., Бычкова Е. А.,</i> ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В ОРГАНИЗАЦИИ.....	964
<i>Щептева И.В.,</i> ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОФОРМЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ДОКУМЕНТОВ ООО «БИЗНЕС РЕГИОН 68»....	967
<i>Юнусбаева В.Ф., Нартдинова Э. Р.,</i> РАДИЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И СОЦИАЛЬНО ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ	972
<i>Юнусбаева В.Ф., Хасанова А. Г.,</i> ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ МОЛОДЕЖИ	975
<i>Яковенко С.Н.,</i> ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РОССИИ.....	977
<i>Яндавлетов А.М., Фархутдинова Л.Н.,</i> СМЕНА СТАТУСА ГОРОДОВ-МИЛЛИОНИКОВ, НЕОБХОДИМЫЙ ШАГ К РЕОРГАНИЗАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНОГО УСТРОЙСТВА РФ.....	980