

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 5(18)-2015



ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ
«Экономика и социум»
<http://www.iupr.ru>

УДК 004.02:004.5:004.9

ББК 73+65.9+60.5

ISSN 2225-1545

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

Редакционный совет:

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

Отв. ред. А.А. Зарайский

Выпуск № 5(18) (ноябрь, 2015) Часть 2. Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2015

ОСНОВНОЙ РАЗДЕЛ

Романенко А.М.

студент 2-ого курса

экономический факультет

Сланченко Л.И., к.э.н.

доцент

кафедра прикладной экономики и управления персоналом

КубГУ

БЕЗРАБОТИЦА. РЫНОК ТРУДА

Аннотация. В статье рассматриваются общие теоретические аспекты понятия безработица. Отдельно характеризуются основные ее виды и масштабы.

Ключевые слова: безработица, рынок труда, масштабы безработицы, безработные в России.

В общей экономической теории используются два показателя, описывающие объективную ситуацию на рынке трудовых ресурсов. Это средняя продолжительность и уровень безработицы.

Такой показатель как уровень безработицы применяется для измерения масштабов безработицы. Рассчитывается как доля официально зарегистрированных безработных к численности занятых. Продолжительность безработицы характеризует среднее время перерыва в работе.

Существуют следующие виды безработицы: фрикционная, структурная, институциональная, циклическая и добровольная.

Фрикционная безработица отражает текучесть кадров, связанную со сменой места жительства, переменой рабочего места. Данный вид безработицы включает в себя людей, которые незаняты в производстве по причине смены места работы (время перехода) и в течение недели планируют приступить к работе на новом месте трудоустройства, а также работников тех отраслей, в которых временное увольнение считается нормой, например, в строительстве. В период внедрения достижений НТП, данное движение становится не просто неизбежным, но и наиболее интенсивным. В какой-то степени этот вид безработицы является желательным, поскольку многие рабочие переходят на более высокооплачиваемые и престижные должности, что означает более высокий уровень дохода и рационального распределения трудовых ресурсов, следовательно, больший объем реального национального продукта.

Структурная безработица является углублением фрикционного вида безработицы. Постепенно в структуре потребительского спроса и технологий происходят различные изменения, которые способствуют преобразованию структуры общего спроса на рабочую силу, вследствие подобных изменений спрос на некоторые виды профессий уменьшается (сводится к нулю), а на другие, наоборот увеличивается. Структурная безработица возникает, потому что рабочая сила медленно реагирует на

подобные изменения и ее структура не соответствует новой структуре рабочих мест.

Существенная разница между структурной и фрикционной безработицей состоит в том, что у “фрикционных” безработных есть навыки, которые они могут продать, а у структурных безработных нет возможности получить работу без соответствующей переподготовки. Фрикционная безработица является менее продолжительной, а структурная более долговременной и поэтому считается серьезной проблемой.

Институциональная безработица возникает в том случае, если организация рынка трудовых ресурсов является недостаточно эффективной. Например, недостаточная информация о свободных рабочих местах, завышенное пособие по безработице или заниженные налоги на доходы. В данном случае возрастет продолжительность безработицы, так как отсутствуют стимулы для поиска рабочего места.

Циклическая безработица, как правило, вызвана спадом производства во время промышленного кризиса, депрессии и т.п. Если совокупный спрос на товары или услуги уменьшается, занятость сокращается, а безработица растет. С оживлением и подъемом производства число безработных, как правило, уменьшается.

Добровольно безработные - люди, которые по каким-либо собственным причинам не хотят работать[1].

Масштабы безработицы оцениваются по следующим критериям:

- регистрация и получение статуса в службе занятости,
- незанятость и активный поиск работы независимо от факта регистрации,
- отсутствие работы и заработка независимо от наличия официального статуса занятости [2].

Наиболее важными понятиями, характеризующими безработицу, являются следующие:

- статус безработного,
- уровень безработицы,
- распространенность безработицы, движение безработных,
- продолжительность безработицы,
- типы безработицы.

В соответствии с российским законодательством безработным признаются трудоспособные граждане, не имеющие работы и заработка, зарегистрированные в службе занятости с целью поиска подходящего места работы, которые ищут работу и готовы приступить к ней. Утвержденная в Российской Федерации система учета безработицы не отражает действительных тенденций функционирования рынка труда, так как большинство безработных не регистрируются на бирже труда, а ищут работу самостоятельно, прибегая к услугам негосударственных посреднических структур. Для граждан, потерявших работу или высвобожденных с предприятий, тех, кто впервые ищет работу, законодательством введены

социальные гарантии и компенсации:

- выплата стипендии в период профессиональной подготовки, переподготовки или повышения квалификации;
- выплата пособий по безработице (не ниже минимального заработка);
- возможность участия в оплачиваемых общественных работах.

Отечественными экономистами был спрогнозирован рост безработицы на ближайшие годы. Активизация данного процесса вызвана структурными сдвигами в экономике, применением процедуры банкротства, несовершенством хозяйственного механизма. Острота проблемы обусловлена рядом дополнительных обстоятельств:

- низким уровнем материального обеспечения,
- отсутствием сбережений,
- недостаточным развитием контрактных форм найма и общественных работ, которые помогли бы обеспечить получение временного заработка,
- сложности с трудоустройством для лиц высококвалифицированного уровня;
- задержки с выплатой заработной платы, пенсий, пособий и т.п.

К государственным мерам по борьбе с безработицей относятся:

- создание федеральной государственной службы занятости, основой которой являются региональные центры занятости населения,
- поощрение государственным субсидиями частной собственности, выдача кредитов под заработную плату,
- досрочный выход на пенсию,
- расширение программ по переподготовке,
- социальная помощь безработным через пособия по безработице [3]

Использованные источники:

1. Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Макроэкономика – СПб, 2008 – 240 с.
2. Радыгин Б.Л., Махмудова М.М.. Переходная экономика. Учебное пособие., 2003
3. <http://myref.ru>

*Романов А.А.
старший преподаватель
ФГБОУ ВО Нижегородская ГСХА
Россия, г. Нижний Новгород*

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В современных условиях развития российской экономики, присоединения России к ВТО, введения секторальных санкций западных стран проблемы импортозамещения в агропромышленном комплексе и обеспечения продовольственной безопасности приобретают первостепенное значение. Однако их решение затруднено в связи с кризисным состоянием отраслей АПК, сохранившимся, несмотря на пятнадцатилетний период

стабилизации и обозначившуюся тенденцию устойчивого развития.

Высокая степень изношенности и низкая по сравнению с современными требованиями производительность основных фондов сельскохозяйственных предприятий обуславливает недополучение предприятиями доходов, что приводит к дефициту инвестиционных ресурсов и препятствует внедрению новых технологий, обновлению основных средств, ритмичности воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве, активизации инвестиционной деятельности в сельскохозяйственных предприятиях.

Эффективность инвестиционной деятельности до сих пор оценивалась по отдельным перспективным инвестиционным проектам сельскохозяйственных предприятий без ретроспективного анализа фактически осуществляемой деятельности и ее влияния на результативность производства. Однако инвестиционная деятельность в аграрном секторе экономики предполагает получение не только экономического, но и производственного, финансового, социального, бюджетного и экологического эффектов, поэтому с помощью создания эффективной системы регулирования должны быть использованы доступные резервы повышения ее эффективности. Низкая эффективность инвестиционной деятельности снижает предпринимательскую инициативу в сельском хозяйстве и ставит под угрозу устойчивость развития сельских территорий.

Эти обстоятельства требуют глубокого исследования процессов инвестирования сельскохозяйственными предприятиями при воспроизводстве основных средств, анализа практики развития инвестиционной деятельности в сельскохозяйственных предприятиях и обоснования методических подходов к оценке ее эффективности.

В этой связи разработка теоретических и практических подходов к решению проблемы повышения эффективности инвестиционной деятельности в сельскохозяйственных предприятиях при воспроизводстве основных средств, выявление возможностей ее активизации в условиях присоединения России к ВТО представляет одно из приоритетных направлений исследования для современной аграрной экономической науки и практики. Это определило актуальность темы диссертационного исследования, его значимость в теоретическом и практическом аспектах.

Теоретические и практические вопросы инвестиций, инвестиционной деятельности и инвестиционных процессов достаточно широко освещены в трудах многих исследователей.

К наиболее известным зарубежным ученым, исследовавшим процессы инвестирования, следует отнести Г. Бирмана, Р. Брейли, З. Боди, М. Бромвича, Л. Дж. Гитмана, М. Д. Джонка, Дж. М. Кейнса, С. Майерса, У. Ф. Шарпа, С. Шмидта. В условиях плановой экономики инвестиции в основные средства (капитальные вложения) представляли объект научного интереса Н. Д. Кондратьева, В. В. Новожилова, Т. С. Хачатурова, А. М. Румянцева, Н. А. Цаголова.

В настоящее время исследованиям в области инвестиционного менеджмента, экономического анализа и оценки инвестиций посвящены работы многих отечественных ученых-экономистов: В. С. Барда, В. Г. Беломестнова, И. А. Бланка, А. В. Воронцовского, Л. П. Гончаренко, Н. Д. Гуськовой, О. Б. Казаковой, И. В. Липсица, И. М. Подмолодиной, И. В. Сергеева, Г. С. Старовойтовой, Ф. Ф. Юрлова и др.

В работах И. И. Безаева, А. Я. Кибирова, Н. Я. Коваленко, А. Р. Кулова, В. И. Назаренко, В. И. Нечаева, А. В. Петрикова, Л. В. Поповой, Т. Ю. Сушковой, Л. И. Проняевой проанализировано текущее состояние и изучены перспективы развития инвестиционной деятельности в современном сельском хозяйстве России по различным типам хозяйствующих субъектов. Непосредственно вопросами государственной поддержки сельского хозяйства и регулирования инвестиционных процессов в отрасли занимались А. М. Аблеева, А. Н. Борисенко, Т. М. Василькова, Л. В. Губернаторова, Н. Ю. Казакова, С. В. Киселев, Е. Г. Коваленко, А. Н. Милованов, Е. И. Семенова, Н. Н. Семенова, О. С. Фомин, А. А. Халяпин, Е. И. Царегородцев, Н. А. Шабунин.

Однако, несмотря на повышенный интерес к управлению инвестиционной деятельностью в сельском хозяйстве, многие аспекты инвестирования являются недостаточно разработанными. К ним относятся проблемы определения эффективности инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве, формирования механизма государственного вмешательства в регулирование инвестиционных процессов, исследования внутренних резервов роста эффективности инвестиционной деятельности на предприятии, разработки модели регулирования инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий. Это предопределило цели и задачи проведенного исследования.

Его цель заключалась в развитии теоретических положений, разработке методических и практических рекомендаций по повышению эффективности инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Для достижения поставленной цели решались следующие задачи:

- уточнить содержание и определение понятий «инвестиционная деятельность сельскохозяйственных предприятий» и «эффективность инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий»;
- исследовать теорию и методологию развития инвестиционной деятельности в сельскохозяйственных предприятиях в зарубежной и отечественной практике;
- разработать методику определения эффективности инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий при воспроизводстве основных средств;
- проанализировать практику развития инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий;
- определить условия развития инвестиционной деятельности

сельскохозяйственных предприятий при воспроизводстве основных средств;

- предложить методический подход к обоснованию оптимального уровня обеспеченности сельскохозяйственных предприятий инвестициями;
- построить модель рационального распределения государственной поддержки эффективной инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий;
- дать практические рекомендации по осуществлению поддержки инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий с учетом требований ВТО.

Объектом исследования – инвестиционная деятельность сельскохозяйственных предприятий.

Предмет исследования – теоретические и методические подходы к развитию инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий и повышению ее эффективности.

Таким образом, по результатам исследования, получены следующие результаты:

- необходимо уточнение содержания понятия «инвестиционная деятельность сельскохозяйственных предприятий», под которой следует понимать целенаправленный процесс нормативно-правового, организационно-экономического и финансового воздействия сельскохозяйственных предприятий на выделение и не связанное с текущим потреблением преобразование ресурсов из одной формы в другую, способствующее получению дополнительной прибыли, достижению иного экономического, производственного или внеэкономического потенциально долгосрочного эффекта, созданию условий для расширенного воспроизводства и устойчивого развития сельских территорий. Это позволяет представлять эффективность инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий как соотношение между дополнительной прибылью, иным экономическим, производственным или внеэкономическим потенциально долгосрочным эффектом, и затратами, полученными в процессе нормативно-правового, организационно-экономического и финансового воздействия сельскохозяйственных предприятий на выделение и не связанное с текущим потреблением преобразование ресурсов из одной формы в другую;

- разработана методика определения эффективности инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий при воспроизводстве основных средств, включающая: формирование системы показателей по достигнутым экономическому, производственному, финансовому, социальному и бюджетному эффектам; расчет показателей эффективности по каждой из указанных групп; расчет интегральных показателей эффективности по каждой группе; расчет совокупного интегрального показателя эффективности инвестиционной деятельности (СИПЭИД); построение динамического ряда и линии тренда СИПЭИД; интерпретацию полученного результата; оценку уровня эффективности инвестиционной

деятельности предприятия при воспроизводстве основных средств, что позволяет осуществлять эффективное управление инвестиционным процессом;

– на основе анализа практики развития инвестиционной деятельности сельскохозяйственных организаций выявлены тенденции снижения ее эффективности, выражающиеся в сокращении доли государственных инвестиций, высокой стоимости заемных инвестиционных ресурсов и их перераспределении в другие отрасли, снижении темпов роста и абсолютных значений объемов инвестиций в основной капитал (до значений конца 1990-х гг.), что обуславливает деградацию основных фондов сельскохозяйственных предприятий, диспропорции в их структуре, нарушение воспроизводственного процесса [1; 2];

– определены условия развития инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий при воспроизводстве основных средств (наличие инвестиционного плана и инвестиционных менеджеров, привлечение, финансовая и социальная поддержка молодых специалистов в рамках инвестиционных проектов, экологический характер инвестиций и повышение квалификации в области инвестиций), реализация которых должна способствовать повышению эффективности инвестиционной деятельности и признанию инвестиционных проектов в сельском хозяйстве приоритетными (большей информационной и методической поддержке со стороны государства, СМИ, общественных организаций, органов государственной власти, снижению ставок налога на транспорт, имущество, прибыль, повышению срока предоставления налоговых льгот и кредита) [3];

– предложен методический подход к обоснованию оптимального уровня обеспеченности сельскохозяйственных предприятий инвестициями и соответственно их инвестиционного рейтинга как одного из условий эффективности инвестиционной деятельности при воспроизводстве основных средств, предусматривающий: устранение различий природно-, агроклиматических и экономических условий ведения производства с расчетом кадастрового коэффициента; кластеризацию сельскохозяйственных предприятий по типам воспроизводства основных средств; их группировку по критериям инвестиционной обеспеченности и вооруженности; ранжирование по рейтингу обеспеченности инвестициями; построение производственной функции Кобба – Дугласа для оценки степени влияния рейтинга обеспеченности инвестициями на эффективность инвестиционной деятельности; определение зависимости между эффективностью инвестиционной деятельности и результатами хозяйственной деятельности. Обоснована приоритетность обеспечения инвестициями предприятий, имеющих низкий уровень эффективности при неблагоприятном инвестиционном рейтинге;

– на основе применения авторского методического подхода к обоснованию оптимального уровня обеспеченности инвестициями построена экономико-математическая модель рационального распределения средств

государственной поддержки инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий, имеющих низкий уровень ее эффективности и неблагоприятный инвестиционный рейтинг, позволяющая разрабатывать целевые варианты обеспеченности инвестициями сельскохозяйственных предприятий и решения, способствующие их экономическому росту;

– даны практические рекомендации по совершенствованию системы инвестиционного регулирования сельскохозяйственных предприятий, предусматривающие использование соответствующих требованиям ВТО принципов интенсивной поддержки инвестиционной деятельности при воспроизводстве основных средств. Доказана целесообразность предоставления основной и дополнительной государственной поддержки как высокоэффективным, так и низкоэффективным предприятиям, имеющим неблагоприятный инвестиционный рейтинг, в зависимости от эффективности инвестиционной деятельности, рассчитываемой посредством сопоставления совокупного интегрального показателя ее эффективности (СИПЭИД) и рейтинга обеспеченности инвестициями. Это позволяет выявлять причины низкого уровня эффективности инвестиционной деятельности, формировать условия мотивации сельскохозяйственных предприятий к ее повышению, корректировать управленческие решения [4].

Применение предлагаемых теоретических положений и разработанных методических и практических рекомендаций приведут к повышению эффективности инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Использованные источники:

1. Романов, А.А. Причины низкой эффективности инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий России / А.А. Романов // Наука и молодежь: новые идеи и решения / Материалы IX Международной научно-практической конференции молодых исследователей, посвященной 70-летию Победы в Великой Отечественной войне, г. Волгоград, 1-3 апреля 2015 г. Часть I. – Волгоград: ФГБОУ ВПО Волгоградский ГАУ ИПК «Нива», 2015. – С. 436-439.
2. Романов, А.А. Эффективность инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий Приволжского федерального округа / А.А. Романов // Инновационные тенденции развития российской науки: материалы VIII Международ. науч.-практ. конф. мол. уч. / под общ. ред. А.Г. Миронова; Краснояр. гос. аграр. ун-т. – Красноярск, 2015. – С. 223-226 с.
3. Романов, А. А. Совершенствование регионального регулирования инвестиционной деятельности предприятий при воспроизводстве основных средств / А. А. Романов, И. И. Безаев // Экономика сельского хозяйства России. – 2015. – № 1. – С. 27–33.
4. Романов, А. А. Повышение эффективности инвестиционной деятельности при воспроизводстве основных средств / А. А. Романов, И. И. Безаев // Экономика сельского хозяйства России. – 2014. – № 11. – С. 40–45.

*Романова Е.Г.
студент, 3 курс
Кудинов С.С.
студент, 3 курс*

*«Поволжский государственный университет сервиса»
Россия, г. Тольятти*

ЗНАЧЕНИЕ МАРКЕТИНГА В ПЕРИОД АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

Ключевые слова: кризис, антикризисное управление, маркетинг, антикризисный маркетинг, функции маркетинга.

Аннотация: в данной статье рассмотрены функции маркетинга и его значение в период антикризисного управления в организации. Рассмотрены и проанализированы понятия антикризисного управления, антикризисного маркетинга.

В настоящее время в России складывается такая экономическая ситуация, которая заставляет руководителей организаций постоянно принимать управленческие решения в условиях неопределённости и риска, что увеличивает опасность появления кризиса. Предотвращение финансового кризиса организации, эффективное его преодоление и ликвидация негативных последствий обеспечивается в процессе особой системы менеджмента, которая получила название «антикризисное управление». Одним из элементов антикризисного управления является применение маркетинговых программ.

При наступлении кризисной ситуации в организации трудно переоценить роль маркетинга в обеспечении жизнедеятельности этой самой организации. Функция маркетинга становится основной в деятельности организации. Построение и организация исполнения функции маркетинга зависят от специфики производства, размеров организации, разнообразия производимой ею продукции, потребительских свойств продуктов или услуг, особенности рынков, на которых она оперирует, и других факторов. Поэтому задачей маркетинга в данных условиях служит постановка отношений по согласованию возможностей организации с запретами потребителей. Результатом этого являются предоставление потребителям товаров и услуг, которые удовлетворяют их потребности, и получение организацией прибыли за счет увеличения объема реализации продукции. А прибыль в свою очередь необходима для нормального и эффективного функционирования организации и лучшего удовлетворения запросов потребителей в будущем[3]. Этими аспектами определяется актуальность выбранной темы.

Для того чтобы начать оценивать значение маркетинга в условиях антикризисного управления, следует разобраться со смыслом термина «антикризисное управление». Многие авторы занимались исследованиями на данную тему. Например, А.Г. Грязнова в книге "Антикризисный менеджмент" даёт следующее определение. "Антикризисное управление - такая система управления предприятием, которая имеет комплексный,

системный характер и направлена на предотвращение или устранение неблагоприятных для бизнеса явлений посредством использования всего потенциала современного менеджмента, разработки и реализации на предприятии специальной программы, имеющей стратегический характер, позволяющей устранить временные затруднения, сохранить и преумножить рыночные позиции при любых обстоятельствах, при опоре в основном на собственные ресурсы"[3].

Э.М. Коротков утверждает, что антикризисное управление представляет собой тип, управления, в котором определенным образом поставлены предвидение опасности кризиса, анализ его симптомов, разработка мер по предотвращению или снижению отрицательных последствий кризиса, а также использованию его отдельных факторов для последующего развития [4]. Самое простое определение дают В.И. Орехов, К.В. Балдин и Н.П. Гапоненко: «антикризисное управление – это совокупность форм и методов реализации антикризисных процедур применительно к конкретному предприятию» [5].

Но все авторы сходятся в одном, что цель антикризисного управления - нейтрализация наиболее опасных явлений.

В настоящее время маркетинг является неотъемлемой частью антикризисного управления. Стратегия организации, её ценовая политика, объёмы производства и выпуска продукции, расширение ассортимента – это лишь малая часть применения маркетинга. В период кризиса, когда так важно разработать эффективную антикризисную стратегию, большое внимание принадлежит маркетинговым исследованиям как средству диагностики рыночных возможностей и позиций организации, её сильных и слабых сторон, а также исследования возможностей и угроз со стороны рынка.

Применение маркетинговых программ в период антикризисного управления называют антикризисным маркетингом.

Павел Бернович в статье «Антикризисный маркетинг. Как выйти победителем из кризиса» даёт следующее определение антикризисному маркетингу. «Антикризисный маркетинг – это поиск скрытых возможностей рынка, которые можно очень быстро реализовать.» [1]

Покровская Н. считает, что антикризисный маркетинг обеспечивает в первую очередь производство и продажу таких товаров, которые пользуются наибольшим и устойчивым спросом на рынке и приносят организации основную массу прибыли[6].

К функциям маркетинга относятся:

- реальная оценка организацией своих производственно-сбытовых, экспортных и иных возможностей;
- комплексное изучение и прогнозирование рынка, его требований также как и всей внешней по отношению к организации среды;
- планирование товарной политики, управление товарным ассортиментом, исходя из требований рынка и потенциала предприятия;

- разработка долгосрочной стратегии маркетинговой деятельности с определением ее целей, задач, ресурсов и механизма практической реализации.

Согласно Павлу Берновичу, роль маркетинга в антикризисном управлении состоит в следующем:

1) маркетинговые исследования позволяют дать ответ на основной вопрос предпринимателя: следует ли создавать организацию или поддерживать его функционирование или же следует отказаться от его создания, сокращать, а быть может, и прекращать существующее дело;

2) применение маркетинга помогает сделать выбор и принять решение о том, каким видом деятельности и в каких объемах организации следует заниматься.

3) применение маркетинга помогает организации выяснить свои возможности на рынке и выйти из кризисной ситуации с наименьшими затратами и потерями.

Основной задачей маркетинга в антикризисном управлении является исследование внешней рыночной среды организации, в первую очередь – микросреды. Речь идет о таких важных субъектах, как поставщики, конкуренты, партнеры, потребители. От их компетентности и надежности зависит очень многое, особенно когда организация находится в кризисе. Необходимо анализировать действующие связи и взаимоотношения и формировать новые, выгодные условия.

В задачи антикризисного управления входит также наблюдение за состоянием уровня развития техники и технологий для сохранения конкурентоспособности организации и повышения качества продукции.

Как известно, отдельную роль в антикризисном управлении играет информация. Маркетинговые службы призваны исследовать состояние ситуации на отдельных рынках (в том числе и мировом), в регионах страны и всего мира. [5]

В общем, антикризисный маркетинг помогает менеджеру оценить возможности рынка и перспективность направлений деятельности организации, найти пути выхода из кризисной ситуации с наименьшими потерями и затратами. Меры, которые принимаются в рамках программы антикризисного маркетинга, зависят от конкретной ситуации, размера организации, специфики ее деятельности и возможностей. Согласно мнению *Ф. Котлера*, именно маркетологи помогают компании выжить за счет поиска новых ниш, перестройки продуктовой политики, поиска новых резервов и новых точек приложения усилий.

С одной стороны кризис – это плохо, но с другой стороны – это возможность для организации укрепить свои позиции на рынке и найти новых клиентов. И антикризисный маркетинг позволяет сделать такое предложение, от которого покупатель не в силах отказаться.

Использованные источники:

1. Бернович П. Антикризисный маркетинг. Как выйти победителем из

кризиса./ Ноомаркетинг – 2015 - №1

2. Гордеева О. В. Направление совершенствования имиджа предприятия. / Вестник Поволжского государственного университета сервиса. – Тольятти: Изд-во ПВГУС, 2014.

3. Грязнова А. Г. Антикризисный менеджмент [Текст] : [учебник] / под ред. А. Г. Грязновой. - М. : ЭКМОС, 2013. - 366 с.

4. Коротков Э.М. Антикризисное управление: учебник. М.: ИНФРА – М, 2008

5. Орехов В.И. Антикризисное управление: учебное пособие / В.И. Орехов, К.В. Балдин, Н.П. Гапоненко. М.: ИНФРА – М, 2008

6. Покровская Н.Н. Антикризисный маркетинг // Личность и культура. – 2009. - №5

Романович М.А.

аспирант

Южный федеральный университет

Россия, г. Ростов-на-Дону

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Статья посвящена исследованию проблемы идентификации инвестиционной стратегии машиностроительных предприятий по их инвестиционной активности. Определены показатели инвестиционной активности, позволяющие провести группировку предприятий для дальнейшего анализа инвестиционной стратегии. Дано авторское определение инвестиционной стратегии. Выводы, представленные в статье, основаны на исследовании инвестиционной активности 30 предприятий машиностроительной отрасли Южного федерального округа.

Ключевые слова: инвестиционная активность, инвестиционная стратегия развития, машиностроительные предприятия, инвестиционные затраты.

The article investigates the problem of identifying the investment strategy of machine-building enterprises in their investment activity. Indices of investment activity, allowing for the grouping of companies for further analysis of the investment strategy. Given the author's definition of the investment strategy. The findings presented in this article are based on a study of the investment activity of 30 machine-building enterprises of the Southern Federal District.

Key words: investment activity, investment strategy development, engineering companies, investment costs.

Эффективным инструментом сознательного перспективного управления инвестиционной деятельностью выступает инвестиционная стратегия, которая являющаяся составной частью системы стратегического планирования деятельности предприятия.

Теоретически, инвестиционная стратегия должна быть оформлена в

виде корпоративного документа, регулярно пересматриваться, корректироваться и быть доступной органам управления и инвесторам [1]. Однако, как показывает практика, далеко не все предприятия формулируют инвестиционную стратегию, обозначают и публикуют цели инвестиционной деятельности. Это связано с тем, что подобная открытость может иметь как позитивные, так и негативные последствия, а также с тем, что инвестиционная стратегия не является обязательным элементом корпоративной отчетности. Проведенные автором исследования инвестиционной стратегии машиностроительных предприятий Южного федерального округа (ЮФО) подтвердили данный тезис.

Большая часть рассмотренных машиностроительных предприятий являются акционерными обществами, образовавшимися при реорганизации в 90-х годах (реже – в 2000-х), или в результате объединения нескольких предприятий. Таким образом, все предприятия имеют длительную историю развития, но не все они являются одинаково успешными и осуществляют активную производственную деятельность. Фазы жизненного цикла данных предприятий соответствуют «зрелости» или «старости», ни одно предприятие нельзя отнести к фазам «детства» и «юности», что проявляется в соответствующих данным фазам возможностям и ограничениям их инвестиционной стратегии.

Несколько предприятий из рассматриваемых периодически заявляли в годовых отчетах о реализации крупных инвестиционных программ (ЗАО «НСРЗ», ОАО «Роствертол», ОАО «Элеватормельмаш» и др.), однако ни одно из них явно не идентифицировало и не охарактеризовало свою инвестиционную стратегию. Как крупные, так и небольшие предприятия, даже при наличии целей, соответствующих инвестиционной стратегии развития, в лучшем случае, в годовых отчетах формулировали несколько фраз о направлении уже сделанных инвестиций. В связи с этим, имеет место проблема определения инвестиционной стратегии машиностроительных предприятий по косвенным признакам, в том числе по инвестиционной активности.

Одним из важнейших источников анализа инвестиционной активности и инвестиционной стратегии являются данные отчетов о движении денежных средств. В данной работе для классификации предприятий по объему инвестиционных вложений в процессе исследования инвестиционной активности предложено использовать показатель доли инвестиционных платежей к общему объему платежей d_i по видам инвестиционных затрат. В свою очередь, все инвестиционные платежи были отнесены автором к одной из двух групп:

- 1) затратам на модернизацию внеоборотных активов, которые включили инвестиционные затраты в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов;
- 2) портфельным инвестициям, в которые вошли суммарные затраты в

связи с приобретением акций (долей участия) в других организациях, с приобретением долговых ценных бумаг, с предоставлением займов другим лицам, и прочих платежей по инвестиционным операциям.

Доля затрат на модернизацию и доля портфельных инвестиций в объеме платежей были определены как $d1$ и $d2$.

Для характеристики инвестиционной активности предприятий была осуществлена группировка предприятий в зависимости от величины инвестиционных затрат. В соответствии с основным ($d1$) и вспомогательным ($d2$) классификационными признаками были построены две группировки – основная и вспомогательная.

В зависимости от интенсивности инвестиционных операций по каждому из признаков выделены предприятия со значительной долей инвестиционных платежей ($d_i > 10,01\%$), умеренной долей ($5,01\% < d_i < 10,00\%$), незначительной долей ($1,01\% < d_i < 5,00\%$), минимальной долей ($0,01\% < d_i < 1,00\%$), и без инвестиционных платежей ($d_i = 0\%$).

Результаты анализа инвестиционной активности предприятий машиностроения ЮФО в 2010-2013гг. представлены на рис. 1. В процессе исследования были выявлены следующие тенденции и закономерности инвестиционной активности рассматриваемых предприятий:

- группировка предприятий в зависимости от интенсивности затрат на модернизацию внеоборотных активов и портфельных инвестиций не совпадала;

- количество предприятий, вообще не осуществлявших затраты на модернизацию внеоборотных активов, было меньшим, чем предприятий, не имевших портфельных инвестиций (соответственно 16,67% и 43,3% от общего числа предприятий);

- доля предприятий, одновременно осуществляющих значительные объемы затрат на модернизацию внеоборотных активов и портфельных инвестиций, была небольшой (6,67%);

- предприятия, осуществлявшие незначительные затраты на модернизацию внеоборотных активов, были менее крупными, чем предприятия с умеренными затратами на модернизацию. На 3 предприятия (6,67%), имевших умеренные затраты на модернизацию внеоборотных активов, приходилась большая часть совокупных активов, основных средств, нераспределенной прибыли, выручки и чистой прибыли, доля затрат на модернизацию данных предприятий в общей сумме составляла 74,75%, портфельных инвестиций - 67,55%;

- минимальные затраты на модернизацию имели небольшие предприятия (33,33% от общего числа предприятий), их удельный вес в общей сумме балансовых показателей не превышал 10%, но финансовые результаты в целом были положительными;

- большая часть (71,4%) из числа предприятий, не осуществлявших затрат на модернизацию внеоборотных активов, были убыточными.

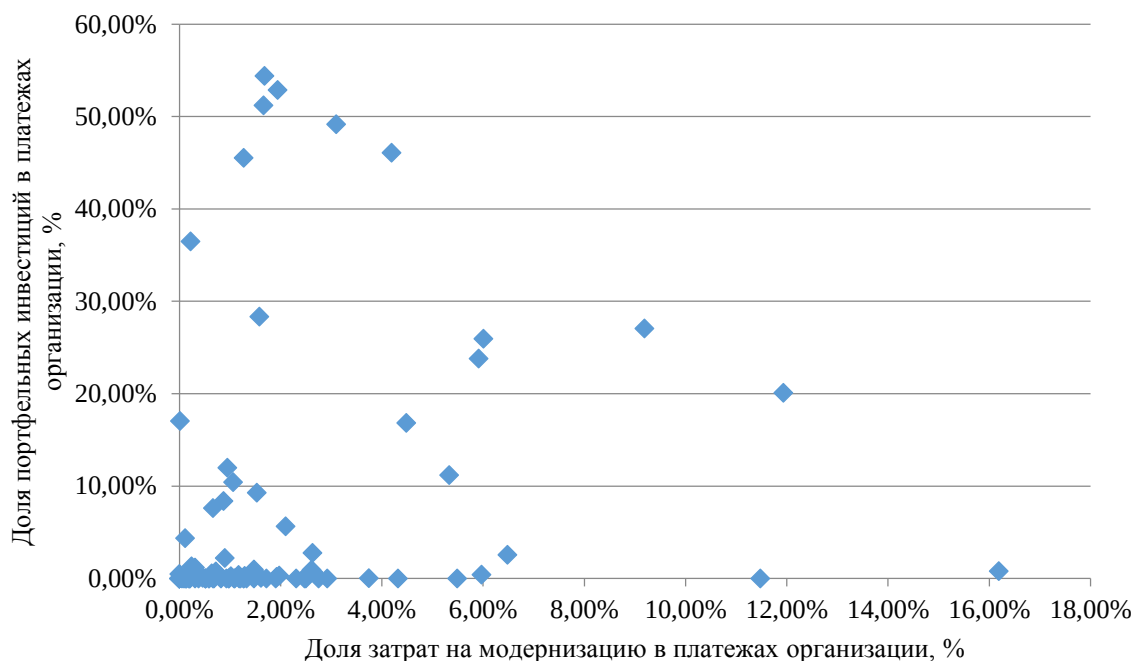


Рис. 1. Варианты сочетания 2-х критериев инвестиционной активности предприятий машиностроения ЮФО в 2010-2013гг.

Также анализ показал, что инвестиционная активность машиностроительных предприятий любой степени интенсивности (значительные, умеренные, незначительные, минимальные инвестиционные платежи или полное отсутствие инвестиционных платежей) на протяжении ряда лет или другого отчетного периода может быть стабильной и нестабильной, т.е. ежегодно изменяться. Это может быть связано как с изменением инвестиционной стратегии, так и происходить в рамках текущей инвестиционной стратегии под влиянием изменения внешних и внутренних факторов, или даже как необходимое условие достижения долгосрочных инвестиционных целей.

Варианты осуществления инвестиционной стратегии, выделенные автором на основании изучения инвестиционной активности машиностроительных предприятий, представлены на рис. 2.

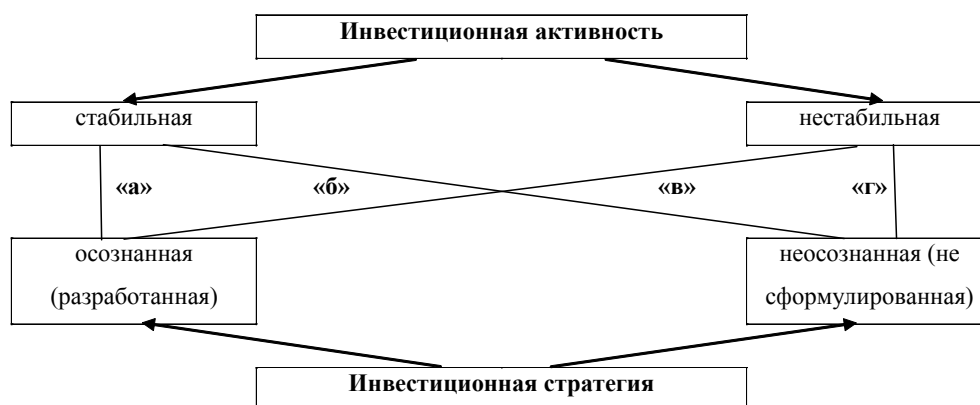


Рис. 2. Практические варианты осуществления инвестиционной

стратегии

Таким образом, можно говорить о существовании следующих сочетаний инвестиционной стратегии и инвестиционной активности:

осознанная, разработанная инвестиционная стратегия, сопровождающаяся стабильной инвестиционной активностью (вариант «а»);

осознанная, разработанная инвестиционная стратегия, сопровождающаяся нестабильной инвестиционной активностью (вариант «б»);

стабильная инвестиционная активность без формулировки инвестиционной стратегии (вариант «в»);

нестабильная инвестиционная активность при полном отсутствии инвестиционной стратегии, без установления долгосрочных инвестиционных целей (вариант «г»).

С учетом этого, по мнению автора под инвестиционной стратегией развития (модернизации) машиностроительного предприятия следует понимать совокупность целевых установок инвестиционной деятельности и инвестиционных решений, обеспечивающая требуемый, либо приемлемый, уровень обеспечения внеоборотными активами предприятия для достижения стратегических целей развития с учетом внешних и внутренних условий осуществления инвестиционной деятельности, которая проявляется в стабильной либо нестабильной инвестиционной активности.

Использованные источники:

1. Пасько С.Н. Перспективы формирования и реализации эффективных инвестиционных стратегий в экономике Российской Федерации // Система ценностей современного общества. 2011. №18. С. 347-351.
2. Романович В.А. Разработка критериев идентификации инвестиционной стратегии машиностроительных предприятий // Инженерный вестник Дона. 2015. №2. URL: <http://www.ivdon.ru/ru/magazine/archive/n2y2015/2937>

Рузиев Р.Г.

младший научный сотрудник

*НИЦ «Научные основы и проблемы развития
экономики Узбекистана»*

Республика Узбекистан, г. Ташкент

ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИЙ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРАН И РЕГИОНОВ

В настоящее время в мировом хозяйстве активно формируется новый тип экономического роста, сутью которого являются целенаправленно создаваемые с участием государства и национально ориентированного бизнеса системы воспроизводства и использования знаний, воплощения их в инновации, обеспечивающие экономическую и социальную конкурентоспособность регионов.

При этом задача повышения конкурентоспособности регионов состоит не только в расширении имеющихся и поиске новых ниш на национальном и

мировом рынках, но и в обеспечении эффективной структуры рыночных обменов, не истощающих природный, материальный и человеческий капитал территорий, а в перспективе в создании предпосылок для выравнивания воспроизводственных возможностей на обширной территории страны.

Инновационная составляющая, обеспечивающая рост конкурентоспособности экономики, оказывает сильное воздействие на характер функционирования национальной экономики и приводит к большей ее открытости, интенсификации интеграционных процессов, унификации регулирования предпринимательства и контроля над рынками, единообразию норм и правил осуществления сделок, стандартизации требований к перемещению капитала, росту прямых иностранных инвестиций. Инновации «накачивают» новой энергией существующие экономики, формируют конкурентоспособный сектор инновационной экономики, что обусловлено широким применением инновационных технологий, ужесточением конкуренции между корпорациями развитых и развивающихся экономик, развитием межфирменной кооперации, изменением характера и способов государственного регулирования экономики. В настоящее время наблюдается устойчивый рост конкурентоспособности экономики тех стран, где базируются ведущие транснациональные корпорации (ТНК) - лидеры применения инновационных технологий в своих отраслях и секторах экономики, что и является важной чертой современного мирового хозяйства.

Процессы глобализации, активизировавшиеся в конце XX века, требуют формирования соответствующего уровня конкурентоспособной экономики. В связи с этим в последнее время заметно усиливается внимание не только к конкуренции между странами, но и к конкуренции между регионами внутри стран. Региональная тематика становится всё более насыщенной и актуальной и в Узбекистане, где положение страны в мировой экономике всё в большей степени определяется регионами.

Конкурентоспособность национальной экономики в значительной мере обуславливается неоднородностью экономического пространства и взаимодействием региональных экономик, при этом проблема экономической конкурентоспособности имеет существенные особенности применительно к разным регионам страны¹. Происходящие процессы коренным образом изменяют роль отдельного региона в национальной и мировой экономике.

Регион как самостоятельная территориально организованная экономическая система постепенно становится не только отдельным действующим экономическим агентом национальной экономики, но также

¹Осодоева, О.А. Методология формирования и институциональное регулирование конкурентоспособности территориально-организованных экономических систем : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.01

вступает в мировые конкурентные процессы. Положение и роль территориально организованных экономических систем оказываются зависимыми не только от макроэкономических условий или возможностей самих регионов, но также от расстановки конкурентных сил, механизмов конкурентного взаимодействия регионов и позиций региона в этом взаимодействии.²

В рыночном пространстве страны сталкиваются интересы всех субъектов региона, и преимущества получает лишь тот регион, у которого сильнее конкурентные позиции, определяемые во многом его отраслевой специализацией.

В отечественной региональной науке проблема межрегиональной конкуренции разработана недостаточно. В Узбекистане до начала процесса рыночных преобразований регион анализировался, прежде всего, с ресурсно-производственной стороны и не выступал как самостоятельный субъект хозяйствования. Соответственно, региональная экономика не рассматривала регион в качестве субъекта экономических отношений, носителя особых интересов, отличных от интересов других регионов и страны в целом. Следствием этого стало отсутствие теории конкуренции регионов.

Происходящее на современном этапе развития экономики усиление конкуренции регионов за инвестиции для инновационного развития и покрытие растущего уровня потребностей населения предъявляют повышенные требования к раскрытию сущности и экономического содержания региональной конкурентоспособности.

Концепция национальной конкурентоспособности всегда вызывала интерес у исследователей. Так, Е. Райнерт утверждает, что именно с этой точки зрения нужно рассматривать такие понятия, как «богатство нации», «правильная торговля» (экспорт промышленных товаров и импорт сырья), «производительная сила»³. Каждое из них можно считать предшественником современного понятия «конкурентоспособность страны».

Методологические и методические аспекты решения проблем макрорегулирования экономики регионов в условиях мобильности инвестиционных и инновационных факторов, создания механизмов, которые обеспечивали бы формирование, сохранение и поддержание устойчивого развития региональной экономики, интегрированной в мировые рынки, нашли отражение в трудах С. Гарелли (четыре измерения конкурентоспособности), А. Слоана и П. Друкера (менеджмент как ключевой фактор конкурентоспособности), Р. Солоу (роль образования, инноваций, ноу-хау), Н. Негропonte (роль знаний в конкурентоспособности) и ряда других ученых. Как видим литература по проблемам конкурентоспособности страны очень многообразна. Главные отличия

² Там же

³ Reinert E. Competitiveness and its predecessors — a 500 years cross national perspective Structural changes and Economic Dynamics, 1995.

существующих взглядов можно свести к следующим:

- 1) каковы теоретические истоки исследований;
- 2) признается ли «конкурентоспособность страны (нации)» как самостоятельное теоретическое понятие;
- 3) как определяются возможности государственного регулирования в отношении достижения большей конкурентоспособности.

В решении этих вопросов можно выделить две крайние позиции, занимаемые выдающимися теоретиками современной экономической и управленческой науки — П. Кругманом и М. Портером.

Позиция П. Кругмана в отношении конкурентоспособности страны основана на классической теории Д. Рикардо (теория сравнительных преимуществ прежде всего) и ее поздних неоклассических расширениях, осуществленных в рамках традиционных для данного теоретического направления предпосылок модели совершенной конкуренции и общего равновесия. Эта концепция сводит конкурентоспособность страны к относительной производительности используемых факторов, что отражается в состоянии торгового баланса, валютного курса, относительных ценах и, в конечном счете, сказывается на благосостоянии страны.

Другой подход к конкурентоспособности страны содержится в работах М. Портера. Впервые он был сформулирован в рамках концепции конкурентных преимуществ страны в книге «Конкурентные преимущества наций», где автор противопоставил понятие «конкурентные преимущества страны» понятию «сравнительные преимущества», широко используемому в неоклассической теории торговли, изложенной в работах Д. Рикардо, Э. Хекшера и Б. Олина. Методология исследования конкурентоспособности нации М. Портера имеет своим положительным результатом выход на конкретные обобщающие показатели (индексы) конкурентоспособности, ежегодно рассчитываемые под началом Всемирного экономического форума. Однако современные методики расчета характеризуются серьезными недостатками: прежде всего используемые индексы в силу запутанности и неконкретности не могут быть использованы как стратегические ориентиры; к тому же в оценке слишком сильно влияние субъективного фактора. В то же время результаты расчетов ВЭФ являются сейчас общепризнанными и поэтому их следует принимать во внимание при разработке внешнеэкономической политики. Не так давно, всемирный экономический форум опубликовал Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2014–2015. В исследовании ВЭФ представлены два индекса, на основе которых составляются рейтинги стран:

1. Индекс глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index, GCI);
2. Индекс конкурентоспособности бизнеса (Business Competitiveness Index, BCI).

Основным средством обобщенной оценки конкурентоспособности стран является Индекс глобальной конкурентоспособности (GCI), GCI

составлен из 11 слагаемых конкурентоспособности, которые детально характеризуют конкурентоспособность стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития, табл. 2.

Таблица 2.

№	Показатели
1	Качество институтов
2	Инфраструктура,
3	Макроэкономическая стабильность
4	Здоровье и начальное образование
5	Высшее образование и профессиональная подготовка
6	Эффективность рынка товаров и услуг
7	Развитость финансового рынка
8	Технологический уровень
9	Размер внутреннего рынка
10	Конкурентоспособность компаний
11	Инновационный потенциал

Источник: составлена на основе обобщения научной литературы.

Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2014–2015 гг. возглавила Швейцария, которая занимает первое место уже шестой год подряд. Второе место, как и в прошлом году, занимает Сингапур. Соединённые Штаты улучшили свой рейтинг с 5 до 3 места и по-прежнему остаются мировым лидером в обеспечении инновационных продуктов и услуг. Четвертое место занимает Финляндия, пятое — Германия. Далее в десятке лидеров рейтинга: Япония (6 место), Гонконг (7), Нидерланды (8), Великобритания (9) и Швеция (10).⁴

Как уже было отмечено, конкурентоспособность регионов является движущей силой регионального развития, которая ведет к достижению межрегионального паритета или вызывает углубление межрегионального неравенства. При этом конкурентоспособность регионов определяется не столько наличием ресурсов, сколько эффективностью их использования. Ядром регионального развития становится та модель, которая направлена на формирование стратегической конкурентоспособности регионов путем использования уже имеющегося и создания нового ресурсного обеспечения их инновационного развития. Наблюдается значительный интерес исследователей к учету при разработке стратегий стадий конкурентоспособности регионов и особенностей управления инновационно-инвестиционной деятельностью в регионах. Некоторые ученые ⁵ считают, что инвестиционная стадия конкурентоспособности должна предшествовать инновационной.

⁴ The Global Competitiveness Index 2014–2015

⁵ Полтерович, В. М. Эволюционная теория экономической политики. Часть I. Опыт быстрого развития / В. Полтерович, В. Попов // Вопросы экономики. – 2006. – № 7. – С. 4–23.

В настоящее время наблюдается устойчивый рост конкурентоспособности экономики тех стран, где базируются ведущие транснациональные корпорации которые являются лидерами применения инновационных технологий в своих отраслях и секторах экономики, что и является важной отличительной чертой современного мирового хозяйства.

В качестве примера можно привести совместные предприятия, созданные в Узбекистане, например, СП “UzCarlsberg”, СП “British-American Tobacco”, “Кейс–Нью Холанд” . В частности, упомянутая компания “Кейс–Нью Холанд” создала в Узбекистане сеть компаний, в числе которых СП по производству сельхозтехники инвестировав при формировании уставного капитала указанных компаний свыше 15 млн. долл. США. В свою очередь, *транснациональная корпорация “Сименс” (Германия) сотрудничает с НАК “Узбекистон хаво йуллари” по оснащению аэропорта “Ташкент” и трех региональных аэропортов в городах Самарканде, Бухаре, Ургенче. Компания «Сименс» также приняла участие в проекте по оснащению Сырдарьинской ГРЭС современным оборудованием.*

Общеизвестна деятельность ТНК в области автомобилестроении «General Motors Uzbekistan», «Исузу», и др. Как видно, в Узбекистане реализуются различные схемы инновационной деятельности крупных зарубежных ТНК в национальную экономику. На этой основе повышается степень открытости национальных экономик, ибо открытая экономика формируется на основе более полного включения страны в международную кооперацию.

Опыт многих зарубежных стран свидетельствует, что наличие высокого инновационного потенциала является необходимым фактором инновационного развития и экономического роста. Современное понимание развития региона рассматривает способность регионов как источник саморазвития. Так, значимость исследования инновационного потенциала определяется, с одной стороны, возрастанием роли созданных специфических активов территории, связанных с научно-технической деятельностью и образованием, с другой, – качественными сдвигами, обусловленными дифференциацией знаний, связанных с использованием технологии и ее изменением⁶.

Понятие «инновационный потенциал региона» имеет широкое распространение. Инновационный потенциал региона близок к понятию «научно-технический потенциал». Одни исследователи отождествляют научно-технический и инновационный потенциал, считая, что эти категории тесно связаны инновационным процессом, опирающимся на последовательные этапы инновационного цикла. Другие отмечают их отличия, поскольку институты, формирующие региональную инновационную систему, обеспечивают эффективное применение и распространение инноваций, определяют конкурентоспособность, а в итоге –

⁶ Богдан Н. И. Региональная инновационная политика. – Новополюцк: Полоцкий гос. ун-т, 2000. – 358 с.

экономический рост.⁷

Сущность инновационного потенциала региона можно определить как качественная интегральная характеристика его способности и возможности обеспечить реализацию инновационного процесса на своей территории и достижение стратегических целей развития средствами инновационной экономики. В такой трактовке инновационный потенциал включает в себя другие виды потенциала региона, такие как технологический, интеллектуальный, информационный, потенциал емкости инновационного рынка и другие⁸.

Изучение представленного опыта создания НИС в некоторых зарубежных странах, его адаптация и применение лучших достижений мировой практики позволит оптимизировать использование инновационного потенциала Узбекистана и существенно повысить конкурентоспособность национальной экономики на основе построения эффективной национальной инновационной системы.

Использованные источники:

1. Осодоева, О.А. Методология формирования и институциональное регулирование конкурентоспособности территориально-организованных экономических систем : автореф. дис. д-ра экон. наук : 08.00.01
2. Осодоева, О.А. Методология формирования и институциональное регулирование конкурентоспособности территориально-организованных экономических систем : автореф. дис. д-ра экон. наук : 08.00.01
3. Reinert E. Competitiveness and its predecessors — a 500 years cross national perspective Structural changes and Economic Dynamics, 1995.
4. The Global Competitiveness Index 2014–2015
5. Полтерович, В. М. Эволюционная теория экономической политики. Часть I. Опыт быстрого развития / В. Полтерович, В. Попов // Вопросы экономики. – 2006. – № 7. – С. 4–23.
6. Богдан Н. И. Региональная инновационная политика. – Новополоцк: Полоцкий гос. ун-т, 2000. – 358 с.
7. Глоссарий по научной и инновационной деятельности: Справ. пособие / Сост.: М. И. Абламейко, В. Ф. Никонович, В. Н. Тама шевич и др. – Мн., 2004 – 87с.
8. Шеховцева, Л. С. Конкурентоспособность региона : факторы и метод создания / Л. С. Шеховцева // Маркетинг. – 2001. – № 4. – С. 11–16.
9. Было исползано материалы отчета по гранту № А-2-4 на тему: «Формирование и развитие рынка инновационных услуг и его влияние на повышение конкурентоспособности экономики регионов республики Узбекистан»

⁷ Глоссарий по научной и инновационной деятельности: Справ. пособие / Сост.: М. И. Абламейко, В. Ф. Никонович, В. Н. Тама шевич и др. – Мн., 2004 – 87с.

⁸ Шеховцева, Л. С. Конкурентоспособность региона : факторы и метод создания / Л. С. Шеховцева // Маркетинг. – 2001. – № 4. – С. 11–16.

*Рузиев Р. Г.
младший научный сотрудник
Усманов З.К.
младший научный сотрудник
НИЦ «Научные основы и проблемы развития
экономики Узбекистана»
Республика Узбекистан, г. Ташкент*

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ МЕТОДОВ, ПРИМЕНЯЕМЫХ ДЛЯ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

В современных условиях экономическая успешность любой страны определяются конкурентоспособностью её регионов. Различные организации участвуют в оценке конкурентоспособности региона, предлагая свои критерии и индикаторы, позволяющие измерить конкурентоспособность любого региона. Во многих рейтингах наряду с чисто экономическими показателями, такими как наличие природных ресурсов, удобное географическое положение региона, рациональное размещение производительных сил, учитываются также и социальные факторы, такие как уровень образования населения, наличие человеческого и интеллектуального капитала. Именно эти факторы способны повлиять на дальнейшую экономическую состоятельность региона, поскольку уровень эффективности использования трудовых ресурсов, наличие богатого интеллектуального капитала в регионе, развитие предпринимательской деятельности на основе инновационной модели общественного производства существенно влияет на привлечение инвестиций для ведения бизнеса в регионе, сокращение безработицы, а также в целом на уровень жизни населения региона

Активный процесс формирования инновационных систем, во всем мире, определяет необходимость умения оценивать качественную готовность экономических систем к восприятию инноваций. Результаты существующих исследований методов оценки инновационных систем подтверждают, что инновационную восприимчивость необходимо рассматривать как важнейшую характеристику, отражающую способность территории к осуществлению всех процессов жизненного цикла инновационного развития. Восприимчивость экономической системы к инновационному развитию определяется спецификой территории как элемента макроэкономической системы, обладающей целостной ресурсно-территориальной, институциональной, производственно-технологической и другими подсистемами. Отсутствие в современных условиях общепринятых методов оценки инновационной восприимчивости региональных экономических систем, диктует необходимость изучения данной проблемы и позволяет выявить основные подходы к определению уровня инновационной восприимчивости.

Под инновационной восприимчивостью принято понимать наличие и способность экономических систем осуществлять и реализовывать инновационные процессы, исходя из имеющихся условий и ресурсов, в

рамках проводимой территориальной инновационной политики.

В современном мире комплексное социально-экономическое развитие региона определяется не только развитием и рациональным размещением производственных сил на его территории, но и устойчивым функционированием промышленных предприятий и реализацией различного рода инновационных услуг.

Здесь необходимым и важным инструментом конкурентной борьбы становится правильно выбранная инновационная стратегия развития региона, основанная на сопоставлении настоящего ресурсного потенциала с необходимым для реализации данной стратегии.

Поэтому научно-обоснованное управление инновационным развитием региона требует комплексной оценки его нынешнего текущего положения посредством рассмотрения взаимосвязанных показателей, а также достигнутого уровня инновационного развития экономики. Отсюда, очень важно на основе научных идей и методов изучать инновационное развитие региона как процесса и разрабатывать возможные подходы к формированию концепции управления инновациями в регионе с учетом его особенностей и характеристик.

Исходя из этого, актуальность исследования определяется необходимостью научного обоснования и повышения роли оптимальных методов анализа инновационного развития региона, которые могут позволить оценить его современное инновационное развитие, а также эффективность имеющегося инновационного потенциала.

Можно предложить рассматривать инновационное развитие региона как системный процесс экономического и общественного развития региона, основанный на знаниях и инновациях, реализующий конкурентные преимущества региона через рациональное использование инновационного потенциала, обеспечивающий повышение уровня и качества жизни населения, а также устойчивый экономический рост благодаря интенсивному внедрению инноваций в промышленность и сферу услуг. На наш взгляд, данное определение позволяет рассмотреть инновационное развитие как системный процесс, так как он носит комплексный и динамичный характер и подразумевает под собой реализацию ряда идей, охватывающих не только технологический процесс или производство, а целую систему, включающую также иные сферы, такие как, управление, финансирование, обучение и подготовку кадров и другие области, влияющие на конечный итог, иначе говоря – сферу услуг. Следует отметить, что ряд авторов также рассматривают инновационное развитие как системный процесс⁹.

По их мнению, инновационное развитие есть тип системного развития, при котором развитие региона как общности осуществляется,

⁹ Инновационное развитие региона: потенциал, институты, механизмы / под общей ред. Г.Б. Клейнера, С.С. Мишунова. – Иваново: Иван. Гос. Ун-т, 2011

преимущественно, за счет реализации научных, технологических, управленческих новшеств, включая различные инновационные услуги. Но для перехода на инновационный путь развития регион должен обладать рядом важных предпосылок таких как¹⁰:

1. Инновационный спрос (появление потребителей, инновационной продукции, услуги);

2. Условия для создания базы генерирования инновационных продуктов (информационное, внедренческое, научное, образовательное и кадровое обеспечение);

3. Финансовое обеспечение внедрения инновационных разработок (объемы финансирования).

Кроме перечисленных предпосылок нельзя забывать о том, что для успешного инновационного развития региона важным моментом является создание такого научно-производственного комплекса, который бы в полной мере удовлетворял всем возможностям и потребностям территории.

К основным элементам такого комплекса относят:

- научные организации, которые обеспечивают разработку современных технологий;

- промышленные предприятия, способные отреагировать на эти технологии и осуществить выпуск конкурентоспособной продукции;

- инфраструктура, которая обеспечивает инновационный процесс финансовыми, информационными, кадровыми и другими ресурсами.

Все вышеперечисленные элементы инновационной сферы в рамках определенного региона образуют региональную инновационную систему (РИС), являющуюся частью национальной инновационной системы.

С учетом экономических, социальных, географических особенностей конкретного региона РИС присуща своя конфигурация основных составляющих элементов, условия и формы взаимодействия функциональных блоков.

Важным этапом формирования региональной инновационной системы является анализ стартовых условий развития инновационного процесса в конкретном регионе, цель которого заключается в выявлении значимых негативных и позитивных тенденций, факторов, препятствующих и стимулирующих развитие инновационного процесса, а также оценки перспектив становления данной системы в регионе.

Таким образом, формирование эффективной региональной инновационной системы должно проходить при наличии достаточной для ее построения ресурсной базы с учетом особенностей региона, а также организационно-экономической системы, осуществляющей трансформацию необходимых ресурсов в инновационный продукт. Данная совокупность элементов выступает как отдельная экономическая категория

¹⁰ Лапаев С.П. Методологические основы инновационного развития региона: монография / С.П. Лапаев. – Оренбург: ООО НПК «Университет», 2012. С. 166.

– инновационный потенциал, который характеризует уровень возможного развития инновационной сферы региона. Таким образом, способность региона к инновационному развитию также зависит от уровня регионального инновационного потенциала.

Подводя итог сказанному, отметим, что для инновационного социально-экономического развития региона необходимы следующие исходные условия:

- интеллектуальный и технологический потенциал для запуска инновационного процесса;

- институциональная система (как формальные, так и неформальные элементы), направленная на инновационное развитие. Взаимодействие всех участников процессов инновационного развития возможно только в рамках существующих институтов. Вне социальных стереотипов (привычек, традиций, норм, инструкций, установленных законом) или институтов социального функционирования не может существовать ни одно общество.

- инновационный спрос в регионе (востребованность инноваций хозяйствующими субъектами).

К данным исходным условиям следует также добавить следующие факторы:

- формирование инновационной инфраструктуры;
- защита интеллектуальной собственности;
- кадровое обеспечение;
- постоянный рост числа участников инновационного процесса и т.д.

Сегодня очень важно, чтобы создание благоприятных условий для активизации инновационных процессов в регионах стало одним из приоритетных направлений социально-экономической политики Узбекистана.

Использованные источники:

1. Инновационное развитие региона: потенциал, институты, механизмы / под общей ред. Г.Б. Клейнера, С.С. Мишурова. – Иваново: Иван. Гос. Ун-т, 2011
2. Лапаев С.П. Методологические основы инновационного развития региона: монография / С.П. Лапаев. – Оренбург: ООО НПК «Университет», 2012. С. 166.
3. Было исползано материалы отчета по гранту № А-2-4 на тему: «Формирование и развитие рынка инновационных услуг и его влияние на повышение конкурентоспособности экономики регионов республики Узбекистан»

Рузиев Р.Г.
младший научный сотрудник
НИЦ «Научные основы и проблемы развития
экономики Узбекистана»
Республика Узбекистан, г. Ташкент

КЛАСТЕРНЫЕ СТРАТЕГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В УЗБЕКИСТАНЕ

Ключевые слова: кластер, конкурентоспособность региона, развития экономики региона, стратегия, региона, предпринимательства, инновация.

В настоящее время в процессе глобализации города, регионы и сообщества по всему миру становятся более близкими друг к другу. Связанные при помощи торговли, технологий, коммуникаций, они интенсифицируют конкуренцию, создают новые рабочие места, привлекают инвесторов и тем самым способствуют развитию. Успеха достигает тот, кто имеет возможность быть более гибким, осуществлять инновации, быть чувствительным к изменению окружающей среды. В мире воз-растает региональная специализация, концентрация и кластеризация промышленности в ответ на возрастающую конкуренцию, аутсорсинг и уменьшение размеров корпораций как результат национальных экономических реформ и глобализации. Таким образом, промышленные кластеры становятся важным инструментом, повышающим способность конкурировать, в том числе и на международном рынке.

Строительство кластеров для многих стран— это уже принятые инструменты экономического развития. Профессор М. Портер подчеркивал, что кластеры— это строительные блоки продуктивной инновационной экономики[1].

В последней четверти двадцатого века практика управления корпорациями доказала состоятельность так называемой модели формирования региональных экономических кластеров (РЭК). В настоящее время среди экономистов во всем мире превалирует большое признание мнения, что конкурентоспособность страны определяется регионами, в которых имеются РЭК. Наиболее известным исследователем РЭК в качестве субъектов формирования конкурентных преимуществ является М. Портер. По его мнению, ресурсом конкурентоспособности становятся налаженные механизмы формирования факторов, например, учебные и научно-исследовательские институты, эффективная дорожная сеть [2]

Конкурентоспособность страны — это возможность выигрывать экономические состязания на внутренних и мировых рынках сбыта товаров. Конкурентная цепочка роста осуществляется, когда конкуренция между предприятиями усиливает конкуренцию между регионами, которая, в свою очередь, усиливает конкурентные преимущества страны. Роль государства в этом процессе — быть катализатором роста производства в регионах.

В процессе индустриализации экономики ядром эффективного экономического развития выступают уже не отдельные предприятия или отрасли, а производственные кластеры – группы крупных и малых предприятий, находящихся на одной территории.

Для выработки государственной политики поддержки промышленных кластеров необходимо выявить ключевые факторы конкурентоспособности регионов и сконцентрировать государственную поддержку на развитии локальных инфраструктур: кадровых, финансовых, образовательных, информационных, бизнес-среды.

В силу специфики экономики Узбекистана западный опыт обычно оказывается в большей степени теоретическим. Пример кластерного развития за последние сто лет показала Германия, где ставка была сделана на отраслевую консолидацию. Подобную практику чуть позже продемонстрировала и Франция. Естественно, единой программой развития становятся наиболее прогрессивные отрасли и регионы с целью противостоять интервенции импорта. Так, в Германии объединялись машиностроительные и сталелитейные предприятия, во Франции – винодельческие и парфюмерные, в Сингапуре – микроэлектронные и нефтехимические, в США – компьютерные и автомобильные. Определяющим критерием отраслевого отбора предприятий в кластерном развитии становится как можно более высокий процент добавленной стоимости в конечном продукте.

Подходы к реализации кластерной стратегии в различных странах отражены в **таблице 1**. Многие исследователи видят единственный способ сохранения малых фирм в условиях глобализации и возрастающей международной конкуренции в объединении их в кластеры.

Мировой опыт реализации кластерной стратегии развития			
Страна	Государство	Предприятия	Наиболее развитые кластеры
США	1. Развитие научно-технологических партнерств. 2. Предоставление кредитов и льготное налогообложение компаний, осуществляющих программы НИОКР. 3. Привлечение первоначального капитала.	Концентрация предприятий в одном регионе и максимальное использование природного, научного, кадрового и интеграционного потенциала.	Информационных технологий, киноиндустриальный, автомобильный, аэрокосмический и др.
Япония	1. Поощрение развития узкоспециализированных регионов. 2. Привлечение из-за рубежа	Концентрация средних и мелких предприятий	Электротехнический, автомобильный и др.
	современных технологий.		

Финляндия	1. Формирование уровня развития системы взаимодействия научных институтов и отраслей. 2. Вложение в сферу развития человеческого потенциала.	Взаимодействие крупных, средних и малых предприятий.	Лесной, информационный, телекоммуникационный, металлургический, машиностроительный и др.
Франция	1. Централизованное регулирование инновационной деятельности. 2. Стимулирование НИОКР для нужд промышленности. 3. Бюджетные ассигнования наукоемких видов бизнеса. 4. Снижение налога на инвестиции в НИОКР.	Концентрация предприятий вокруг крупной компании.	Парфюмерно-косметический, текстильный, пищевой, винодельческий и др.
Германия	1. Поощрение развития высоких технологий. 2. Поощрение консолидации усилий промышленности и научных центров. 3. Финансирование промышленных кластеров из федеральных и местных источников. 4. Законодательное регулирование рынка труда.	Взаимодействие крупных, средних и малых предприятий.	Химический, полиграфический, машиностроительный, электрооборудование, мебельный и др.

В целом процесс создания кластеров представляется следующим образом:

- оценка потенциала региона и возможности создания кластера:

изучение ситуации в регионе и оценка наличия инфраструктуры, трудовых ресурсов, сырья, инвестиций, инноваций и т.д.;

- анализ существующей законодательной базы, специализации экономики региона, реализации отраслевых программ и инвестиционных проектов;

- дизайн кластерной политики: определение потенциальных участников и партнеров, основной продукции кластера, кластерного взаимодействия и кооперации, обязательств частного и госсектора в реализации кластерного подхода, стратегическая программа развития и механизмы адаптации политики на протяжении времени, проведение специальных исследований емкости внутреннего рынка и экспортных возможностей, анализ и просчеты предложений поставщиков, в результате которых будет подготовлен подробный бизнес-план и финансовая модель кластера, оценка социально-экономического эффекта;

- внедрение/реализация кластерной политики: организационное развитие кластера (организация Центра кластерного развития), развитие инфраструктуры и территории ее базирования, формирование исследовательского и образовательного подразделения кластера, территориальное размещение участников кластера, развитие информационной среды и делового климата, производство и реализация продукции кластера и т.д.;

- мониторинг и оценка: мониторинг и оценка кластерной политики, выявление особых препятствий, связанных с ними, и основных решений, направленных на их преодоление.

Потенциал Узбекистана и текстильные кластеры

В развитии текстиля важное значение имеет наличие в стране собственной сырьевой базы (хлопка, шелка-сырца, шерсти) и квалифицированной рабочей силы. В результате глубокой переработки местного сырья происходит значительный рост добавленной стоимости текстильной промышленности, что позволяет увеличить ее вклад в экономику страны, а высокая трудоемкость отрасли решает вопросы обеспечения занятости населения, особенно женщин и молодежи.

Доля текстильной промышленности в ВВП Узбекистана в 2012 году составила 5,7% и имеет тенденцию постоянного роста (в среднем 108,2%), так же как и в объеме производства промышленной продукции – 11%; в общем объеме промышленного производства и непродовольственных потребительских товаров – 31% .

Развитие отрасли осуществляется в рамках утвержденной в 2010 году Программы развития легкой промышленности на дальнейшие 5 лет, в рамках которой предусмотрено расширение ассортимента и выпуска конкурентоспособной готовой продукции, увеличение объемов экспорта и уровня насыщения внутреннего рынка. Ежегодно ассортимент выпускаемых текстильных изделий пополняется новыми наименованиями, которые пользуются большим спросом как на внутреннем, так и на внешнем рынках

сбыта. Благодаря внедрению в отрасль высокопроизводительных современных технологий, экспорт продукции предприятий отрасли вырос более чем в 110 раз против показателей первых лет независимости.

Приоритетом проводимой государственной политики в этой сфере является увеличение внутренней переработки хлопкового волокна и производства продукции с высокой добавленной стоимостью. Так, в результате проводимых со стороны государства стимулирующих мер объем внутренней переработки хлопкового волокна, составлявший в 1990-х годах всего 7% от общего объема производства, по итогам 2012 года составляет более 40%. По прогнозам экспертов, в 2016 году показатель внутренней переработки хлопкового волокна должен достичь 60%. Наряду с переработкой развиваются такие отрасли, как шелкоткацкое и ковровое производство, увеличился выпуск трикотажных и швейных изделий, готовых тканей, чулочно-носочных изделий и пр. Развитие текстильной промышленности непосредственно связано с эффективностью селекционных работ по выведению новых сортов хлопчатника, где особое внимание уделяется высокой продуктивности и качеству волокна, повышению устойчивости хлопчатника к условиям засоленности земель, недостатка влаги, болезням и вредителям, к экстремально высоким температурам и др. В свою очередь Узбекский центр сертификации хлопкового волокна «SIFAT», являющийся членом Бременской хлопковой ассоциации и Международного Консультативного Комитета по хлопку, осуществляет сертификацию хлопкового волокна с использованием современного оборудования.

Очевидна зависимость текстильной отрасли от хлопкоочистительной отрасли, которую можно назвать связующим звеном между возделыванием хлопчатника и дальнейшей его переработкой. Предприятия отрасли объединены ассоциацией «Узпахтасаноат», в структуре которой 98 хлопкоочистительных заводов по всей республике, 34 специализированных цеха по подготовке посевных семян, сеть снабжения и другие вспомогательные подразделения. При ассоциации действует и собственный отраслевой научно-исследовательский центр «Пахтасаноат Илмий Маркази».

Основная продукция текстильной промышленности – ткани – идет на удовлетворение потребностей населения, а также используется в качестве сырья и вспомогательных материалов в швейной, обувной, пищевой промышленности, в машиностроении и др. Кроме натурального сырья, в легкой промышленности широко используются синтетические и искусственные волокна, искусственные кожи, поставляемые химической промышленностью. Исходное сырье для их производства – отходы нефтепереработки, природный газ и др. Таким образом, на уровне республики существуют различного рода взаимосвязи отраслей, способствующие формированию текстильных кластеров. Предпосылками применения кластерного подхода могут быть богатые природные ресурсы и хлопковое сырье, относительно развитая законодательная база,

квалифицированные кадры, стабильно развивающаяся экономика, развитая сеть НИИ, вузов.

Одним из стратегических приоритетов развития текстильного кластера можно определить ключевые схемы технологической платформы по глубокой переработке углеводородных ресурсов. Маркетинговые исследования показывают, что в последние годы мировое производство текстильной продукции все больше ориентируется на синтетическое волокно. Наблюдается глобальная переориентация текстильной промышленности в отношении технического текстиля, который представляет собой наиболее быстро растущий сегмент от общего объема использования текстильной продукции и который увеличивается приблизительно в два раза по сравнению с объемом текстиля для производства одежды. Это связано с несколькими причинами. Во-первых, преимущества синтетического волокна обусловлены его способностью адаптировать показатели качества продукции под требования последующего процесса переработки и модной индустрии. Новые модные направления основаны, как правило, на использовании материалов из синтетического волокна и нитей. Во-вторых, прирост населения приводит к увеличению потребности в текстильной продукции на душу населения, которую нельзя удовлетворить производством натурального волокна. К тому же производство натурального волокна нуждается в тех же ресурсах (земля, вода), которые необходимы для производства пищевых продуктов для растущего населения.

В условиях Узбекистана для формирования текстильных кластеров необходимо пройти основные этапы создания кластера, исходя из пяти фаз (рис.1): инициирование, диагностика, стратегия, формализация, оценка и мониторинг.



Создание отраслевого текстильного кластера, несомненно, даст мощный толчок развитию финансового рынка. Наряду с государственными финансовыми институтами должен быть сформирован комплекс венчурных,

банковских и страховых структур (частно-государственные и частные венчурные фонды, венчурные институты и т.д.).

Итак, для определения приоритетной отрасли, а также выявления предпосылок создания кластера необходим всесторонний анализ. Однако уже сегодня можно утверждать, что создание кластера возможно практически в каждом регионе, а его эффективное функционирование зависит от инициативы бизнеса. Такая инициатива возможна лишь в случае осознания представителями бизнес-сообщества необходимости перевода работы своих компаний на инновационные рельсы. Развитие инновационной экономики в стране в долгосрочной перспективе будет способствовать наращиванию экономического потенциала страны, укреплению позиций на мировой арене. Наибольшую заинтересованность в создании текстильных кластеров должен проявлять малый бизнес, потому как именно таким предприятиям необходима определенная поддержка, опыт на ранних стадиях, чтобы пробиваться на свободном рынке.

Использованные источники:

1. Карпова Д.П. Использование кластерного подхода в управлении региональной экономикой // Региональная экономика и управление: электр. науч. журн. — 2007. — № 4.
2. Ляховский Д. Кластерный подход: [Электронный ресурс]. www.metalinfo.ru
3. Михеев А.А. Развитие кластеров в региональных экономических системах: преимущества, проблемы, пути поддержки // Проблемы современной экономики. — 2008. — № 3. — С. 355–358.
4. Портер Майкл Э. Конкуренция. — М: Изд. дом «Вильямс», 2005.

Рузиев Р.Г.

младший научный сотрудник

**НИЦ «Научные основы и проблемы развития
экономики Узбекистана»**

Республика Узбекистан, г. Ташкент

КЛАСТЕРНЫЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ- МИРОВОЙ ОПЫТ

Ключевые слова: региональная экономика, кластер, кластерный подход, конкуренция, модель

В последнее десятилетие в политике экономического развития зарубежных стран повысился интерес к процессу формирования и развития кластеров. Кластерный подход, как один из способов повышения конкурентоспособности экономического развития регионов, получил широкое развитие во всех странах мира. Данный интерес объясняется широкомасштабным положительным опытом кластеризации экономик многих развитых стран, доказавшим эффективность кластерного подхода в повышении конкурентоспособности экономики как отдельных регионов, так и страны в целом. Повышение конкурентоспособности посредством

кластерных инициатив становится базовой составляющей стратегий развития большинства стран.

Анализ кластерных инициатив, реализованных за последние десять лет в разных странах, показывает, что высокая конкурентоспособность этих стран основана на сильных позициях отдельных кластеров, усиливающих конкурентоспособность и оптимизирующих управление национальной экономикой. Первопроходцами в применении кластерного подхода, по общему мнению, являются создатели Кремниевой долины в США. На ее территории располагаются порядка 87 тысяч компаний, несколько десятков исследовательских центров и несколько крупных университетов. Кремниевая долина это классический пример плодотворного взаимодействия академической среды, бизнеса и кадрового обмена между научными центрами и бизнес сектором. На территории Кремниевой долины оказывают услуги около 180 венчурных фирм и около 700 банков, которые финансируют деятельность отдельных компаний [1, с.8]. Являясь первопроходцами в области кластерного подхода, сегодня Соединенные Штаты продолжают успешно его применять.

В ЕС насчитывается свыше 2 тыс. кластеров, в которых занято 38% его рабочей силы [2, с.145]. Полностью охвачены кластеризацией датская, финская, норвежская и шведская промышленность. Так, Финляндия, чья экономическая политика базируется на кластеризации, на протяжении нескольких лет занимает ведущие места в мировых рейтингах конкурентоспособности.

Под влиянием теории Майкла Портера в Финляндии было проведено масштабное исследование. В данной работе анализировалась структура, описывались тенденции развития и оценивались перспективы конкурентоспособности финских кластеров. Кроме того, в рамках данного проекта Министерство торговли и промышленности подготовило директивы, на основе которых была разработана и утверждена Национальная промышленная стратегия, что позволило совершить переход от макроэкономического регулирования к промышленной и технологически конкурентной политике, основанной на развитии кластеров [3].

В Италии, стране классического малого бизнеса, большую популярность приобрели так называемые «индустриальные округа» (прототипы кластеров), которых сегодня насчитывается около 200. В данных «индустриальных округах» функционирует более 1 млн. малых и средних предприятий, которые предоставляют работу почти 6 млн. людей. Большинство из этих «индустриальных округов» смогли стать мировыми лидерами на соответствующих узкоспециализированных рынках, увеличив свою долю на них до 50-80% [4, с.30]. Успешно действуют кластерные структуры в Германии (химия и машиностроение), во Франции (производство продуктов питания, косметики).

Канада также имеет опыт в реализации кластерных инициатив (биотехнологический кластер, информационно-телекоммуникационный

кластер, кластер высоких технологий, мультимедийный кластер, винодельческий кластер, кластер пищевой промышленности). Наиболее существенный интерес для России вызывает опыт Канады в создании комплексных региональных кластеров, включающих в себя ряд промышленных кластеров (Эдмонтон). В Канаде все уровни власти (федеральный, региональный, муниципальный) оказывают содействие кластерным инициативам, однако конкретные формы поддержки на каждом уровне различны.

На сегодняшний день активно идет процесс формирования региональных кластеров в Юго-Восточной Азии и Китае, в частности, в Сингапуре (в области нефтехимии). «Ведущие предприятия в «Шанхайской зоне» КНР работают по специальной модели производства, когда предприятия кластера находятся в одном регионе, но при этом максимально используют природный, кадровый и интеграционный потенциалы соседних регионов» [5, с.46].

Современная государственная политика в области формирования и развития кластеров, определяется многими национальными особенностями. Она может быть весьма разнообразной и выступать в виде:

- конкретной политики с четко установленной стратегией и выделенным бюджетом, которая может охватывать ряд промышленных секторов;
- политики, сфокусированной на отдельных аспектах развития кластеров, например, взаимодействия между бизнесом и исследовательскими организациями или бизнесом и государством;
- политики как составляющей других стратегий экономического развития;

В зависимости от проводимой политики определяются и направления, формы государственной поддержки кластеров, среди которых можно выделить прямую финансовую поддержку специфических проектов, снижение налогов на исследовательские расходы, организацию публичных мероприятий (ярмарки, торговые миссии и пр.), обеспечение передачи информации.

Зарубежный опыт свидетельствует о широком разнообразии правительственных организаций поддержки кластеров. Как правило, реализация кластерных стратегий предполагает наличие грантообразующих фондов (институтов, агентств), поддерживающих кластерные инициативы: например, Национальное агентство планирования DATAR (Франция), Информационная система поиска и классификации кластеров CASSIS (Люксембург), Национальный совет по конкурентоспособности (США), программа кооперации LINK (Великобритания) [6]. Кроме того, организовываются специальные институты, выполняющие функции по развитию, построению сетевых структур и их интернационализации. К ним можно отнести центры экспертизы (Финляндия), центры превосходства (США), консалтинговые, маркетингово-аналитические и брендинговые

компании (Economic Competitiveness Group (США); институты и агентства, входящие в кластерные инициативы (Мюнхенский технический университет). Неотъемлемой частью инфраструктурного обеспечения кластерных стратегий является создание бизнес-инкубаторов, технопарков, особых экономических зон, которые, по сути дела, являются катализаторами образования региональных кластеров [1, с.9].

Вступление компании в кластер повышает ее статус, способствует росту внимания к ней со стороны финансовых агентств, благоприятствует росту международной репутации компании и популярности торговой марки, привлекает в регион дополнительные ресурсы. В свою очередь наличие в регионе кластера повышает роль региональных администраций, поскольку развивает и укрепляет экономику их региона, стимулирует экономический рост и ускоряет решение социальных проблем, создает условия для успешного развития более отсталых территорий.

Таблица 1

**Компаративный анализ зарубежной практики создания
региональных кластеров**

Страна	Модель кластерной политики	Формы поддержки/реализации	Приоритетные направления
США	либеральная	Национальный совет по конкурентоспособности, Институты сотрудничества Программа стратегического партнерства для экономического развития	Электроинженерия Аэрокосмическая промышленность Автомобилестроение
Германия	дирижистская	Федеральные программы в Землях	Автомобилестроение Биотехнологии
Италия	либеральная	Промышленные округа	Текстиль Машиностроение Обувь Телекоммуникации
Франция	дирижистская	Орган по управлению развитием территорий Национально агентство планирования	Машиностроение Текстиль Деревообработка Производство продуктов питания и косметики
Финляндия	дирижистская	Национальная промышленная стратегия	Лесное хозяйство Цветная металлургия Энергетика Телекоммуникации Здравоохранение Строительство

Великобритания	либеральная	Прогнозная технологическая программа	Автомобилестроение Электроника Химикаты Текстиль Деловые услуги
Китай	дирижистская	Комиссия по национальному развитию и реформам	Информационные технологии Микроэлектроника Новые материалы Биологические науки
Канада	либеральная	Национальный исследовательский совет Агентства регионального развития (Кластерная стратегия)	Биотехнологии Телекоммуникации Виноделичество Пищевая промышленность
Япония	дирижистская	Центральная организация по обеспечению устойчивого развития и стимулированию развития промышленных кластеров	Автомобилестроение
Австрия	дирижистская	Инновационно-исследовательская программа (TIP)	Автомобилестроение Промышленность Сфера услуг Образование
Индия	дирижистская	Австрийское деловое агентство Национальная программа научно-технического развития	Программирование Информационные и коммуникационные технологии Фармацевтика Электронная промышленность

Компаративный анализ зарубежного опыта кластеризации региональной экономики показал наличие общих методов формирования кластеров, а также наличие особенностей в отдельно взятой стране. К числу особенностей можно отнести определение приоритетности поддержки отдельных отраслей, качество природно-ресурсного потенциала региона, что позволило обосновать необходимость использования собственной модели формирования региональных кластеров в условиях отечественной экономики.

Анализ зарубежного опыта формирования региональных кластеров показывает, что существуют две основные модели, в рамках которых осуществляется кластерная политика - либеральная и дирижистская.

Основной принцип либеральной модели состоит в том, что кластер – это рыночный организм, роль государства достаточно минимальна, и сводится только к устранению препятствий для его естественного развития и не предполагает прямого государственного вмешательства.

В странах же с дирижистской политикой государство играет более

активную роль в процессе формирования кластеров [7]. Эта политика включает в себя комплекс мер – от выбора приоритетных направлений и финансирования программ по развитию региональных кластеров до целевого создания ключевых факторов их успешного развития. Таким образом, представители дирижистского направления самостоятельно выбирают регион для создания кластера, целенаправленно создают инфраструктуру для приоритетных кластеров, а также определяют объем его финансирования.

Таблица 2

Модели кластерной политики

Модель	Страны	Характеристика
Дирижистская	Япония, Республика Корея, Сингапур, Швеция, Франция, Финляндия и Словения	Большую роль играет активная государственная политика развития кластеров
Либеральная	США, Великобритания, Австралия, Канада	Кластер рассматривается как рыночный организм. Роль федеральных властей заключается в снятии барьеров для его естественного развития

В таблице 2 выделены две основные модели (либеральная и дирижистская) в рамках которых осуществляется кластерная политика в отдельных странах мировой экономики.

Следует подчеркнуть, что либеральная кластерная стратегия характерна для тех стран, которые по традиции проводят либеральную экономическую политику. К числу них можно отнести США, Великобританию, Австралию и Канаду.

Дирижистскую кластерную политику, соответственно, проводят власти тех стран, которые активно вовлечены в экономическую жизнь страны. Среди них, например, Франция, Корея, Сингапур, Япония, Швеция, Финляндия, Словения.

Можно выделить три отличия дирижистской модели кластерной политики от классической либеральной:

1. Выбор приоритетов. Дирижисты на государственном уровне выбирают отраслевые и региональные приоритеты и те кластеры, которые намерены развивать. Либеральная же кластерная политика выращивает кластеры, которые изначально были сформированы рынком.

2. Развитие инфраструктуры. Дирижисты целенаправленно создают инфраструктуру для приоритетных кластеров: университеты, научно-исследовательские институты, аэропорты, дороги. В странах с либеральной кластерной политикой правительства, напротив, крайне редко участвуют в создании инфраструктуры для кластеров.

3. Выбор региона, где создается кластер. Дирижисты самостоятельно

выбирают регион для создания кластера, а также определяют объем финансирования. Либералы же создают стимулы для региональных властей, на которых лежит вся ответственность за создаваемый кластер [8].

На основе сравнительного анализа зарубежных моделей тенденции развития предлагается применение «смешанной» модели формирования региональных кластеров.

На наш взгляд, в Узбекистане при реализации кластерной политики более эффективной является «смешанная» модель, предполагающая с одной стороны, активную роль самих регионов и региональных компаний в формировании кластеров, с другой - поддержку кластерных инициатив со стороны государственных органов власти.

Формирование и развитие региональных кластеров в каждом отдельном случае является процессом поиска компромисса интересов всех его участников, которых можно свести к триаде «бизнес-государство-наука».

Государству следует сосредоточиться на создании условий, инициирующих и поддерживающих кластерные процессы и, что особенно важно, меры государства должны носить рекомендательный характер. Ведь образование кластеров – это больше эволюционный процесс и чисто искусственное ускорение здесь недопустимо. Следует учитывать, что созданные «сверху» искусственным путем кластеры, не обладающие внутренним движущим механизмом, могут оказаться нежизнеспособными.

Использованные источники:

- 1.Карпова Д.П. Использование кластерного подхода в управлении региональной экономикой // Региональная экономика и управление: электр. науч. журн. — 2007. — № 4.
- 2.Ляховский Д. Кластерный подход: [Электронный ресурс]. www.metalinfo.ru
- 3.Михеев А.А. Развитие кластеров в региональных экономических системах: преимущества, проблемы, пути поддержки // Проблемы современной экономики. — 2008. — № 3. — С. 355–358.
- 4.Портер Майкл Э. Конкуренция. — М: Изд. дом «Вильямс», 2005.

Рыбалко М.И.
магистрант 2-го года обучения
Институт управления
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Россия, г. Белгород

ТЕХНОПАРКОВЫЕ СТРУКТУРЫ КАК ОСНОВА ПОСТРОЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье рассматривается значение и функции технопарковых структур при построении региональной инновационной системы; выделяются особенности развития технопарковых структур в Белгородской области и направления совершенствования функционирования технопарков.

Ключевые слова: технопарк, бизнес-инкубатор, инновации, региональная инновационная система.

В современных условиях устойчивое развитие регионов возможно только на основе активизации инновационных процессов во всех сферах экономики.

Одной из важнейших функционально-организационных структур, определяющей перспективы развития регионов с точки зрения внедрения инноваций, является такая специфическая форма интеграции науки, промышленности и капитала, как технопарки. Под технопарком подразумевается научно-производственный территориальный комплекс, главная задача которого состоит в формировании максимально благоприятной среды для развития малых и средних наукоемких инновационных фирм-клиентов [1, с. 57]. Именно наличие многопрофильных технопарковых структур становится определяющим при построении инновационной системы в регионах.

Региональная инновационная система представляет собой совокупность субъектов и объектов инновационной деятельности, взаимодействующих в процессе создания и реализации инновационной продукции и осуществляющих свою деятельность в рамках проводимой государством и правительством политики по развитию инновационной системы [2]. Основные задачи создания и активного функционирования региональной инновационной системы включают в себя обеспечение инновационного развития экономики региона, достижение долгосрочной конкурентоспособности региона как на внутренних, так и на внешних рынках, рост научно-технического и экспортного потенциала области, что невозможно без развития как традиционных, так и высокотехнологичных производств, выпускающих наукоемкую продукцию [3].

Технопарки, являясь структурными элементами инновационной системы региона, реализуют большое количество функций, наиболее важными из которых являются содействие генерации наукоемкого малого предпринимательства, коммерциализация научных разработок вузов, оказание услуг инновационному бизнесу с целью восполнения недостающих компетенций и формирования дополнительных конкурентных преимуществ.

В Белгородской области созданы и успешно функционируют многопрофильные технопарковые структуры, обеспечивающие реализацию разных этапов инновационного процесса, среди которых бизнес-инкубатор ОГБУ «Белгородский региональный ресурсный инновационный центр», бизнес-инкубатор БГТУ им. Шухова, производственный бизнес-инкубатор энергосберегающих технологий, промышленный парк «Северный», технопарк «Высокие технологии» БелГУ, технопарк «Белогорье» по содействию инновационного развития в сфере высоких технологий, технопарк БГТУ им. Шухова, Агротехнопарк Белгородской государственной сельскохозяйственной академии (Агротехнопарк БелГСХА), АНО

«Белгородский инновационно-технологический центр «ТРАНСФЕР», инновационно-технологический центр БГТУ им. Шухова, научно-исследовательский центр трансфера социокультурных технологий Белгородского государственного института искусств и культуры.

Можно выделить ряд особенностей, характерных для технопарковых структур Белгородской области. Во-первых, технопарки, бизнес-инкубаторы расположены в городе Белгороде, что приводит к сосредоточению инновационных предприятий в черте города и прилегающему к нему Белгородскому району и, как следствие, к углублению разрыва в уровне инновационного развития между областным центром и муниципальными районами и городскими округами.

Во-вторых, действующие в регионе технопарки созданы на базе университетов и имеют узкую специализацию: БелГУ – нанотехнологии и наноматериалы технического назначения; нанотехнологии в медицине; геоинформационные и информационно-телекоммуникационные технологии; БГТУ – строительное материаловедение, информационно-телекоммуникационные системы; БелГСХА – ветеринария, биотехнологии. В связи с дефицитом производственных площадей деятельность технопарков при вузах ограничивается поддержкой разработок собственных ученых, студентов и аспирантов. При этом количество фирм-резидентов университетских технопарков составляет не более 5-7 субъектов инновационного предпринимательства. Механизм поддержки таких фирм сводится к предоставлению помещений и оборудования на стадиях разработки опытного образца или модели, а также консультационной помощи при регистрации экономического субъекта. Невысокая степень эффективности технопарков в качестве интеграторов взаимодействия между всеми элементами инновационной инфраструктуры (инвесторами, бизнес-инкубаторами, консалтинговыми фирмами, сбытовыми организациями) служит обозримым препятствием при построении региональной инновационной системы и затрудняет ее функционирование как «целостного организма».

В-третьих, для технопарков характерен низкий уровень взаимодействия с крупными предприятиями региона, вследствие чего функция построения системы заказов и вновь созданными предприятиями посредством формирования заказа последним технопарками не выполняется.

В целях совершенствования функционирования элементов региональной инновационной системы области необходимо провести изменение современной конфигурации технопарковых структур. Очевидна объективная необходимость в создании классического технопарка (с нуля или на базе одного из существующих технопарков) с развитой инфраструктурой, способной интегрировать деятельность всех обособленных элементов инновационной инфраструктуры в обеспечение инновационного процесса каждого отдельно взятого инновационного проекта. Размещение бизнес-инкубаторов, технопарков и инновационно-

технологических центров в муниципальных районах и городских округах позволит уменьшить разрыв в инновационном развитии муниципалитетов от областного центра.

Таким образом, технопарковые структуры являются основой построения региональной инновационной системы. С участием данных структур происходит интеграция в единую систему генерирования научных идей, прикладных разработок и внедрение научных результатов в производство. Технопарки, содействуя образованию наукоемкого сектора в промышленности, и, являясь его своеобразным катализатором, формируют научно-техническое ядро региональной экономики. Данные структуры должны стать механизмом, превращающим инновационные идеи и разработки в коммерциализированный продукт, доведенный до потребителя.

Использованные источники:

1. Сурин, А. В. Инновационный менеджмент [Текст] / А. В. Сурин, О. П. Молчанова. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 368 с.
2. Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года [Текст] : постановление Правительства Белгородской области от 25 января 2010 г. № 27-пп // Белгородские известия. – 2010. – 29 января.
3. Деменко, В. В. Перспективы развития региональной инновационной системы Белгородской области в рамках политики кластеризации региона [Текст] / А. В. Деменко, Е. А. Суменко, А. В. Заркович, Е. А. Стрябкова // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2013. № 9 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2013/09/2971> (дата обращения: 23.11.2015).

*Рязанова Ю.А.
студент 4го курса
Дубовицкий А.А.
студент 4го курса*

*Томский Политехнический Университет
Россия, г. Томск*

ЭФФЕКТИВНЫЕ ДЕЛОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ – ЗАЛОГ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА

Аннотация: Эта статья посвящена деловым переговорам, которые помогут добиться успеха в бизнесе. Начинающему предпринимателю важно знать, что существует 5 стилей по ведению переговоров. При соблюдении простых правил, которые указаны в статье, предприниматель будет иметь больше шансов привести свой бизнес на более высокий уровень.

Ключевые слова: переговоры, деловое общение, успешность ведения бизнеса

Главная проблема начинающих предпринимателей – зачастую неумение четко и ясно донести информацию до слушателя. На наш взгляд, решение непосредственно связано с ведением эффективных деловых

переговоров.

Актуальность темы исследования также обусловлена отсутствием точных пунктов или правил, применяемых для ведения успешного диалога с партнерами.

Эффективные переговоры предполагают нелегкий процесс, который имеет собственную структуру и динамику развития. [1] Многие исследователи выделяют три основных этапа в процессе переговоров:

1) Начальный этап, подразумевает собой уточнение интересов, позиций, точек зрения слушателей, а также концепцию участников.

2) Дискуссионный этап. Этот этап включает в себя дискуссию выдвинутых положений, отстаивание интересов, выдвижение аргументов в поддержку своей позиции. Этот этап служит основой для последнего этапа.

3) Заключительный этап. Этот этап включает в себя согласование позиций и выработку договоренности по каждому этапу.

На практике данные этапы в большинстве случаев размыты. Один этап плавно перетекает в другой. Главное, что каждый из этих этапов имеет свои цели и задачи.

Также начинающему предпринимателю важно знать, что существует 5 стилей по ведению переговоров такие как: доминирование, уход, уступка, компромисс, сотрудничество. Далее опишем подробнее каждый стиль.

Доминирование – стиль для «твердолобых» предпринимателей. Скорее всего данный стиль переговоров не приведет к результату. Такой стиль наиболее подходит для решения чрезвычайных ситуаций, когда времени на использование других стилей отсутствует. Для данного стиля характерно отстаивание своих целей каждой из сторон, никакого сотрудничества между ними.

Уход – данный стиль подходит для предпринимателей «аналитиков», которые заранее просчитали возможность огромных противоречий и выяснили, что плюсов от переговоров будет меньше чем минусов. Для данного стиля характерно слабое давление, слабое сотрудничество.

Уступка – стиль, который используют предприниматели «хитрецы». Такой метод ведения переговоров следует использовать только для решения вопросов малой важности. Уступка по такому вопросу поможет получить кредит доверия у противоположной стороны. Предприниматели «хитрецы» используют этот кредит далее, при переговорах по более серьезному вопросу. Для данного стиля характерно слабое давление, высокая готовность к сотрудничеству.

Компромисс – данный стиль идеально подходит для предпринимателей «старичков», которые определенно знают, что им нужно от партнеров, и что партнерам может быть интересно от них. Применяют тактику «ты – мне, я – тебе». Данная тактика зачастую приводит к компромиссу между сторонами. Также данный стиль применим для руководителей организаций с одинаковой силой и статусом. Для данного стиля характерно средняя степень давления, средняя степень готовности к

сотрудничеству.

Сотрудничество – наиболее желанный стиль для всех предпринимателей. При данном стиле находятся решения, выгодные для обеих сторон.

В современном мире, где каждый месяц открываются сотни, тысячи, десятки тысяч организаций, менеджеру важно владеть каждым стилем.

Более того, важным звеном в успешности переговоров служит подготовка к ним. Она проходит в несколько этапов:

1) Выявление области взаимных интересов. Без этого никуда. Нужно понимать, где интересы ваших организаций пересекутся.

2) Подготовка, контакт с партнером. Заблаговременный контакт с партнером в деловой обстановке никогда не навредит.

3) Решение организационных вопросов. Наиболее важный этап. От организованности зависит лицо компании. [2]

Самое главное, стоит точно определиться с целями и задачами переговоров. Понять, что ваше предприятие желает от партнера, что оно может предложить партнеру взамен.

Не менее важный фактор, это обстановка, в которой ведутся переговоры. Руководитель должен подобрать среду для деловых встреч таким образом, чтобы это устраивало всех участников переговоров.

Наиболее популярное место для деловых переговоров принято считать комнату переговоров. Такая комната обязательно оснащена столом, за которым может удобно поместиться сторона оппонента. Лучше всего выбрать овальный стол – так как по мнению психологов, овальные столы в большей степени способствуют расслабленной обстановке и открытому общению. [3]

Не менее важно, оснастить переговорную комнату видеотехникой и звуковым оборудованием.

Видеотехника позволит показывать презентации, видеоролики и другие мультимедиа материалы. Данный подход обязательно оценит другая сторона переговоров.

Звуковое оборудование поможет сопроводить презентацию звуком, что произведет неизгладимое впечатление на сторону оппонента при деловых переговорах. Более того, имея звуковое оборудование, легко быстро организовать выступление для крупной аудитории.

Никакая видеотехника и звуковые приборы не помогут, если руководитель одет и ведет себя не подобающе. Поэтому следующий верный шаг к успешным деловым переговорам это внешний вид предпринимателя, ведущего переговоры, а также самообладание и уверенность речи.

Безупречный внешний вид поможет избежать ошибочного первого мнения. Заставит прислушаться к себе. Партнер проявит симпатию и будет более податлив.

Самообладание избавит от неловких моментов, которые могут навредить переговорам.

Уверенность в себе, в речи, которая доносится партнеру это половина успеха. Если вы уверены в том, что вы доносите до партнера, партнер это оценит по достоинству.

При использовании данной информации проводить эффективные переговоры станет куда легче. При соблюдении таких простых правил, как перечислены выше предприниматель будет иметь больше шансов привести свой бизнес на более высокий уровень.

Так как переговоры важны в любой из сфер бизнеса, данная статья будет полезна предпринимателем многих областей.

Предпринимателю важно знать, что успех его компании напрямую зависит от переговоров, проведенных им.

Использованные источники:

1. Корэн Л., Гудмэн П. Искусство торговаться, или все о переговорах. – Минск: Сп «Эф-Эй-Би», 1995. – 132 с.
2. Мокшанцев Р.И. Психология переговоров. – М.: «Форум», 2002. – 345 с.
3. Томас Д. Переговоры на 100%. М.: «Эксмо», 2007. – 349 с.

Савина И.В.
старший преподаватель
кафедра «Экономика и управление»
ФГБОУ ВПО «ТГПУ им. Л.Н. Толстого»
Россия, г. Тула

ВОСТРЕБОВАННОСТЬ КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ

Аннотация

В статье изложены основные проблемы к оценке подходов, методов и методик оценки качества высшего профессионального образования. В стремлении оценить качество высшего образования разработаны системы рейтингов и показателей достижений.

Ключевые слова: высшее профессиональное образование; полезность блага; рейтинговые системы; показатели эффективности; категории «качество высшего профессионального образования».

Abstract

The article describes the main challenges to the evaluation approaches, methods and techniques for assessing the quality of higher professional education. In aspiration to estimate quality of the higher education systems of ratings and indicators of achievements are developed.

Keywords: higher education; usefulness of the benefit; rating systems; efficiency indicators; categories "quality of higher education".

В России вслед за другими сферами производства все острее ощущает давление рынка. У абитуриентов есть возможность получение высшего образования, как на платной, так и на бесплатной основе. Рынок труда выдвигает жесткие требования к авторитету вуза и квалификации

выпускника. При поступлении в вуз абитуриенты будут уделять больше внимания тому, смогут ли они получить образование, позволяющее быть конкурентоспособным на рынке[1].

Каждый вуз для успешного функционирования должен учитывать экономическую обстановку, потребность рынка, а также необходимость поиска новых форм развития. При этом необходимо уделить особое внимание совершенствованию управления системой образования на всех уровнях, включая планирование и эффективное использование ресурсов.

На рынке высшего образования имеет место несовершенная конкуренция. Кроме того, положительные внешние эффекты образования наделяют его свойствами общественного блага, что заставляет государства субсидировать сферу образования. Субсидирование высшего образования дополнительно искажает рыночное равновесие на этом рынке. Поэтому измерить качество высшего образования непосредственно, путем наблюдения за рыночными ценами невозможно[2].

Высшее профессиональное образование представляет собой ценность, поскольку наделяет потребителя его услуги человеческим капиталом. Человеческий капитал подобно другим видам капитала обеспечивает его обладателю возможность получения. Таким образом, ценность, качество высшего образования, с одной стороны, измеряется доходностью человеческого капитала, которым наделяется потребитель услуг высшего образования, и, с другой стороны, издержками, связанными с высшим образованием[3]. В этом контексте необходимо рассматривать подходы и методы оценки качества образования.

Известно очень большое количество подходов, методов и методик оценки качества высшего профессионального образования. В отсутствие возможности измерения качества очевидна необходимость оценки качества. Но по поводу обоснованности подходов и методов оценок качества высшего образования постоянно ведутся дискуссии, создаются все новые и новые методы и методики. Это свидетельствует о недостаточной разработанности методологических основ известных подходов к оценке качества высшего профессионального образования.

Для оценки качества высшего профессионального образования в настоящее время используют различные рейтинговые системы, в которых, чаще всего, различные показатели сводятся к единому показателю путем взвешивания по предполагаемой важности[1].

Например, Государственная аккредитация высших учебных заведений в Российской Федерации осуществляется на основе рейтинговой методики. Она была сформирована и утверждена приказом Министерства образования Российской Федерации «О рейтинге высших учебных заведений» от 26 февраля 2001 г. № 631. Методика была уточнена приказом Министра в 2003 году. Методика используется, несмотря на формальную отмену Приказом Министерства системы рейтинга в 2007 году. Согласно этой методике, учитывается целый ряд показателей, характеризующих деятельность вузов.

Это показатели, характеризующие[2]:

1. Потенциал.
 - 1.1. Интеллектуальный потенциал (профессорско-преподавательского состава).
 - 1.2. Материальная и информационная база.
 - 1.3. Социально-культурная база.
2. Активность.
 - 2.1. Подготовка кадров (включая подготовку кандидатов и докторов наук).
 - 2.2. Производство и апробация знаний и технологий.

Исходными данными для подсчета показателей, используемых для формирования рейтинга, служат численные данные количества и качества, характеризующие:

1. Профессорско-преподавательский состав.
2. Состав студентов и аспирантов.
3. Работу диссертационных советов.
4. Объем научных исследований.
5. Издательскую деятельность.
6. Бюджетные ассигнования и основные фонды.
7. Внебюджетное финансирование.
8. Социальные и бытовые условия для студентов.

Рейтинг вузов определяется с учетом отраслевой специфики.

В системе рейтинга, используемой в Министерстве образования и науки России, учитываются прямые издержки потребителя образовательных услуг. Однако известно, что большая часть издержек потребителей услуг высшего образования – студентов, составляют альтернативные издержки – альтернативная стоимость, причем она может во много раз превышать прямые издержки.

Таким образом, индивидуальное измерение качества существенным образом отличается от его общественной оценки. При индивидуальной оценке качества необходимо определить разницу между оценкой приобретаемого человеческого капитала и издержками потребителя, которые он понес в связи с получением образования.

Использованные источники:

1. Аналитический доклад по высшему образованию в Российской Федерации / Под ред. М.В. Ларионовой и Т.А. Мешковой. – М.: ГУ ВШЭ, 2007.
2. Савина И.В., Басовский Л.Е. Качество высшего образования как экономическая категория: монография. Электронный ресурс библиотечной системы «Руконт». URL: <http://rucont.ru/file.ashx?oid=126592>
3. Савина И.В., Басовский Л.Е. Экономическая оценка качества высшего образования: монография. Тула: Тул. гос. пед. ун-т им. Л.Н. Толстого, 2012.

*Савицкая Л.А.
студент
ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет»
Россия, г. Сочи*

РАЗВИТИЕ РЕСТОРАННОГО РЫНКА В ГОРОДЕ СОЧИ

Аннотация. В статье рассмотрено развитие ресторанного рынка в городе Сочи, дана современная классификация предприятий ресторанного рынка. Представлены актуальные статистические данные и аналитические оценки экспертов ресторанного бизнеса о современном состоянии ресторанного рынка города Сочи и перспективах его развития. Подведены итоги интернет-опроса потребителей по степени удовлетворенности от посещения заведений общественного питания. Проанализировано развитие сегментов быстрого питания в торговых центрах города.

Ключевые слова: ресторанный рынок, услуги общественного питания, туристы, город Сочи, качество услуг общественного питания.

Потребность в пище во все времена для каждого человека была одной из самых важных среди личных потребностей. По данным маркетинговых агентств количество людей, регулярно пользующихся услугами общественного питания по месту работы, учебы, во время культурно-бытовых, туристических поездок и т.п. ежегодно увеличивается на 3-5%.

Классификация заведений общественного питания, которые имеются на сегодняшний день в полной мере, отражает состояние отечественной экономической науки. В деловых изданиях принята западная интегральная идентификация заведений общественного питания: В соответствии с этой классификацией все предприятия общественного питания подразделяются на: мобильные точки-киоски, рестораны быстрого обслуживания, рестораны столового типа, демократичные рестораны, элитные рестораны [1.с.339].

Главной задачей предприятий общественного питания является удовлетворение спроса населения посредством: повышения качества продуктов и услуг, улучшение обслуживания, разумной ценовой политики

По статистическим оценкам, рынок ресторанов в России растет до 20% в год [2]. Соответственно основная доля новых ресторанов, баров, кафе и подобных заведений общепита увеличивается в южных городах, городах-курортах. По мнению экспертов увеличение заинтересованности ресторанным рынком достигается: с одной стороны - повышением инвестиционной привлекательности ЮФО, увеличением объемов въездного туризма, а с другой - ростом доходов населения и покупательской способности южан. Также многие аналитики пришли к выводу, что возникла определенная мода на посещение подобных заведений, вследствие – повысилась культура «ресторанного» питания.

По итогам интернет-опроса по степени удовлетворенности от

посещения заведений общественного питания можно сделать вывод, что жители г.Сочи не довольны представленным предложением. Основная проблема заключается в маленьком количестве заведений с «доступными» ценами, но при этом качественным обслуживанием. В последнее время наблюдается «омоложение» посетителя ресторана уровня «выше среднего». Этот факт приводит к необходимости разнообразить развлекательные программы.

Весь ресторанный рынок Сочи можно разделить на две большие доли. В первую входят заведения общественного питания, которые располагаются в прибрежной зоне, они составляют около 40 %. Во вторую – «прочие», т.е. те заведения, которые находятся непосредственно в городе.

Жители города в основном предпочитают посещать «прочие» заведения. Так как такие заведения представляют доступную ценовую политику для среднего класса. Преимущественно к ним относятся молодёжь и высокообразованные люди среднего возраста. Они платежеспособны, работают, нуждаются в отдыхе и развлечениях.

Сочи является курортным городом, который ежегодно посещает большое количество российских и иностранных туристов. Посещение ресторанов, баров, кафе - объектов общественного питания, обязательный пункт в программе отдыха любого туриста. Поэтому важную роль в ресторанном бизнесе города Сочи играют туристы.

Основной приток российских и иностранных туристов в Сочи принесли XXII Олимпийские игры, которые прошли в 2014г. Это событие изменило ресторанный рынок в лучшую сторону: заинтересованность федеральных сетей работы на рынке города Сочи; были привлечены управляющие из других городов и регионов, в которых данная отрасль развита лучше (преимущественно Москва и Санкт-Петербург); а также повысилось качество предоставляемых услуг.

В период с 2007 г. по 2014 г. на территории Сочи: в Адлерском районе, с Красной поляне, Имеретинской низменности были построены олимпийские объекты, дорожные развязки, различные жилые комплексы, торговые и офисные центры, приводились в порядок парки, остановочные комплексы. Строительство сложных олимпийских и инфраструктурных объектов потребовало привлечения инвестиций и квалифицированных кадров, в Сочи оживилась деловая жизнь, появилась платежеспособная публика, присутствующая в городе круглогодично.

Администрация города пыталась помочь рестораторам в улучшении качества предоставляемых услуг. Были организованы курсы для повышения квалификации персонала. Но проблемы с качеством обслуживания наблюдаются до сих пор. Во всех сегментах ресторанной индустрии города мало специалистов высокого уровня — проблема кадров актуальна и сейчас.

На данный момент, заведения, открытые во время олимпиады, продолжают работать и только повышают уровень обслуживания. На

территории г. Сочи число предприятий общественного питания составляет 918 объектов с количеством посадочных мест – 59550 шт. [2].

Для предприятий общественного питания в последнее время свойственно расширение сферы деятельности. Предлагаемые услуги становятся более разнообразными. Оборót общественного питания в 2014 г., сложился в объеме 1011 млн.рублей и вырос в 2,4 раза относительно аналогичного периода 2013 года. Количество посадочных мест в 2014 г. увеличилось на 11% [2].

Ресторанный бизнес в Сочи становится более интересным. Жители города и туристы имеют возможность выбора между такими сегментами, как: кофейня, стейк-хаус, бары, рестораны итальянской, японской или восточной кухонь.

Расширение сетевого бизнеса в сфере питания сегодня видно и по резкому увеличению известных торговых марок на дверях заведений, и по широкомасштабным рекламным кампаниям сетей [3. с142].

Очень активно продолжают развиваться сегменты фастфуда и так называемые «фуд корты» в торговых центрах. В данном случае зона питания совмещена с развлекательным центром, что само по себе неудивительно. Интересно, что развлекательная зона и зона питания находятся в отдельно стоящем здании (но на территории торгового центра). То есть торговый и развлекательный центры входят в одну структуру, но представляют собой два разных бизнеса, дополняющие друг друга [3. с 142].

В данном сегменте тяжеловесом является «Макдоналдс». Так же на рынке представлены: MealWay (основное предложение – бургеры), набирает обороты BurgerKing, Subway (имеет восемь филиалов), KFC (полное наименование KentuckyFriedChicken), Ростик'с, в нише уличных киосков (streetfood) — сеть передвижных вагончиков-«тонаров» — «Крошка-картошка».

В процессе подготовки к Олимпиаде начал развиваться сегмент столовых. Были открыты столовые «Сели-поели», «Поедим» и другие, преимущественно вдоль трасс, вблизи стройки олимпийских объектов. Отчасти это можно объяснить невысокими доходами жителей (средняя зарплата составляет 25 000–27 000 руб.), отчасти – потребность в сегменте, рассчитанном на рабочих, строителей, автомобилистов и путешественников. По мнению рестораторов края, будущее за демократичными семейными ресторанами, где средний чек будет от 200 до 400 руб [2].

Не заполненным остается сегмент элитных ресторанов. По данным экспертов ниша элитных ресторанов не приносит городу такой прибыли, как, например, предприятия фаст-фуда, кафе и баров. На этот факт, очевидно, влияют: отсутствие специалистов, готовых удерживать уровень предприятий данного типа, и второе, низкий уровень доходов среднего потребителя.

Итак, можно сделать вывод, что ресторанный бизнес продолжает постепенно процветать и развиваться, осваивать новые ниши для выхода на

мировой уровень.

Использованные источники:

1. Давыдович А.Р. Сравнительный анализ организационного устройства общественного питания в России // Проблемы современной экономики. 2011. № 1. С. 338-342.
2. База данных показателей муниципальных образований (БД ПМО). http://krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krsdstat/ru/municipal_statistics/main_indicators (Дата обращения: 01.11.2015)
3. Давыдович А.Р. Особенности управления сетевыми предприятиями питания в Краснодарском крае // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2010. № 14. С. 138-143.

Салахова А.И.
студент 2 курса
КФУ

Институт управления, экономики и финансов
Россия, г. Казань

НЕОБХОДИМОСТЬ КОНТРОЛЯ ЗА ОТРАСЛЕВЫМИ РЫНКАМИ СО СТОРОНЫ ГОСУДАРСТВА

Государство определяет правила, по которым совершаются деловые операции экономических агентов, оказывает воздействие на потоки товаров и ресурсов в экономике, поддерживает или препятствует той или иной деятельности индивидов и институтов экономической системы.

Основная причина необходимости государственной отраслевой и промышленной политики - провалы рынка.

К провалам рынка относятся: монопольная власть, внешние эффекты, невозможность производства рыночной системой общественных благ; несовершенство системы информации.

Общая цель государственной отраслевой политики - решение проблем, связанных с провалами рынка, для повышения общественного благосостояния.

Ключевые слова: *регулирование, факторы, экономика, отрасль, агент, власть, государство*

Необходимость ГРЭ в России обусловлена группами факторов:

1-я группа факторов:

- несовершенство конкуренции, проявляющееся в тенденции к монополизации рынков;

- наличие внешних отрицательных эффектов, таких как загрязнение окружающей среды, несовершенство и неравный доступ различных рыночных субъектов к информации;

- неспособность рынка обеспечить граждан общественными товарами (содержание армии, организация управления и внутренней безопасности,

образование, медицина, наука, культура);

- дифференциация доходов сверх разумной нормы, приводящая к социальной напряженности;

- наличие членов общества не имеющих средств к существованию (инвалиды, пенсионеры);

- безработица и инфляция;

- необходимость развития фундаментальной науки, так как она дает отдачу через много лет;

- наличие отраслей инфраструктуры, не приносящих больших доходов, требующих больших капиталовложений, но обеспечивающих общие условия функционирования экономики;

- становление новых отраслей экономики, которые вначале обычно малорентабельны;

- необходимость контроля за эффективным использованием природных ресурсов;

- принятие государственных стандартов качества товаров;

- эффективное использование земельных ресурсов;

- обеспечение экономики денежной массой и установление процентных ставок;

- необходимость создания условий для ведения бизнеса.

2-я группа факторов связана с переходным характером экономики России и процессом глобализации мировой экономики:

- неустойчивость и многовариантность развития;

- кризисное состояние экономики;

- смена технологических и экономических укладов;

- структурные сдвиги в экономике.

- изменения в положении стран в международном разделении труда;

- формирование и распада интеграционных группировок;

- разрыв кооперационных связей и уход с освоенных рынков;

- возрастание конкурентной борьбы за лидерство на мировом рынке;

- обострение борьбы за ресурсы (минеральное сырье, энергетические ресурсы, лесные и биоресурсы, чистая вода);

- усиление процесса проникновения транснациональных корпораций на национальные рынки и возникновением угрозы вытеснения национальных товаропроизводителей.

3-я группа факторов связана с особенностями России как цивилизации: большой территорией, сильной дифференциацией регионов, многонациональностью, наличием различных религий.

Для согласования таких сложных проблем нужна объединяющая сила государства, основанная, с одной стороны, на традиции, с другой стороны, учитывающая сложности современного периода.

Тем не менее, всегда существует противоположная точка зрения.

Так, Комиссия РСПП¹¹ по ЖКХ в сентябре 2015 года выступила против избыточного государственного контроля и за появление структуры стратегического планирования в области энергетики.

Устранение избыточного государственного регулирования позволит снизить стоимость электрической и тепловой энергии для потребителей, но при этом энергетическому бизнесу необходима площадка для стратегического планирования. Об этом говорилось 28 октября 2015 года на совместном заседании комиссий и комитетов РСПП.

Эксперты РСПП оценивают ряд разрабатываемых изменений в законодательстве критически и не поддерживают их. В частности, негативно оцениваются поправки в федеральные законы «Об электроэнергетике» и «О теплоснабжении».

Законопроект «О внесении изменений в Федеральный закон «Об электроэнергетике» в части совершенствования требований к обеспечению надежности и безопасности электроэнергетических систем и объектов электроэнергетики» (01.10.2015 внесен Правительством Российской Федерации в Государственную Думу) приведет к существенному усилению административных барьеров для основных субъектов рынков электроэнергии - потребителей и производителей энергии, росту издержек в электроэнергетической отрасли. Следовательно, рост цен и тарифов для населения и бизнеса будет неизбежен.

Предоставляемые проектом этого закона широта и неограниченность полномочий по установлению требований к надежности и безопасности энергосистем, при плотном взаимодействии с субъектами технологической инфраструктуры и в условиях значительной стоимости реализации предъявляемых требований, являются коррупциогенным фактором. Кроме того, законопроект содержит отсылочные нормы, которые приводят к принятию подзаконных актов, вмешивающихся в предмет исключительной компетенции Правительства Российской Федерации.

Проект Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О теплоснабжении» (09.10.2015 внесен Правительством Российской Федерации в Государственную Думу) также не поддерживается экспертами Комиссии РСПП по ЖКХ. Для снижения числа инцидентов на объектах теплоснабжения законопроект предполагает введение дополнительного контроля и усиление ответственности. Между тем, усиление государственного надзора не способно решить главную причину роста аварий: накапливающееся недофинансирование отрасли и отсутствие стабильных долгосрочных правил функционирования рынка тепловой энергии, которые бы стимулировали инвестиции в модернизацию систем теплоснабжения.

Однако, предложение о создании структуры, отвечающей за развитие электроэнергетических систем и осуществляющей функции по

¹¹ Российский союз предпринимателей и промышленников)

экономической оценке требований в области надежности, прозвучавшее на заседании от имени Министерства экономического развития России, воспринято позитивно бизнес-сообществом.

Структура будет эффективной, если станет частью «Совета рынка», - считают эксперты. Минэкономразвития, в свою очередь, предлагает создать НП «Совет по надежности и развитию ЕЭС России» как самостоятельную структуру. При этом, отмечалось сегодня на заседании, - «Системный оператор», отвечающий за надёжность, на текущий момент не учитывает экономическую логику принимаемых решений, что не позволяет ему в полной мере стать центром стратегического регулирования отрасли.

Прозвучавшие на заседании предложения о совершенствовании институтов функционирования в отрасли, а также о необходимости сокращения контрольно-надзорной деятельности в электро- и теплоэнергетике РСПП направит в Правительство Российской Федерации¹².

Использованные источники:

1. Актуальные проблемы внешнеэкономической стратегии России / Под ред. С.А. Ситоряна. – М: Наука, 2013. – 326 с.
2. Министерство экономического развития. Портал внешнеэкономической информации. URL: <http://www.ved.gov.ru/mdb/database/>, (дата обращения: 15.10.2015).
3. Нешиной А. Н. Конкурентоспособность и условия воспроизводства // Экономист. – 2014. – № 3. – С. 3-12.
4. Устранение избыточного государственного регулирования позволит снизить стоимость электрической и тепловой энергии для потребителей// Нефть России. 29.10.15,

Салихьянов Д.И.

студент 4 курса

Исхаков А.У.

студент 4 курса

Иксанов Р.А.

ассистент

кафедра ГМУ и права

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМА ТЕКУЧЕСТИ КАДРОВ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ

Текучесть кадров - показатель, фиксирующий уровень изменения состава работников организации вследствие увольнения и перехода на другую работу по личным мотивам[2].

На сегодняшний день проблема текучности кадров актуальна для всех

¹² Устранение избыточного государственного регулирования позволит снизить стоимость электрической и тепловой энергии для потребителей// Нефть России. 29.10.15,

сфер деятельности. По отношению к государственной службе данная проблема особо актуальна.

Государственная служба очень специфична по своей природе, она строго регламентирована нормативными актами. При этом необходимо учитывать большой объем этих актов и постоянное принятие новых. Кроме того, развитие общества усложняет процесс принятия решения, что обязывает иметь высокий уровень знаний при разрешении управленческих задач[3].

Основная причина текучести — недовольство работников своим положением. В частности, речь идет о неудовлетворенности заработной платой, условиями и организацией труда; нерешенности социальных проблем; отдаленности работы от дома; отсутствии условий для отдыха, детских учреждений; неуважительном отношении со стороны руководства, неустойчивости служебного положения и невозможности сделать карьеру.

Таким образом, текучесть кадров связана не только с социальной и бытовой неустроенностью, но и со сложностями самореализации.

Привлечение квалифицированных и компетентных специалистов и предотвращение текучести кадров — одни из приоритетных задач государственной службы.

Следовательно, необходимо выстроить систему, которая могла бы обеспечить стимулы для развития карьеры государственных служащих, стимулировать их к соблюдению этических норм поведения, а также мотивировать к достижению намеченных результатов.

Для того чтобы снизить текучесть, необходимо устранить причины, приводящие к ее росту или способствующие сохранению на высоком уровне. Поэтому следующей задачей должна стать разработка комплекса управленческих решений, направленных на нормализацию уровня текучести, то есть приведение к уровню ниже критического значения.

Для того чтобы облегчить разработку таких мероприятий, необходимо, в свою очередь, проведение факторного анализа показателей уровня текучести в различных подразделениях, должностных и возрастных категориях.

Для управления уровнем текучести необходим целый ряд преобразований. Первый этап предусматривает проведение мероприятий в масштабе всего организации. Любые преобразования необходимо начинать с анализа и оптимизации организационной структуры. Это необходимо для того, чтобы последующие мероприятия были максимально эффективными[4].

Затем необходимо проанализировать существующую систему оплаты труда и стимулирования, социального обеспечения сотрудников.

Наконец, необходимо провести анализ существующей корпоративной культуры.

Важно отметить, что достижение положительных результатов в ходе

проведения комплекса таких мероприятий вовсе не является основанием для того, чтобы забыть о текучести и сосредоточиться на других проблемах. Наблюдение за уровнем текучести следует проводить на постоянной основе, периодически возвращаясь к тем или иным элементам мероприятий по управлению текучестью персонала.

В целом состояние государственной службы в настоящее время характеризуется ее низкой эффективностью в сравнении с теми затратами, которые общество и государство несут при обеспечении государственной службы; недостаточной гибкостью и приспособленностью к решению задач гражданского общества и формирования рыночной экономики.

Невосприимчивостью к новым методам и формам организации, планирования, ресурсного обеспечения и стимулирования деятельности государственных служащих [2].

Подводя итог, следует еще раз отметить, что, возвращаясь к вопросу в настоящее время, важно осознавать влияние не только внутренних факторов, но и внешних.

Отток кадров из аппарата государственного управления снизился ввиду ухудшения положения в бизнесе. Именно стабильность государственной гражданской службы стала главным приоритетом для государственного служащего.

Если не разрешать иные проблемы государственной службы, снижающие ее привлекательность главным образом для самих гражданских служащих, можно ожидать новую волну дестабилизации системы кадров в сфере государственного управления.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 27.07.2004 № 79-ФЗ (ред. от 11.07.2011) «О государственной гражданской службе Российской Федерации»
2. Юрасов И.А. «Проблемы формирования рабочих кадров в России на современном этапе»
3. Прохоров А.П. Русская модель управления.
4. Кибанова А.Я «Управление персоналом организации»

*Самойлов А.В.
преподаватель
кафедры менеджмента организации
Ковылкинский филиал
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарёва»
Россия, г. Ковылкино*

СПЕЦИФИКА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ БУДУЩЕГО В УСЛОВИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕЦЕССИИ

Более детальное понимание природы и целей стратегического управления можно получить при сравнении его с оперативным управлением. Такое сравнение можно осуществлять по следующим параметрам [3, с.11 –

12]:

- организационный уровень разработки и принятия решений;
- непрерывность процесса планирования и осуществления;
- преобладание «жестких» или «мягких» проблем и решений;
- количество рассматриваемых альтернатив решения;
- объем и тип необходимой управленческой информации;
- временные интервалы планирования, осуществления и контроля управленческих действий;
- приоритетность решений;
- детализированность разработок;
- используемые человеческие ресурсы управления;
- точность контроля и оценки;
- превалирующие интересы участников процесса принятия решений;
- отношение к риску, степень риска и последствия реализации рискованных решений.

Рассмотрим отличия в содержании параметров стратегического управления и оперативного управления [1, с.24], приведенные в соответствии с таблицей 1.1.

Стратегические решения разрабатываются и контролируются на самом верхнем уровне управления. Нижестоящие уровни выполняют функции поставщиков информации для стратегического управления. Оперативные решения принимаются на всех уровнях управления.

Таблица 1.1 – Сравнение стратегического и оперативного управления

Показатель	Стратегическое управление	Оперативное управление
Тип поведения	Предпринимательский	Приростной
Тип реакции	Инновационный	Производственный
Результат	Рост потенциала, гибкости	Рост прибыли
Факторы успеха	Изобретательность, предвидение	Эффективное производство, активная конкуренция
Тип планирования	Программирование	Бюджетирование
Тип проблемы	«Мягкий»	«Жесткий»
Объект информации	Проблемы, возможности	Спрос, прибыльность
Структура	Динамичная	Статичная
Власть	Сосредоточена в общем руководстве, развитии, НИОКР	Сосредоточена в производстве у менеджеров среднего звена
Уровень принятия решений	Высшее руководство	Руководство подразделений
Степень неопределенности решений	Высокая	Низкая
Риск	Допускается	Не допускается
Временные рамки	Более 1 года	До 1 года

Разработка стратегии фирмы осуществляется в условиях неопределенности. Причем неопределенность порождают как процессы вне организации, так и внутри нее. Внешняя среда характеризуется неустойчивостью действия факторов, вынуждающих организацию изменяться. Неопределенность внутренних факторов обуславливается взаимосвязью и взаимозависимостью компонентов и подсистем организации как сложной системы. Однако точно и детально моделировать поведение сложных систем нельзя; можно лишь выявлять и предвидеть тенденции их саморазвития.

Отсюда проистекают следующие различия стратегического и оперативного управления: прерывистость и системность процесса управления, а также преобладание в стратегическом управлении «мягких» проблем, то есть таких, которые характеризуются неопределенностью исходных параметров и граничных условий.

При стратегическом планировании важно на ранних этапах процесса выдвинуть и рассмотреть максимально возможное количество альтернатив. Эта процедура снижает степень риска ошибки планирования, которая может стоить дорого. Однако, чем больше альтернатив, тем больше требуется приложить усилий и времени для их оценки. В случае оперативного управления менеджеры имеют дело в основном с «жесткими» проблемами, решение которых запрограммированы, или «мягкими» решениями, но с высоким риском серьезного ущерба при ошибке.

Для разработки стратегии необходим большой объем информации, получаемой из разных источников и о самых разнообразных процессах как во внешнем окружении организации, так и во внутриорганизационных системах. Процессы же сбора информации для оперативного управления в значительной мере формализованы, источники ее стабильны и находятся внутри организации, качество и достоверность информационных данных можно проконтролировать.

Различаются временные масштабы планирования и управления. Стратегическое планирование и управление ориентируется на длительные промежутки, обычно три – пять лет, в то время оперативное управление нацелено на решение задач, которые требуют недель или месяцев работы.

Между стратегическими и оперативными решениями существует тесная связь. Оперативные решения всегда являются элементом выполнения стратегии и нацелены на достижение перспективных целей. Поэтому стратегия формулируется в более общих чертах, менее датализированно, чем оперативные цели.

Различается и использование человеческих ресурсов в стратегическом планировании и оперативном управлении. Стратегическое управление осуществляется высшим управленческим персоналом. Часто требует привлечения внешних и внутренних консультантов. Затраты на человеческие ресурсы в процессе стратегического управления высоки. Оперативное

управление осуществляется средним и линейным управленческим персоналом, и затраты на него включаются в затраты на заработную плату.

Риск принятия стратегических решений несоизмеримо выше по сравнению с возможными потерями от неправильных оперативных решений, что объясняется как масштабами решений, так и различным уровнем неопределенности и сложности среды.

Стратегическое управление во главу угла ставит повышение адаптационной способности компании, задачу повышения ее устойчивости по отношению к меняющимся воздействиям внешней среды. В качестве важнейшего фактора успеха стратегическое управление рассматривает человеческие ресурсы организации и использование скрытых резервов организационной культуры, а оперативное управление – эффективное производство, активную конкуренцию.

Рассмотрев основные отличия стратегического и оперативного управления, необходимо отметить, что стратегическое управление является важнейшим фактором успешного выживания в усложняющейся конкурентной борьбе. Однако в настоящее время постоянно можно наблюдать в действиях организаций отсутствие стратегичности, что и приводит их зачастую к поражению в рыночной борьбе. Отсутствие стратегического управления проявляется прежде всего в следующих двух формах.

Во-первых, организации планируют свою деятельность, исходя из того, что окружение либо не будет вообще меняться, либо в нем не будет происходить качественных изменений. При нестратегическом управлении составляется план конкретных действий как в настоящем, так и в будущем, априори базирующийся на том, что четко известно конечное состояние и что окружение фактически не будет меняться. Видение долгосрочной перспективы – очень важная составляющая управления. Однако это ни в коей мере не должно означать экстраполяции существующей практики и существующего состояния окружения на много лет вперед.

В случае стратегического управления в каждый данный момент фиксируется, что организация должна делать в настоящее время, чтобы достичь желаемых целей в будущем, исходя при этом из того, что окружение и условия жизни организации будут изменяться, т.е. при стратегическом управлении как бы осуществляется взгляд из будущего в настоящее.

Во-вторых, при нестратегическом управлении выработка программы действий начинается с анализа внутренних возможностей и ресурсов организации. При таком подходе все, что организация может определить на основе анализа своих внутренних возможностей, так это то, какое количество продукта она может произвести и какие издержки при этом она может осуществить. Объем производства и величина издержек не дают ответа на вопрос о том, насколько созданный фирмой продукт будет принят рынком – какое количество будет куплено и по какой цене, определит рынок.

Наряду с явными преимуществами стратегическое управление имеет ряд недостатков и ограничений по его использованию, которые указывают на то, что и этот тип управления, равно как и все другие не обладает универсальностью применения в любых ситуациях для решения любых задач.

Во-первых, стратегическое управление в силу своей сущности не дает, да и не может дать точной и детальной картины будущего. Формируемое в стратегическом управлении будущее желаемое состояние организации – это не детальное описание ее внутреннего и внешнего положения, а, скорее, качественное пожелание к тому, в каком состоянии должна находиться организация в будущем, какую позицию занимать на рынке и в бизнесе, какую иметь организационную культуру, входить в какие деловые группы и т.п. При этом все это в совокупности должно составлять то, что определит, выживет или нет организация в будущем в конкурентной борьбе.

Во-вторых, стратегическое управление не может быть сведено к набору рутинных правил, процедур и схем. Стратегическое управление – это скорее определенная философия или идеология бизнеса и менеджмента. И каждым отдельным менеджером оно понимается и реализуется в значительной мере по-своему.

В-третьих, требуются огромные усилия и большие затраты времени и ресурсов для того, чтобы в организации начал осуществляться процесс стратегического управления. Необходимо создание и осуществление стратегического планирования, что в корне отлично от разработки долгосрочных планов, обязательных к исполнению в любых условиях.

В-четвертых, резко усиливаются негативные последствия ошибок стратегического предвидения. В условиях, когда в сжатые сроки создаются совершенно новые продукты, когда в короткие сроки кардинально меняются направления вложений, когда неожиданно возникают новые возможности для бизнеса и на глазах исчезают возможности, существовавшие много лет, цена расплаты за неверное предвидение и соответственно за ошибки стратегического выбора становится зачастую роковой для организации.

В-пятых, при осуществлении стратегического управления зачастую основной упор делается на стратегическое планирование. На самом же деле важнейшей составляющей стратегического управления является реализация стратегического плана. Это предполагает в первую очередь создание организационной культуры, позволяющей реализовать стратегию, создание систем мотивирования и организации труда, создание определенной гибкости в организации и т.п. При этом при стратегическом управлении процесс выполнения оказывает активное обратное влияние на планирование, что еще более усиливает значимость фазы выполнения. Поэтому организация в принципе не сможет перейти к стратегическому управлению, если у нее создана, пусть даже и очень хорошая, подсистема стратегического планирования и при этом нет предпосылок или возможностей для создания подсистемы стратегического выполнения [2, с.162].

Особенностью стратегического управления является еще то, что процесс управления должен быть упреждающим, а не реактивным. При упреждающей стратегии менеджеры пытаются воздействовать на события во внешнем окружении, а не просто реагировать на них. Факторы косвенного и прямого воздействия объясняют стремление крупного бизнеса влиять на принятие политических, экономических, законодательных и иных изменений на макро- и микроуровне.

В хозяйственной практике России механизм стратегического менеджмента находится на стадии становления. При этом отечественные и международные аналитики считают, что российский рынок вступил в ту стадию, когда отсутствие разработанной стратегии мешает предприятиям на каждом шагу. Сиюминутные стратегические решения, которые принесли некоторым предприятиям успех сразу после 1991 г., теперь не работают, многие новые предприятия исчезли или, достигнув определенного уровня, перестали расти. Поэтому руководители новых компаний, так и директора многих государственных предприятий подходят к пониманию необходимости разработки стратегии развития. Этому способствуют идентификация предприятия как целостной обособленной системы, формирование новых целевых установок и интересов предприятия и его работников.

Необходимость становления системы стратегического управления в отечественной практике обуславливается также происходящими интеграционными процессами. В российском бизнесе возникают промышленные группы, объединяющие технологически связанные предприятия, идет активный процесс образования финансово-промышленных групп (ФПГ), коммерческие компании почти одновременно с созданием основного бизнеса начали организовывать финансово-коммерческие группы. Даже малые предприятия для успешного функционирования объединяются в корпорации, которые называют малыми многопрофильными.

Следующей важной особенностью развития стратегического управления является процесс глобализации бизнеса, который затронул и нашу страну. Глобальные фирмы рассматривают мир как единое целое, в котором стираются национальные различия и предпочтения, происходит стандартизация потребления. Продукция глобальных фирм – Mars, Siemens, Sony, Proctor & Gamble, L'Oreal и множества других продается во всех странах мира и является важным фактором конкуренции на национальных рынках. Противостоять натиску товаров глобальных фирм можно, только действуя аналогичными методами, то есть разрабатывая стратегию работы в конкурентной среде.

Главный смысл принятия в российских предприятиях более четко выраженной экономической стратегии, пожалуй, заключается в обозначении ясной линии на переход к инновационному типу развития.

Экономические преобразования в России проходят в период,

совпавший с нарастанием комплекса острых противоречий в мировом хозяйстве. Обострение общемировых противоречий, в сущности, было вызвано концептуальным кризисом модели потребительского общества, сложившейся в сравнительно небольшой группе высокоразвитых стран, которая стала на определённом этапе «идеалом» для всего человечества. Долговременное будущее России как целостной национально-хозяйственной системы может быть выпестовано только активной позицией страны, её государства, власти, правительства, представителей общественных движений и экономики на мировом пространстве поиска оптимальных решений по дальнейшему социально-экономическому устройству. И эта позиция должна соответствовать стратегическим интересам нации в целом.

Творческое начало при определении национального стратегического курса России должна стать основополагающим принципом. Концептуальная самостоятельность страны в этих действиях явится также одним из серьёзных факторов выбора оптимального пути в стратегических блужданиях всего мира.

Таким образом, становление системы стратегического управления на российских предприятиях может помочь их руководителям:

- предвидеть тенденции развития бизнеса и изменение конкурентных сил на обслуживаемом рынке;
- отслеживать и понимать влияние внешнего окружения, особенно потребителей;
- делать стратегический выбор и реализовывать стратегию

Специальные инструменты, методы стратегического управления помогают руководителям оценить и проранжировать различные виды бизнеса, сфокусировать внимание на решающих проблемах и направлениях и в конечном итоге обеспечить устойчивое развитие предприятия и его конкурентоспособность в долгосрочной перспективе.

Использованные источники:

1. Веснин В. Р. Стратегическое управление: Учебник. – М.: ООО «ТК Велби», Изд-во Проспект, 2010. – 328 с.
2. Гапоненко А.Л. Стратегическое управление: Учебник/А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин. – М.: Омега – Л, 2012. – 472 с.
3. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: Теория и практика: Учебное пособие для вузов / А.Т. Зуб. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Аспект Пресс, 2010. – 415 с.

*Сезёв В.В., к.м.н.
руководитель
ФГБУЗ МСЧ N 92
Россия, г. Миасс*

СУЩНОСТЬ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В МЕДИЦИНСКОЙ СФЕРЕ

Аннотация: в статье рассматривается понятие ответственности, в том числе применительно к медицинской сфере. Анализируются особенности

медицинской деятельности и виды ответственности за правонарушения медицинских работников.

Ключевые слова: ответственность; нормы; юридическая ответственность; медицинская деятельность.

Каждый человек имеет право на такой жизненный уровень, который является необходимым для поддержания здоровья и благосостояния его самого и его семьи, и который включает пищу, одежду, жилье, медицинское наблюдение и соответствующее социальное обслуживание¹³. Право на охрану здоровья, являясь один из неотъемлемых прав человека, обеспечивает свободу и самостоятельность личности, гарантирует защиту от любых форм насилия, жестокого и унижающего человеческое достоинство отношения. Указанное право индивидуализирует человека и способствует его личной свободе, а именно возможности осуществлять беспрепятственный выбор среди различных вариантов поведения в рамках социальных отношений, являясь одним из условий активной жизнедеятельности в обществе.

Совокупность приемов и методов, посредством которых право оказывает влияние на общественные отношения и поведение людей, определяется как метод правового регулирования.

Тема ответственности в медицинской сфере не теряет своей актуальности не только в России, но и во всем мире. Наверное, с появления первых врачей, люди пытаются решить вопрос о том, какую ответственность, и должен ли вообще, нести врач, допустивший ошибку.

Ответственность медицинских работников учреждений системы здравоохранения является достаточно острой медико-юридической проблемой, для решения которой необходимо проведение научных исследований и активная работа по внедрению их результатов и предлагаемых эффективных мероприятий по совершенствованию разрешения проблем, касающихся указанных вопросов, на практике.

На сегодняшний день высокая степень ответственности, возложенной на медицинского работника, преимущественно обосновывается тем, что он получает в свои руки жизнь и здоровье человека, что является наиболее значимой общественной ценностью, при этом человека в большинстве случаев больного, то есть уже находящегося в опасности. Последнее во многих случаях обусловлено несоблюдением человеком здорового образа жизни и безответственным поведением в отношении к своему здоровью. В то же время, доверяя свое здоровье медицинским работникам, общество пытается установить жесткий контроль за их деятельностью, в том числе путем применения механизмов юридической ответственности.

Тем не менее, следует отметить, что в большинстве случаев не учитывается риск, свойственный медицинской деятельности во

¹³ Всеобщая декларация прав человека [Электронный ресурс] – Электронная база данных «Инфодиск: Юридическая база». – 2009.

взаимоотношениях с пациентами, особенно имеющими расстройства физического и психического здоровья.

В существующей юридической практике под ответственностью понимают отрицательные последствия для человека в виде определенных недостатков физического, материального или морального характера из-за действий или бездействия, осуждаемых обществом¹⁴.

Ответственность является одной из основных юридических категорий, это понятие широко используется в правоприменительной деятельности. Однако сам термин «ответственность» многозначен и понимается в разных аспектах.

Сегодня в основе всех видов ответственности лежат правила общественного поведения или нормы. Нарушение одних норм приводит к возникновению ответственности, в то время как ее действие регулируется другими нормами.

В зависимости от роли государства существующие нормы можно разделить на моральные (не регулируются государством), юридические (регулируются только государством) и смешанные (регулируются и государством, и общественным мнением). Следовательно, нарушение моральных норм приводит к наступлению только моральной ответственности, нарушение юридических – юридической, а нарушение смешанных норм – и юридической, и моральной. Можно различать социальную, моральную, политическую, юридическую ответственность. Социальная ответственность – обобщающее понятие, включающее все виды ответственности в обществе. С этой точки зрения моральная и юридическая ответственность – это разновидности (формы) социальной ответственности.

Моральная или этическая, ответственность играет чрезвычайно важную роль в профессии врача. В связи с тем, что государственным регулированием не могут быть охвачены значительные сферы медицинской деятельности, становится важным значение кодексов профессиональной этики.

Между моральной и юридической ответственностью проходит очень тонкая граница.

Под юридической ответственностью подразумевают обязанность лица терпеть неблагоприятные последствия, предусмотренные нормами права, за совершение правонарушения. Юридическая ответственность проявляется в виде наложения на человека конкретной меры государственного принуждения.

Под медицинской деятельностью следует понимать диагностику заболеваний с использованием субъективных и объективных методов исследования (выявление жалоб, сбор анамнеза жизни и болезни, анализ данных обследования, инструментальных, лабораторных и других методов исследования), лечение (медикаментозное, хирургическое,

¹⁴ Медицинское право. Колоколов Г.Р., Махонько Н.И. – М.: Дашков и К, 2009. – 452 с.

физиотерапевтическое) и реабилитацию (восстановление утраченных в результате заболевания функций органов и систем) больных.

Ответственность в сфере медицинской деятельности – это вариант юридической ответственности, который возникает вследствие нарушения в области имущественных или личных неимущественных благ граждан в сфере охраны здоровья, и состоящий преимущественно в необходимости возмещения вреда.

В настоящее время законодательство Российской Федерации об охране здоровья граждан подвержено существенным преобразованиям. Число нормативно-правовых актов, которые регулируют общественные отношения в области охраны здоровья граждан и оказания медицинской помощи, неуклонно увеличивается, к тому же в данной сфере наблюдается тенденция систематизации законодательства. В частности, по причине необходимости совершенствования правового регулирования медицинской сферы в ноябре 2011 года был принят Федеральный закон «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации»¹⁵, который стал базовым нормативным актом для всей сферы здравоохранения РФ.

Таким образом, в зависимости от роли государства существующие нормы могут быть разделены на моральные (не регулируются государством), юридические (регулируются только государством) и смешанные (регулируются и государством, и общественным мнением).

Под медицинской деятельностью понимают диагностику заболеваний с использованием субъективных и объективных методов исследования, лечение и реабилитацию больных.

Ответственность в медицинской сфере представляет собой вариант юридической ответственности, который возникает в результате нарушения имущественных или личных неимущественных благ граждан в сфере охраны здоровья, и состоящий в основном в необходимости возмещения вреда.

Использованные источники:

1. Всеобщая декларация прав человека [Электронный ресурс] – Электронная база данных «Инфодиск: Юридическая база». – 2009.
2. Медицинское право. Колоколов Г.Р., Махонько Н.И. – М.: Дашков и К, 2009. – 452 с.
3. Об основах охраны здоровья граждан в РФ: Федеральный закон от 21 ноября 2011 г. № 323-ФЗ // СЗ РФ. 2011. № 48. Ст. 6724.

¹⁵ Об основах охраны здоровья граждан в РФ: Федеральный закон от 21 ноября 2011 г. № 323-ФЗ // СЗ РФ. 2011. № 48. Ст. 6724.

*Сезёв В.В., к.м.н.
руководитель
ФГБУЗ МСЧ N 92
Россия, г. Миасс*

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ВНЕДОГОВОРНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В СФЕРЕ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

Аннотация: в статье раскрыта специфика внедоговорной ответственности за ненадлежащее оказание медицинских услуг, отображены ее условия и особенности.

Ключевые слова: внедоговорная ответственность; деликтная ответственность; вред; противоправность; причинная связь; вина.

Внедоговорная ответственность при оказании медицинских услуг возникает в случае совершения противоправных действий одним лицом в отношении другого при отсутствии между ними договора или независимо от имеющихся между ними договорных отношений. Данный вид ответственности наступает за нарушение обязанностей, которые прямо определены нормативно-правовыми актами, и чаще всего находит выражение в форме возмещения убытков. Многие вопросы института внедоговорной ответственности остаются нерешенными и сегодня, что обуславливает актуальность выяснения ее особенностей и условий наступления.

Внедоговорная ответственность включает деликтную ответственность. Особенность деликтной ответственности за ненадлежащее оказание медицинских услуг обусловлена тем, что она возникает при наличии специального гражданско-правового деликта, а также в особенностях состава соответствующего правонарушения. Условиями наступления деликтной ответственности за ненадлежащее оказание медицинских услуг являются такие элементы как вред, противоправное деяние, причинная связь между противоправным деянием и вредом, а также наличие вины¹⁶.

Наличие вреда также является одним из требований для привлечения к деликтной ответственности за ненадлежащее предоставление медицинских услуг. Размер и основание деликтного вреда определяются только нормативными актами. Непосредственное возмещение вреда за ненадлежащее оказание медицинских услуг возлагается на юридического исполнителя (работодателя), который получает право на регрессное возмещение нанесенного ему вреда от медицинского работника.

Установление противоправности действий исполнителя является обязательным для привлечения к деликтной ответственности за ненадлежащее оказание медицинских услуг. Сущность противоправности состоит в нарушении определенных законом норм, и она может выступать в качестве критерия отграничения правонарушения от других антисоциальных

¹⁶ Берилло М. С. Договорная и деликтная ответственность: особенности применения в медицинской сфере // Вестник ОмГУ. Серия. Право. 2011. №2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/dogovornaya-i-deliktnaya-otvetstvennost-osobennosti-primeneniya-v-meditsinskoy-sfere> (дата обращения: 05.11.2015).

поступков. В медицинской деятельности под противоправностью можно понимать определенное отклонение от правил и норм предоставления таких услуг или нарушение субъективных прав пациента. Противоправность может выражаться в действии и в бездействии лица, причинившего вред.

Возникающие у участников правоотношений по оказанию медицинских услуг юридические обязанности могут выступать в двух формах, в частности 1) как активная обязанность – необходимость совершить определенные действия медицинского характера или 2) пассивная обязанность – необходимость воздержаться от совершения действий медицинского характера. Отклонение от многочисленных стандартов, протоколов ведения пациентов во время предоставления медицинских услуг в случае неблагоприятного результата является противоправным и может быть рассмотрено как одно из условий наступления деликтной ответственности. При отсутствии противоправности в действиях медицинского работника его привлечение к ответственности исключено, следовательно, вопрос противоправности поведения представляется одним из наиболее существенных при установлении оснований привлечения к деликтной ответственности в сфере медицинских услуг.

Наличие причинной связи между противоправными действиями и причиненным вредом также выступает одним из условий привлечения к деликтной ответственности за ненадлежащее оказание медицинских услуг. В сфере оказания медицинских услуг причинная связь представляет собой связь между противоправностью деяния и наступлением вреда в медицинских правонарушениях. В свою очередь вред – это неблагоприятный для пациента результат вследствие действий или бездейственности медицинского работника. С целью установления причинно-следственной связи следует анализировать обстоятельства оказания медицинских услуг, объективные и субъективные факторы и результаты судебно-медицинской или судебно-психиатрической экспертиз. Специфика медицинских услуг и природы их оказания обуславливает сложность установления причинно-следственной связи при юридическом конфликте в сфере медицинской деятельности. В процессе оказания медицинской услуги могут участвовать одновременно несколько медицинских работников, при этом каждый из них может осуществлять определенное влияние на причинение вреда пациенту, что вызывает сложности установления причинной связи.

Под виной за ненадлежащее оказание медицинских услуг подразумевают психическое отношение лица к своему противоправному поведению, связанному с процессом оказания медицинских услуг, и к их результату, которое основано на возможности предположить и предотвратить наступление негативных последствий этого поведения¹⁷. Относительно необходимости наличия вины для привлечения к деликтной

¹⁷ Лейст О.Э. Понятие и виды правонарушений / О.Э. Лейст / Под ред. Марченко М.Н. - М.: Юридическая литература, 1996.

ответственности за ненадлежащее оказание медицинских услуг существуют различные подходы.

Вину всего медицинского коллектива, а не вину конкретного медицинского работника предлагает рассматривать А. Савицкая¹⁸. Предполагается, что критерий вины субъективен и что его не всегда можно точно определить, поэтому чего размер вреда, возложенного на ту или иную сторону, следует определять, исходя из конкретных обстоятельств дела [19, с.355].

Признание вины – это необходимое условие для наступления ответственности, которая может выражаться как в виде умысла, так и неосторожности. Отсутствие или наличие вины за ненадлежащее оказание медицинских услуг будет оказывать влияние только на компенсацию морального вреда, тогда как материальный вред подлежит возмещению независимо от наличия вины.

Таким образом, деликтная ответственность за ненадлежащее предоставление медицинских услуг наступает в результате нарушение норм гражданского законодательства, в качестве основания для привлечения к деликтной ответственности выступает наличие состава медицинского правонарушения. Цель деликтной ответственности заключается в компенсации гражданского правонарушения. Субъектом деликтной ответственности может быть любое лицо, которое нарушило субъективное право пострадавшего, находясь с ним в абсолютных отношениях.

Стоит отметить, что в течение длительного времени преобладала позиция исключительно деликтной ответственности в сфере оказания медицинских услуг, что можно объяснить особенностями правового регулирования медицинских отношений, а также отсутствием практики заключения договоров. Сегодня широко распространены научные взгляды о возможности применения в сфере медицинских услуг и деликтной, и договорной ответственности.

Использованные источники:

1. Берилло М. С. Договорная и деликтная ответственность: особенности применения в медицинской сфере // Вестник ОмГУ. Серия. Право. 2011. №2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/dogovornaya-i-deliktная-otvetstvennost-osobennosti-primeneniya-v-meditsinskoy-sfere> (дата обращения: 05.11.2015).
2. Лейст О.Э. Понятие и виды правонарушений / О.Э. Лейст / Под ред. Марченко М.Н. – М.: Юридическая литература, 1996.
3. Савицкая А.Н. Возмещение ущерба, причиненного ненадлежащим врачеванием / А.Н. Савицкая. – Львов: Вища Школа, 1982. – 194 с.
4. Грибанов В.П. Осуществление и защита гражданских прав. Изд. 2-е, стереотип / В.П. Грибанов. – М.: Статут, 2001. – 411 с.

¹⁸ Савицкая А.Н. Возмещение ущерба, причиненного ненадлежащим врачеванием / А.Н. Савицкая. - Львов: Вища Школа, 1982. - 194 с.

¹⁹ Грибанов В.П. Осуществление и защита гражданских прав. Изд. 2-е, стереотип / В.П. Грибанов. - М.: Статут, 2001. - 411 с.

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ДЕЛИКТА В МЕДИЦИНСКОЙ СФЕРЕ

Аннотация: в статье рассмотрены проблемные вопросы деликта из оказания медицинских услуг. Приведены различия видов деликта, возникающий в процессе предоставления медицинских услуг. Проанализировано соотношение доктрины деликта при оказании медицинских услуг и правоприменительной практики.

Ключевые слова: медицинская услуга; посягательство; потребительский, ятрогенный и информационно-аконсенсуальный деликт.

Медицинская услуга представляет собой сложный объект гражданского права. Аналогично другим услугам она является товаром, но в отличие от других услуг содержит в своем составе медицинскую помощь, представляющую собой направленное влияние на здоровье человека.

Медицинская помощь не является гражданско-правовой категорией. Медицинская услуга представляет собой услугу, которая содержит медицинскую помощь. Причинение вреда здоровью, в частности при оказании медицинских услуг, при условии отсутствия признаков состава преступления, влечет соответствующую гражданско-правовую ответственность причинителя.

В связи с тем, что договор об оказании медицинских услуг придает оформляемым отношениям специфики обязательств по сделке, опуская те из них, которые могут и должны быть им охвачены, оставляет их в сфере внедоговорных обязательств. Следовательно, деликт вызывается договором, который при отсутствии специальных законодательных норм, оставляет неурегулированными правоотношения, нуждающиеся в этом, чтобы относиться к договорным²⁰.

Любые телесные повреждения, возникшие в процессе предоставления медицинской помощи как компонента медицинской услуги, составляют физический вред. Но с правовой точки зрения допустимые при оказании медицинской помощи телесные повреждения, которые были оформлены информированным добровольным согласием, не могут квалифицироваться как физический вред. В свою очередь недопустимые телесные повреждения, которые не могут быть охвачены информированным добровольным согласием пациента, являются вредообразующими²¹.

Любое медицинское вмешательство несет риски осложнений и других последствий, касательно которых их наступление в будущем остается неизвестным. Такие последствия не всегда являются предотвращаемыми, но

²⁰ Родин О.В., Панов А.В., Тихомиров А.В. Проблемные аспекты договора и деликта из оказания медицинских услуг в гражданском процессе // Медицинская экспертиза и право. – 2010. – № 3. – С. 16-21.

²¹ Дерягин Г.Б., Кича Д.И., Коновалов О.Е. Медицинское право. Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 239 с.

они прогнозируемы для каждого влияния на здоровье. В связи с возможностью их прогнозирования, в процессе оказания медицинской помощи медицинские работники предпринимают меры для их предотвращения. Отмеченные меры являются направленным и управляемым воздействием на здоровье пациента, но предотвращение их последствий осуществляется ценой других потерь во избежание более весомых. Вследствие оказания медицинской помощи без мер предотвращения прогнозируемых последствий наступают отклонения такого же характера с такими же последствиями. При условии допуска таких отклонений их последствия юридически отличаются от последствий направленного и управляемого влияния на здоровье пациента и прогнозируемых проявлений связанного с ним риска, в случае принятия мер их предотвращения.

Недостаток безопасности медицинского обслуживания или информации о нем составляет посягательство при потребительском деликте при предоставлении медицинских услуг. Недостаток безопасности медицинской помощи (отклонение от принятых в медицине технологий, которое повлекло за собой недопустимые телесные повреждения пациента) является посягательством при ятрогенном деликте внедоговорного характера. Любые не охваченные информированным добровольным согласием телесные повреждения следует в юридическом смысле признавать вредом.

Посягательство на здоровье представляет собой охваченную информированным добровольным согласием медицинскую помощь, которая выполнена с отклонениями от технологий медицины, а также любую медицинскую помощь, не охваченную информированным добровольным согласием пациента.

Влияние на здоровье пациента в процессе оказания медицинской помощи, которое наносит ему вред в личной сфере, является основанием ятрогенного деликта. Его условия представляют собой отклонение от медицинских технологий, причиняющее вред, либо непредоставление пациенту необходимой информации о возможных изменениях состояния его здоровья в результате оказания ему медицинской помощи.

Тем самым выделяют²²:

- медицинскую услугу и медицинскую помощь, оказываемую как в пределах, так и вне медицинской услуги;
- фактическую и юридическую характеристики медицинской услуги;
- товарную (потребительскую) и медицинскую (профессиональную) компоненты медицинской услуги;
- потребительский и ятрогенный деликт;
- понятие недостатка качества и безопасности услуги;

²² Тихомиров А.В. Проблемы правовой квалификации вреда здоровью при оказании медицинских услуг: Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – М., 2008.

- неизбежные, допустимые и недопустимые телесные повреждения в процессе оказания медицинской помощи;
- вред здоровью и моральный вред;
- ятрогенный деликт внедоговорного и договорного происхождения.

Однако указанные разграничения не используются в правоприменительной практике, что вызывает проблемы правовой квалификации, доказывания в процессе и правосудности судебного решения.

Особенности потребительского деликта заключаются в возникновении внедоговорных обязательств при нахождении их сторон в договорных отношениях. Внедоговорные обязательства касательно нематериальных благ возникают из договорных отношений с участием потребителей по поводу товарных предоставлений (в процессе обслуживания).

Причинение вреда товарным предоставлением в процессе оказания медицинской услуги отличается от такового при оказании медицинской помощи в ее составе, и в обоих указанных случаях посягательство отличается от причинения вреда недостатком информации.

В процессе оказания медицинских услуг различают потребительский, ятрогенный и информационно-аконсенсуальный деликт.

Во всех отмеченных случаях различается квалификация, а поэтому и доказывание в процессе. Потребительский деликт представляет собой явление случайное (единичное отклонение на фоне неповреждающей деятельности), ятрогенный деликт – явление вероятное (единичное отклонение на фоне целенаправленно-повреждающей деятельности); потребительский и ятрогенный деликты являются результатами недостатка соответствующей деятельности. В свою очередь информационно-аконсенсуальный деликт возникает как результат недостатка добровольного информированного согласия и избытка внешнего действия над волеизъявлением правообладателя.

Несмотря на то, что теория деликта при оказании медицинских услуг характеризуется достаточной доктринальной проработанностью²³, судебная практика обычно не различает случайное (при оказании других услуг) и вероятное (в процессе предоставления медицинских услуг, когда в качестве объекта целенаправленного воздействия выступает здоровье) причинение вреда здоровью, когда правомерность телесных повреждений определяют не юридические, а профессиональные правила.

Таким образом, состояние правоприменительной практики отстает от развития доктрины деликта при оказании медицинских услуг, при этой правоприменительная практика находится в несоответствии с характером отношений по поводу здоровья в связи с предоставлением медицинских услуг. Деликт, который происходит из отношений при оказании

²³ Тихомиров А.В. Проблемы правовой квалификации вреда здоровью при оказании медицинских услуг // Медицинская экспертиза и право. 2009. № 2. С. 15-22.

медицинских услуг, оценивается судом так же, как причинение вреда в других отношениях, не связанных с целенаправленным профессиональным влиянием на состояние здоровья пациента. Как следствие разрешение споров о причинении вреда в процессе оказания медицинских услуг носит не системный, а случайный характер.

Использованные источники:

1. Родин О.В., Панов А.В., Тихомиров А.В. Проблемные аспекты договора и деликта из оказания медицинских услуг в гражданском процессе // Медицинская экспертиза и право. – 2010. – № 3. – С. 16-21.
2. Дерягин Г.Б., Кича Д.И., Коновалов О.Е. Медицинское право. Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 239 с.
3. Тихомиров А.В. Проблемы правовой квалификации вреда здоровью при оказании медицинских услуг: Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – М., 2008.
4. Тихомиров А.В. Проблемы правовой квалификации вреда здоровью при оказании медицинских услуг // Медицинская экспертиза и право. – 2009. – № 2. – С. 15-22.

*Семенова А.С.
магистрант 3 курса
Корельская Т.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Северный (Арктический) федеральный университет
имени М.В.Ломоносова
Россия, г. Архангельск*

**ЭЛЕМЕНТЫ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ, ОТРАЖАЮЩИЕ УЧЕТ
ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ОРГАНИЗАЦИИ**

Учетная политика любого экономического субъекта является незаменимым инструментом по управлению его деятельностью. Она позволяет смоделировать учетный процесс, выбрать оптимальные способы ведения учетной работы, которые позволят обеспечить стратегическое развитие деятельности организации.

Особую актуальность процесс формирования и раскрытия учетной политики приобретает в условиях интеграции российских стандартов учета с международными стандартами финансовой отчетности, что необходимо для привлечения наиболее качественных иностранных инвестиций. Это объясняется тем, что в большинстве экономически развитых стран учет ведется в рамках данных стандартов и соответственно отчетность формируется на принятых принципах.

В соответствии с ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», под учетной политикой принято понимать выбранную ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и так далее [1].

Учетная политика как «свод правил», регламентирующих учетную

деятельность организации, состоит из определенных элементов, выбор варианта каждого из которых позволяет в дальнейшем построить систему учета таким образом, чтобы это не противоречило законодательству. От того какие элементы были приняты и реализованы, зависит результат деятельности организации, качество сформированной отчетности, которая в дальнейшем служит важным источником информации для инвесторов.

Учетная политика составляется для целей бухгалтерского и налогового учета и отвечает определенным целям и задачам организации, в рамках принятых норм и условий хозяйствования.

Одним из важнейших разделов приказов по учетной политике, является учет основных средств, которые играют важную роль в процессе хозяйственной деятельности организации.

Актив принимается организацией к бухгалтерскому учету в качестве основных средств, если одновременно выполняются следующие условия [2]:

- объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование;
- объект предназначен для использования в течение длительного времени, т.е. срока продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
- организация не предполагает последующую перепродажу данного объекта;
- объект способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем.

Роль основных средств в производственном процессе определяется тем, что в своей совокупности они образуют в итоге производственную базу организации и влияют на выпуск продукции, уровень вооруженности и обеспеченности труда.

При формировании и раскрытии учетной политики в части учета основных средств экономический субъект, как правило, ограничивается выбором метода и порядка начисления амортизации на объекты основных средств. Остальные же сложные и не менее важные вопросы остаются нераскрытыми в учетных политиках большинства организаций. В результате этого возникает множество вопросов о порядке учета операций с объектами основных средств со стороны налоговых органов и иных проверяющих структур [3].

Значит, помимо определения метода начисления и списания амортизации объектов основных средств в учетную политику организации как для целей бухгалтерского, так и налогового учета следует добавить и раскрыть ряд других элементов, связанных с учетом основных средств, среди которых можно выделить:

- срок полезного использования основных средств;
- критерии списания малоценных основных средств в качестве

объектов ТМЦ;

- порядок учета ремонта и модернизации основных средств;
- порядок списания объектов основных средств, права на которые не зарегистрированы покупателем.

Разработка данных вопросов по учету основных средств и регистрация их в учетной политике организации позволит в дальнейшем избежать множества различных ошибок в бухгалтерском и налоговом учете объектов основных средств, что в свою очередь снизит вероятность получения недостоверной информации для потенциальных пользователей внутренней отчетностью организации [3].

Формировать учетную политику по всем объектам учета в том числе основным средствам следует таким образом, чтобы различия в бухгалтерском и налоговом учете были минимизированы, что позволит оптимизировать процесс учета и упростить работу бухгалтерии.

При разработке учетной политики следует учитывать множество различных особенностей деятельности организации, регламентируя порядок работы её с основными средствами. Элементы учетной политики в части учета основных средств отражают ее многонаправленность, которая реализуется через возможность выбора порядка, методов и правил учета основных средств, что в дальнейшем оказывает существенное влияние на систему учета. Например, в зависимости от того, каким способом будет начисляться амортизация основных средств, зависит размер такой статьи расходов как амортизация, а значит происходят и изменения в себестоимости продукции, работ, услуг. Это влияет на формирование финансового результата и сказывается на финансовом состоянии организации.

При формировании в учетной политике раздела по основным средствам составителям стоит учитывать какую цель преследует организация, в частности – это может быть максимизация прибыли или же минимизация уровня налогообложения, и уже исходя из этого формировать порядок учета основных средств, его амортизации и многое другое.

Таким образом, от качества формирования учетной политики в рамках отдельных ее элементов зависят: результат работы предприятия, качество ведения учета, уровень достоверности информации, что очень значимо в современных условиях хозяйствования, когда многие организации стараются привлечь инвесторов на выгодных условиях.

Использованные источники:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008), утвержденное приказом Минфина РФ от 06.11.2008. - № 106н.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01), утвержденное Приказом Минфина РФ от 30.03.2001. - № 26н.
3. Задорин И.П. Развитие методологических положений учетной политики в части основных средств. [Электронный ресурс] – (<http://econ.vsu.ru/downloads/pub/seconomic/18/Zabrodin.pdf>). Дата проверки

*Сергеева Н.В., к.э.н.
доцент*

*Бизяева Е.М.
студент 3 курса
РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

ТОВАРНАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Даны понятия товарной и ассортиментной политики предприятия, указана основная цель формирования товарной политики. Выявлены значение и роль товарно-ассортиментной политики в конкурентоспособности фирмы. Обозначены задачи анализа товарной политики, направления влияния на экономические показатели работы предприятия.

Ключевые слова: товарная политика, ассортимент, сегмент, конкурентоспособность, эффективность.

Товарная политика предприятия – это система решений и действий предприятия, связанных с разработкой и управлением его товарами. Наличие у предприятия продуманной товарной политики позволяет правильно формировать ассортимент, поддерживать удачные товары и устранять нежелательные, извлекать из товаров наибольшую выгоду, своевременно и с пользой внедрять новые товары.

Основная цель товарной политики состоит в том, чтобы товары, выпускаемые (или продаваемые) предприятием, оптимально соответствовали, с одной стороны, рыночному спросу по количеству и качеству, с другой стороны – ресурсам фирмы. На основе этой общей цели предприятие может ставить конкретные цели товарной политики по отдельным товарам и для определенных ситуаций на рынке, например, «повышение статуса товара А» или «расширение ассортимента продукции для охвата новых сегментов рынка».

Товарная политика предприятия влияет на его прибыль и конкурентоспособность. Поэтому необходимо анализировать не только сами товары, но и оценивать в целом работу предприятия с товарами, то есть товарную политику.

Задачи анализа товарной политики:

1. оценить, насколько она соответствует вышеизложенным целям;
2. выявить недостатки и возможные направления ее совершенствования.

Товарная политика предполагает определенный курс действий товаропроизводителями, наличие из него заранее обдуманых принципов поведения. Она призвана обеспечить преемственность решений и мер по: формированию ассортимента и его управлению; поддержанию

конкурентоспособности товаров на требуемом уровне; нахождению для товаров оптимальных товарных сегментов; разработке и осуществлению стратегии упаковки, маркировки, обслуживания товаров. Отсутствие товарной политики ведет к неустойчивости структуры ассортимента из-за воздействия случайных или проходящих текущих факторов, потеря контроля над конкурентоспособностью и коммерческой эффективностью товаров.

Хорошо продуманная товарная политика не только позволяет оптимизировать процесс обновления товарного ассортимента, но и служит для руководства предприятия своего рода указателем общей направленности действий, способных скорректировать текущие ситуации. Отсутствие генерального курса, без которого нет и долгосрочной товарной политики, может привести к неправильным решениям, распылению сил и средств, отказу от запуска изделий в производство, когда на это уже затрачены огромные средства²⁴.

Составляющие товарной политики:

1. Сегментирование - выделение части из целого по определенным признакам. Сегментируется товар, потребитель, рынок, конкурент.

2. Позиционирование товаров - расположение, размещение товаров на рынке, а также создание в сознании покупателей предпочтительных стимулов к приобретению товара, обеспечивающих его прибыльность и конкурентоспособность.

3. Создание ассортимента товаров – это формирование группы товаров, объединенных характером, назначением или отношением потребителя к данным товарам.

Товарный ассортимент – группа товаров, тесно связанных между собой: схожестью функций; общим спросом у определенной группы потребителей; диапазоном цен. Виды ассортимента: глубокий / неглубокий (по признаку количественной наполняемости); широкий / узкий (по признаку видовой гаммы); полный / неполный (по совокупности количественных факторов); гармоничный / негармоничный (по степени близости и соответствия товаров различных групп).

Ассортиментная стратегия предполагает дифференциацию, концентрацию (специализацию) товаров, выпуск массовых товаров, интеграцию и диверсификацию товаров.

Товарная политика, хотя и очень важная, но, тем не менее, лишь составная часть хозяйственной и маркетинговой политики предприятия. В силу этого принцип «товар выбирает покупателя» в сочетании с созданием для покупателей широких возможностей выбора должен закладываться непосредственно в производстве.

Разработка и осуществление товарной политики требуют соблюдения

²⁴ Сергеева Н.В. Исследование условий эффективного использования отечественного машинно-тракторного парка в АПК // Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина. 2009. № 8-2. С. 26-28.

как минимум следующих условий: четкого представления о целях производства, сбыта и экспорта на перспективу; наличия стратегии производственно-сбытовой деятельности предприятия хорошего знания рынка и характера его требований; данного представления о своих возможностях и ресурсах (исследовательских, научно-технических, производственных, сбытовых) в настоящее время и в перспективе.

В условиях необходимости мобилизации все более крупных ресурсов для решения производственно-сбытовых и иных задач, неопределенности коммерческих результатов (особенно при экспорте), требуется тщательная проработка всего комплекса вопросов, входящих в товарную политику. Необходимое продуманное на длительную перспективу решение таких проблем, как: оптимизация ассортимента (номенклатуры) производимых изделий с учетом их потребительских характеристик и особенностей технологии производства; темпы обновления продукции в целом и по отдельности ее видам; соотношение новых и «старых» изделий в программе, новых и освоенных рынков при сбыте; уровень обновления товаров, выход на рынок с принципиально новыми видами продукции; выбор времени выхода на рынок с новыми товарами и изъятия из программы существующих, но теряющих рыночные позиции товаров и др. Эти вопросы решаются в такой привязке к рынку, его требованиям, к поведению конкурентов.

Поскольку рыночный успех отныне является главным критерием оценки деятельности отечественных предприятий, а их рыночные возможности предполагаются правильно разработанной и последовательно осуществляемой товарной политикой, то именно на основе изучения рынка и перспектив его развития предприятие получает исходную информацию для решения вопросов управления ассортиментом и его совершенствованием²⁵.

Управление ассортиментом представляет собой деятельность соответствующих служб предприятия по контролю, анализу и принятию управленческих решений в области маркетинга, сбыта и производства с целью адаптации ассортимента к потребностям покупателей.

Основные цели ассортиментной политики:

- увеличение сбыта за счёт оптимизации структуры ассортимента;
- увеличение оборачиваемости товарных запасов;
- достижение конкурентного преимущества за счёт более привлекательного ассортимента;
- выход на новые рынки;
- снижение издержек, связанных с содержанием ассортимента;
- формирование имиджа компании путем позиционирования ассортиментных товарных единиц.

Товарную политику невозможно отделить от реальных условий

²⁵ Бородуля Е.Б., Жирнов А.В. Формирование системы показателей для оценки экономической деятельности предприятия в современных условиях // Международный технико-экономический журнал. 2014. № 1. С. 25-30.

деятельности предприятия-изготовителя, специфики его профиля. Вместе с тем, как показывает практика, находящиеся примерно в одинаковых тяжелых условиях сложившейся рыночно экономической обстановки в России промышленные предприятия по-разному решают свои товарные проблемы: одни проявляют полное незнание и беспомощность, а другие, следуя принципам и методам маркетинга, находят перспективные пути.

Таким образом, формирование товарной политики и ее корректировка предполагают наличие хорошего знания службой маркетинга своего рынка, ожиданий и требований покупателей и т.п., а также четкого представления о целях, задачах и стратегии своего предприятия, его возможностях и ресурсах.

Использованные источники:

1. Сергеева Н.В. Исследование условий эффективного использования отечественного машинно-тракторного парка в АПК // Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина. 2009. № 8-2. С. 26-28.
2. Бородуля Е.Б., Жирнов А.В. Формирование системы показателей для оценки экономической деятельности предприятия в современных условиях // Международный технико-экономический журнал. 2014. № 1. С. 25-30.

Сергиенко О.А.
магистрант

Омский государственный университет путей сообщения
Россия, г. Омск

СИСТЕМА МОТИВАЦИИ КАК ФАКТОР ОГРАНИЧЕНИЯ ОПОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЕ

В статье раскрыта сущность оппортунистического поведения: представлены различные подходы к понятию «оппортунизм»; рассмотрены основные структурные элементы, позволяющие охарактеризовать данную категорию. На базе теории агентских отношений проанализированы интересы менеджеров и собственников предприятия, а также разработана мотивационная программа, позволяющая преодолеть оппортунизм менеджеров.

Ключевые слова: *оппортунизм, оппортунистическое поведение, мотивация, мотивационная программа.*

Проблема ограничения и предотвращения оппортунистического поведения является актуальной по нескольким причинам: повсеместность контрактных отношений влечет за собой возможность проявления оппортунизма при любых взаимодействиях субъектов. Оппортунистическое поведение порождает высокие транзакционные издержки, связанные с его предотвращением и ограничением. До настоящего времени анализ всех форм проявления оппортунизма остается сложной и не до конца исследованной задачей.

Неоклассическая экономическая теория исходит из предпосылки о совершенной информации. Предполагается, что каждый экономический агент обладает полной и достоверной информацией, на основании которой способен вести себя совершенно рационально, то есть из всего множества возможных решений выбирать наилучшие для себя и использовать ресурсы наиболее эффективно, без каких-либо издержек. В действительности гипотеза полноты информации не выполняется. Информация в реальном мире не является полной, равнодоступной для всех экономических агентов, причем, полученная информация не всегда будет достоверной. Институционалисты предлагают заменить данную предпосылку гипотезой неполноты информации. Следствием неполноты информации является ее асимметричное распределение между экономическими агентами. Высокие издержки устранения информационной асимметрии создают стимулы к невыполнению контрактных обязательств и, следовательно, возникновению оппортунистического поведения [1, с. 118].

Понятие «оппортунизма» в экономической теории появилось во второй половине 20 века и связано в первую очередь с теорией трансакционных издержек. Американский экономист О.Уильямсон во второй половине 20 века определил оппортунизм как самую сильную форму эгоистического поведения индивидов. Под оппортунизмом он понимал «следование своим интересам, в том числе обманом путем, включая сюда такие явные формы обмана как ложь, воровство, мошенничество». Подобное поведение, по мнению О.Уильямсона, приводит к информационной асимметрии, которая усложняет экономическое взаимодействие между агентами. Следствием оппортунистического поведения является нарушение условий контракта и издержки контрагента.

В дальнейшем в экономической науке к понятию оппортунизма возвращались неоднократно. В таблице приведены некоторые дефиниции, встречающиеся в экономической литературе [2, с. 61].

Таблица – Определение оппортунизма, встречающиеся в экономической литературе

Источник	Определение	Признаки оппортунистического поведения
О. И. Уильямсон	Оппортунизм – преследование личного интереса с использованием коварства (обмана). Проявление оппортунизма – предоставление неполной или искаженной информации, особенно когда речь идет о преднамеренном обмане, введение в заблуждение, искажение и сокрытие истины или других методах запутывания партнера	Асимметричная информация; преднамеренность действий; скрытый характер поведения
А. И. Королев	Оппортунистическое поведение отражает стремление индивида реализовать эгоистический институциональный интерес к	Асимметричная информация; ущерб контрагента;

	транзакционной деятельности, не ограниченной моральными устоями, по отчуждению и присвоению прав собственности при помощи искажения информации, с нанесением материального и морального ущерба другим лицам	преднамеренность действий
Е.В. Попов	Оппортунизм в системе экономических отношений представляет собой преднамеренное действие экономического агента, направленное на достижение личных интересов и нарушающее условие соглашения	Преднамеренность действий; ущерб контрагента
А.Е. Шаститко	Оппортунизм – способ действия экономического агента в соответствии с собственными интересами, который не ограничен соображениями морали и противоречит интересам других агентов	Несовпадение интересов контрагентов; ущерб контрагента

Следует отметить, что анализ оппортунистического поведения остается сложной теоретико-методологической задачей. В частности, не решен вопрос об истоках оппортунистического поведения, чем оно обусловлено: неразвитостью институциональной среды или самой природой человека, его психолого-физиологическими особенностями. Так, известные российские экономисты В. Исправников и В. Куликов считают, что истоки, глубинные причины, порождающие оппортунистическое поведение кроются в человеческой природе, в поведение людей, в их стремлении получать доход любым путем.

Согласно другой точке зрения, оппортунистический тип поведения хозяйствующего субъекта формируется институтами, их неразвитостью. Одним из таких институтов являются налоги. Известно, что налоги – это своеобразная дань, которую платят физические и юридические лица государству за услуги, которые оно должно четко выполнять (безопасность, обеспечение прав и свобод, обеспечение сохранности собственности и др.). Однако обратный поток общественных благ, поступающих в распоряжение налогоплательщиков (их объем и качество) не соответствуют ожиданиям последних. Это является основной причиной уклонения от уплаты налогов. То есть данный фактор формирует оппортунистический тип поведения. И если уклонение от уплаты налогов и другие недобросовестные действия экономических агентов носят массовый характер, то государству следует, наряду с противодействием неправомерному поведению экономических агентов, активно «работать» над развитием институциональной среды [3, с. 18].

Анализируя все вышесказанное, можно выделить основные структурные элементы, позволяющие охарактеризовать эту категорию.

1) несовпадение интересов контрагентов. Экономический интерес представляет собой объективные побудительные мотивы к экономической

деятельности, связанные со стремлением людей к удовлетворению материальных и духовных потребностей. Под воздействием экономических интересов возникают экономические отношения между людьми, опосредованные формой обмена. В этом смысле обмен обладает свойством продуктивности, поскольку его результатом является увеличение полезности экономических агентов по сравнению с той, которой они располагали. Однако даже взаимовыгодный обмен может сохранять момент противоположности экономических интересов. Данное противоречие интересов и создает основу для возможного оппортунизма;

2) асимметричная информация. Асимметричность информации означает информационное преимущество одной из сторон соглашения, в то время как другая сторона обладает либо неполной, либо искаженной информацией;

3) ущерб контрагента. В результате оппортунистического поведения одна из сторон увеличивает свою полезность в одностороннем порядке и таким образом уменьшает полезность от сделки другой стороны;

4) преднамеренность действий. Преднамеренность действий означает, что для субъекта оппортунистического поведения сущность его действий всегда очевидна, данный индивид сознательно использует сложившуюся ситуацию и не предоставляет контрагенту информацию о сущности своих действий [2, с. 60].

Представленные структурные элементы оппортунистического поведения в полной мере проявляют себя в теории агентских отношений, которая утверждает, что в условиях рыночной экономики неизбежны определенные противоречия между различными группами лиц, заинтересованных в деятельности фирмы. Поэтому на конкретных примерах попробуем определить место оппортунистическому поведению в данной теории, а также выработать механизмы его преодоления.

С увеличением размера корпораций возникает необходимость делегировать часть полномочий управления. В теории агентских отношений принципал – сторона, делегирующая полномочия, ставит перед другой стороной – агентом, цели и задачи. Предполагается, что при решении этих задач агент будет действовать в интересах принципала в соответствии с условиями контракта. Однако интересы принципала и агента не всегда совпадают. Ориентация агента в первую очередь на собственные интересы, а не на интересы принципала, приводит к возникновению оппортунизма. В случае несовпадения интересов для предотвращения, ограничения и выявления оппортунистического поведения агента принципал вынужден нести достаточно большие затраты [1, с. 117].

Примером агентских отношений внутри корпорации будут являться взаимоотношения между акционерами и менеджерами, менеджерами и работниками и др. В данной работе мы ограничимся только анализом отношений между акционерами (собственниками) и менеджерами, так как данный уровень взаимодействия имеет наиболее существенное влияние на

результаты деятельности предприятия.

Несовпадение интересов управляющих и собственников является распространенной ситуацией на предприятиях. Данное явление имеет вполне естественное объяснение, а именно экономический агент осуществляет свою деятельность, мотивируясь личными интересами. При наличии баланса интересов принципала и агента не возникает проблемы оппортунистического поведения. В том случае, если этого баланса нет, очевидно, что поведение менеджера будет оппортунистическим. Таким образом, необходимо найти данный баланс интересов посредством моделирования оппортунизма менеджера.

Рассмотрим теперь факторы, влияющие на баланс интересов собственника и менеджера.

1. Группа факторов, реализация которых способствует удовлетворению интересов агента (менеджера):

- возможность использования служебного положения в личных целях;
- отлынивание (индифферентность по отношению к существующим проблемам);
- возможность различных видов шпионажа;
- другие факторы (чрезмерное потребление ресурсов предприятия, «откаты» и другие виды оппортунизма).

2. Группа факторов, реализация которых способствует удовлетворению интересов собственника:

- минимизация оплаты вознаграждений менеджеров;
- максимальное использование трудового потенциала менеджмента;
- максимизация прибыли предприятия за счет роста продаж и снижения себестоимости.

3. Группа факторов, реализация которых способствует удовлетворению интересов как принципала, так и агента:

- увеличение стоимости (вознаграждений) менеджера при условии роста финансовых показателей предприятия;
- увеличение стоимости (вознаграждений) менеджера при условии стабильного развития и расширения бизнеса;
- увеличение стоимости (вознаграждений) менеджера при условии стабильного развития и расширения бизнеса;
- повышения мотивации, основанной на удовлетворении менеджером своих потребностей в личностно-психологическом развитии, при условии достижения позитивных результатов управления [4, с. 64].

Таким образом, баланс интересов менеджера и собственника достигается тогда, когда общие интересы обеих сторон наиболее полно определены и закреплены соответствующим институциональным окружением. Под институциональным окружением будем понимать институты корпоративной культуры, заработной платы, стимулирования и наказания.

Безусловно, эффективность корпорации напрямую зависит от того,

насколько менеджер заинтересован в результатах своего труда. В эффективной системе мотивации в равной степени заинтересованы как акционеры, так и менеджеры, ведь от действий управленцев зависит успешность деятельности всей корпорации. Поэтому грамотно выстроенная схема мотивации менеджера является механизмом сближения интересов собственников и управленцев [5, с. 56].

В рамках мотивационной программы, разрабатываемой для менеджеров, выделим три основных подхода, которые наиболее часто используются предприятиями: экономический, инвестиционный и идеологический. Далее подробнее рассмотрим данные подходы.

Экономический подход основан на материальной заинтересованности наемного руководителя. Соответственно, в рамках данного подхода разрабатывается схема его материального стимулирования: компенсационный пакет менеджера, способствующий его заинтересованности в процветании компании, росту прибыли, увеличению капитализации бизнеса, большей ответственности в принятии управленческих решений, стремлению к работе на долгосрочную перспективу. Компенсационный пакет менеджера в свою очередь состоит из двух частей: постоянной и переменной.

Постоянная часть - это фиксированная заработная плата, которая устанавливается менеджеру за наличие определенного набора компетенций, которые позволяют ему успешно решать поставленные задачи. Переменная часть состоит из выплат, привязанных к результатам деятельности наемного управленца. Она может состоять из бонусов, опционов или участия в прибыли компании и обычно составляет не менее 50% материального вознаграждения наемного директора. Доля поощрительных выплат наемных управленцев возрастает с учетом эффективности их работы.

Бонусы выплачиваются по итогам деятельности менеджера за год при достижении определенных показателей. Однако реальный результат не всегда можно оценить правильно. Это в значительной степени зависит от «прозрачности» бизнеса, налаженной системы управления, управленческого и финансового учета. В некоторых случаях стремление получить повышенные бонусы заставляет управленцев принимать решения, ведущие к решению текущих задач, без учета долгосрочных перспектив развития компании. Ошибки менеджеров могут привести компанию к огромным убыткам, поэтому мотивационная схема должна быть привязана к долгосрочным результатам их деятельности, командному и стоимостному мышлению [6, с. 178].

В основе долгосрочных мотивационных программ, стимулирующих наемных управленцев работать на длительную перспективу, ради увеличения капитализации бизнеса, лежит инвестиционный подход, при котором вознаграждение менеджера зависит от достижения конкретного финансового результата – прибыли или увеличения стоимости компании. Это так называемые опционные программы, разрабатываемые обычно на

срок 3-5 лет. Различают:

- Опцион на выкуп акций по фиксированной цене в течение определенного периода в будущем.
- Дисконтная программа выкупа акций по цене ниже рыночной.
- Программа премирования, позволяющая менеджеру по истечению определенного периода получить не акции, а сумму, составляющую разницу между нынешней стоимостью определенного количества акций и их стоимости в будущем.
- Грант на безвозмездное получение акций при достижении определенных финансовых показателей.
- Ограниченный опцион – безвозмездное получение определенного пакета акций при работе в компании в течение определенного срока.
- Индексные программы – возможность покупки акций по цене, зависящей от отраслевого или рыночного индекса [7].

Такие программы позволяют решить конфликт интересов акционеров и наемных руководителей. Доход собственников зависит от стоимости компании, а бонусы менеджеров – от достижения текущих, краткосрочных целей, которые могут противоречить стратегическим целям компании. Опцион увязывает вместе долгосрочные цели собственников и наемных менеджеров.

В настоящее время в России опционные программы пока не получили широкого распространения. Это связано с недостаточным развитием рынка ценных бумаг, а также отсутствием законодательной базы - в случае, если компания откажется от своих обязательств перед менеджером, невозможно будет отстоять его интересы через суд. Сложности в разработке таких программ связаны и с тем, что не всегда можно увязать результаты работы управленца с результатами деятельности всей компании и рыночной оценкой ее стоимости. Кроме того, в отличие от большинства западных стран, российское налоговое законодательство ничего не говорит о правилах налогообложения доходов, полученных с опционов.

Интересной тенденцией современной России является то, что все большее значение приобретает идеологический подход к мотивации менеджеров, основанный на том, что при достижении определенного уровня дохода деньги перестают играть главную роль в мотивации управленца, а на первый план выходит его внутреннее стремление к достижениям и самореализации. В этом случае мотивирующими факторами наемного руководителя являются сложность и масштабность поставленных задач, признание собственником его управленческого таланта, большая ответственность и возможность участвовать в принятии стратегических решений, возможность поделиться опытом, должностные полномочия, статус и принадлежность к определенному социальному кругу. Немаловажное значение имеет личность собственника, акционеров компании и их философия бизнеса, команда управленцев, а также бренд компании, ее репутация, доля на рынке и конкурентные преимущества. При

такой мотивации основой эффективного взаимодействия собственника и наемного управленца является одинаковое видение развития бизнеса, похожая система взглядов, жизненных ценностей, идеалов.

При идеологическом подходе уровень материального вознаграждения должен быть конкурентоспособным на современном рынке и служить в первую очередь для того, чтобы привлечь в компанию нужных людей. На первый план выходит оценка внутренней мотивации, системы взглядов менеджера и их совпадение с системой ценностей владельца бизнеса [8].

Немаловажную роль для мотивации менеджеров в современных условиях играет «прозрачность» и открытость компании, ее стабильность, стиль управления, налаженная система управленческого и финансового учета. Дополнительным стимулом является «белая» заработная плата, что является условием для получения банковских кредитов.

В связи с этим необходимо упомянуть о социальном пакете, как постоянном дополнительном стимулировании менеджера, помогающим ему за счет компании решать личные задачи или проблемы. В социальный пакет могут входить: возможность пользоваться служебным автомобилем, медицинское и пенсионное страхование, страхование жизни, дотации на питание, полная или частичная оплата обучения и т. п. В компании могут быть также разработаны специальные социальные программы для менеджеров, например получение льготных кредитов на покупку квартиры, загородного дома, автомобиля и т.п. Играет роль и нематериальное стимулирование: участие в конференциях, профессиональных ассоциациях и клубах, командировки за границу и зарубежные стажировки.

Таким образом, нахождение оптимального баланса между материальной и идеологической мотивацией наемного менеджера является залогом его продуктивной работы на будущее компании и выстраивания доверительных отношений с собственником. Разработка индивидуальной системы мотивации для каждого наемного руководителя с учетом их внутренней мотивации и личных потребностей является наиважнейшей задачей. А основой эффективного взаимодействия будет являться взаимное доверие, общность интересов, психологический комфорт в отношениях между собственником и наемным менеджером.

Использованные источники:

1. Козлова В.Е. Экономические механизмы выявления и ограничения оппортунистического поведения в российских корпорациях / В.Е. Козлова // Вестник Челябинского государственного университета. 2012. №10 (264). С.117-121.
2. Попов Е.В., Ерш Е.В. Оппортунизм на производственных предприятиях / Е.В. Попов // Управленец. 2015. №2 (54). С. 60-64.
3. Лизогуб А.Н. К вопросу о двойственной природе теневой экономической деятельности / А.Н. Лизогуб // Terra Economicus. 2010. Т.8. №2-2. С.15-20.
4. Баев И.А., Климов Б.О. Моделирование оппортунистического поведения менеджеров промышленного предприятия / И.А. Баев // Вестник Южно-

Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2009. № 29 (162). С. 63-65.

5. Самошкова Л.Д. Проблема измерения трансакционных издержек / Л.Д. Самошкова // Проблема региональной экономики. 2015. №29. С. 51-65.

6. Козлова В.Е. Эффективность опционных программ как инструмент минимизации оппортунизма менеджеров корпораций / В.Е. Козлова // Вестник Челябинского государственного университета. 2014. №21 (350). С.117-183.

7. Сальникова Н. Собственник и топ-менеджер. Оптимальная мотивация как залог продуктивного сотрудничества [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kadry.ru/artic-les/detail.php?ID=20553>

8. Мотивация топ-менеджеров [Электронный ресурс]. URL: <http://hrm.ru/db/hr-m/2110B4E597E0C660C32575C900600B08/print.html>

*Сердюкова А.А.
студент 4 курса
экономический факультет
Москаленко А.А.
доцент*

**ФГБОУ ВПО «Амурский государственный институт»
Россия, г. Благовещенск**

РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ В ОТРАСЛИ «ЗДРАВООХРАНЕНИЕ» АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ

Статья посвящена развитию конкуренции в отрасли «здравоохранение» Амурской области. Сфера здравоохранения включает много видов деятельности и целый ряд рынков. В данной статье мы ограничимся рассмотрением преимущественно рынков медицинских услуг, не затрагивая тесно с ними связанный, но все же изолированный, фармацевтический рынок. Ситуация на смежном рынке услуг медицинского страхования описывается в связи с воздействием на конкурентную ситуацию на рынке услуг здравоохранения.

Ключевые слов: здравоохранение, конкуренция, медицинские услуги, медицинская помощь, «дорожная карта».

The article is devoted to the development of competition in the industry, "health" of the Amur region. Health care includes many activities and a number of markets. In this article we confine ourselves mainly medical services market, without affecting closely associated with them, but still isolated, the pharmaceutical market. The situation in the adjacent market of health insurance is described in relation to the impact on the competitive situation in the market of health care services.

Key words: health, competition, health services, medical assistance, "road map".

Развитие конкуренции в здравоохранении является важнейшим механизмом улучшения доступности и качества медицинской помощи. В

соответствии с планом мероприятий («дорожной картой») «Развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики», поручениями Правительства, стратегией лекарственного обеспечения населения министерством здравоохранения Амурской области реализован комплекс мер, направленных на создание благоприятной конкурентной среды в отрасли.

В настоящее время существенно облегчен доступ частных медицинских организаций к участию в территориальных программах государственных гарантий.

Постановлением Правительства Амурской области от 23.12.2014 № 756 утверждена территориальная программа государственных гарантий бесплатного оказания населению Амурской области медицинской помощи на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов (далее - Территориальная программа).

Территориальная программа устанавливает перечень видов, форм и условий оказываемой бесплатно медицинской помощи, перечень заболеваний и состояний, оказание медицинской помощи при которых осуществляется бесплатно, категории граждан, оказание медицинской помощи которым осуществляется бесплатно, нормативы объема медицинской помощи, нормативы финансовых затрат на единицу объема медицинской помощи, подушевые нормативы финансирования, порядок и структуру формирования тарифов на медицинскую помощь и способы ее оплаты, а также предусматривает критерии доступности и качества медицинской помощи, предоставляемой на территории Амурской области бесплатно.

Территориальная программа сформирована с учетом порядков оказания медицинской помощи на основе стандартов медицинской помощи, а также с учетом особенностей половозрастного состава населения, уровня и структуры заболеваемости населения области, основанных на данных медицинской статистики.

В Территориальной программе утверждены:

- перечень медицинских организаций, участвующих в реализации Территориальной программы, в том числе территориальной программы обязательного медицинского страхования;
- целевые значения критериев доступности и качества медицинской помощи, оказываемой в рамках Территориальной программы;
- стоимость Территориальной программы по условиям ее оказания на 2015 год;
- территориальный перечень лекарственных препаратов, отпускаемых населению в соответствии с перечнем групп населения и категорий заболеваний, при амбулаторном лечении которых лекарственные средства и изделия медицинского назначения отпускаются по рецептам врачей бесплатно, а также в соответствии с перечнем групп населения, при

амбулаторном лечении которых лекарственные средства отпускаются по рецептам врачей с 50-процентной скидкой;

- перечень видов высокотехнологичной медицинской помощи, содержащий в том числе методы лечения и источники финансового обеспечения высокотехнологичной медицинской помощи.

В реализации Территориальной программы в 2015 году принимают участие всего 76 медицинских организаций, в том числе медицинских организаций осуществляющих деятельность в сфере обязательного медицинского страхования – 62, из них:

- федеральных государственных учреждений – 7 (2012 -3; 2013 год -4; 2014 год – 7);
- негосударственных учреждений здравоохранения – 9 (2012 -10; 2013 год - 10; 2014 год – 9);
- частных форм собственности – 6 (2012 - 2; 2013 год - 3; 2014 год – 4).

В соответствии с действующим законодательством в сфере охраны здоровья граждан отмечается увеличение количества частных организаций, в том числе оказывающих медицинские услуги в рамках территориальной программы обязательного медицинского страхования.

Объем средств за счет системы обязательного медицинского страхования направленный в медицинские организации негосударственных форм собственности ежегодно возрастает:

Наименование	2012 год		2013 год		2014 год		2015 год (план)	
	млн. руб.	% от ст-ти прог. ОМС	млн. руб.	% от ст-ти прог. ОМС	млн. руб.	% от ст-ти прог. ОМС	млн. руб.	% от ст-ти прог. ОМС
Федеральные государственные учреждения	29,8	0,6	60,7	0,7	130,3	1,5	154,8	1,6
Негосударственные учреждения здравоохранения	244,8	5,1	388,7	5,7	396,5	5,8	407,6	5,9
Учреждения здравоохранения частных форм собственности (ООО «Неомед»; ООО «Амурмед»; ИП «Лечебно-диагностический компленс «Белая роза»; ООО	2,9	0,1	13,99	0,2	43,5	0,5	67,5	0,7

«Эндоскопическая хирургия»; ООО «Диагностические системы – Восток «Медицинский центр «Абсолют»; ООО «Здоровье»)								
ИТОГО	277,4 5	5,8	463,4 7	6,60	554,48	6,4	616,5	6,7

В федеральные государственные учреждения здравоохранения объем финансирования увеличен в 2015 году в сравнении с 2012 годом в 5,2 раза;

В негосударственные учреждения здравоохранения объем финансирования увеличен в 2015 году в сравнении с 2012 годом в 1,7 раза;

В учреждения здравоохранения частных форм собственности объем финансирования в 2015 году увеличен по сравнению с 2012 годом в 23,3 раза.

Такому росту способствует экономическая привлекательность тарифов ОМС при сохранении уведомительного порядка включения медицинских организаций в программу государственных гарантий. Наибольший интерес у негосударственных организаций вызывает амбулаторная медицинская помощь, доля которой в их деятельности составляет 75%.

Вместе с тем спектр услуг частных организаций значительно расширился. Наряду со стоматологическими и диагностическими кабинетами эффективно встроены в территориальные программы ОМС поликлиники и офисы врачей общей практики, частные отделения гемодиализа, ЭКО, ПЭТ-КТ-диагностики, медицинской реабилитации.

Законодательством об обязательном медицинском страховании установлены единые критерии распределения объемов медицинской помощи между всеми медицинскими организациями независимо от формы собственности.

В Амурской области функционирует комиссия по разработке территориальной программы ОМС, в состав которой включены и представители негосударственных медицинских организаций.

Развитию конкуренции на рынке медицинских услуг в значительной мере должен способствовать информированный выбор пациентами медицинской организации и врача.

Установлены порядки выбора медицинской организации и врача как в пределах, так и за пределами территории, на которой проживает гражданин, а также обязательность информирования граждан об их правах в сфере охраны здоровья.

Благодаря реализации мероприятий «дорожной карты» сделаны важные шаги по развитию конкурентной среды в сфере здравоохранения.

Заложенные блоки являются основой для дальнейшей

межведомственной работы в этом направлении и формирования добросовестной конкуренции, повышающей доступность и качество медицинской помощи.

В результате проводимых мероприятий будут достигнуты следующие основные показатели деятельности отрасли:

Наименование показателя	Ед. измерения	План 2015	Факт 2015	План 2016
Основные показатели здоровья населения*факт 8 мес. 2015Росстат				
Смертность от всех причин	на 1000 населения	13,8	14,0	13,5
Материнская смертность	случаев на 100 тыс.родившихся живыми	16,8	13,8	16,7
Младенческая смертность	случаев на 1000 родившихся живыми	10,0	7,8	9,8
Смертность детей в возрасте 0-17 лет	случаев на 100 тыс. населения соответствующего возраста	92,0	49,1	90,0
Смертность от болезней системы кровообращения	на 100 тыс. населения	752,5	504,4	740,0
Смертность от дорожно-транспортных происшествий	на 100 тыс. населения	12,8	11,5	12,0
Смертность от новообразований (в том числе от злокачественных)	на 100 тыс. населения	172,5	194,6	167,6
Смертность от туберкулеза	на 100 тыс. населения	33,5	19,7	33,0
Количество зарегистрированных больных с диагнозом, установленным впервые в жизни, - активный туберкулез	на 100 тыс. населения	84,2	57,9	76,2
Доля выездов бригад скорой медицинской помощи со временем доезда до больного менее 20 мин.	процент	90,1	90,2	90,2
Показатели по заработной плате медицинского персонала*факт 9 мес. 2015				
Средняя заработная плата врачей и иных работников медицинских организаций, имеющих высшее медицинское (фармацевтическое) образование	рублей	43 162	45 651	55 453
Средняя заработная плата среднего медицинского (фармацевтического) персонала	рублей	24 572	25 893	29 985
Средняя заработная плата младшего медицинского персонала	рублей	16 764	16 630	24 495

Использованные источники:

1.Федеральный закон от 29.11.2010 N 326-ФЗ (ред. от 01.12.2014) "Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2015)

*Сердюкова Д.В.
магистрант
факультет экономики и управления
кафедра управления персоналом
ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный социально-
педагогический университет»
(ФГБОУ ВПО «ВГСПУ»)
Россия, г. Волгоград*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОТБОРА И ПРИЕМА КАК ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Актуальностью темы современные технологии отбора и приема на работу является изучение основных этапов принципов и критериев отбора кадров. Для того чтобы построить эффективную систему поиска отбора персонала, прежде всего, важно понять ее место в общей системе управления человеческими ресурсами организации. Эффективный отбор начинается с точной характеристики работы, то есть с анализа работы конкретной должности.

Ключевые слова: отбор, персонал, кандидат, кадры.

1. Процесс отбора кадров

Отбор персонала - это процесс изучения психологических и профессиональных качеств работника с целью установления его пригодности для выполнения обязанностей на определенном рабочем месте или должности и выбора из совокупности претендентов наиболее подходящего с учетом соответствия его квалификации, специальности, личных качеств и способностей характеру деятельности, интересам организации и его самого.

В процессе отбора происходит поиск людей на определенные должности с учетом установленных требований социального института, видов деятельности.

2. Принципы и критерии отбора

При отборе кадров принято руководствоваться следующими принципами:

- ориентация на сильные, а не на слабые стороны человека и поиск не идеальных кандидатов, которых в природе не существует, а наиболее подходящих для данной должности. Отбор прекращается, если несколько человек не удовлетворяют предъявленным требованиям, так как, скорее всего эти требования завышены, и их необходимо пересмотреть;

- обеспечение соответствия индивидуальных качеств претендента требованиям, предъявляемым содержанием работы (образование, стаж,

опыт, а в ряде случаев пол, возраст, здоровье, психологическое состояние);

- ориентация на наиболее квалифицированные кадры, но не более высокой квалификации, чем это требует рабочее место.

Основными критериями отбора считаются: образование, опыт, деловые качества, профессионализм, физические характеристики, тип личности кандидата, его потенциальные возможности.

По степени пригодности кандидатов можно разделить на три группы:

- непригодные;
- условно пригодные;
- относительно пригодные к дальнейшей деятельности (относительно – потому, что все необходимые качества нельзя точно определить).

3. Этапы отбора

Процедура процесса отбора кадров.

- Предварительная отборочная беседа.
- Заполнение бланка заявления и анкеты претендента на должность.
- Беседа по найму (собеседование).
- Тестирование.
- Проверка рекомендаций и послужного списка.
- Принятие решения о приеме кандидата на работу.

На основе анализа результатов собеседования руководитель подразделения (с участием сотрудника отдела кадров) выбирает кандидата, который, по его мнению, наиболее подходит для данной должности. В зависимости от традиций организации, а также важности вакантной должности может потребоваться собеседование с руководителем руководителя или генеральным директором, прежде чем будет принято решение о приеме на работу. Отдел кадров готовит письмо – предложение кандидату, содержащее описание условий работы – дату начала, название должности, подчиненности, величину заработной платы, режим работы, продолжительность отпуска, предоставляемые организацией льготы и т. п.

Заключение

В изучении данной темы можно сделать следующий вывод, что в настоящее время проблема отбора персонала в организациях и на предприятиях является одной из актуальных тем на сегодняшний день. Поэтому эта тема все более часто рассматривается в современной литературе.

Процесс отбора кадров, который состоит из множества процедур, это: предварительная отборочная беседа, заполнение бланка заявления и анкеты, диагностическое интервью (собеседование), тестирование, экспертиза почерка, проверка рекомендаций и послужного списка, медицинское обследование, принятие окончательного решения.

Основной целью отбора является выделение работников, которые с наибольшей степенью вероятности подойдут под стандарты результативности организации и которые будут удовлетворены и получают дальнейшее развитие своих навыков и способностей на рабочем месте. На

отбор персонала влияют факторы окружающей среды:

- частная или государственная компания;
- условия рынка рабочей силы и коэффициент отбора;
- требования профсоюзов и правительственная регламентация условий найма.

В заключении можно сказать, что прием подходящего кандидата на работу является важной и ответственной задачей руководства предприятия или организации в целом. От того, как качественно проведена процедура процесса отбора кадров, в дальнейшем может сказаться на работе данного предприятия, его прибыльности и существовании. В настоящее время очень часто многие организации требуют, чтобы кандидаты идущие на ту или иную должность обязательно проходили медицинский осмотр. Потому как предприятию необходимо чтобы отобранные ими кандидаты были в хорошей физической форме, не имели вредных привычек, а также не были переносчиками различных заболеваний, и не употребляли различных наркотических веществ. Также при отборе персонала в современных условиях необходимо учитывать личностные психологические характеристики кандидатов с целью повышения эффективности деятельности компании благодаря укреплению ее сплоченности, созданию команды. Отбор новых высокоспециализированных работников призван не только обеспечить режим нормального функционирования предприятия, но, и закладывает фундамент будущего успеха организации.

Использованные источники:

1. Андреев А.Ф., Гришина Н.В., Лопатина С.Г. Основы кадрового менеджмента, М.: «Юрайт», 2001. – 354 с.
2. Веснин В. Р. Управление персоналом: учебное пособие. – М.: ТК Велби, изд. Проспект, 2006. – 407 с.
3. Веснин Н. Р. Практический менеджмент персонала, М.: «Юристъ», 2003. – 548 с.
4. Диана Мак Ноттон, Дональд Дж. Карисон, Клайтон Таунсенд Дитц Кадры современных организаций, М.: «ЮНИТИ-ДАНА», 2004. – 549 с.
5. Королевский М. И. Поиск и отбор персонала//Управление персоналом. – М., 1998. – 15 с.

Электронные ссылки на интернет источники:

1. <http://www.jobgrade.ru>
2. <http://www.prosvet.su>
3. <http://www.umns.nnov.ru>
4. <http://www.director-info.ru>

*Синицына Н.М., к.э.н.
доцент, зав. кафедрой «Финансы и банковское дело»
Нижегородский институт менеджмента и бизнеса
Веги К.В.*

*магистрант 2 курса
факультет «Экономика и финансы»
Россия, г. Н. Новгород*

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА НИЖЕГОРОДСКИМИ РЕГИОНАЛЬНЫМИ БАНКАМИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Аннотация

Основой рыночной экономики является малый бизнес. От его состояния зависят темпы экономического роста, а значит, и благосостояние страны и населения. Экономический кризис, начавшийся в 2014 году, ослабил позиции малого бизнеса, привел к спаду деловой активности малых предприятий, к снижению их рентабельности, а так же, негативно повлиял на кредитование малого бизнеса: банки в условиях нестабильности принимают меры, стремясь снизить кредитные риски и оптимизировать свои кредитные портфели. В данной статье, путем анализа деятельности трех региональных банков, определены подходы и методы работы банков с заемщиками малого бизнеса в условиях экономического кризиса. Анализируя сложившуюся ситуацию, автор приходит к выводу, что банки не доверяют бизнесу, а росту доверия, и соответственно, развитию кредитования малого предпринимательства, способствует лишь стабилизация экономической среды.

Ключевые слова: региональные банки, малый бизнес, кредитование, экономический кризис

Благосостояние и уровень жизни населения напрямую связаны с состоянием экономики. Огромную роль в развитии экономики страны играет малый бизнес: он способствует развитию конкуренции, обеспечивает рынок широким спектром товаров и услуг, быстро реагирует на изменения в экономике, удовлетворяет нужды крупных предприятий, обеспечивает трудоустройство населения, и тем самым обеспечивает социальную стабильность в обществе. Именно поэтому крайне важным является развитие сектора малого бизнеса. Опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает необходимость развития сектора малого и среднего бизнеса, так как именно он является движущей силой экономики страны, стимулирует развитие инновационных технологий и научных разработок, а, следовательно, способствует научно-техническому прогрессу и росту объема ВВП.

В России доля малого и среднего бизнеса в ВВП составляет всего 21 %, в то время как в странах с развитой рыночной экономикой это показатель достигает 40 % и выше.

В условиях экономического кризиса в стране отмечается спад активности малого бизнеса, снижается прибыльность малых предприятий. Падению деловой активности предприятий малого бизнеса способствует в частности повышение банками ставок по кредитам, и стремление банков снизить кредитные риски, минимизировать издержки, связанные с кредитованием малых предприятий.

Таким образом, возникает ситуация, когда рентабельность малых предприятий в условиях кризиса снижается, банки повышают ставки по кредитам, и, стремясь снизить кредитные риски, обезопасить себя от потерь по ссудам и оптимизировать кредитный портфель, ужесточают границы финансовых показателей, используемых для определения кредитоспособности заемщиков.

Банки, реагируя на нестабильную финансовую ситуацию, ужесточают подходы к отбору клиентов, пересматривают свои подходы к оценке рисков, чтобы не допустить просроченной задолженности, рост которой негативно сказывается на кредитовании, так как, чем выше просроченная задолженность, тем меньше ресурсов для кредитования, а «... снижение качества кредитного портфеля ... может способствовать ухудшению положения с ликвидностью банков»²⁶.

Нами был проведен анализ деятельности трех региональных банков, в результате чего были выделены характерные подходы и методы работы с заемщиками малого бизнеса:

1. В целях оптимизации кредитных портфелей банки произвели повышение процентных ставок по кредитам.

**Таблица 1 – Процентные ставки региональных банков
Нижегородской области по кредитам для малого и среднего бизнеса на
2014–2015 гг.**

Целевое назначение кредита	Срок, мес.	На 2014 г., %	На 2015 г., %
Пополнение оборотных средств, приобретение оборотных средств, развитие и расширение бизнеса	До 60	10–15	19–22
Покрытие кассовых разрывов (овердрафт по расчетному счету)	3–12	10–17	12–18,5

По данным табл. 1 в 2015 г. в связи с повышением ключевой ставки ЦБ и желанием банков оптимизировать свои кредитные портфели произошло увеличение ставок по кредитам на оборотные средства в среднем на 8 % по

²⁶ Ершов М., Татузов В., Лупандина О. Российская Банковская система: актуальные аспекты проблемы просроченной задолженности [Электронный ресурс] / М. Ершов, В. Татузов, О. Лупандина // Российский экономический журнал. – 2014. – № 4. – Режим доступа: <http://www.re-j.ru/>

сравнению с 2014 г. А так же произошло увеличение ставок по кредитам, предоставляемым на покрытие кассовых разрывов в среднем на 1,5–2 %. Минимальную ставку по кредиту на пополнение оборотных средств предлагает ОАО «АКБ «Саровбизнесбанк», что на два процентных пункта ниже, чем в ОАО «НБД-Банк» и на три процентных пункта ниже, чем в АО КБ «Ассоциация».

Наиболее выгодную для заемщиков процентную ставку по овердрафту по расчетному счету предлагает банк «Ассоциация». В данном банке, как и в ОАО «НБД-Банк» не предусматривается ежемесячная комиссия за обслуживание счета в режиме овердрафт. ОАО «АКБ «Саровбизнесбанк» устанавливает ежемесячную комиссию за пользование овердрафтом, которая составляет 0,15–0,2 % от установленного лимита.

2. Повышение требований к обеспечению по кредитам.

**Таблица 2 – Оценка залога региональными банками
Нижегородской области по кредитам для малого и среднего бизнеса в
2014–2015 гг.**

Тип залога	Оценка залога в 2014 г.	Оценка залога в 2015 г.
Автотранспорт	Залоговая стоимость = средняя рыночная стоимость – 25-35 %	Залоговая стоимость = минимальная рыночная стоимость – 25-35 %
Нежилая недвижимость	Залоговая стоимость = средняя рыночная стоимость – 20-25 %	Залоговая стоимость = минимальная рыночная стоимость – 20-25 %
Оборудование	Залоговая стоимость = средняя рыночная стоимость – 35-45 %	Залоговая стоимость = минимальная рыночная стоимость – 35-45 %

По данным табл. 2. принимаемое в залог имущество оценивается с дисконтом 20–45 % от минимальной рыночной стоимости имущества. Приоритетным обеспечением является залог нежилой (коммерческой) недвижимости. Существенными факторами, влияющими на ликвидность объекта нежилой недвижимости, являются: местоположение, размер объекта, износ, состояние коммуникаций.

Для снижения кредитных рисков по некоторым видам кредитов в качестве дополнительного обеспечения может быть предусмотрено оформление страховых полисов:

- страхование предмета залога, предмета лизинга или другого имущества;
- страхование жизни заемщика (созаемщика, поручителей);
- обязательное страхование в соответствии с действующим законодательством РФ.

Страхование имущественного объекта заемщика требуется обязательно, если этот объект является ключевым для кредитуемого бизнеса, и его утрата влечет практически полное прекращение предпринимательской

деятельности.

3. Банки уделяют большое внимание оценке финансового состояния потенциальных заемщиков, так как качественно проведенный экономический анализ является гарантией возврата кредита. Неадекватная оценка кредитоспособности заемщика ведет к установлению неверных объемов создаваемых резервов в лучшем случае, в худшем – к неверно принятому решению о выдаче кредита²⁷.

Основой анализа общего финансового положения потенциального клиента является анализ баланса, который наиболее полно отражает состояние активов и пассивов фирмы потенциального заемщика, отчета о финансовых результатах и внутренних калькуляций предприятия.

Сотрудниками банков производится оценка доходности предприятия, строится прогнозный отчет о финансовых результатах. Особое внимание банки уделяют размеру собственного капитала и коэффициенту текущей ликвидности, так как эти показатели дают четкое представление о финансовом положении предприятия, говорят о способности компании погашать текущую задолженность за счет имеющихся оборотных активов.

Таблица 3 – Коэффициенты дисконтирования выручек заемщиков региональными банками Нижегородской области по кредитам для малого и среднего бизнеса в 2014 – 2015 гг.

Вид деятельности	Коэффициент дисконтирования выручки, %	
	2014 г.	2015 г.
Оптовая, розничная и оптово-розничная торговля промтоварами. Промышленность и производство	-	25–35
Транспортные услуги	-	20–25
Оптовая, розничная и оптово-розничная торговля продовольственными товарами.	-	10–20

Если в 2014 г. банки строили прогнозы по выручкам предприятия на основании расчета средней выручки за квартал, то в 2015 году банки могут строить прогнозы по выручкам предприятия с применением коэффициентов дисконтирования в зависимости от видов деятельности.

По данным таблицы 3. видно, что наиболее высокий коэффициент дисконтирования выручки применяется банками по отношению к предприятиям, чья деятельность связана с торговлей промтоварами или промышленным производством, так как данная сфера бизнеса наиболее подвержена негативному влиянию экономического кризиса. Наименьший коэффициент дисконтирования выручки применяется к предприятиям, занимающимся торговлей продовольственными товарами, так как именно эта сфера деятельности менее всего подвержена влиянию экономического

²⁷ Бурдаков Д.В. Негативные проявления роли кредита в призме кризисных явлений банковской сферы [Электронный ресурс] / Д.В. Бурдаков // Экономика и социум: Электронное периодическое издание. – 2014. – № 3. – Режим доступа: <http://iupr.ru/>

кризиса, и, следственно является наиболее устойчивой к условиям экономической нестабильности.

4. Банки проводят тщательный финансовый мониторинг действующих крупных заемщиков с целью своевременного выявления ухудшения финансового состояния предприятий и принятия соответствующих мер.

При проведении финансового мониторинга уже действующих крупных заемщиков сотрудники банков могут ориентироваться на те же принципы и коэффициенты, которые используются ими при анализе финансового состояния потенциальных заемщиков. При ухудшении финансового состояния заемщиков банки принимают соответствующие меры: перекредитуют проблемных заемщиков, реструктуризируют графики платежей и т.д.

5. В 2015 г. как региональные банки, так и филиалы банков других регионов приостановили кредитование строительного бизнеса в связи с рисками «замораживания» строительства. С сектором строительства связано большое количество просроченных задолженностей, а это в свою очередь крайне негативно влияет на возможности кредитования.

При кредитовании банки в первую очередь ориентируется на такие характеристики клиентов, как стабильность бизнеса, срок существования бизнеса, положительная кредитная история, надежная деловая репутация.

Таким образом, в условиях экономического кризиса нижегородские региональные банки ужесточили подходы к отбору клиентов, что в свою очередь затрудняет рост кредитных портфелей. Банки не доверяют бизнесу, и одной из важных причин этого является тот фактор, что в условиях экономической нестабильности предприятия могут начать процедуру банкротства в целях избегания выплаты по обязательствам. Так же существуют риски, связанные с непрозрачностью малого бизнеса, банкам бывает сложно оценить реальное финансовое положение предприятия. Росту доверия и, соответственно, объемов кредитования может способствовать только стабилизация экономической среды, в которой функционируют банки и их клиенты.

Использованные источники:

1. Бурдаков Д.В. Негативные проявления роли кредита в призме кризисных явлений банковской сферы [Электронный ресурс] / Д.В. Бурдаков // Экономика и социум: Электронное периодическое издание. – 2014. – № 3. – Режим доступа: <http://iupr.ru/>
2. Ершов М., Татузов В., Лупандина О. Российская Банковская система: актуальные аспекты проблемы просроченной задолженности [Электронный ресурс] / М. Ершов, В. Татузов, О. Лупандина // Российский экономический журнал. – 2014. – № 4. – Режим доступа: <http://www.re-j.ru/>
3. Официальный сайт ОАО «НБД-Банк» Режим доступа: <http://nbdbank.ru/>
4. Официальный сайт АО КБ «Ассоциация» Режим доступа: <http://assotsiatsiyabank.ru/>

5. Официальный сайт ОАО «АКБ «Саровбизнесбанк» Режим доступа: <http://www.sbbank.ru/>

*Синицына Н.М., к.э.н.
доцент, зав. кафедрой «Финансы и банковское дело»
Нижегородский институт менеджмента и бизнеса
Веги К.В.
магистрант 2 курса
факультет «Экономика и финансы»
Россия, г. Н. Новгород*

ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Аннотация

В статье рассматривается понятие малого и среднего бизнеса, деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства на территории РФ, а также определены основные проблемы кредитования малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, кредитование

Проблема кредитования малого и среднего бизнеса в настоящее время является одной из наиболее актуальных проблем современной России. Актуальность кредитования малого и среднего бизнеса в России заключается в том, что организации все более активно берут деньги в кредит для решения своих финансовых проблем, так как с каждым годом сделать это становится только проще. В условиях жесткой межбанковской конкуренции финансовым организациям приходится идти на уступки своим клиентам, упрощая условия получения кредита.

В соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей, крестьянские (фермерские) хозяйства и Постановлением Правительства РФ от 13.07.2015 г. N 702 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» (п.1) юридические лица делятся на следующие типы: микропредприятия, малые и средние предприятия (рис. 1.)

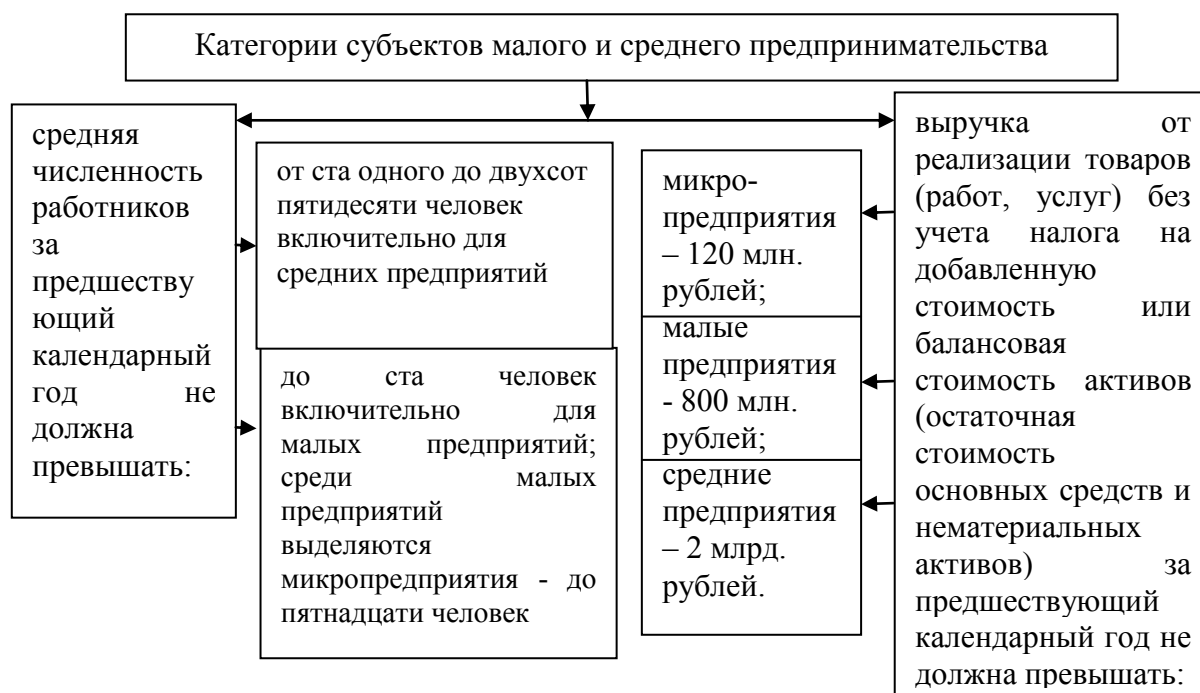


Рис. 1. Категории субъектов малого и среднего предпринимательства

На рис. 2 показана структура малых предприятий (включая микропредприятия) по видам экономической деятельности Российской Федерации за 2014 г. Основную долю малых предприятий составляют предприятия, занимающиеся оптовой и розничной торговлей (40 %), операциями с недвижимостью (21 %), незначительную часть организации, работающие в области строительства (12 %), обрабатывающих производств (10 %), транспорта и связи (7 %).



Рис. 2. Структура малых предприятий по видам экономической деятельности РФ за 2014 г.

²⁸ Официальный сайт федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

Говоря о роли малого и среднего бизнеса в России, следует подчеркнуть, что малые предприятия ограниченно включаются в хозяйственную структуру, конкурентную среду, а также в общественное разделение труда. Причем роль его в современной динамичной жизни неуклонно возрастает. На сегодняшний день часть мелких и средних предприятий включена через контрактную и субконтрактную системы, через систему франчайзинга в крупные производственные комплексы, и большие компании являются клиентами малых предприятий, а последние – поставщиками для крупных²⁹. Преимущества малого и среднего предпринимательства в РФ показаны на рис. 3.

В то же время в рыночной экономике существуют факторы, ограничивающие малое предпринимательство. В малом бизнесе уровень и частота банкротств выше, чем в крупных организациях. Основными причинами, по которым предприниматели терпят неудачу в малом бизнесе являются неадекватное управление, слабое финансовое обеспечение и др.

Преимущества малого и среднего предпринимательства в РФ	
→	способность работать на специализированных рынках. Мелкие предприятия обладают большей свободой маневра и могут чаще предлагать новые товары и услуги или внедрять новые методы
→	простота управления и широкий простор для личной инициативы, характерные для малых предприятий, позволяют оперативно вносить изменения в процесс производства
→	возможность проявления творческой инициативы и проведения гибкой научно-технической политики
→	создание новых рабочих мест и повышение занятости населения в том числе вторичной занятости

Рис. 3. Преимущества малого и среднего предпринимательства в РФ

Государственная политика в области развития малого и среднего предпринимательства в РФ является частью государственной социально-экономической политики и представляет собой совокупность правовых, политических, экономических, социальных, информационных, консультационных, образовательных, организационных и иных мер, осуществляемых органами государственной власти РФ³⁰. Цели действия государственной политики в области развития малого и среднего

²⁹ Паршин В.В. Кредитные отношения как сфера стимулирования малого и среднего бизнеса // TERRA ECONOMICUS 2014 г., том 9, № 1, часть 2, с. 87–90.

³⁰ Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», ст. 6.

предпринимательства в Российской Федерации показаны на рис. 4.

По данным официальной статистики, в России на начало 2015 г. зарегистрировано 2103708 малых предприятий, в которых работают около 11,7 млн. человек. Еще 5,6 млн. индивидуальных предпринимателей занимаются бизнесом без образования юридического лица. Суммарный объем продукции малых предприятий России в 2014 г. по сравнению с 2013 г. вырос на 6,5 %³¹.

На рис. 5. показана динамика коэффициента прироста на 1000 малых и средних организаций в РФ, т.е. разница между коэффициентом рождаемости и коэффициентом официальной ликвидации.

Цели действия государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в РФ
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
5) увеличение количества субъектов малого и среднего
6) обеспечение занятости населения и развитие самозанятости;
7) увеличение доли производимых субъектами малого и среднего предпринимательства товаров (работ, услуг) в объеме валового
8) увеличение доли уплаченных субъектами малого и среднего предпринимательства налогов в налоговых доходах федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

Рис. 4. Цели действия государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в РФ

³¹ Официальный сайт федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>



Рис. 5. Коэффициент прироста на 1000 малых и средних организаций в РФ³²

На основе представленных данных можно сказать, что на территории РФ наблюдается тенденция снижения прироста малых и средних организаций, что отрицательно сказывается на уровне ВВП и ВНП, экономическом положении страны. На рис. 6 показан оборот предприятий малого и среднего бизнеса по видам экономической деятельности в РФ за I квартал 2015 г.

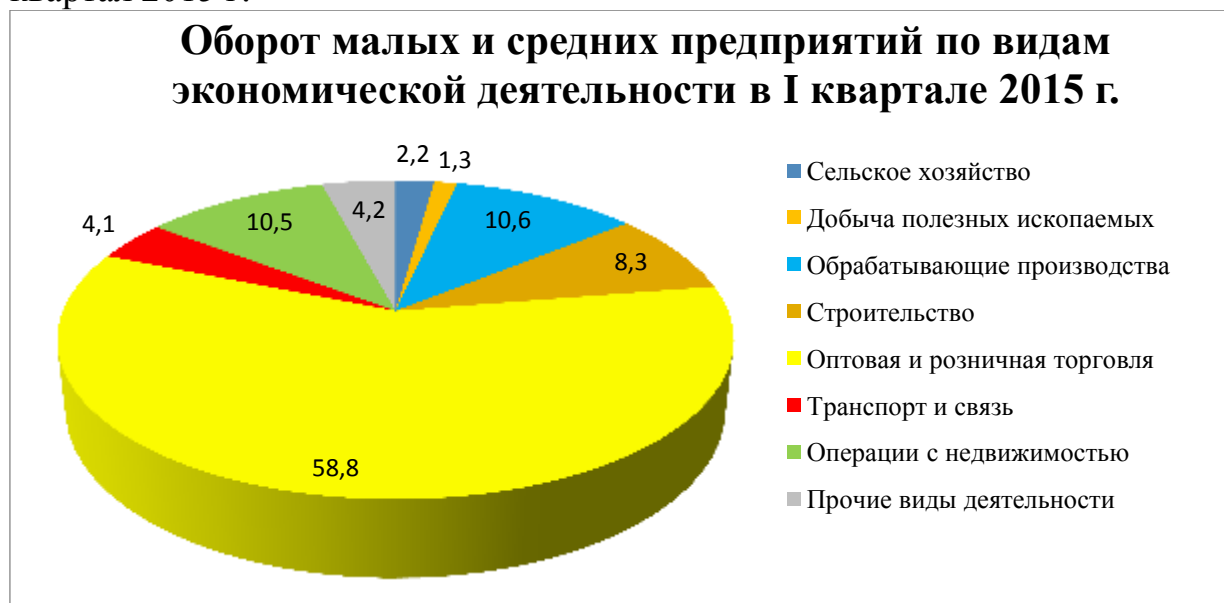


Рис. 6. Оборот малых и средних предприятий по видам экономической деятельности в РФ за I квартал 2015 г.

Основную долю оборота составляют малые и средние предприятия, занимающиеся оптовой и розничной торговлей (58,8 %). Наименьшую долю в обороте составляют предприятия, занимающиеся операциями с недвижимостью (10,5 %), обрабатывающими производствами (10,6 %) и

³² Официальный сайт федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

строительством (8,3 %).

В последнее время Россия переживает кризис в экономике, в том числе и в финансовой сфере. Банк России в качестве антикризисного регулятора 16 декабря 2014 г. повысил ключевую ставку. Ключевая ставка – один из самых действенных инструментов регулирования состояния экономики страны. Понижение ставки приводит к стимулированию экономики. Займы становятся дешевле сначала для банков, потом для корпораций и в конечном счете для потребителей. Спрос на товары и услуги растет. Происходит экономический рост.

Однако мировая экономика развивается циклами. И на определенном этапе экономического подъема происходит перегрев рынка. Для того чтобы избежать обвальных падений, контролирующие органы предпринимают меры сглаживания циклических колебаний. И первая из них – затормаживание экономических процессов при помощи поднятия ставки рефинансирования³³.

В ситуации роста ключевой ставки с 10,5 % до 17 % многие кредитные организации прекратили выдачу кредитов, остальным пришлось повысить ставки на 4–5 %. Совет директоров Банка России 30 января 2015 г. принял решение снизить ключевую ставку с 17,00% до 15,00% годовых, учитывая изменение баланса рисков ускорения роста потребительских цен и охлаждения экономики, в результате чего по прогнозу Банка России, темп прироста потребительских цен снизится до уровня ниже 10% в январе 2016 г. С 03 августа 2015 г. Банк России установил ключевую ставку на уровне 11 % годовых, совет директоров Банка России состоявшийся 11 сентября 2015 г., принял решение оставить без изменения ключевую ставку, учитывая увеличение инфляционных рисков при сохранении рисков существенного охлаждения экономики. В августе произошло значительное ухудшение внешнеэкономической конъюнктуры. Под воздействием курсовой динамики выросла инфляция и инфляционные ожидания. Произошедшее снижение курса рубля продолжит оказывать влияние на цены в ближайшие месяцы. Однако относительно жесткие денежно-кредитные условия и слабый внутренний спрос приведут к дальнейшему снижению годовой инфляции.

В условиях экономического кризиса в стране отмечается спад активности малого и среднего бизнеса, снижается их прибыльность. Падению деловой активности предприятий малого и среднего бизнеса способствует в частности повышение банками ставок по кредитам, и стремление банков снизить кредитные риски, минимизировать издержки, связанные с кредитованием субъектов малого и среднего предпринимательства.

Таким образом, возникает ситуация, когда рентабельность малого и среднего бизнеса в условиях кризиса снижается, банки повышают ставки по

³³ Ислакаева Г.Р., Рахимкулов Э.Э. Некоторые проблемы банковской системы в современных условиях. Журнал: Novainfo, № 31, 2015 г.

кредитам, и, стремясь снизить кредитные риски, обезопасить себя от потерь по ссудам и оптимизировать кредитный портфель, ужесточают границы финансовых показателей, используемых для определения кредитоспособности заемщиков.

Банки, реагируя на нестабильную финансовую ситуацию, ужесточают подходы к отбору клиентов, пересматривают свои подходы к оценке рисков, чтобы не допустить просроченной задолженности, рост которой негативно сказывается на кредитовании, так как, чем выше просроченная задолженность, тем меньше ресурсов для кредитования, а «... снижение качества кредитного портфеля ... может способствовать ухудшению положения с ликвидностью банков»³⁴.

В экономике Российской Федерации отмечаются типичные особенности, которые присущи развивающимся рынкам, а именно высокая инфляция и высокие проценты по кредитам. На экономику России влияют рыночные колебания, что влечет за собой снижение темпов развития в мировой экономике. Трудностью для банков, присутствующих на российском рынке, является несовершенство законодательной базы по делам о несостоятельности и банкротстве, в части формализованных процедур регистрации и обращения взыскания на обеспечение по кредитам. Положительное влияние, главным образом, оказывают меры, принимаемые Правительством.

Основные проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России можно рассмотреть с точки зрения банков и с точки зрения предпринимателей (рис. 7).

³⁴ Ершов М., Татузов В., Лупандина О. Российская Банковская система: актуальные аспекты проблемы просроченной задолженности [Электронный ресурс] / М. Ершов, В. Татузов, О. Лупандина // Российский экономический журнал. – 2014. – № 4. – Режим доступа: <http://www.re-j.ru/>

Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России	
с точки зрения банков:	с точки зрения предпринимателей:
1. Непрозрачность (недостаточная прозрачность) ведения бизнеса предпринимателями малого и среднего бизнеса. 2. Слабая (недостаточная) экономическая и юридическая грамотность руководителей малого и среднего бизнеса; 3. Фактическое отсутствие ликвидных залогов и поручителей у субъектов малого и среднего предпринимательства. 4. Недостаточный уровень государственной поддержки малого и среднего бизнеса. 5. Риски не возврата кредита банкам от предпринимателей малого и среднего бизнеса.	1. Высокие кредитные ставки, почти полное отсутствие льготных кредитов. 2. Длительные сроки рассмотрения заявки. 3. Очень жесткие условия и неполнота информации при получении кредита. 4. Отсутствие реальной государственной поддержки сферы малого бизнеса. 5. Плохая кредитная история предприятия.

Рис. 5. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России

Современная кредитная система тщательно отсеивает кандидатов на получение кредита, и позволяет быстро определить целесообразность выдачи кредита тому или иному субъекту малого и среднего бизнеса. В России, подобный анализ проводится человеком, что в разы затрудняет объективную оценку кандидата. Чтобы изменить к себе отношение со стороны кредитных организаций и получить необходимый объем заемных средств, предпринимателям малого и среднего бизнеса нужно решиться на изменения³⁵.

Таким образом, в условиях экономического кризиса нижегородские региональные банки ужесточили подходы к отбору клиентов, что в свою очередь затрудняет рост кредитных портфелей. Банки не доверяют бизнесу, и одной из важных причин этого является тот фактор, что в условиях экономической нестабильности (роста инфляции, нестабильности курса рубля, слабой правовой защиты малого и среднего бизнеса) предприятия могут начать процедуру банкротства в целях избегания выплаты по обязательствам. Так же существуют риски, связанные с непрозрачностью малого бизнеса, банкам бывает сложно оценить реальное финансовое положение предприятия. Росту доверия и, соответственно, объемов кредитования может способствовать только стабилизация экономической

³⁵ Папин А.В. Проблемы в сфере кредитования малого и среднего бизнеса в России. Журнал Novainfo, № 32, 2015 г.

среды, в которой функционируют банки и их клиенты.

Использованные источники:

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации от 26.01.1996 г. N 14-ФЗ;
2. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»;
3. Ершов М., Татузов В., Лупандина О. Российская Банковская система: актуальные аспекты проблемы просроченной задолженности [Электронный ресурс] / М. Ершов, В. Татузов, О. Лупандина // Российский экономический журнал. – 2014. – № 4. – Режим доступа: <http://www.re-j.ru/>
4. Ислакаева Г.Р., Рахимкулов Э.Э. Некоторые проблемы банковской системы в современных условиях. Журнал: Novainfo, № 31, 2015 г.;
5. Папин А.В. Проблемы в сфере кредитования малого и среднего бизнеса в России. Журнал Novainfo, № 32, 2015 г.;
6. Паршин В.В. Кредитные отношения как сфера стимулирования малого и среднего бизнеса // TERRA ECONOMICUS 2014 г., том 9, № 1, часть 2, с. 87–90;
7. Официальный сайт федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

Сипягина О.В.
студент 4 курса

Булатова Т.П.
студент 4 курса

Омский Государственный Педагогический Университет
Факультет Высшая Бизнес Школа
Россия, г. Омск

**ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА СПЕЦИАЛИСТА ОТДЕЛА
ПЕРСОНАЛА В СФЕРЕ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА**

Аннотация

В статье освещаются вопросы практической подготовки специалиста отдела персонала в сфере оценки персонала на примере организации ООО «Вианор».

Автор рассматривает подготовку специалиста, анализируя систему обучения в отделе персонала и используя системный подход к данной области.

Автор обосновывает необходимость и значение оценки персонала для всей системы обучения и мотивации, ее влияние на качество обслуживания посетителей. Далее автором приводится четкий понятный алгоритм подготовки специалиста, определяет результаты и дальнейшие действия, приводит конкретные примеры из практики.

Ключевые слова: обратная связь, чек-лист, системный подход, стандарт обслуживания, внутренний аудит.

Каждая выполненная работа должна быть соответствующим образом

оценена. Специалист по персоналу должен владеть определенными навыками, связанными не только с подбором персонала, то и с развитием и его оценкой.

В связи с этим, нами проведен анализ практической подготовки специалиста в ООО «Вианор».

В обязанности специалиста отдела персонала ООО «Вианор» входит обучение и оценка персонала: продавцов-консультантов и кассиров в торговом зале, мастеров-приемщиков в автосервисе [2].

Обучение проходит ежемесячно (для всех магазинов), проводится полевое сопровождение управляющих и наблюдение за тем, как они корректируют работу с клиентами каждого продавца непосредственно на рабочем месте.

Оценка персонала имеет важное значение для определения уровня КРІ каждого магазина в целом и отдельного продавца-консультанта, поскольку она проводится по 1 раз в месяц и направлено на определение качества выполнения стандарта обслуживания с покупателями, аудита работы магазина/автосервиса [4]. В этой связи практическая подготовка специалиста отдела персонала играет первостепенную роль. В данной организации ее проводит руководитель отдела персонала.

Прежде всего, следует обозначить, что такое оценка качества обслуживания: это совокупность признаков и показателей, позволяющих установить степень соответствия основных и вспомогательных торгово-технологических процессов в торговом предприятии требованиям потребителей. Соответственно, результаты оценки показывают динамику повышения или снижения качества обслуживания, что также является сигналом для направления сотрудников на обучение.

Практическая подготовка в области оценки персонала осуществляется следующим образом:

Блок 1. Ознакомление с внутренней документацией торговой организации: стандарты качественного обслуживания потребителей, должностные инструкции, требования к внешнему и внутреннему виду магазина, регламенты работы магазина/автосервиса и т.д. [5]

Блок 2. Наблюдение за работой торгового персонала и мастеров-приемщиков в автосервисе. Специалист наблюдает за действиями персонала, отмечает в стандартах соответствие/несоответствие требованиям и качеству обслуживания, записывает конкретные фразы из диалога между покупателем и продавцом, клиентом и мастером [3].

Блок 3. Обратная связь специалиста руководителю отдела персонала по следующим критериям:

- соответствовал ли внешний/внутренний вид магазина требованиям (обратная связь сопровождается показом на месте (в торговом зале))
- сколько продавцов находилось в торговом зале?
- сколько покупателей посетило магазин за 15-30 минут? Сколько из них ушли с покупками? – тренировка наблюдательности и количественного

подсчета

- как часто продавцы игнорировали покупателей в торговом зале?
- как вели себя продавцы, в общем? (дружелюбно, вежливо, готовы были ответить на любой вопрос, все время общались между собой и т.д.) – тренировка предоставления общего впечатления и личных комментариев по поводу работы персонала
- как реагировали потребители на поведение продавцов?
- что делал продавец 1, продавец 2 ... за время твоего наблюдения? – тренировка наблюдательности и проверка знания должностных инструкций
- что согласно должностной инструкции должны делать продавцы, если покупатель вошел в торговую зону? – проверка знаний должностной инструкции продавца
- проанализируй действия продавца 1 согласно записанному диалогу: что было сделано верно, что не допускается? – тренируем навык предоставления объективной обратной связи
- на сколько баллов (из 5) ты бы оценила работу каждого продавца? – здесь руководитель видит, насколько объективен специалист, как он аргументирует свой ответ и на основе чего дает такую оценку.

И др. вопросы [1].

Блок 4. Составление чек-листа аудита по стандартам обслуживания на основе внутренней документации.

Цель: структурировать изученную информацию в виде краткого, доступного и понятного чек-листа.

Обязательно должны быть отражены: внешняя/внутренняя навигация. Внешний вид магазина, обслуживание клиентов, продуктовая линейка + акции, товары на складе, запасы, прикассовая зона, работа управляющего, система оценки (баллы, макс.-100) [3].

Специалист самостоятельно без помощи руководителя составляет бланк, который затем защищает и обосновывает.

Такое практическое задание направлено на выявление уровня развития навыка технологичного, комплексного и системного подхода к оценке персонала.

В результате корректируется и дополняется существующий в организации чек-лист (по необходимости).

Блок 5. Проверка чек-листа в действии. Специалист проводит оценку одного магазина на основе разработанного чек-листа. После этого специалист дает обратную связь руководителю, что удалось оценить, все ли получилось, чего в чек-листе не хватает, что можно дополнить, а также полученные результаты [5].

Блок 6. Предложения по улучшению качества обслуживания по итогам оценки каждого магазина. Специалист формулирует комплекс мер/предложений, которые необходимо выполнить в течение месяца с целью повышения качества обслуживания.

В данном случае такого рода практическая подготовка специалиста

реализует системный подход ко всей системе развития и оценки персонала.

Использованные источники:

1. Бланк обратной связи по итогам прохождения адаптации специалиста отдела персонала ООО «Вианора».
2. Должностная инструкция специалиста отдела персонала ООО «Вианора».
3. Положение об адаптации специалиста по персоналу от 12.04.2015 г.
4. Положении о мотивации продавцов торгового зала ООО «Вианор» от 01.01.2015 г.
5. Регламент по обслуживанию клиентов в торговом зале №2402 от 03.02.2015 г.

*Скороходова Л.А., к.э.н.
доцент*

*Колмогорова А.С.
курсант 2 курса*

*Уральский юридический институт МВД России
Россия, г. Екатеринбург*

**ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ВИРУСНОГО МАРКЕТИНГА В
РОССИИ**

Аннотация. В статье рассмотрены современные, малозатратные инструменты продвижения новых товаров на рынке, используемые маркетологами с целью ускорения привлечения внимания к товарам и услугам, выпускаемых компаниями.

Ключевые слова. Вирусный маркетинг, виды и способы применения вирусного маркетинга в современных условиях.

В современном мире информация представляет собой один из основных решающих факторов, который определяет развитие технологии и ресурсов в целом. Для целенаправленного использования информации её необходимо собирать, преобразовывать, передавать и накапливать. Все эти процессы именуются информационными процессами. Завершительным этапом в процессе «движения» информации является непосредственно её передача иным лицам. Передача информации – это физический процесс, посредством которого осуществляется перемещение сведений в пространстве или осуществляется физический доступ субъектов к сведениям. Для осуществления передачи информации необходимо наличие, с одной стороны, так называемого «запоминающего устройства» или носителя. С другой стороны, необходимы заранее известные источнику правила и способы снятия информации с «носителя». С третьей стороны, «носитель» должен продолжать существовать как таковой к моменту прибытия в пункт назначения.

В современном мире с появлением новых технологий и развитием научно – технического прогресса наш мир начал кардинально изменяться, а вместе с ним и изменились способы восприятие, воспроизведения и

передачи информации. В связи с этим и маркетинговые методы не остались позади, их арсенал заметно расширился, благодаря, в первую очередь интернету – всемирной информационной паутине. Одним из таких маркетинговых инструментов является вирусный маркетинг, получивший свое массовое распространение за последнее десятилетие.

Анализ различных источников литературы и мнений позволяет нам прийти к мнению, что вирусный маркетинг – это способ продвижения товара, учитывающий привычку людей делиться с близкими новой и полезной информацией, через создание и размещение вируса, который быстро распространяется силами самих пользователей и переносит вместе с собой нужную рекламную информацию [2]. Иными словами, это воздействие на целевую аудиторию, продвижение товаров и услуг за счет и силами самой целевой аудитории, добровольно (осознанно, или не осознанно) участвующей в распространении информации о маркетинговом предложении. Здесь имеет значение учет нескольких важных принципов разработки и продвижения вирусной рекламы. При создании вируса маркетологи придерживаются ряда принципов: вирус должен быть достаточно привлекателен для целевой аудитории, актуальным в определенный момент времени, чтобы пользователям захотелось посылать его друг другу; вирус должен выполнять четко определенную маркетинговую задачу, заданную рекламодателем – укреплять имидж, повышать узнаваемость бренда, товара, личности и др.

В настоящее время чаще всего используются следующие виды вирусного маркетинга: «сарафанное» радио, мониторинг мнений, вирусный «посев», провокационный скандальный маркетинг, партизанский маркетинг.

Рассмотрим обозначенные виды вирусного маркетинга подробнее:

1. Современная реализация «сарафанного» радио осуществляется через: создание повода для интересных слухов, нанятых людей, которые между делом рекомендуют какой – либо товар окружающим, предоставление различных скидок по принципу «приведи друга», установка возле объекта продаж яркой запоминающейся фигуры – например, огромного резинового человека. Применение данного вида вирусного маркетинга ориентировано на превышения ожиданий клиента.

2. Мониторинг мнений. Современный маркетинг предлагает достаточное количество специализированных инструментов, с помощью которых ведется работа по исследованию мнений потребителей о товарах и брендах. Наиболее распространенные сервисы на сегодняшний день – это IQBuzz, его функционал позволяет отслеживать все упоминания о вашем объекте и вести подробный мониторинг; «Айкубаз» обрабатывает множество источников, среди которых «ВКонтакте», Facebook, Twitter, YouTube, Google, Instagram. Работа с мониторингом мнений и с пользователями заключается в ответах на их заметки, сообщения и посты.

3. Вирусный «посев», то есть первоначальное распространение вирусной информации среди целевой аудитории. С помощью рекламного

механизма (таргетинга), материалы размещают в социальные сети, различные хостинги, форумы, блоги, сообщества. Заинтересованные пользователи распространяют вирус через бесплатные службы мгновенных сообщений, электронную почту, личные сообщения на сайтах, в комментариях к другим материалам и прочими способами. На каждом из них оформляют ролик с учетом мнения реальной и потенциальной целевой аудитории, на которую распространяется данный «посев», составляют заголовок, публикуют первые положительные комментарии и выставляют наивысшие баллы. Это, как правило, приводит к масштабному распространению информации, которая изначально не имела к консументу никакого отношения. Достаточно вспомнить спор мирового сообщества про цвет платья, в котором были задействованы практически миллиард пользователей сети Интернет.

4. Провокационный скандальный маркетинг. Используя скандальную рекламу, маркетологом преследуется вполне определенная цель – снижение издержек на маркетинг. Скандальная реклама предназначена для быстрого вывода нового товара на рынок, при этом ставится задача: оповестить максимально широкие аудитории. Часто используется в мире шоу-бизнеса, для активизации потребителей к личности или программе артиста.

5. Партизанский маркетинг. Это малобюджетные способы рекламы и маркетинга, позволяющие эффективно продвигать свой товар на рынке, привлекать новых клиентов и увеличивать прибыль предприятия, не вкладывая и почти не вкладывая денег. Поэтому партизанский маркетинг также называют «малобюджетным» маркетингом или «малозатратным» маркетингом. Одним из ярких и удачных примеров является предложение компании Coca Cola покупки или выпуска бутылки, на этикетке которой написано имя потенциального потребителя, которые, в свою очередь, активно выкладывали в социальные сети Селфи с бутылкой Coca Cola, с собственным именем на этикетке. Только в социальную сеть Instagram за летние месяцы 2014 года было размещено более 500 тыс. фотографий. Судя по показателям продаж компании, обращение к покупателям по имени и призыв поделиться с кем-то Coca-Cola возродили интерес к напитку и помогли поднять объем продаж в долларах на 2,5% за летний период. Объем проданных напитков вырос за это же время на 0,4% после 11 лет постоянного падения [5].

Таким образом, основное преимущество вирусных реклам – реальная ценность для потребителей. Потребители получают настоящее удовольствие от контакта с позитивным рекламным вирусом. Благодаря интернету, компания, использующая для своего продвижения вирусный маркетинг получает огромную возможность рассказать о себе и своих предложениях.

Использование вирусного маркетинга в России постепенно становится распространенной практикой, которую все чаще используют многие компании. В мире существуют специальные агентства, специализирующиеся исключительно на вирусном маркетинге.

В настоящее время вирусный маркетинг в России представляет собой очень непредсказуемый рекламный инструмент. Влияние вирусного маркетинга на рост продаж, прибыль предприятия невозможно просчитать – не разработаны на достаточно хорошем уровне оценки эффективности. Слухи в процессе распространения вирусной рекламы искажаются до неузнаваемости, реакция на них трудно прогнозируема и существует высокий риск заработать отрицательную репутацию.

Использованные источники:

1. Электронная библиотека URL: <http://www.litmir.net/> (21.10.2015)
2. Записки маркетолога. URL: <http://www.marketch.ru/> (20.10.2015)
3. Рекламное агентство. URL: <http://www.mediariver.ru/> (21.10.2015)
4. Уникальные маркетинговые технологии. URL: <http://www.lpgenerator.ru/> (20.10.2015)
5. Coca-Cola угадала имя // Коммерсант 26.09.14

Скороходова Л.А., к.э.н.

доцент

Шаламова Е.Ю.

курсант 2 курса

Уральский юридический институт МВД России

Россия, г. Екатеринбург

**ПОДХОДЫ К ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Аннотация. В статье рассмотрены возможные сценарии развития повышения конкурентоспособности российских предприятий, функционирующих в современных условиях ресурсных ограничений.

Ключевые слова. Повышение конкурентоспособности промышленности, конкурентоспособность предприятия, импортозамещение.

На сегодняшний день в России сложилась стабильная тенденция к ухудшению состояния экономики: нестабильность национальной валюты, неопределенность экономической обстановки, геополитическая напряженность, падающая цена на нефть, текущий кризис приобретает саморазвивающийся характер. Сегодня наша страна мало производит, и это усугубляется тем, что отсутствуют технологические цепочки, без которых полный цикл независимого и самостоятельного производства завершить нельзя. Сегодня Россия больше теряет, нежели получает; теряет инвесторов, технологии, квалификации и людей. Применяемые к нашей стране санкции создают мотивацию для развития внутреннего механизма экономического роста и усилению конкуренции среди предприятий.

Катастрофический упадок конкурентоспособности экономики России в мировом пространстве при переходе к рыночным отношениям был обусловлен глубоким экономическим спадом производства. Поскольку конкурентоспособность экономики России – это суммарная

конкурентоспособность ее предприятий, фирм, организаций, соответственно одним из путей выхода из состояния спада может быть стимулирование роста конкурентоспособности на уровне предприятия [1].

Данная проблема должна быть решена в первую очередь на предприятиях, которые работают в реальном секторе экономики. К таким предприятиям относятся промышленные предприятия, уровень развития которых существенно влияет на повышение уровня и качества жизни населения России.

Развитие рыночных отношений и усиление притока на рынок России товаров зарубежного производства выявляет ограниченность ассортимента отечественной промышленной продукции, непродуктивность применяемых технологий, а также раскрывает проблему, связанную с качеством и безопасностью производимой продукции. Следовательно, решение проблемы увеличения на отечественном рынке российской продукции высокого качества и по доступной цене, является важнейшим фактором, позволяющим повысить технико-экономический уровень производства промышленных предприятий.

В связи с этим принята Государственная программа Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» [2].

Целью этой программы является создание в Российской Федерации конкурентоспособной, устойчивой, структурно-сбалансированной промышленности способной к эффективному саморазвитию на основе интеграции в мировую технологическую среду, разработки и применения передовых промышленных технологий, нацеленной на формирование и освоение новых рынков инновационной продукции, эффективно решающей задачи обеспечения экономического развития и обороноспособности страны [3].

Одним из главных направлений в условиях санкций является развитие и рост конкурентоспособности отечественных предприятий. Создание конкурентоспособного предприятия это не просто модернизация производства и управления, а умение быстро и эффективно анализировать свои слабые и сильные стороны реальных возможностей, использование в конкурентной борьбе своих сравнительных преимуществ.

Конкурентоспособность предприятия — это способность противостоять на рынке изготовителям и поставщикам аналогичной продукции (конкурентам) как по степени удовлетворения своими товарами или услугами конкретной потребности потребителей, так и эффективности производственной, маркетинговой и финансовой деятельности [4]. Повышение уровня конкурентоспособности является стратегической целью каждой организации. Разработка концепции управления конкурентоспособностью организации, являющейся в настоящее время гарантом успеха в предпринимательской деятельности — одна из первоочередных задач российских предприятий.

В связи с этим возникает необходимость определения субъектов и объектов конкурентоспособности. Субъектами могут выступать конкретные люди, предприятия, отрасли, регионы и страны, которые способны влиять на уровень своих конкурентоспособных преимуществ и приводить его в желаемое состояние.

Объектом конкурентоспособности выступает товарная продукция предприятия, которая не обладает свойством самостоятельного изменения и развития. Уровень конкурентоспособности продукта определяется тем, какие качества привнесены в него производством. Данные процессы проходят под воздействием субъекта, в результате которого продукция приобретает качество, привлекательность, ценность.

Следует отметить, что между субъектом и объектом в условиях конкурентоспособности существует особая взаимосвязь. Так, конкурентоспособность продукта определяется воздействием субъекта на него, его способностями, качествами, умениями и квалификацией. Если взглянуть на ситуацию с другой стороны, то можно сделать вывод о том, что продукт является средством «обратной связи». С его помощью субъект может оценить необходимость производимой продукции для потребителя, степень его отставания от конкурирующих товаров; понять, что нужно изменить и сделать, чтобы его товар смог конкурировать с другими товарами на рынке и в итоге мог приносить прибыль. В связи с этим возникает вопрос о методе оценки конкурентоспособности.

Правильное оценивание возможностей продукции и предприятия в сфере конкуренции позволят разработать верную стратегию развития предприятия, что, как было указано ранее, является на данный момент одной из ключевых задач Российских предприятий в сложившихся условиях.

Одно из важнейших свойств конкурентоспособности – возможность соотношения качественных характеристик к количественным. Признавая возможность конкурентоспособности быть измеренной, следует подчеркнуть, что к настоящему моменту не предложена шкала измерений, единогласно признанная профессиональным сообществом [5]. В сложившихся условиях «точкой отсчета» следует выбирать лучшие зарубежные товары и стремиться не только к их воспроизведению, но и улучшению. Иначе импортозамещение не будет приводить к росту отечественной экономики и производства, поскольку оно будет сводиться к тривиальной замене стран-поставщиков.

Стремление же к превосхождению лучших зарубежных аналогов будет «вынуждать» производителя применять знания, инновации, что приведет к росту производительности труда и увеличению конкурентных преимуществ. Только в таком случае возникает возможность отказа от «суррогатного» импортозамещения, под которым понимается предложение отечественным потребителям товаров, которые уступают по своему качеству и свойствам товарам, которые были «убраны с прилавков» санкциями [6]. Данные процессы ведут к ухудшению уровня жизни населения.

Зачем это необходимо? Для того чтобы в условиях отмены санкций Российская экономика не пошатнулась, чтобы выпущенные товары вновь не были «смещены» западными более качественными аналогами.

Ф.В. Леонтьев в одном из своих выступлении сказал, что «...у российских менеджеров в сегодняшней ситуации существует только один путь, ведущий к успеху, – организовать дело так, чтобы товары и услуги, которые производят их предприятия, не только соответствовали мировым стандартам, но и превосходили их» [7].

Таким образом, конкурентоспособность сегодня – это не ориентир сравнения собственного предприятия и продукции с другими конкурентами. Это стремление к созданию новых условий и возможностей развития, направленных не только на удовлетворение потребностей, но и качественное развитие экономики всей страны.

Использованные источники:

1. Миронов, М. Г. Ваша конкурентоспособность / М. Г. Миронов. – М.: Альфа – Пресс, 2004. – С. 2.
2. Постановление Правительства Российской Федерации № 328 от 15 апреля 2014 г.» // Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
3. Масютин С. А., Гуськова И. В, Шагалова Т. В. Экономические санкции в отношении России: угрозы или возможности для бизнеса // «Актуальные проблемы экономики и права». - 2015.- № 1. - С. 83.
4. Габибова М. Ш. Пути повышения конкурентоспособности предприятия // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы III междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2015 г.). — М.: Буки-Веди, 2015. — С. 85-87.
5. Демченко С.Г. Повышение конкурентоспособности продукции промышленных предприятий – адекватный ответ на западные санкции: методологический подход // Актуальные проблемы экономики и права».- 2015.- № 1. - С. 11.
6. Емельянов С.В. Инновационный вектор стратегии национальной конкурентоспособности США // США. Канада: экономика, политика. - 2002.- № 1.- С. 76.
7. Леонтьев Ф.В. Роль инновационных технологий в обеспечении качества и конкурентоспособности продукции // Проблемы прогнозирования. - 2001. - № 1. - С. 137.

ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕКУЛЬТИВАЦИИ ЗЕМЕЛЬ ЛЕСНОГО ФОНДА В ХАНТЫ-МАНСЬИНСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ -ЮГРЕ

На территории ХМАО-Югры основным техногенным фактором, разрушающим леса, является нефтегазодобыча. Абсолютное большинство нарушенных нефтегазодобычей лесных экосистем нуждается в адекватных мерах по обеспечению демутационных процессов в расчете на формирование лесов будущего.

Основным способом минимизации наносимого нефтегазодобычей лесным экосистемам ущерба является рекультивация³⁶. Нефтедобыча наиболее изучена в отношении нефтяных загрязнений, для которых не только установлены показатели допустимых концентраций нефти после проведения рекультивационных работ, но и предложено несколько вариантов (способов) рекультивации, учитывающих степень загрязнения и лесорастительные условия.

В данный момент правовой акт, на основании которого осуществляется рекультивация земель, устарел и не отвечает современным требованиям. На это имеется ряд причин. Несмотря на кардинальные изменения в лесном законодательстве, основным правовым актом, на основании которого осуществляется рекультивация, и последующая приемка лесных участков является Приказ Минприроды РФ №525 1995 года об Основных положениях рекультивации земель. За почти 20 лет сменилась не одна технология, а правовые нормы остались на уровне прошлого века. Основные положения определяют общие для Российской Федерации требования при проведении работ, связанных с нарушением почвенного покрова и рекультивацией земель, и являются обязательными для использования всеми юридическими, должностными и физическими лицами, в том числе иностранными юридическими и физическими лицами.

Как установлено пунктом 6 Основных положений, условия приведения нарушенных земель в состояние, пригодное для последующего использования, а также порядок снятия, хранения и дальнейшего применения плодородного слоя почвы, устанавливаются органами, предоставляющими земельные участки в пользование и дающими разрешение на проведение работ, связанных с нарушением почвенного покрова, на основе проектов рекультивации, получивших положительное заключение государственной экологической экспертизы. Стоит отметить, что в части требования о проведении государственной экологической экспертизы проектов рекультивации Основные положения применяться не

³⁶ **Рекультивация земель** — это комплекс работ, направленных на восстановление продуктивности и народно-хозяйственной ценности нарушенных земель, а также на улучшение условий окружающей среды в соответствии с интересами общества.

могут, так как федеральный закон «Об экологической экспертизе» не рассматривает проект рекультивации как объект экспертизы в статьях 11 - 12. Кроме того, состав и порядок разработки проектов рекультивации нормативно не установлены.

На основании Постановления Губернатора ХМАО - Югры от 06.09.2010 №176 таким органом на территории ХМАО-Югры является Департамент природных ресурсов и несырьевого сектора экономики Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, предоставляющий земельные участки в пользование. Однако компетенция указанного государственного органа автономного округа в области земельных отношений ограничена имущественной стороной, связанной с оборотом лесных участков (земель), но никак не связанной с иными земельными отношениями: вопросами использования и охраны земель.

Есть и другие причины слабого законодательства. Как следует из действующего в настоящее время «Порядка подготовки и заключения договора аренды лесного участка, находящегося в государственной или муниципальной собственности, и формы примерного договора аренды лесного участка», в случае прекращения действия договора аренды условия приведения лесных участков в состояние, пригодное для последующего использования, устанавливаются проектом освоения лесов на момент завершения пользования. Однако ни проектами освоения лесов, ни лесохозяйственными регламентами не устанавливаются условия приведения нарушенных земель как природного объекта и природного ресурса в состояние, пригодное для последующего использования. Указанные документы устанавливают условия приведения нарушенных лесных участков в составе земель лесного фонда в состояние, пригодное для последующего использования, лишь с точки зрения лесных отношений.

В свою очередь, установление условий рекультивации земель в проектах рекультивации осуществляется пользователями земельных участков с учетом Основных положений о рекультивации земель, снятии, сохранении и рациональном использовании плодородного слоя почвы по своему усмотрению, так как проекты рекультивации не являются объектами государственных экспертиз. Вместе с тем учитывая, что Основными положениями устанавливаются общие требования, документ не содержит конкретные требования к составу и содержанию проектов рекультивации, конкретные условия проведения рекультивации. Документ содержит норму лишь на необходимость разработки проектов рекультивации в соответствии с действующими экологическими, санитарно-гигиеническими, строительными, водохозяйственными, лесохозяйственными и другими нормативами и стандартами, с учетом региональных природно-климатических условий и месторасположения нарушенных участков.

Таким образом, можно заключить, что одной из проблем законодательства в области рекультивации земель является отсутствие нормативного механизма установления полномочными государственными

органами условий приведения земель в пригодное для последующего использования состояние.

Лесной рекультивации препятствует и другие причины несовершенства законодательства. В законе «Об отходах производства и потребления» конкретно и четко не прописан механизм ликвидации бурового шлама. С одной стороны, на землях лесного фонда не допускается размещение отходов. Но земельный участок, где расположен шламовый амбар, после рекультивации передается в лесной фонд как пригодный для дальнейшего использования в лесном хозяйстве. Получается, что в лесной фонд передали захороненные отходы. А это не правильно.

У округа недостаточно полномочий для решения проблемы шламовых амбаров, поскольку они регулируются только федеральными законами. Возможно, именно это препятствует решению проблемы. Стоит дать возможность решить проблему на уровне региона, самому округу, возможно, это и будет эффективным и упрощенным решением. К примеру, отказаться от амбарного бурения скважин.

Использованные источники:

1. Приказ Минприроды РФ и Роскомзема от 22.12 1995 г. N 525/67 "Об утверждении Основных положений о рекультивации земель, снятии, сохранении и рациональном использовании плодородного слоя почвы" // «Российские вести»- №147.
2. Постановление Губернатора ХМАО - Югры от 06.09.2010 №176 «О Департаменте природных ресурсов и несырьевого сектора экономики Ханты-Мансийского автономного округа - Югры" // Сборник заакондательства ХМАО-Югры - №1102.

Смирнов А.А.
магистр первого года обучения
ФГБОУ ВО Костромская ГСХА
Россия г. Кострома

ПОРЯДОК УЧИТА ИМУЩЕСТВА ВЗЯТОГО В ЛИЗИНГ

Аннотация: в статье рассмотрена процедура получения техники и оборудования в лизинг и приведена основная корреспонденция счетов по лизинговым операциям.

Ключевые слова: лизинг, договор лизинга, финансовый лизинг, инвентарные карточки, бухгалтерская проводка.

Значение учета лизинговых операций очень велико, так как это связано с правильным и достоверным проведением лизинговых операций, а, следовательно, с отсутствием штрафных санкций для предприятия и поддержания хорошей деловой репутации, как делового партнера [2].

Статьей 15 Закона о финансовой аренде (лизинге) определены основные требования к договору лизинга, а именно: договор независимо от срока заключается в письменной форме; для выполнения своих обязательств

по договору субъекты лизинга заключают обязательные и сопутствующие договоры; в договоре должны быть указаны данные, позволяющие определенно установить имущество, подлежащее передаче лизингополучателю в качестве предмета лизинга. При отсутствии этих данных условие о предмете, подлежащем передаче в лизинг, считается не согласованным сторонами, а договор лизинга не считается заключенным; в договоре лизинга могут быть оговорены обстоятельства, которые стороны считают бесспорным и очевидным нарушением обязательств и которые ведут к прекращению действия договора лизинга и изъятию предмета лизинга; договор может предусматривать право лизингополучателя продлить срок лизинга с сохранением или изменением условий договора лизинга. Кроме того, лизинговый договор может включать в себя условия оказания дополнительных услуг и проведения дополнительных работ [6] .

После ввода объекта лизинга в эксплуатацию стороны обязаны подписать Акт приемки предмета лизинга. При этом для лизингополучателя данный документ будет служить основанием для принятия полученного лизингового имущества к бухгалтерскому (если предмет лизинга учитывается на балансе лизингополучателя) или забалансовому учету, а для лизингодателя - основанием для отражения данного объекта в составе имущества, переданного в лизинг. Поступающие основные средства принимает комиссия, назначаемая руководителем организации. Для оформления приемки комиссия составляет в одном экземпляре акт (накладную) приемки - передачи основных средств на каждый объект в отдельности. Общий акт на несколько объектов можно составлять лишь в том случае, если объекты однотипны, имеют одинаковую стоимость и приняты одновременно под ответственность одного и того же лица. Названный документ утверждается руководителями организации-получателя. К акту прилагается также техническая документация по соответствующему объекту. Данные приема и исключения объекта из состава основных средств вносятся в инвентарную карточку учета объектов основных средств. Инвентарные карточки составляются в бухгалтерии на каждый инвентарный номер в одном экземпляре. Они могут использоваться для группового учета однотипных предметов, имеющих одинаковую техническую характеристику, одинаковую стоимость, одинаковое производственно - хозяйственное назначение и поступивших в эксплуатацию в одном календарном месяце [3] .

Согласно договору финансового лизинга, заключенного в апреле 2015 года, ОАО «СВЕТОЧ» – лизингополучатель приобрело в лизинг имущество. В момент приобретения были оформлены первичные документы по каждому виду основных средств [1] .

На основании этого документа была сделана следующая бухгалтерская проводка: Дебет 08 «Капитальные вложения» в корреспонденции с кредитом счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», - отражена стоимость основного средства, полученного по договору лизинга по

товаросопроводительным документам лизингодателя.

Инвентарная карточка учета объекта основных средств: Дебет 01 «Основные средства», в корреспонденции с кредитом счета 08 «Капитальные вложения», субсчет «Приобретение объектов основных средств по договору лизинга» - предмет лизинга введен в эксплуатацию (принят к учету в качестве основного средства).

Дебет 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательное производство» в корреспонденции с кредитом счета 02 «Амортизация основных средств», субсчет «Получено в лизинг» - начислена амортизация по предмету лизинга [5].

Следующим документом, используемым при расчетах лизинговых операций, является счет-фактура. Согласно п.1 ст.169 НК РФ счет-фактура представляет собой документ, служащий основанием для принятия предъявленных сумм налога на добавленную стоимость к вычету. В соответствии с пп.2 п.5 ст.169 НК РФ в счете-фактуре должны быть указаны обязательные реквизиты: наименование, адрес и идентификационные номера налогоплательщика и покупателя. Пунктом 18 Правил установлено, что при получении денежных средств в виде лизинговых платежей продавцом составляется счет-фактура, который регистрируется в книге продаж. НДС по полученным платежам исчисляется по ставке, которая определяется расчетным путем в порядке, установленном п.4 ст.164 НК РФ. Данный документ заполняется в двух экземплярах: первый отправляется покупателю, а второй – продавцу [6]. Согласно этому документу осуществлена следующая бухгалтерская проводка:

Дебет 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» в корреспонденции с кредитом счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Арендные обязательства» - выделен НДС, предъявленный лизингодателем [4].

ОАО «СВЕТОЧ» ведет книгу покупок, предназначенную для регистрации счетов-фактур, выставленных сублизингодателем, в целях определения суммы налога на добавленную стоимость, предъявляемой к вычету (возмещению) в установленном порядке [3].

При приобретении основных средств регистрация счета-фактуры в книге покупок производится в полном объеме после принятия на учет основных средств. Контроль за правильностью ведения книги покупок осуществляется руководителем организации или уполномоченным им лицом. Книга покупок хранится у покупателя в течение полных 5 лет с даты последней записи. На основании этого документа была сделана следующая бухгалтерская проводка: Дебет 68 «Расчеты по налогам и сборам»,

Кредит 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» - налоговый вычет НДС (из суммы перечисленного очередного платежа) [4].

Следующим документом, участвующим в осуществлении лизинговых операций, является платежное поручение. На основании этого документа

будет сделана следующая бухгалтерская проводка: Дебет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», Кредит 51 «Расчетный счет» - перечислен очередной лизинговый платеж [5].

В регистрах журнально-ордерной формы учета движение долгосрочно арендуемых основных средств отражается в журнале-ордере 13. Ежемесячно выводят итоги оборотов, которые после их проверки с данными других учетных регистров переносят в Главную книгу. Обороты в журнале-ордере 13 должны соответствовать итогам движения основных средств, имеющихся в карточках. Для сводного учета расчетных операций по счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и другими счетами предназначен журнал – ордер 8 [4].

Использованные источники:

1. Иванова О.Е., Солдатова Л.И. Управленческая отчетность как информационный ресурс о затратах.// Бухучет в здравоохранении.- 2014.- №4.- С. 35-47.
2. Солдатова Л.И. Повышение эффективности лизинга сельскохозяйственной техники и оборудования в аграрной сфере АПК Костромской области: дис. канд. эк. наук. – К., 2005.
3. Солдатова Л.И., Солдатова А.П. Бухгалтерский учет лизинговых операций у лизингодателя //Бухучет в здравоохранении. - 2013.- № 9. - С. 55-61.
4. Солдатова Л.И., Солдатова А.П. Бухгалтерский учет лизинговых операций у лизингополучателя // Бухучет в здравоохранении. - 2013. - № 10.- С. 30-36.
5. Солдатова Л.И., Солдатова А.П. Бухгалтерский учет лизингового имущества при варианте учета на балансе лизингополучателя на примере Костромской области//European Social Science Journal = Европейский журнал социальных наук.- 2014. -№ 2-2 (21).- С. 76-77.
6. Солдатова А.П., Солдатова Л.И. Анализ эффективности и учет производства продукции// Международный научно-исследовательский журнал. 2014. № 3-3 (22). С. 68-69.
- 7 Степанова В. А. Бухгалтерский учет просроченной задолженности [Текст] // Эксперт. – 2012. - № 4

Снегирева Е.В.
старший преподаватель
кафедра «Финансы и кредит»
Сочинский Институт ФГАОУВО «РУДН»
Россия, г. Сочи

СУЩНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОНЯТИЯ БАНКРОТСТВО: ЕГО ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ И ПРОБЛЕМЫ СПЕЦИФИКАЦИИ

Статья посвящена категории банкротства. Институт и процедура банкротства выступает неотъемлемым элементом рыночной экономики, являет собой объективно обусловленный, особый, неизбежный итог

функционирования рынка. Это мощный толчок или стимул для активизации и эффективной работы организационных структур, обеспечивающий одновременно как и экономические потребности и интересы кредиторов, так и необходимые «запросы» государства в виде общего регулятора рыночной системы.

Ключевые слова: банкротство, финансовое состояние, генезис кредитоспособности, закон о банкротстве, финансовые коэффициенты, методики определения

Как и сама природа, так и организация, функционирует по определенным механизмам, правилам. Если организм не выдерживает заданный ритм, темп динамики, не приспособлен к поступательному развитию, то он, либо разрушается, либо приходит в негодность, самоликвидируется. Условия хозяйствования российских организаций постоянно реформируются, модернизируются. Это связано со многим количеством факторов.

Во-первых, смена в 1991 году политической и экономической системы хозяйствования, которая потребовала приспособляться к абсолютно новым, рыночным механизмам.

Во-вторых, постоянно дорабатываемая нормативно-правовая основа функционирования, как предприятий, так и объектов применения этих норм.

В-третьих, постоянно меняющаяся ситуация на внешнем геостратегическом направлении, которая заставляет национальных производителей то приспособляться, то активно влиять на рынок.

Беспрецедентное давление на национальную валюту РФ в конце 2014 г., введение санкций со стороны Евросоюза и США, ответное эмбарго на ввоз продукции в РФ, сближение России и Китая, прочие экзогенные факторы создают и предпосылки для потенциально успешного развития бизнеса национальным производителям.

Однако есть и негативные моменты: инфляция в размере 15,6% (октябрь, 2015г.) [2], «дорогие» кредиты малому бизнесу, налоговое бремя (отсутствие налоговых «каникул»), сырье, которое приобретается за валюту и многое другое. Эти факторы могут сдерживать развитие, приводить предприятия, а иногда и отрасли в упадок и вызывать цепную реакцию банкротств.

Главной целью банкротства в конечном итоге, учитывая его экономико-правовую природу, выступает намеренная активизация роста эффективности применения производственных ресурсов, что позиционируется как приоритетная цель экономической деятельности государства. Отсюда вытекает, что жизнеспособные, достаточно комфортно приспособленные к среде, сильные российские организации представляют ключевую предпосылку развития российской экономической системы.

Категория банкротства, как объект реальной действительности, появилась, учитывая настоятельную необходимость создания справедливого,

нормированного порядка распределения активов и имущества несостоятельного должника в целях удовлетворения обязательных требований его кредиторов.

Современная ситуация, тем не менее, требует кроме необходимости вместе с достижением главной цели категории банкротства, определять и правовое регулирование, и макроэкономические особенности. Они тесно взаимосвязаны как с возможностью сохранить бизнес должников, вовлеченных во временные финансовые трудности, так и с последующей возможностью ликвидации неэффективных предприятий, несостоятельность которых тормозит экономического поступательное развитие.

При реализации права возможность выбора названных целей акцентируется и конкретизируется в связи с особенностями финансового состояния предприятия-должника и с учетом требований и интересов, возникших у кредиторов и самого должника в связи с возможностью и необходимостью продолжению его деятельности, либо окончательной ликвидации должника. Актуальна и оценка общественного интереса к процедуре и категории банкротства отдельного должника, выражение которого вызвано необходимостью гарантии экономической безопасности и стабильности государства и общества в целом.

Рыночная экономика со своим сложным механизмом реализации в РФ делает положение значительной части предприятий непредсказуемым и нестабильным. В периоды значительного колебания цен, как на сырьевые товары, так и инвестиции и технологии, приобретаемые за рубежом, число организаций, которые имеют неустойчивое финансово-экономическое положение стремительно увеличивается.

Предприятия обязаны самостоятельно и ответственно решать вопрос и выбирать форму своей деятельности, эффективно наращивать количество поставщиков, завоевывать потребителей, составлять и координировать стратегию для своего активного функционирования и выживания, быть максимально конкурентоспособным и успешным. Часть организаций испытывают трудности и последствия финансовых кризисов, что, в свою очередь крайне негативно сказывается на их деятельности и часто ведет к банкротству компаний.

Категория банкротства тесно связана с понятием антикризисное управление. Связь действительно тесная. Но это не тождественные понятия.

Критерий антикризисного управления есть термин более широкий, включающий в качестве объекта приложения не только граждан, предприятия, но и целые регионы, области, города и даже мировую экономику. Кроме того, банкротство чаще всего связано с процессом и временем судебных разбирательств между должником и кредитором (в арбитражном суде), уже с кризисом, как таковым, тогда как процедура антикризисного управления является упреждающей [20, с.35].

Она начинается намного раньше, когда кризисные моменты могут только начать себя проявлять, более того, должно продолжаться и после

проведения процедур банкротства, чтобы снова не попасть и не инициировать процедуру.

Понятие банкротство можно изучать как особый правовой режим управления предприятиями-должниками, которые имеют долги перед кредиторами и не могут погасить их сразу же, через неделю или в ближайшее время [15, с.129].

Данный режим направлен на то, чтобы путем применения реабилитационных процедур по возможности рассчитаться по имеющимся долгам и сохранить саму организацию-должника; если такой возможности нет, то имущество организации должно быть распродано в интересах расчета с кредиторами (ликвидационные процедуры).

При этом ликвидируется только организация (юридически), а имущество сохраняется, оно переходит в собственность других лиц и организаций. Могут также сохраняться целые производства и рабочие места в них. То есть институт банкротства — это далеко не только ликвидация, которой посвящена всего одна процедура (конкурсное производство), но и восстановление платежеспособности, реабилитация в процедурах финансового оздоровления, внешнего управления, мирового соглашения [5].

Это также и процедура наблюдения, которая исключительно важна именно для выяснения реальных возможностей организации-должника и определения ее судьбы.

Таким образом, институт банкротства во многом нацелен на то, чтобы сохранить организацию как хозяйствующий субъект и/или сохранить бизнес этой организации, но особым путем применения специально разработанных судебных процедур.

Однако на практике более чем в 90% случаев получается так, что если в отношении организации было подано заявление о банкротстве, то дело заканчивается ликвидацией в конкурсном производстве. Основной причиной такого положения было то, что некоторые нормы законодательства о банкротстве в части проведения реабилитационных процедур входят в противоречие с нормами налогового законодательства. Изменения и дополнения законодательства о банкротстве, принятые в самом конце 2014 года, был призван изменить данное положение.

Большинство пользователей считают, что если в отношении организации возбуждено дело о банкротстве, то она банкрот. Это заблуждение является терминологическим, но его разъяснение очень важно для создания корректного понятийного аппарата [18, с.73].

Дело о банкротстве возбуждается в том числе и для того, чтобы выяснить, может организация выплатить долги или нет. Если нет, то только в этом случае организация признается банкротом и в ее отношении вводится конкурсное производство. А до этого времени проводятся процедуры наблюдения и (возможно) реабилитации, которые на практике занимают от нескольких месяцев до нескольких лет.

В процедурах банкротства и вне проведения судебных процедур, т.е. в

более широком понятии антикризисного управления, стоит общая задача — не допустить того, чтобы хозяйствующий субъект стал банкротом [13, с.39]. Сделать все возможное, чтобы арбитражным судом не было принято решение о введении ликвидационной процедуры конкурсного производства. Именно в этом смысл предмета предупреждения банкротства и финансового оздоровления организаций.

Практика применения антикризисного управления в целом и банкротства в частности затрагивает интересы различных субъектов хозяйственного оборота — кредиторов, собственников, государства и т.д. Эти субъекты действуют в своих интересах, которые зачастую противоречат друг другу и могут даже быть взаимоисключающими [12, с.64].

Очевидно, что теория и практика финансового оздоровления и предупреждения банкротства организаций не могут рассматриваться с позиции интересов кредиторов. Их интересы часто ограничены только желанием получить свои деньги, а судьба организации-должника их не волнует (исключением здесь может быть только позиция государства, когда оно выступает в качестве кредитора).

Исходя из логики предмета и сути финансового оздоровления как процесса, направленного на решение финансовых проблем организации, антикризисного управления и банкротства однозначно необходимые и востребованные категории [19, с.91].

Рассмотрение всех вопросов с точки зрения интересов самой организации и отчасти ее собственников, считая главной целью сохранение, оздоровление организации и защиту ее имущественных интересов, первоначально.

Другими словами, в состязательном процессе между кредиторами, с одной стороны, и организацией и ее собственниками, с другой стороны, интересна сторона организации. Следовательно, необходимо изучение различных возможностей и методов решения ее финансовых проблем с минимально возможными потерями для нее [16, с.127].

При этом надо понимать, что, конечно, интересы организации и ее собственников в некоторых вопросах могут не совпадать. Но интересы собственников организации тоже направлены на ее финансовое оздоровление.

Понятия «собственник», «собственники» организации это обобщенное понятие лиц, которые обладают правами собственности в отношении организации. Собственниками могут быть физические, юридические лица и государство в качестве участников (учредителей) организации (например, акционеры) или в качестве собственника имущества унитарного предприятия [11, с.69]

Термины «организация» и «предприятие» по вопросам антикризисного управления эти понятия иногда рассматриваются как синонимы.

Под термином «предприятие» в соответствии со ст. 132 части первой Гражданского кодекса РФ рассматривается имущественный комплекс,

используемый для осуществления предпринимательской деятельности [1].

В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания), и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законом или договором [9].

Вместе с тем субъектом права является не предприятие, а организация. Вслед за Гражданским кодексом РФ (ст. 48) большей частью в понятие «организация» вкладывается правовой смысл — это юридическое лицо, имеющее в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечающее этим имуществом по своим обязательствам.

Термин «предприятие» в российском законодательстве, и в том числе законодательстве о банкротстве, обычно относят к организациям, которые являются унитарными предприятиями. Поэтому при рассмотрении аспектов финансового оздоровления, связанных с правами собственности на имущество и бизнес, правильно использовать не термин «предприятие», а термин «организация».

Банкротство- это несостоятельность должника (физического или юридического лица), т. е. признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность удовлетворять требования кредиторов по денежным обязательствам и/или исполнять обязанности по уплате платежей. Банкротство, как и безработица, - атрибуты рыночной экономики [21].

Институт банкротства занимает в российской экономике необходимый уровень производственных отношений по поводу появления или обнуления права собственности на имеющиеся средства производства финансово либо экономически несостоятельных хозяйствующих субъектов.

Институт банкротства в России как неотъемлемый показатель рыночной системы хозяйствования прошел в своем развитии институциональную динамичную историю. Ее периодизация изменяла воззрения и взгляды на категории «должников» и «кредиторов», их применении, соотношении субъект-объект, составе, процедурах и функциях реализации. Здесь же исследовалось влияние участников долговых отношений и показатели несостоятельности должника [17, с.185].

Функционирование в реальности российской практики института банкротства свидетельствует о его отличительных составляющих от мировых критериев. К сожалению, случаи конкурсного производства могли рассматривать вполне благополучные хозяйствующие субъекты, а те, которые зачастую были хронически неэффективны могли даже рассчитывать на внешнюю поддержку для финансового оздоровления.

Это, конечно, решает проблемы, но только временно, так как не

ликвидирует причины.

Стараясь направить и активизировать данный процесс, нормотворцы пытались ускорить и упростить систему признания банкротом, но это не дало снижения количества несостоятельных экономических субъектов, более того затрудняло восстановление их финансовую устойчивость [8, с.24].

Сегодняшняя проблема неполной функциональности института банкротства в России связана с его «предыдущей линией» применения, с особенностями полномочий и функций участников долговых отношений, применяющих данную категорию к нецелевому использованию.

Для доказательной составляющей принципиально важно рассмотреть особенности и проблематику становления и развития российского института банкротства, используя ситуационную динамику банкротств и применяя вариативные показатели становления института «банкротства» экономических субъектов в российском правовом поле.

Законодательство, касающееся процедуры банкротства впервые оформилось в РФ первым Федеральным Законом о банкротстве в РФ в 1992г. [3]. Данный законодательный акт имел характер «продолжниковый» характер.

Критерием несостоятельности был признан принцип неоплатности, который закреплял под несостоятельностью (банкротством) неспособность должника реализовать требования кредитора по оплате услуг, работ или товаров. Неспособность была дополнена обязательными платежами в бюджет и внебюджетные фонды. Это было соотнесено с доминированием обязательств должника над имеющимся имуществом, либо с неудовлетворительным балансом должника.

Все вышеназванное существенно ущемляло интересы кредиторов, делало рассмотрение дел в арбитражных судах длинным и процессным, не допускало возможности арбитражных судов и кредиторов использовать дифференцированные меры и процедуры банкротства к неплатежеспособным должникам, чья величина кредиторской задолженности формально не была выше суммы принадлежащего им имущества.

Следовательно, неплатежеспособность части участников хозяйственного оборота запускала процесс массовых неплатежей. Прирост числа банкротств за время реализации данного закона о банкротстве был максимальным и наиболее существенным

Практика реализации первого Закона о банкротстве в РФ четко выявила все его недостатки, которые, в первую очередь были связаны с проблемами в оценке реальной стоимости имущества должника. Это вызывало длительный процесс судебных разбирательств о признании несостоятельности должника.

Проблемы заключались в том, что должник считался несостоятельным, когда сумма кредиторской задолженности была выше балансовой стоимости всех активов. Должники, применяя принцип неоплатности, получали

возможность не рассчитываться по своим долгам, используя достаточно долго деньги, предназначенные для пополнения собственных оборотных средств. Это позволяло предприятиям выполнять только требование превышения стоимости активов над величиной кредиторской задолженности.

Второй Закона о банкротстве в РФ был принят в 1998 г. [4]. Введение этого закона позволило оценить несостоятельность экономического субъекта не на основе категории «неоплатность», а на базе принципа неплатежеспособности, который был выражен в невозможности организации реализовывать свои обязательства в связи с наступлением сроков их погашения.

Таким образом, организация признается неплатежеспособной применительно результатов анализа встречных потоков денежных активов [10, с.3]. Процедуру определения банкротства сильно упростили, определив, реальной угрозой банкротства для организации просроченную в течении трех месяцев задолженность в сумме 50 тыс. руб.

Это значительно сократило требования для возбуждения процесса банкротства. В 2002 г. было признано банкротами 38 386 предприятий, это значительно снизило и подорвало эффективность функционирования российской рыночной системы.

За период функционирования новой законодательной базы было очень просто экспроприировать собственность или имущество даже у достаточно финансово устойчивых организаций.

Однако были и положительные моменты. Например, модернизация категории несостоятельности предприятия (изменение трактовки с неоплатности до неплатежеспособности), или оптимизация смысла применения института банкротства к «прокредиторской» категории его использования.

Отрицательным показателем применения второго ФЗ о банкротстве стала не цель возвращения долгов, нахождение эффективного собственника, а именно захват элементов имущества предприятий.

В редакции данного закона было огромное количество недоработок, а число требуемых к нему поправок было сопоставимо с общим количеством статей при первоначальном принятии Закона. Резкий скачок числа банкротств в 2000-2001 гг. потребовал изменить законодательные механизмы еще раз.

2002 г. стал датой принятия третьего Закона о банкротстве в РФ [5]. Данный акт нормотворчество не поменял «прокредиторскую» особенность применения института банкротства. Однако была введена процедура финансового оздоровления предприятия-должника, которая несколько «смягчила» дисбаланс в сторону кредиторской направленности. Была усложнена сама процедура обращения в Арбитражный суд о признании должника несостоятельным, увеличено количество лиц, принимающих участие в процедуре банкротства. Состав этих лиц, например, должен быть

представлен самим собственником или его представителем, учредителями, что гарантируя им возможность значительно эффективнее защищать свои права. Реализация имущества должника в сумме от 100 тыс. руб. предполагалась осуществляться через систему открытых торгов.

Показательным моментом значительного сокращения «прокредиторского» характера закона при реализации института банкротства было сокращение количеств банкротств в первые два года после введения нового Закона. Отраженная динамика показывает не только то, что предпринятые меры по изменению процесса банкротства оформились в положительный спад количества банкротств-предприятий, но в поэтапном колебании периодов подъемом и снижений единиц признанных должников банкротами отражены специфические внутренние факторы системы развития категории банкротства, а также малая эффективность его развития.

В российской и зарубежной экономической научной и учебной литературе рассмотрено несколько различающихся математических моделей и методик для диагностики возможности наступления банкротства коммерческих предприятий. Все модели диагностирования банкротства, чаще всего, состоят из двух и более (до семи) базовых показателей, описывающих финансовое состояние предприятия – субъекта хозяйствования. На их базе рассчитывается итоговый комплексный показатель вероятности банкротства с весовыми коэффициентами у индикаторов (таблицей 1).

Таблица 1

Вариативность применяемых моделей диагностирования
банкротства³⁷

Название модели	Формула расчета	Используемые показатели
Двухфакторная модель Альтмана	$C1 = -0,3887 + K_{\text{ТЛ}} * (-1,0736) + \text{Увзс} * 0,057$	К _{ТЛ} - коэффициент текущей ликвидности Увзс - удельный вес заемных средств
Модель Бивера	Оценивается пятью показателями: - $K_{\text{Бивера}} = (\text{Чистая прибыль} + \text{Амортизация}) / \text{Заемные Средства}$ - $РА = \text{Чистая прибыль} * 100 / \text{Активы}$ - $Фр = \text{Заемные Средства} / \text{Активы}$ - $K_{\text{покр}} = (\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}) / \text{Активы}$ - $K_{\text{ТЛ}} = \text{Оборотные активы} / \text{Текущие обязательства}$	$K_{\text{Бивера}}$ - коэффициент Бивера РА - Рентабельность активов Фр - финансовый «рычаг» (леверидж) $K_{\text{покр}}$ - коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом К _{ТЛ} - коэффициент текущей ликвидности

³⁷ Составлено автором.

Модель Спрингейта	$Z = 1,03 \cdot X_1 + 3,07 \cdot X_2 + 0,66 \cdot X_3 + 0,4 \cdot X_4$	X1 – Оборотные средства / Валюта баланса X2 – Прибыль до н/о / Валюта баланса X3 – Прибыль до н/о / Краткосрочные обязательства X4 – Выручка / Валюта баланса
Пятифакторная модель Альтмана	$Z = 0,717 \cdot X_1 + 0,847 \cdot X_2 + 3,107 \cdot X_3 + 0,42 \cdot X_4 + 0,995 \cdot X_5$	X1 – Чистый оборотный капитал / Актив X2 – Нераспределенная прибыль / Валюта баланса X3 – Прибыль до н/о / Валюта баланса X4 – Уставный капитал / Совокупные обязательства X5 – Выручка / Валюта баланса
Название модели	Формула расчета	Используемые показатели
Модель Фулмера	$H = 5,528 \cdot X_1 + 0,212 \cdot X_2 + 0,073 \cdot X_3 + 1,27 \cdot X_4 - 0,12 \cdot X_5 + 2,335 \cdot X_6 + 0,575 \cdot X_7 + 1,083 \cdot X_8 - 6,075 \cdot X_9$	X1 – Нераспределенная прибыль / Валюта баланса X2 – Выручка / Валюта баланса X3 – Прибыль до н/о / Собственный капитал X4 – Чистая прибыль / Совокупные обязательства X5 – Долгосрочные обязательства / Валюта баланса X6 – Краткосрочные обязательства / Валюта баланса X7 – log (Материальные активы) X8 – Оборотный капитал / Совокупные обязательства X9 – log (прибыль до н/о / проценты к уплате)
Трехфакторная модель Ж.Лего	$Z = 4,5913 \cdot A + 4,5080 \cdot B_3 + 3,3936 \cdot C - 2,7616$	A – Акционерный капитал / Всего активов B – (Прибыль до налогообложения + чрезвычайные расходы + финансовые расходы) / Всего активов C – Объем продаж за два года / Всего активов за два периода
Модель Иркутской Государственной экономической академии (ИГЭА)	$R = 8,38 \cdot K_1 + K_2 + 0,054 \cdot K_3 + 0,64 \cdot K_4$	K1 – Чистый оборотный капитал / Валюта баланса K2 – Чистая прибыль / Средняя величина собственного капитала K3 – Выручка / Валюта баланса K4 – Чистая прибыль / Затраты
Модель Сайфуллина	$R = 2 \cdot K_1 + 0,1 \cdot K_2 + 0,08 \cdot K_3 + 0,45 \cdot K_4 + K_5$	K1 – Собственные оборотные средства / Собственный капитал

Кадыкова		К2 – Оборотные средства / Краткосрочные обязательства К3 – Выручка / Средняя величина активов К4 – Прибыль от продажи / Выручка К5 – Чистая прибыль / Средняя величина собственного капитала
Модель Лиса	$Z = 0,063 \cdot X1 + 0,092 \cdot X2 + 0,057 \cdot X3 + 0,01 \cdot X4$	X1 – Оборотные средства / Всего активов X2 – Прибыль от продаж / Всего активов X3 – Нераспределенная прибыль / Всего активов X4 – Собственный капитал / Заемный капитал
Другие модели		

Существуют и другие модели, которыми можно пользоваться, однако их достаточно много, применить и расшифровать все достаточно трудоемко. Следовательно, были названы и проанализированы наиболее известные из них.

Далеко не всегда известность и успех говорят о стабильном финансовом положении предприятия. В конечном счете любая компания может столкнуться с риском возникновения неплатежеспособности или вовсе стать банкротом, а значит, необходимо вовремя провести оценки сложившейся ситуации и принять необходимые меры для ее корректировки.

Основные нормативные документы должны регулировать принципы и ряд условий, финансовые показатели, которые и будут определять категории необходимости осуществления полномочий арбитражных управляющих при реализации банкротства.

Это и Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа и Временные правила проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства.

Вышеназванные нормативные документы располагают набором показателей определения финансового состояния, которые рекомендовано применять либо для подтверждения, либо для выявления категории банкротства применительно к предприятию. Эти же показатели анализируются и при рассмотрении уголовных производств.

Исследуемые методики оценки финансового состояния используются не только для достоверности определения банкротства предприятия, но и для его предупреждения, более того и профилактики с целью реализации системы контроля финансово-хозяйственной активности. Систематическое проведение мониторинга, используя данный набор параметров, даст возможность отслеживать погашение долгов, показатели динамики рентабельности, возможности маневрирования собственным и заемным

капиталом и многое другое.

Российская практика, применяя методику оценки показателей ликвидности и платежеспособности, не противоречит мировому законодательству. Достаточно удобно проводить финансовый анализ по результатам бухгалтерской финансовой отчетности, используя подобранный ряд коэффициентов.

Здесь целесообразно выделить четыре основных группы (рисунок 1).

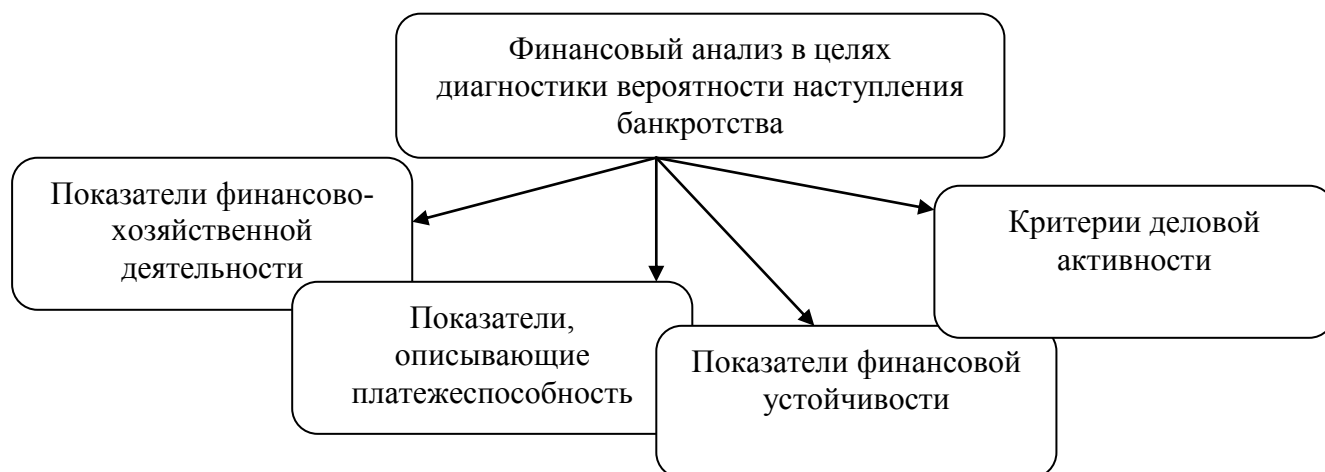


Рисунок 1 Базисные группы анализа для диагностики несостоятельности (банкротства) предприятия³⁸

Информационным источником получения материала для проведения аналитической оценки показателей несостоятельности являются данные форм 1 и 2 бухгалтерских документов.

Исследуя главные показатели финансово-хозяйственной активности организаций, рекомендовано применять четыре значимых коэффициента платежеспособности, по абсолютным и относительным приростам которых прогнозируются изменения в состоянии и динамике платежеспособности предприятия перед его непосредственными кредиторами.

В качестве недостатка расчета данных рекомендованных показателей можно отметить отсутствие нормативных критериев, следовательно, целесообразно проводить их исследование в динамике за несколько (не менее трех) периодов.

Учитывая, что произведя все необходимые расчеты, предприятие должно получить вывод о состоянии платежной дисциплины.

«Согласно п. 6 Постановления Правительства РФ от 25.06.2003 г. № 367 рекомендуется для анализа финансового состояния должника анализировать причины утраты платежеспособности и сформулировать вывод о возможности (невозможности) восстановления платежеспособности

³⁸ Составлено автором.

фирмы» [14, с.311] (рисунок 2).

Следует обратить внимание, что в методике расчета коэффициентов утраты (восстановления) платежеспособности коэффициент текущей ликвидности определяется несколько иначе, чем представленный на рисунке 2.

Коэффициент текущей ликвидности описывает валовую обеспеченность организации оборотными активами для осуществления хозяйственной активности и своевременности погашения наиболее срочных обязательств организации.

Коэффициент текущей ликвидности находится в виде отношения реальной стоимости имеющихся в распоряжении у предприятия оборотных активов к наиболее срочным обязательствам предприятия.

Более того в общий состав оборотных активов исходя из новых категорий бухгалтерской отчетности обобщены все виды оборотных средств, находящиеся во 2 разделе актива баланса «оборотные активы».

К наиболее срочным обязательствам предприятия причисляют краткосрочные заемные ресурсы, кредиторскую задолженность и другие краткосрочные обязательства.

Рекомендовано к краткосрочным обязательствам не относить доходы будущих периодов и оценочные обязательства.

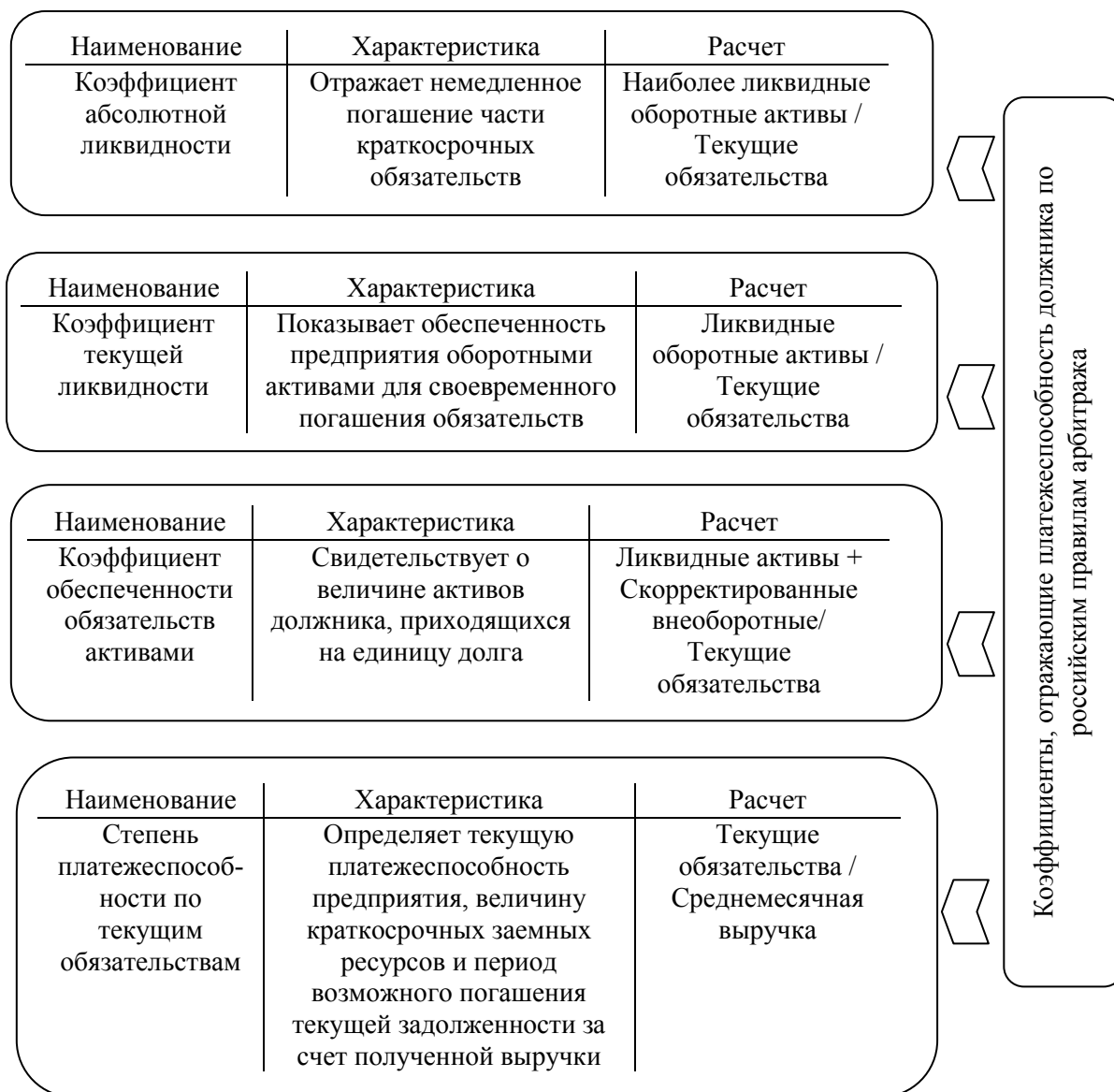


Рисунок 2 Набор коэффициентов, определяющих платежеспособность должника по российской модели диагностики (банкротства) предприятия³⁹

Следовательно, различия в методиках подсчета коэффициентов текущей ликвидности выражены в следующем. Применяя Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 г. № 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» в систему расчета коэффициента текущей ликвидности не предполагается включение запасов, которые гарантируют непрерывный процесс активной деятельности предприятия. Главный акцент сформирован на ликвидные активы, которые представлены в денежном виде или средства в расчетах, подлежащие возврату при их срочном истребовании.

Обычно рассчитываемый в практике аналитических коэффициентов финансового состояния коэффициент текущей ликвидности, ограничивающийся нормативным значением 2 и более, информирует о том,

³⁹ Составлено автором

что организация сохранит платежеспособность при возврате средств из оборота.

Данный критерий имеет решающее и категоричное обоснование для предприятий, так как прогнозируется на вероятности возможного сокращения масштабов активности и возможным прекращением деятельности.

Тем не менее для целей финансово-экономического анализа ликвидности и платежеспособности определенно необходимо применять весь спектр аналитических коэффициентов, что детализирует анализ и повышает его результативность, эффективность использования аналитических процедур для реализации интересов управления.

Таким образом, анализ ликвидности и платежеспособности является ключевым направлением анализа финансового состояния организации для диагностики и прогнозирования банкротства и включается в информационно-аналитическую модель системного экономического анализа финансового состояния устойчивости развития фирмы.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ).
2. Центральный банк РФ. Официальный сайт. <http://cbr.ru/> (дата обращения 05.11.2015).
3. Федеральный закон от 19.11.1992 г № 3929-1-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий».
4. Федеральный закон от 08.01.1998 г. № 6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».
5. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».
6. Федеральным законом от 29.12.2014 №476-ФЗ О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)»
7. Приказ Минэкономразвития России от 05.02.2009 №35.
8. Горохов М.Ю. Повышение эффективности взаимодействия государственных и рыночных регуляторов предотвращения банкротства хозяйствующих субъектов. Автореф. дис. к.э.н.:08.00.10. М., 2012. – С.24.
9. Домбровицкий М. П. Состав предприятия как имущественного комплекса. [Электронный ресурс]: Режим доступа - <http://www.pandia.ru/text/77/221/14886.php> (дата обращения 10.11.2015).
10. Жминько Н.С. Основные теоретические подходы к аспекту прогнозирования финансового состояния хозяйствующих субъектов // Научный журнал КубГАУ. – 2014. - №97 (03). – С.3.
11. Зубарев И.С. Анализ несостоятельности (банкротства) в условиях современной действительности // Пермский аграрный вестник.- 2014.- №4 (8). – С.69.
12. Кован С.Е. Угрозы банкротства российских организаций в условиях мирового финансового кризиса // Эффективное Антикризисное Управление. - 1(60). – 2010. – С.64.

13. Крюков А. Ф. Эффективность работы конкурсного управляющего: монография / А. Ф. Крюков, О. С. Ли, М. А. Ткаченко и др. - Красноярск: Сибирский федеральный университет, 2010. – С.39.
14. Микитухо А.А. Аналитические показатели ликвидности и платежеспособности в системе финансового анализа банкротства фирмы // Фундаментальные исследования. – 2014. – №6. – С.311.
15. Рубинштейн Е.Д. Оценка вероятности банкротства компании // Теория и практика общественного развития. – 2014. - №11. – С.129.
16. Ряховская А.Н. Антикризисное бизнес-регулирование: Монография/ В.М.Распопов, Е.В.Арсенова и др.; Под ред. проф. А.Н. Ряховской; Финансовый университет при Правительстве РФ. - М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2012. – С.127.
17. Созанов В.В. Институциональная динамика российской модели банкротства // Terra Economicus. – 2014. – Т.12. - №3. – С.185.
18. Ушанов П.В. Антикризисное управление как новая парадигма управления // Эффективное Антикризисное Управление. - 1(60). – 2010. – С.73.
19. Хайдаршина Г.А. Совершенствование методов оценки риска банкротства российских предприятий в современных условиях // Имущественные отношения в РФ.- 2009. - №8 (95). – С.91.
20. Чернова М.В. Аудит и анализ при банкротстве: теория и практика: Монография / М.В. Чернова. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – С.35.
21. Экономическая сущность банкротства. [Электронный ресурс]: Режим доступа - <http://ekprededu.ru/voprosy-i-otvety-ekonomika-organizatsij-i-predpriyatij/97-ekonomicheskaya-sushhnost-bankrotstva.html> (дата обращения 14.11.2015).

*Соколова Е.В.
студент 4 курса
экономический факультет
специальность «Экономика»
Филичкина Ю.Ю., к.э.н.
доцент
кафедра финансов и кредита
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет имени Н.П.Огарева»
Россия, г. Саранск*

**ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО
КРИЗИСА 2014-2015
MORTGAGE LENDING IN CONDITIONS OF ECONOMIC CRISIS 2014-
2015**

Аннотация. В статье описывается влияние экономического кризиса в России 2014-2015 гг. на ипотечное кредитование. А так же условия кредитования, которые сложились для действующих и потенциальных

заемщиков по ипотеке. Дается оценка вмешательства государства, точнее, оценка поддержки с государственным субсидированием ипотеки.

Abstract. The article describes the impact of the economic crisis in Russia 2014-2015 in mortgage lending. And as the credit conditions established for existing and potential borrowers on the mortgage. Provides an assessment of state intervention, more precisely, the assessment of support with government subsidized mortgages.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, экономический кризис, процентная ставка, «Ипотека с государственной поддержкой», государственное субсидирование.

Key words: mortgage crediting, the economic crisis, the interest rate, «mortgage with state support», state subsidies.

Ипотечное кредитование, в наше время, является наиболее удобным способом покупки жилья. Но со сложившимися изменениями в 2015 году часть населения нашей страны не уверена в своих финансовых возможностях, а для некоторых ипотечный кредит уже лег тяжелым бременем, связанным с непосильными платежами. [4]

Первопричиной всех сомнений стал экономический кризис 2015 года. Кризис коснулся, прежде всего, действующих заемщиков. Серьезные риски возникли у тех, кто брал кредит в иностранной валюте или с плавающей ставкой. В таком случае, два пути: обратиться в банк с просьбой перехода на рублевую валюту, фиксированную ставку и рефинансирование ипотеки в другом банке с более приемлемыми условиями.

Бесспорно, главный акцент следует сделать на «процентных ставках». Их значения постоянно варьировались, что отражалось не только на потенциальных и действующих заемщиках, но и на самих банках. Еще в начале 2015 года процентная ставка при покупке жилья на вторичном рынке составляла 17%, а в некоторых – 27%, и всё это при одинаковых условиях кредитования.

Однако по истечении полугода ситуация изменилась и стала однозначной. С 16 июня 2015 года Центробанк принял решение о снижении процентной ставки до 11,5% годовых. Такое значение близко к тому, что было в докризисное время.

Важным аргументом устранения всех сомнений у потенциальных заемщиков является введение программы на покупку новостроек с Госсубсидированием. «Ипотека с государственной поддержкой» представляет собой один из видов социального ипотечного кредитования, в котором часть расходов по выплате процентов государство берет на себя. При этом заемщик необязательно должен относиться к социальной категории граждан (военнослужащие, молодые специалисты, многодетные семьи и т.д.). Данная программа предполагает пониженные процентные ставки – в 2015 году порядка 11%. Предусмотрена возможность привлечения нескольких созаемщиков или поручителей. [5]

В приведенной ниже таблице представлен рейтинг банков по ипотечному кредитованию. Главным определяющим критерием выгодности той или иной программы явилась процентная ставка.

Таблица 1. Рейтинг банков по ипотечному кредитованию по итогам 3 квартала 2015 года.

Программа/банк	Процентная ставка	Сумма, руб.	Мин. взнос	Срок
«Ипотека с государственной поддержкой» Московский Индустриальный Банк	10 - 11,5%	до 8 млн.	20%	до 30 лет.
«Ипотека с государственной поддержкой» Газпромбанк	10,9 – 11,3%	0,3-8 млн.	20%	до 30 лет.
«Новостройка - субсидирование» Открытие	11,05 - 11,4%	0,5-8 млн.	20%	до 30 лет.
«Ипотека с государственной поддержкой» Сбербанк России	11,4%	до 8 млн.	20%	до 30 лет.
«Квартира в новостройке» Райффайзенбанк	14,7 - 17,25%	до 26 млн.	15 - 30%	до 25 лет.

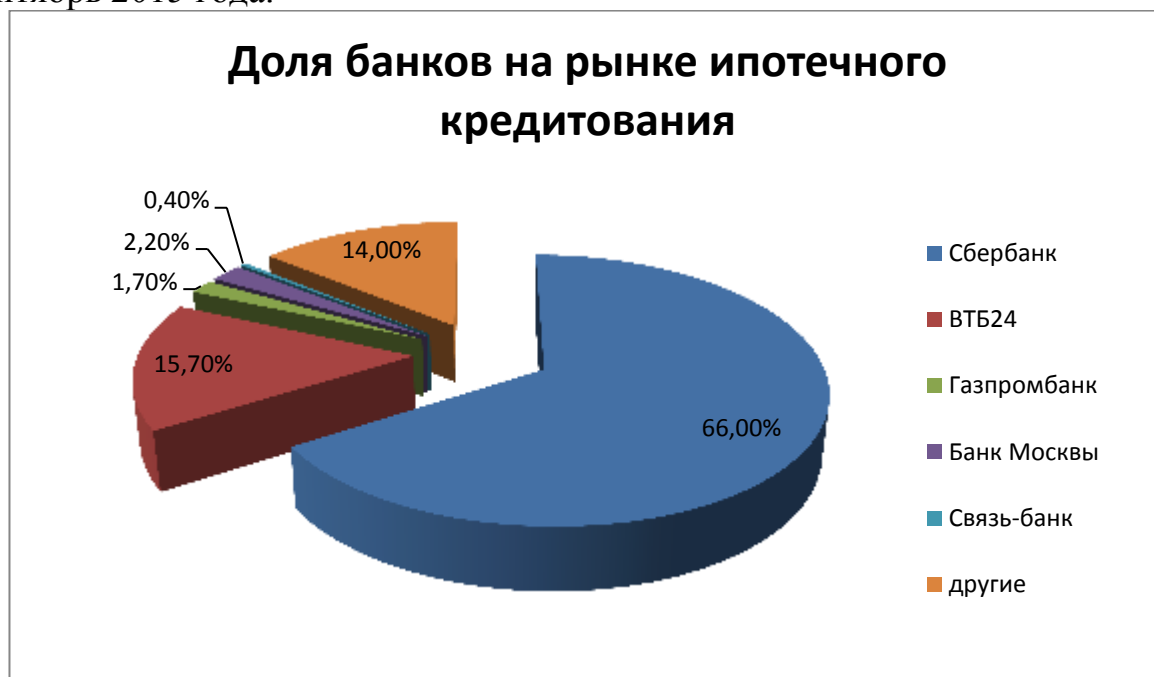
Как видно, разброс ставок имеет место быть. Важно также иметь в виду размер первоначального взноса, который в подавляющем большинстве случаев (кроме некоторых программ) является обязательным требованием. И даже 10-ти процентный его размер – это довольно приличная сумма, которую необходимо будет изыскать, чтобы оформить ипотеку. [1]

Без субсидий государства продажи рынка ипотечного кредитования упали бы в пять раз. С начала 2015 года банки выдали ипотечных кредитов на 467,9 млрд. руб., что на 40,1% меньше, чем годом ранее. Просроченная задолженность в сегменте выросла за полгода на 17,4% до 54,13 млрд. руб. Но благодаря государственной поддержке ипотечный портфель вырос на 3% (до 3,6 млрд. руб.). По ее условиям заемщик может взять ипотеку по максимальной ставке 12% в новостройке до 1 марта 2016 г. На субсидирование ставки из федерального бюджета было выделено 20 млрд. руб., но правительство уже дважды сократило сумму: сначала до 9 млрд. руб., а с недавнего времени из-за понижения ключевой ставки до 11% – до 3,5 млрд. руб. Каким будет размер субсидий в 2016 г., пока неизвестно. Лимит программы правительство расширило до 700 млрд. руб.

Полноценная выдача кредитов по ипотеке по такой программе в банках началась в июле этого года. На процедуру по согласованию и оформлению уходит около двух месяцев. Так же июль стал рекордным за последние годы - уровень выдач составил около 1,6 млрд. руб.

Так в январе - июне 2015 года около 90% выдач жилищных займов пришлось на пять госбанков: Сбербанк, ВТБ24, Газпромбанк, Банк Москвы, Связь-банк. Год назад их доля составляла 80%, увеличение произошло в основном за счет существенного укрепления позиций Сбербанка с 51% до 66%. [2]

Диаграмма. Доля банков на рынке ипотечного кредитования. Данные на сентябрь 2015 года.



Также выросла доля на рынке ипотечного кредитования у Банка Москвы (с 1,6% до 2,2%), а три остальных госбанка из перечисленных, напротив, за год потеряли часть рынка: доля ВТБ24 сократилась с 21,4% до 15,7%, Газпромбанка - с 3,9% до 1,7%, Связь-банка - с 1% до 0,4%. При этом доля Сбербанка является наибольшей на рынке ипотеки в отличие от других видов его деятельности.

Таблица 2. Процентные ставки по ипотечному кредитованию в Сбербанке по итогам 3 квартала 2015 года.

Программа	Минимальная ставка, %	Первоначальный взнос, %	Минимальная сумма, руб.	Срок ипотеки, лет.
Готовое жилье	11,4	10	45 000	30
Строящееся жилье	12,5	10	45 000	30
Рефинансирование	12,75	50	45 000	30
Строительство жилого дома	13,0	15	45 000	30
Загородная недвижимость	13	10	45 000	30
Гараж	13,5	10	45 000	30

В перечне базовых программ отсутствует такое направление как «Ипотека по двум документам». Это несвойственное для Сбербанка предложение возникло совсем недавно и действует как дополнительное условие в рамках всех существующих предложений. [3]

Дешевле всего в Сбербанке обойдется кредит на приобретение жилья в готовой новостройке: ставка снижена до 11,4 % годовых. С 1 августа мегарегулятор снизил ключевую ставку до 11%, в результате чего и последовало снижение ипотечных ставок в Сбербанке. Объем ипотечного портфеля банка на ту же дату составил 2,08 трлн. руб. (рост на 8%).

Всего на 1 августа банки выдали ипотечных кредитов на сумму около 534,7 млрд. руб., что на 42,34% меньше, чем за аналогичный период 2014 года (927,23 млрд. руб.). Но в целом удалось сохранить позитивный настрой и избежать более резкого падения за счет государственной программы.

Прогнозы уверяют, что ситуация на рынке ипотечного кредитования будет восстанавливаться к концу 2015 года. Предполагается, что такого пика падения как в 1 и во 2 квартале не стоит ожидать.

2014 – 2015 годы стали неким барьером для экономики России: ухудшение общеэкономической ситуации в стране, увеличение инфляции, уменьшение реальных доходов населения за счёт сокращения рабочих мест и заработной платы, ухудшение в ряде отраслей российской экономики. Санкции и ограничение доступа к рынкам иностранного капитала создали проблемы с валютной ликвидностью у отечественных банков. К концу 2014 года наблюдались тенденции роста просроченных долгов, сокращение платежеспособности спроса на банковские услуги, что незамедлительно повлияло на 2015 год. Наблюдался ряд банкротств у предприятий. Чтобы это лишь косвенно отразилось на банковской сфере, на помощь пришел государственный сектор.

Действительно, можно ожидать, что именно государственная поддержка станет определяющим фактором стабильности банковской системы в России. Так «Ипотека с поддержкой государства» – это очень перспективная программа, которая отлично себя зарекомендовала и продолжает активно развиваться в 2015 году с перспективой на 2016 год.

Использованные источники:

1. Всё про ипотеку// <http://www.vseproipoteku.ru> [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vseproipoteku.ru/analytics/925.html>
2. Всё про ипотеку// <http://www.vseproipoteku.ru> [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vseproipoteku.ru/analytics/930.html>
3. Всё про ипотеку// <http://www.vseproipoteku.ru> [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vseproipoteku.ru/news/851.html>
4. Ипотека.ру. Интернет-журнал // <http://www.i-p-o-t-e-k-a.ru> [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.i-p-o-t-e-k-a.ru/stati-ob-ipoteke/brat-li-ipoteku-v-2015-godu.html>
5. КредитВит . <http://creditwit.ru> [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://creditwit.ru/ipoteka/ipoteka-reiting.php>

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ

Аннотация: в статье рассмотрен порядок заключения договоров, основная документация по расчетам с покупателями и бухгалтерские проводки.

Ключевые слова: договор поставки, документооборот, покупатель, счет-фактура, платежные документы.

Расчеты с покупателями осуществляются на основании заключенных между организацией и покупателями договоров.

Договор поставки – это соглашение сторон, по которому поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки, закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. Договор является консенсуальным, возмездным, двусторонним договором.

Данный договор имеет ряд отличительных признаков:

Во-первых, следует отметить особенность в субъектном составе данного договора, которая заключается в том, что в качестве поставщика может выступать только лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность: индивидуальный предприниматель или коммерческая организация[2].

Во-вторых, одним из существенных условий договора поставки является обязательность поставщика передать товары в обусловленный срок или сроки.

В-третьих, имеет существенное значение, для какой цели покупателем приобретаются товары у поставщика, ибо по договору поставки покупатель приобретает товары для использования в предпринимательской деятельности (для промышленной переработки и потребления, для последующей продажи и иной профессиональной деятельности) либо для деятельности, не связанной с личным, семейным, домашним использованием товара [3].

Сторонами договора поставки являются поставщик и покупатель. На стороне поставщика, как правило, выступают коммерческие организации и индивидуальные предприниматели, а покупатели любые лица, но чаще всего юридические лица и индивидуальные предприниматели. Договор поставки заключается в письменной форме.

При заключении договора поставки путем составления одного документа первая сторона подготавливает проект договора и передает его второй стороне. После подписания вторая сторона возвращает один

экземпляр договора первой стороне. Каждая страница договора подписывается обеими сторонами. К договору могут составляться дополнительные соглашения, которые также подписываются обеими сторонами. Отгрузка поставщиком товаров и оприходование их на склад покупателя производится на основании товарно-транспортных накладных.

Все товарно-транспортные накладные учитываются в реестре документов отгрузки к доставке. Поставщики отгружают материальные ценности, оказывают услуги или выполняют работы и выставляют счет-фактуру, в котором указана стоимость поставки и выделена сумма НДС. Организация дает согласие (акцепт) на оплату поставляемых материальных ценностей, услуг [3].

Счет-фактура является документом, служащим основанием для принятия покупателем предъявленных продавцом сумм НДС к вычету. На основании выданных счетов-фактур налогоплательщиком НДС формируется «Книга продаж».

Основным документом по расчетным взаимоотношениям с поставщиками является счет-фактура, который служит основанием для оформления соответствующих банковских платежных документов. Покупатель обязан оплатить товар по цене, указанной в договоре или рассчитанной в порядке (способом), предусмотренном договором. Если цена не определена в договоре, обязанность покупателя будет состоять в оплате цены, которая в момент заключения договора обычно взималась за такой товар, продававшийся при сравнимых обстоятельствах. В случаях, когда договором поставки предусмотрена передача покупателю проданных товаров несколькими партиями, неисполнение последним обязанности по оплате переданных товаров дает продавцу право приостановить передачу остальных товаров до тех пор, пока ранее переданные товары не будут оплачены покупателем в полном объеме. Оплата покупателем товара производится как в безналичной форме, так и через кассу организации. Оприходование в кассу производится на основании приходных кассовых ордеров. Приходный кассовый ордер – это документ первичной учетной документации кассовых операций, по которому производится прием средств в кассу организации [2].

В безналичной форме оплата за поставленный товар производится или покупателем, когда тот оплачивает товар платежным поручением, или когда поставщик направляет в банк платежное требование.

Расчеты платежными требованиями могут осуществляться с предварительным акцептом плательщика или в безакцептном (беспорном) порядке. Взыскать через банк задолженность в безакцептном порядке можно в случаях, предусмотренных основным договором, по решению суда, либо по основаниям, утвержденным в законодательстве [2].

Документооборот по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» отражен на рисунке 3.

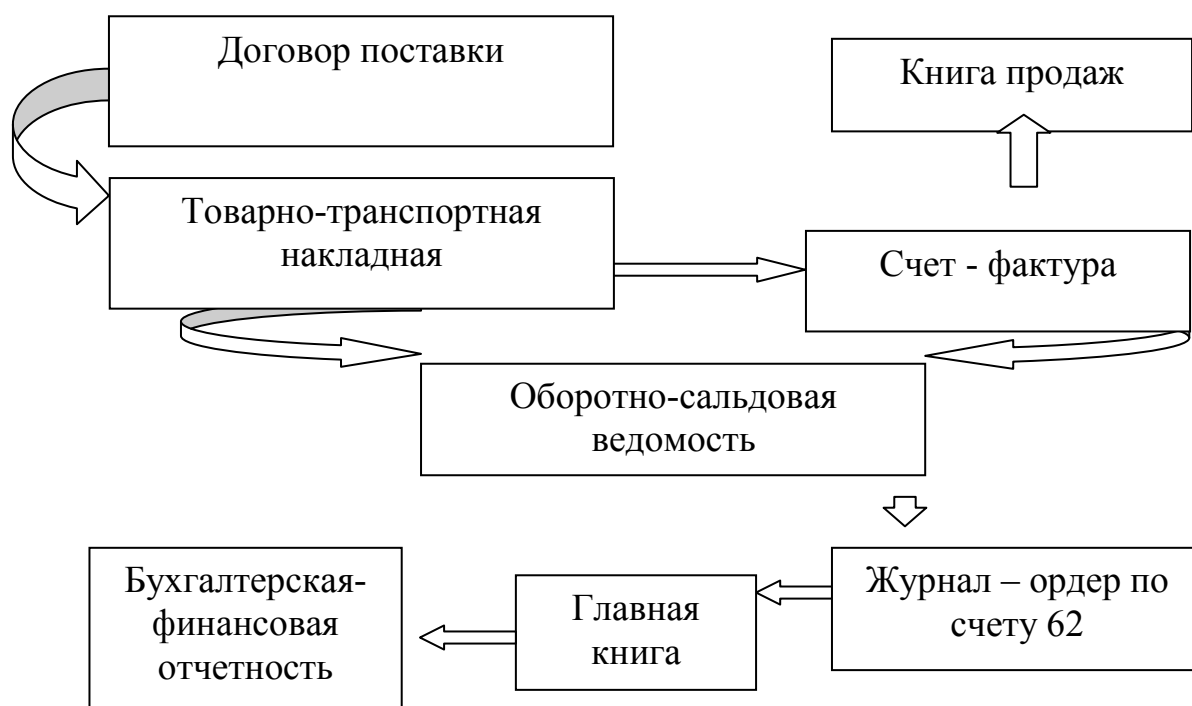


Рисунок 1– Схема документооборота по учету расчетов с покупателями

Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» предназначен для обобщения информации о расчетах с покупателями и заказчиками. Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» дебетуется в корреспонденции со счетами 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы» на суммы, на которые предъявлены расчетные документы. Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» кредитруется в корреспонденции со счетами учета денежных средств, расчетов на суммы поступивших платежей (включая суммы полученных авансов) и т.п.

По счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» формируется журнал-ордер по счету 62, который отражает всех покупателей и обороты по ним.

Таблица 1 – Журнал фактов хозяйственной жизни по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Факт хозяйственной жизни	Сумма	Дебет	Кредит
Списан товар со склада во время продажи	5682-47	90.2	41
Отражена выручка от продажи товаров	6033-23	62	90,1
Начислена сумма НДС с выручки от продажи товаров	1324-37	90.3	68
Поступили денежные средства на расчетный счет от покупателя	7357-60	51	62

Организация продает товары покупателям по продажной стоимости, которая включает в себя торговую наценку и покупную стоимость. Торговая наценка составляет 20 %, от покупной стоимости [1].

Ее списание отражается в учете следующим образом:

Таблица 2 – Журнал фактов хозяйственной жизни по списанию торговой наценки

Факт хозяйственной жизни	Сумма	Дебет	Кредит
Отражена сумма торговой наценки на проданные товары	1471-52	42	90.1

Использованные источники:

1. Илюхин В.Е., Балабаева Ю.А. Характеристика ключевых подходов управления дебиторской и кредиторской задолженностью организации//Учетные записки Тамбовского отделения РоСМУ.2015.№4.С.138-143
2. Солдатова А.П., Солдатова Л.И. Анализ задолженности контрагентов как база поиска управления дебиторской задолженностью//Science Time.2014.№8(8). С.276 - 296.
3. Солдатова А.П., Солдатова Л.И. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности с целью управления задолженностью контрагентов//Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции «Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента». г. Уфа.2014.С.8-11.

Солдатова Л.И., к.э.н.

доцент

ФГБОУ ВО Костромская ГСХА

Россия, г. Кострома

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ

Аннотация: в статье рассмотрен порядок проведения расчетов с поставщиками и предложены мероприятия по укреплению расчетной дисциплины

Ключевые слова: поставщики, платежное поручение, бухгалтерская проводка, книга продаж.

Поставщики отгружают материальные ценности и выставляют счет-фактуру, в котором указана стоимость поставки и выделена сумма НДС. Организация дает согласие (акцепт) на оплату поставляемых материальных ценностей, услуг или выполненных работ[2].

Оплата покупателем приобретенных товаров производится в виде безналичных расчетов, платежными поручениями. Платежное поручение – расчетный документ, содержащий письменное поручение плательщика банку о перечислении (перевод) с его счета определенной суммы на счет получателя в том же или другом банке. Применяются при расчетах за товарно-материальные ценности, выполненные работы и услуги, а также при осуществлении платежей нетоварного характера [5].

Схема документооборота по учету расчетов с поставщиками отражена на рисунке 1.

Все операции, связанные с расчетами за приобретенные материальные

ценности, принятые работы или потребленные услуги, отражаются на счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» независимо от времени оплаты. Счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» кредитруется на стоимость принимаемых к бухгалтерскому учету товарно-материальных ценностей, работ, услуг в корреспонденции со счетами учета этих ценностей. Независимо от оценки товарно-материальных ценностей в аналитическом учете счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» в синтетическом учете кредитруется согласно расчетным документам поставщика.

Счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» дебетуется на суммы исполнения обязательств (оплату счетов), включая авансы и предварительную оплату, в корреспонденции со счетами учета денежных средств и др. При этом суммы выданных авансов и предварительной оплаты учитываются обособленно [3].



Рисунок 1- Схема документооборота по учету расчетов с поставщиками

Аналитический учет по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» ведется по каждому предъявленному счету, а расчетов в порядке плановых платежей по каждому поставщику и подрядчику. При этом построение аналитического учета должно обеспечить возможность получения необходимых данных по: поставщикам по акцептованным и другим расчетным документам, срок оплаты которых не наступил; поставщикам по не оплаченным в срок расчетным документам; авансам выданным [4].

Таблица 1 – Журнал фактов хозяйственной жизни по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

Факт хозяйственной жизни	Сумма	Дебет	Кредит
Приобретены товары 15.04.2015 по товарно-транспортной накладной № ТДЛ00012114, без учета НДС	3165-86	41	60
Отражена сумма НДС по поступившим товарам	569-86	19	60

Произведена оплата поставщику за поступивший товар	3735-72	60	51

Аналитический учет по счету 60 ведется по каждому предъявленному счету, а при расчетах в порядке плановых платежей - по каждому поставщику или подрядчику.

Организация приобретает у поставщиков товары по покупным ценам, но в бухгалтерском учете товары учитываются по продажным ценам, то есть покупная цена плюс торговая наценка. Организация устанавливает торговую наценку в размере 20 % от покупной цены [1].

Торговая наценка отражается в учете следующим образом:

Таблица 2 – Журнал фактов хозяйственной жизни по начислению торговой наценки

Факт хозяйственной жизни	Сумма	Дебет	Кредит
Начислена сумма торговой наценки	747-14	41	42

По счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» формируется журнал-ордер по счету 60, который отражает всех поставщиков и подрядчиков и обороты по ним.

Изучив учет расчетов с поставщиками нами было выяснено, что ООО своим покупателям скидок не представляет. Мы предлагаем при заключении договоров отдельным пунктом включить возможности предоставления скидок и начисления штрафов, что позволит стимулировать покупателей к досрочному погашению задолженности. Это приведет к улучшению расчетно-платежной дисциплины, снижению удельного веса дебиторской задолженности в активах ООО, снижению удельного веса сомнительных и просроченных долгов (при их наличии) в их общей величине [6].

Для учета скидок мы предлагаем использовать свободный по рабочему Плану счетов – счет 47 «Скидки, предоставляемые покупателям».

В таблицах 3 и 4 предложена корреспонденция счетов по учету единовременной скидки.

Таблица 3– Корреспонденция счетов по учету единовременной скидки

Факт хозяйственной жизни	Дебет	Кредит
Отражена выручка от продажи продукции (без учета скидок)	62	90.1
Списана себестоимость проданной продукции	90.2	43
Отражена сумма единовременной скидки, предоставленной покупателю	47.1	62
Уточнена оценка дебиторской задолженности при предоставлении скидки	90.1	47.1
Оплачена покупателем приобретенная продукция с учетом скидки	51	62

Для учета скидок, предоставляемых без отсрочки платежа (непосредственно, в момент продажи), мы предлагаем открыть субсчет 47.1 «Скидки с продаж», а для учета скидок с цены, предоставляемых с отсрочкой платежа (после продажи продукции), применять субсчет 47.2 «Скидки с цены».

Таблица 4– Корреспонденция счетов по учету скидок с отсрочкой платежа

Факт хозяйственной жизни	Дебет	Кредит
Отражена выручка от продажи продукции (без учета скидок)	62	90.1
Списана себестоимость проданной продукции	90.2	43
Отражена сумма скидки, предоставленной покупателю	47.2	62
Уточнена оценка дебиторской задолженности при предоставлении скидки	90.1	47.2
Оплачена покупателем приобретенная продукция с учетом скидки	51	62
Если покупатель не оплачивает продукцию в указанный срок, в учете делаются проводки:		
Скорректирована выручка на сумму упущенной покупателем скидки	62	90.1

Предложенные мероприятия укрепят финансовое состояние ООО, будут способствовать укреплению кредитной политики организации, улучшения учета расчетов.

Использованные источники:

1. Илюхин В.Е., Балабаева Ю.А. Характеристика ключевых подходов управления дебиторской и кредиторской задолженностью организации//Учетные записки Тамбовского отделения РоСМУ.2015.№4.С.138-143
2. Копаев Д. Дебиторская и кредиторская задолженность в учете. // Налоговый вестник. - 2012. - №12.
3. Никонов А. А. Учет и налогообложение дебиторской задолженности [Текст] // Бухгалтерский учет. - 2012 - № 5.
4. Солдатова А.П., Солдатова Л.И. Анализ задолженности контрагентов как база поиска управления дебиторской задолженностью//Science Time.2014.№8(8). С.276.296.
5. Солдатова А.П., Солдатова Л.И. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности с целью управления задолженностью контрагентов//Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции «Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента». г.Уфа.2014.С.8-11
6. Степанова В. А. Бухгалтерский учет просроченной задолженности [Текст] // Эксперт. – 2012. - № 4

*Спирина Н.А., к.э.н.
доцент
кафедра экономической теории
Уральский институт управления – филиал РАНХиГС
Россия, г. Екатеринбург*

К ВОПРОСУ О МЕСТЕ ДИЗАЙН-ПРОЕКТИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье рассматриваются основные подходы к понятию «дизайн-проект». Автором анализируются особенности дизайн-проектирования, место дизайн-проектов в структуре проектов организации, основные элементы дизайн-проекта. В статье также представлены основные этапы жизненного цикла дизайн-проекта.

Ключевые слова: управление проектами, дизайн, дизайн-проект, дизайн проектирование, моделирование.

В современном мире понятие «проект» становится все более распространенным. Слово проект употребляют в отношении товаров, услуг, зданий, территорий и даже людей. Таким образом, мы можем говорить о том, что проекты существовали практически на протяжении всей истории человечества.

Существует множество определений понятия «проект», однако все они, так или иначе, представляют проект как последовательность действий, осуществляемых в установленные сроки, с целью достижения установленной цели, а именно производства нового для конкретной организации продукта или оказания услуги с использованием имеющихся ресурсов.

Что касается определения понятия «дизайн-проект», то здесь все далеко не так однозначно.

На уровне теории дизайн различными специалистами понимается или как внешний облик — форма вещей, или как вещь целиком, включая ее функции, или как процесс ее мысленного создания — проектирование, или как организационная деятельность, или как профессиональная организация — служба, или как сфера деятельности, включающая теорию, практику, продукты и службу, или как особый компоновочный способ мышления, как мировоззрение, и да же способ жизнедеятельности [5]. Соответственно, сегодня существует множество отдельных теорий дизайна, каждая из которых видит лишь свой объект и говорит на своем языке. Причем, это разнообразие порождается не различиями объектов приложения дизайнерских усилий, а различия, формирующие саму суть явлений, обозначаемых одним и тем же словом.

С точки зрения рассматриваемой проблематики, дизайн представляет собой специфический вид проектной деятельности, объединивший художественное предметное творчество и научно обоснованную инженерную практику в сфере индустриального производства. Таким

образом, основной целью дизайна является создание гармоничной, содержательной и выразительной формы объекта, в которой средствами и приемами композиции отражается целостное значение его потребительной ценности [3].

Понятие «дизайн-проекта» достаточно редко встречается в доступной нам научной литературе. В основном, все проанализированные определения сводятся к определенному набору действий, связанных с техническими характеристиками проектируемого объекта (характеристики освещения, используемые материалы и т.д.).

Однако, исходя из выделенных ранее понятий проекта и дизайна, можно сформулировать понятие дизайн-проекта: в узком и в широком смысле. В **узком смысле** дизайн-проект представляет собой комплект документов, благодаря которому технический исполнитель или группа исполнителей может воплотить в жизнь решение по созданию и оформлению какого-либо объекта.

В **широком смысле** слова дизайн-проект - замысел, формирование и реализация которого направлены на создание гармоничных отношений личности и окружающего ее пространства, создание комфортной и благоприятной среды с максимально эффективным использованием площади используемых помещений. Дизайн-проект по своей сути имеет целью создание и сохранение практичности и multifunctionality при высоких эстетических показателях.

Исходя из вышесказанного, мы можем сделать вывод, что дизайн-проект, формируя образ объекта, должен быть некоторой «оболочкой» для всех остальных проектов в той или иной организации (Рис. 1.).



Рисунок 1. Место дизайн-проектов в структуре проектов организации

Однако данный подход применим в том случае, когда мы имеем дело именно с дизайн-проектом, а не с дизайном, как этапом оформления в рамках иного проекта. В этом случае дизайн-проект будет подразумеваться как часть другого проекта, и соответственно будет иметь другой масштаб (Рис. 2).

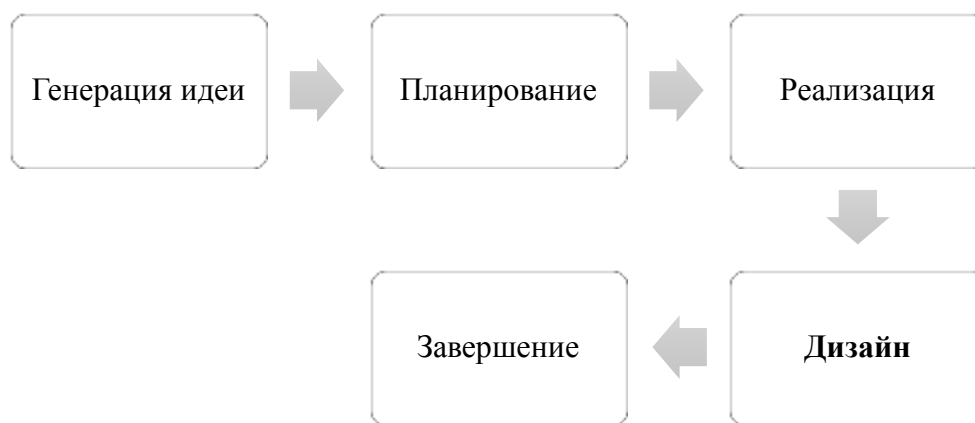


Рисунок 2. Дизайн-проект как часть другого проекта

Практически любой дизайн-проект состоит из нескольких блоков, управление содержанием и эффективностью реализации которых и составляет основу дизайн-проектирования:

- проблемно-целевой блок. В данном блоке заложена формулировка проблемы, цели и задачи проекта. Они дополняются кратким анализом и оценкой исходного состояния проблемы, а также формулировку конечных проблемных результатов с указанием сроков их выполнения;
- концептуальный блок - включает замысел и пути реализации проблемы с её обобщенной и целостной программой моделирования конечного результата, задающей их принципиальные параметры (типологические, конструкционные, эксплуатационные), а также стратегию по их достижению;
- организационный блок включает характеристику конкретных и детально разработанных форм, методов и инструкций по организации и управлению проектом, а также контроль за его реализацией и состав организационно-хозяйственных мероприятий;
- проектный блок включает содержание мероприятий и решений по проектированию объекта дизайна; реализацию дизайн-проекта.

Профессиональный дизайн-проект способен добиться акцентуации внимания на традиционных вещах, делая их центром притяжения и завязкой всего окружения. Дизайн-проект позволяет учесть все нюансы создания или оформления объекта, сформировать представление о всех его основных характеристиках. Далее при разработке дизайн-проекта производится учет желаний заказчика и сочетание его с выдержкой определенного стиля. Это позволяет находить оптимальные решения до того, как реализация проекта станет свершившимся фактом.

Дизайн-проект – это не только эскизы на бумаге, но еще и согласования будущих действий в соответствующих инстанциях, согласование оформления с заказчиком, цены и сроков работы. Создание дизайн-проекта позволяет заказчику сэкономить временные ресурсы, т.к. им предусмотрено четкое следование определенному порядку действий. Еще одной важной характеристикой грамотно составленного дизайн-проекта является его жизнеспособность, то есть возможность его воплотить в

реальной жизни.

Таким образом, дизайн-проект позволяет:

- претворять в жизнь индивидуальные и неповторимые решения;
- соблюдать органичный баланс всех элементов, даже если их требуется множество;
- практично использовать пространство;
- вписать необходимые заказчику предметы в общую концепцию;
- совмещать различные стилистические направления.

При этом необходимо отметить, что результаты дизайн-проектирования зависят от влияния множества разнородных факторов, многие из которых к настоящему времени не получили четко выраженной формализованной интерпретации. По этой причине многофакторная оптимизация, которая бы позволяла достигать наилучших решений на основе заданных критериев и ограничений, в таких условиях является серьезной проблемой. Именно поэтому оценка результатов проектирования, в основном, стоит по экспертному принципу, несет в себе доминирующий оттенок субъективности, зачастую является источником разногласий и споров.

Объектом дизайн-проекта может стать практически любая техническая промышленная форма (комплект, ансамбль, комплекс, система) в любой сфере жизнедеятельности людей. За пределами сферы дизайна остаются объекты архитектурного и инженерного проектирования.

Не вызывает сомнений тот факт, что в основе первичных субъективных оценок продуктов дизайна лежат представления о форме, выражаемой через изображение. Изображения в деятельности дизайнера играют главенствующую роль на всех этапах проектирования, так как являются выразителями художественно-эстетического замысла и его информационными носителями, а также служат целям единения неформализованных и формальных процедур проектирования. В связи с этим значимость геометро-графического моделирования в дизайне трудно переоценить, особенно в промышленном, где проектная деятельность дизайнера направлена на создание трехмерных по своей физической природе объектов, в то время как на информационном уровне проектировщик всегда взаимодействует с этой формой через плоский графический интерфейс. Именно поэтому знание законов моделирования формы и ее представления является исключительно важным.

Таким образом, основным методом, применяемым в дизайн-проектировании, является художественно-образное и геометро-графическое моделирование объекта посредством композиционного формообразования. Оно базируется на результатах анализа утилитарных и эстетических запросов и предпочтений определенных групп потребителей, с учетом ситуаций и среды использования и восприятия объекта, а также анализа функций объекта.

Здесь необходимо отметить особую роль моделирования в дизайн-

проектировании. Моделирование — суть проектирования. В широком смысле — это отражение каким-либо способом наиболее существенных характеристик, процессов, взаимосвязей реальных создаваемых объектов и явлений.

Основные группы моделей в дизайн-проектировании делятся на реальные, абстрактные и иконические. К первой группе относятся физические модели (как правило, это полномасштабные или масштабно уменьшенные макеты или действующие модели физических объектов — устройств, механизмов, приборов и т. п.).

К группе абстрактных моделей относятся математические модели, числовые модели (например, расчеты, имеющие конкретное числовое содержание) и логические модели (логические формулы, описания, схемы).

К группе иконических (конкретных) моделей относятся различные графические модели, образы, двух- и трехмерные изображения (условные или реальные). Это могут быть дизайн-материалы, чертежи, рисунки. Компьютерные технологии позволяют сегодня создавать как статические, так и динамические изображения, демонстрировать трансформацию объектов.

Любой проект состоит из нескольких взаимосвязанных фаз (или стадий) и дизайн-проект не исключение. Совокупность фаз носит название жизненного цикла проекта.

На рисунке 1 представлена классическая модель жизненного цикла проекта.

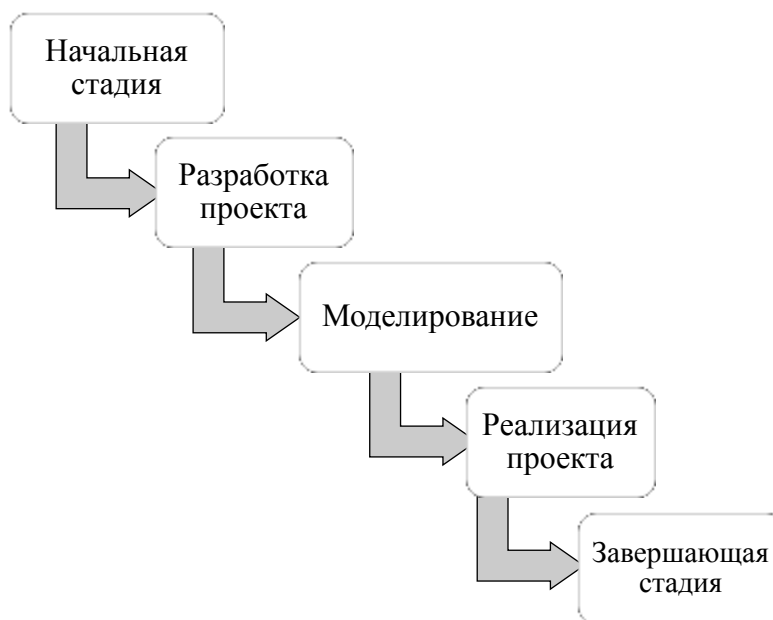


Рисунок 3. Классическая модель жизненного цикла дизайн-проекта

Данную модель можно назвать линейной или пошаговой, т.к. переход происходит постепенно от одной стадии к другой.

В целях повышения эффективности и управляемости проекта каждая

фаза разбивается на отдельные работы (или этапы).

Каждая фаза дизайн-проекта характеризуется достижением определенного результата, под которым подразумевается измеримый продукт проведенной работы.

Рассмотрим эти стадии более подробно.

1. Начальная стадия.

На начальной стадии дизайн-проекта осуществляется сбор и анализ данных о текущем состоянии объекта, принимается решение о целесообразности проекта, оцениваются сценарии возможного развития событий, и утверждается общая концепция дизайн-проекта.

Часто начальная стадия протекает неформально. В случае небольших проектов зачастую данная стадия ограничивается обменом мнениями и устным согласием.

2. Стадия разработки проекта (или стадия планирования).

На стадии разработки основное внимание уделяется развитию принятой концепции и отдельных ее моментов. Происходит разделение работы на отдельные фазы, определяются ресурсы (финансовые, человеческие, технические и др.), ответственные лица.

Основным результатом стадии разработки является план дизайн-проекта, который должен содержать в себе следующую информацию:

1. Обоснование проекта;
2. Подробное описание плановых результатов;
3. Перечень всех видов работ, которые предстоит выполнить;
4. Лица, ответственные за реализацию плана в целом и отдельных работ в частности;
5. Подробный график выполнения работ;
6. Описание всех расходов: финансовых, трудовых, материальных, технических, информационных;
7. Риски проекта.

Поскольку план является самым важным документом при реализации проекта, то успех проекта очень сильно зависит от его точности и ясности.

3. Моделирование.

На этапе моделирования команда, ответственная за графическое оформление дизайн-проекта создает визуальный образ объекта дизайна со всеми необходимыми характеристиками. Моделирование может быть художественно-образным, геометро-графическим, объемным и т.д. Основной задачей этапа моделирования является представление и визуальное описание объекта с целью исправления возможных ошибок до начала этапа реализации дизайн-проекта. Одним из вариантов осуществления моделирования может быть использование метода макетирования – создание объемного изображения объекта. В зависимости от сущности и масштаба дизайн-проекта, макет может быть создан как в натуральную величину, так и в определенном масштабе.

Для проектов в области инженерного и производственного дизайна

этап моделирования включает в себя также проверку специалистами (инженерами) технической состоятельности замысла, после чего дизайнер вносит свои коррективы в модель с учетом реальных технических возможностей.

4. Стадия реализации дизайн-проекта.

На данной стадии выполняются работы, необходимые для достижения поставленных целей. По мере осуществления проекта возникает необходимость постоянно контролировать ход работ: собирать фактические данные и сравнивать их с плановыми показателями. При выявлении отклонений принимается решение о корректировке действий, например, ускорение выполнения отдельных этапов, увеличение или уменьшение финансирования.

Стадия реализации включает в себя выполнение следующих действий:

1. Выполнение работ в соответствии с планом;
2. Сопоставление работ с графиком;
3. Сбор информации о полученных результатах, выполнении графика работ и расходах;
4. Выявление отклонений от плана и, при необходимости, принятие соответствующих корректирующих мер.

5. Завершающая стадия [4].

На завершающей стадии проводится оценка полученного результата на предмет соответствия требованиям, подведение итогов, подготовка итоговой документации и закрытие проекта. Далее проводится анализ проекта с целью осмысления его достоинств и недостатков, что позволит в будущем не допустить прошлых ошибок.

Завершение фазы цикла, как правило, связано с анализом основных результатов и хода исполнения проекта в целях определения целесообразности дальнейшего продолжения проекта или корректировки действий и целей. Такой анализ, как правило, называют выходом фазы.

Таким образом, дизайн-проектирование является творческим процессом, направленным на создание комфортной и благоприятной среды с максимально эффективным использованием имеющихся ресурсов. В его реализации достаточно легко уйти от намеченного ранее сценария развития событий. Поэтому управление дизайн-проектом является неотъемлемой частью его реализации. Увязанные с целями проекта и формирующие единую систему процессы планирования, организации и контроля позволяют не только добиться желаемого результата, но и сделать это с наименьшими издержками.

Использованные источники:

1. Oberlender Garold D. Project management for engineering and construction / 2nd ed. New York: McGrawHill, 2000. 368 p.
2. Walker Anthony. Project management in construction / 4th ed. Oxford: Blackwell Science, 2002. 289 p.
3. Медведев, В. Ю. Сущность дизайна: учеб. пособие / В. Ю. Медведев. 2-е

изд., испр. и доп. СПб.: СПГУТД, 2007. 91 с.

4. Потапов С.В. Как управлять проектами [электронный ресурс] // Режим доступа: URL:

http://fictionbook.ru/author/sergeyi_potapov/kak_upravlyat_proektami/read_online.html?page=1 (дата обращения: 15.11.2015).

5. Розенсон И.А. Основы теории дизайна. М.: Питер. 2013 г.. 253 с.

6. Что такое дизайн-менеджмент // Look at me. Интернет-издание о креативных индустриях [Электронный ресурс] // URL: <http://www.lookatme.ru/flow/posts/books-radar/121259-design-management-processor> (дата обращения: 17.11.2015 г.).

Стаценко К. В.

студент ЭБ1533

Петрова Я.В.

магистр

ФГБОУ ВПО Кубанский государственный

аграрный университет

Россия, г. Краснодар

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ТОВАРА И ЕГО ПРОДВИЖЕНИЕ НА РЫНОК В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

В современном мире при серьезной конкуренции на рынке и жесточайших рыночных отношений каждая уважающая себя компания ставит перед собой задачу — эффективно обеспечивать рынок новой продукцией для получения максимальной прибыли. При этом главнейшим фактором является оперативность. Однако модифицированная или инновационная продукция компании обязана соответствовать спросу избалованного широким ассортиментом товаров и (или) услуг потребителя. Продвижение новейшей продукции на рынок, который наполнен огромным количеством конкурентов — значительно рискованное мероприятие, так как оно чревато потерей прибыли для производителя. Поэтому абсолютно любая новейшая продукция должна подвергаться адекватной оценке относительно перспектив на успешное существование. Для того, чтобы выработать определенное маркетинговое обоснование вывода новейшей продукции фирмы потребуется провести ряд исследований.

Во-первых, необходимо провести экспертизу продукта внутри своей организации. При этом следует помнить, что для того, чтобы инновационная продукция смогла занять первую позицию на рынке, она должна быть максимально качественнее, лучше и полезнее, чем остальные товары. Привлекательный и запоминающийся логотип так же поможет продвинуть продукт на лидирующие позиции рынка. Но для того, чтобы выявить критерий привлекательности предлагаемой новинки, потребуется сравнить ее с уже существующими аналогами на рынке. Произведенные исследования дадут понять, действительно ли инновационный товар будет достаточно конкурентоспособен.

Во-вторых, требуется изучить максимально тщательно изучить рынок, его динамику и прибыльность, анализировать аналогичный товар. Проведение социальных опросов среди потребителей поможет руководителю определить основные тенденции современного рынка.

В-третьих, информация, которая получена от независимых экспертов, от проведенного аудита и, может быть, от конкурентов даст возможность создать адекватное заключение.

В настоящее время достаточно известно, что потребители на рынке играют важнейшую роль в рыночных отношениях. Потому что только от его расположения, настроения и дохода зависит высокий успех продвижения новой продукции на рынок. Поэтому изучение покупательского спроса и его удовлетворенность или неудовлетворенность – важная задача для каждой компании.

Самый действенный способ познакомиться с пожеланиями и запросами потребителей является метод Кано, который назвали в честь японского профессора Нориаки Кано. Этот метод дает возможность определить приоритетные позиции и выработать конкретную стратегию продвижения нового товара и/или услуги на рынке. Суть этого метода заключается в том, что четкое количество потенциальных потребителей просят дать оценку тому или иному виду продукции. При этом ответ может быть не однозначным. То есть, помимо «нравится» или «не нравится», ответом может быть «равнодушен», «должен существовать» и т.д. Обработанная информация воссоздает истинную картину привлекательности, качества и необходимости того или иного товара.

Существует еще одна немаловажная концепция продвижения новейшей продукции является сегментирование, отбор целевых сегментов рынка, а так же позиционирование представленного товара на рынке. Все эти мероприятия можно объединить под одним значением – целевой маркетинг. Сегментирование рынка требуется для того, чтобы среди огромного разнообразия, определить так называемого «своего» потребителя для того, чтобы маркетинг развивался в конкретном русле, без ненужных затрат времени и средств. В первую очередь позиционирование продукта направлено на «знакомство» потребителя с новым товаром и/или услугой. Основными стратегиями позиционирования новой продукции следует считать высокое качество, отличное от конкурентной. Выделить среди конкурентов инновационную продукцию могут и такие факторы, как особые методы использования, выгодность приобретения, направленность на определенный тип потребителей и другие качества, которые отличают новинку от традиционного продукта. Выбор целевого сегмента требуется для четкой направленности в процессе внедрения новейшей продукции на рынок.

Для изучения позиций нового продукта на рынке необходимо определить оценку его позиционирования на рынке. Для этого необходимо составить «карту позиционирования», выбрав два наиболее ярких качества

продукта, и продолжать продвигать товар, активно акцентируя внимание именно на этих характеристиках. Неверно подобранная карта может привести к низкой конкурентоспособности товара, в связи с чем, возникает необходимость ее видоизменить.

Значимую роль играет позиционирование инновационной продукции. Оно заключается в грамотно составленных мероприятиях, направленных на представлении новинки широкой аудитории различными способами, и должно преследовать три цели: информирование (где можно купить, сколько стоит), убеждение (необходимость покупки) и мотивирование (чем лучше других). Наиболее распространенные способы позиционирования – это реклама (радио, телевидение, буклеты), непосредственное общение с потребителем (акции, опросы, личная продажа), интерактивный маркетинг (телефон, почта, электронная почта). Необходимо разработать карту и определить оценку фактического позиционирования товара. Для этого определяется набор продуктов, уже занявших свою нишу на рынке, собирается информация о свойствах и определяется набор атрибутов, прилагаемых к товару. Далее путем сравнения выбирается наилучшая совокупность качеств и атрибутов. Составленная карта и подведенный итог поможет построить стратегию дальнейших действий.

Правильно подобранный масштаб действий, а так же выбор оптимальной программы действия и нужной направленности, принесет отличные результаты для продвижения продукции.

Планирование проведения мероприятий по продвижению нового товара, или медиапланирование, требует определенных расчетов. За основу берутся такие критерии, как охват аудитории, количество и частота контактов с аудиторией. Так же учитывается оптимальное количество времени и прайм-тайм (отрезок времени, когда аудитория максимально велика). Таким образом, можно выбрать оптимально подходящую программу по размещению рекламы.

Неустойчивость экономики и кризис сделали необходимостью прогнозировать мероприятия по продвижению нового товара на рынок. Это позволяет избежать упущений и ошибок, которые могут привести к потере прибыли и даже к разорению. Существуют два метода прогнозирования – эвристический (интуитивный) и экономико-математические (статистический). Не смотря на различие, оба метода действенны и приносят результаты. Пользуются ими как в отдельности, так и в купе. Составляется так называемый сценарий исследования экономической ситуации. В нем отражаются всевозможные факторы, способные повлиять на запланированные действия. Специалист должен рассмотреть все альтернативы и определить возможную угрозу. Прогнозирование позволяет лучше чувствовать ситуацию и предпринимать действия более целенаправленно.

Таким образом, грамотный маркетолог способен определить потребности покупателей, определить перспективы и найти правильную

стратегию в продвижении нового продукта, сделать его конкурентоспособным и вывести свою компанию на лидирующие позиции. В этой связи формирование данных компетенций и знаний у будущих менеджеров уже сегодня требует особой системы подготовки бакалавров экономического профиля. На наш взгляд, главные конкурентные преимущества любой фирмы в современных условиях исходят в первую очередь от потенциала трудового коллектива (административного аппарата), что обуславливает целесообразность формирования особого отношения государства к подготовке современных управленцев и маркетологов.

Использованные источники:

1. Андреев С.Ю. К вопросу о государственном регулировании конъюнктуры рынка зерна / С.Ю. Андреев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2010. – №02(056). – С. 22 – 32. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2010/02/pdf/03.pdf>
2. Маркетинг: учеб. пособие / под ред. Е.В. Закшевой. - М. : КолосС, 2012. - 247 с.
3. Ткаленко А.А. Государственное субсидирование малого бизнеса в условиях экономического кризиса 2014 – 2015 годов в России / А.А. Ткаленко, С.Ю. Андреев // Глобализация науки: проблемы и перспективы: сборник статей Международной научно-практической конференции (3 июня 2015 г., г. Уфа). – Уфа: РИО МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2015. – 220 с. – С. 66-71

*Стеблина А.П.
студент*

экономический факультет

*ФГБОУ Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар*

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

На сегодняшний момент проблемы развития малого бизнеса приобретают особую актуальность, так как, малый бизнес в современных условиях экономики достаточно уязвим в силу недостаточной финансовой базы, что связано с трудностями начального финансирования, нежеланием многих банков кредитовать малый и средний бизнес, а также неумением специалистов правильно организовывать свою работу.

Ежедневно в стране открывается большое количество фирм, но проверку временем выдерживают только маленькая часть. По статистике малые предприятия существуют не больше 5-6 лет, а за тем либо совсем прекращают свою деятельность, либо переходят на новый уровень работы. А связано это с тем, что владельцы фирм не могут справиться с тем, что рынок насыщается услугами, которые его фирма предоставляет, следовательно,

прибыль постепенно падает. Вместо того что бы как-то пересмотреть свою стратегию они начинают необдуманно вести борьбу с конкурентом. Это приводит к тому, что предприятия сталкиваются с многими проблемами и задачами, которые можно решить только если применить какие-либо управленческие технологии или методики [1]. Среди таких проблем можно выделить:

- платежеспособность, способность предприятия оплачивать свои счета, эту проблему можно решить только проведением некоторых мер: ценовой политики, анализа рынка;

- прибыльность, эта проблема решится если применить анализ затрат на производство, ценообразование;

- финансовая и управленческая прозрачность, обеспечить наличие финансовой структуры, а также финансовой и учетной политики помогут такие методы как финансовый анализ, прогнозирование на основе составленных планов;

- стратегия управления, для ее решения используются стратегические концепции как для всего предприятия, так и для отдельных ее подразделений;

- инвестиционная привлекательность, необходимо обеспечить конкурентоспособность продукции, поднять конкурентоспособность предприятия, это поможет предприятию приумножить свой капитал, а, следовательно, и увеличить стоимость капитала.

Не решив эти проблемы качество услуг начнет снижаться из-за этого, фирма теряет своих клиентов, что приводит к снижению заработной платы работников, начинается текучка кадров [2]. Вот именно в этот момент фирма теряет свои позиции и становится уязвимой.

Виной тому становится неопытность, не знание, владельцев как правильно вести себя в такой ситуации. Только после того как фирма понесла крах, владелец начинает понимать неэффективность своих действий.

В наше время владельцы фирм вынуждены искать новые пути повышения конкурентоспособности. Так как конкуренция оживляет рынок, благотворно действует на цены, вызывает к жизни новые продукты, заставляет производителей все более полно учитывать не только сформировавшиеся потребности покупателей, но и их ожидания, осуществлять активную инновационную политику. В этом смысле конкуренция выступает двигателем прогресса [4].

Выделяют несколько способов повышения конкурентоспособности субъектов малого бизнеса:

- повышение качества предоставляемых услуг: это обеспечит расширение и укрепление позиций на рынке и получение на этой основе прибыли, достаточной для дальнейшего совершенствования и развития фирмы;

- повышение конкурентоспособности путем применения стандартов, отвечающих международным требованиям. Для того чтобы выпускать

востребованную рынком продукцию необходимы новые современные технологии и соответствующее оборудование;

- повышение материально- технической базы;
- кадровый потенциал (желание и умение работников правильно организовать свое рабочее время);
- правильная организация распределения оборотных средств является главным условием повышения конкурентоспособности [7].

Таким образом, необходимо сделать вывод о необходимости и возможности управлять конкуренцией, используя для этого не только механизм государственного регулирования рыночной экономикой, но и инструменты стратегического менеджмента на уровне каждого предприятия, функционирующего в рыночной среде. В практике хозяйствующих субъектов это осуществляется посредством управления конкурентоспособностью продукции и конкурентоспособностью фирмы. Глобальный экономический кризис продемонстрировал объективное возрастание роли государства в рыночной экономике, необходимость активного участия государственных структур в формировании и развитии предпринимательства, которая в условиях рынка сводится к завоеванию и удержанию конкурентных преимуществ [3].

На наш взгляд, в современных условиях государство должно перенаправить экономическую политику страны в область массовой поддержки малого бизнеса, так как социально-экономическая устойчивость любого современного общества более чем на 50% достигается за счет развития малого бизнеса. Данная государственная поддержка также обуславливает актуальность повышения базовых условий для усиления конкурентных позиций по отношению к импортной продукции, что особенно важно для социально значимых сфер деятельности, и прежде всего сельского хозяйства. Российскому правительству необходимо начать «рисковать», вкладывая деньги в экономику нашей страны, а не инвестировать зарубежную промышленность. Только таким образом страна достигнет экономического роста.

Использованные источники:

1. Андреев С.Ю. Методологические и методические подходы к определению минимального размера семейного бизнеса в АПК [Текст] / С.Ю. Андреев, А.З. Рысьмятов // Международный сельскохозяйственный журнал, 2009. – № 3. – С. 12-14.
2. Андреев С.Ю. Роль государственной поддержки в развитии кролиководства Краснодарского края / С.Ю. Андреев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2010. – №02(056). - С. 1 – 14.
3. Ткаленко А.А. Государственное субсидирование малого бизнеса в условиях экономического кризиса 2014 – 2015 годов в России / А.А. Ткаленко, С.Ю. Андреев // Глобализация науки: проблемы и перспективы:

сборник статей Международной научно-практической конференции (3 июня 2015 г., г. Уфа). – Уфа: РИО МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2015. – 220 с. – С. 66-71

4. Теоретические аспекты и практическая значимость конкуренции для развития отечественной экономики / С.Ю. Андреев, А.И. Сергеева и др. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государ-ственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2013. – №10(094). С. 127 – 139. – IDA [article ID]: 0941310010. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2013/10/pdf/10.pdf>

5. Самсонов В.А. Проблемы малого и среднего бизнеса в России / В.А. Самсонов, С.Ю. Андреев // Всероссийская научно-практическая конференция по итогам 2014 года: Материалы всероссийской заочной научно-практической конференции по экономике и гуманитарным наукам (Краснодар, 25 декабря 2014 г.). – Краснодар: Издательство Краснодарского центра научно-технической информации (ЦНТИ), 2014. – 256 с. – С. 14-17

Степиков М.А.

студент

Стрекалова С.А.

руководитель, доцент

кафедра финансов, учета и аудита

СибГуу

Россия, г. Новокузнецк

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ЛИЧНЫХ ПОДСОБНЫХ ХОЗЯЙСТВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

На сегодняшний день личные подсобные хозяйства являются одними из самых распространенных форм экономической активности населения, проживающих в сельской местности на территории России. Зарождение личного подсобного хозяйства в России произошло в период становления социализма. Развитие аграрной мысли по проблемам личного подсобного хозяйства нельзя понять без изучения истории вопроса. В политике по отношению к личным подсобным хозяйствам с определенной степенью условности можно выделить три этапа. Суть их кратко следует определить так. **Первый этап** — всемерное ограничение личного подсобного хозяйства (1917–1963 гг.). **Второй этап** — невмешательство в развитие личных подсобных хозяйств, но и непринятие позитивных мер по их поддержке (1964 — конец 70-х гг.). **Третий этап** — поддержка личного подсобного хозяйства через систему мер по обеспечению условий его развития (конец 70-х — настоящее время). Процессы развития подсобных хозяйств населения в различные исторические периоды имели свою специфику, определяемую природными, экономическими, общественно-политическими и социальными факторами. Ретроспективный анализ показывает, что генезис личных подсобных хозяйств, то есть,

возникновение, аграрного сектора экономики России и проводимых в нем становление и развитие, находится в динамическом единстве с процессами функционирования преобразований в условиях различных общественно-экономических формаций. Следовательно, аграрная политика страны, ее задачи и направленность в конкретных условиях оказывали влияние на характер развития подсобных хозяйств. Современные личные подсобные хозяйства эволюционируют от подворий крестьянских хозяйств. Неизменным и общим для всех периодов функционирования подсобных хозяйств оставались жизнеобеспечение семьи, использование территориального приусадебного земельного участка для производства продуктов питания и получения дохода за счет реализации излишков произведенной продукции. [4, с.78].

Таблица 1. Размер посевных площадей в сельскохозяйственных организациях РФ, тыс. га

Год	Посевные площади всего	Зерновые	Картофель	Кормовые
1990	115288	62948	1319	44310
1994	96226	52164	476	38451
1998	81201	46078	253	29573
2002	70784	40512	197	25371
2006	58879	33632	155	18700
2010	56104	32048	233	15834
2014	55285	32147	188	14100

По данным Росстата удельный вес продукции личных подсобных хозяйств в 2014 г. составил 53,8% всего объема сельскохозяйственной продукции, что в 2 раза больше, чем в 1990, а в 2003 г. удельный вес равнялся почти 56%. В 2014 г. на личные подсобные хозяйства приходилось 44,6% общего поголовья крупного рогатого скота, (в том числе 46,9% коров), 18% свиней, 46,7% овец и коз. В них производилось 24,7% мяса скота и птицы, 47,1% молока, 80,4% картофеля, 69,9% овощей[2, с. 88]. Итак, на основании вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что в ближайшей перспективе ЛПХ останутся востребованными по всей территории РФ, однако личным подсобным хозяйствам необходима государственная поддержка на всех уровнях исполнительной власти — федеральной, региональной и органов местного самоуправления путем:

Государственная поддержка владельцев личных подсобных хозяйств в виде субсидий предоставляется гражданам из двух источников: из районного и областного бюджетов. Из районного бюджета в 2015 году владельцам ЛПХ планируется предоставлять субсидию на компенсацию затрат по содержанию коров в размере 1000 руб. на 1 корову в год. Замечу, что в 2014 году данная субсидия составляла 500 руб. на корову в год. Из областного бюджета в 2015 году, так же, как и в прошлом, будут предоставляться субсидии для владельцев ЛПХ, кто содержит три и более коров — это субсидия на компенсацию затрат по содержанию коров по 3000 рублей на голову в год. Таким образом, эта категория граждан получит в 2015 году,

учитывая субсидию районного бюджета, по 4000 рублей на одну корову. Для владельцев ЛПХ, которые содержат в хозяйстве три и более коров либо 10 условных голов скота (коровы, быки-производители, лошади – 1 условная голова; прочий крупный рогатый скот – 0,6; овцы и козы – 0,1; овцы романовской породы, свиньи – 0,3; кролики – 0,05; птица – 0,02; пчелосемьи – 0,02 условных головы), так же, как и в прошлом году, предусматривается субсидия на техническое оснащение в виде компенсации затрат на приобретение техники и оборудования[5, с.34].

- Приобретение оборудования для механизации доения, охлаждения и пастеризации молока, технологического оборудования для переработки молока и мяса в размере 50 % затрат.

- Приобретение сельскохозяйственной техники и оборудования, тракторов – 30 % затрат.

- Приобретение грузовых автомобилей грузоподъемностью не более 3,5 тонны и прицепов к - - Устройство водонапорных скважин, обеспечение электрической энергией – 70 % затрат.

Максимальная сумма субсидии при этом составляет 150000 рублей на одно личное подсобное хозяйство в год, но надо иметь в виду, что субсидия предоставляется только на приобретенное оборудование и технику, не бывшие в употреблении, и при правильно оформленных документах на приобретение. Например, с этого года платежи за приобретаемую технику должны быть произведены только в безналичном порядке.

Так же, как и в прошлом году, за счет средств областного и районного бюджетов в размере 100% затрат будут финансироваться услуги по искусственному осеменению коров в ЛПХ. С 2015 года для личных подсобных хозяйств области предусмотрен новый вид поддержки: субсидия на возмещение части затрат на убой скота в размере 90 процентов от затрат, но не более 1000 рублей за голову (кроме птицы). Государственная поддержка Республики Тувы, август 2015 г. Туве на преодоление последствий засухи из федерального бюджета будут выделены дополнительные средства – вместо планируемых 15 млн рублей регион получит 50 млн рублей. Деньги пойдут на возмещение затрат личных подсобных хозяйств республики при приобретении недостающего количества кормов. Господдержку в размере 21 млн рублей также получают сельхозорганизации. Об этом на встрече в Москве договорились глава Тувы Шолбан Кара-оол и министр сельского хозяйства России Александр Ткачев, сообщает пресс-служба главы республики. Минсельхоз увеличит объем финансирования федеральной программы "Начинающий фермер", реализуемой в Туве. В 2015 году из бюджета республики на поддержку начинающих фермеров в рамках софинансирования выделено более 12 млн рублей, на развитие семейных животноводческих ферм на базе КФХ предусмотрено более 3 млн рублей. Дополнительно на реализацию этих программ требуются 98 млн рублей и 30 млн рублей соответственно. В ходе встречи стороны сошлись во мнении, что из-за успешной реализации Тувой

данных программ в прошлые годы, регион может рассчитывать на дополнительную поддержку из федерального бюджета, отмечает пресс-служба главы республики. "Выделение дополнительных денежных средств позволит оказать государственную поддержку не менее 82 крестьянским фермерским хозяйствам", - сказал Шолбан Кара-оол, который также обсудил с министром реализацию программы "Социальное развитие села". Личное подсобное хозяйство или крестьянское фермерское хозяйство – это, прежде всего, нелегкий каждодневный труд, практически без праздников и выходных. Как правило, в этом деле каждый надеется только на себя и свои силы. Но и государство по мере возможности оказывает сельским труженикам финансовую поддержку.

Использованные источники:

- 1.Агеев, А. Кооперация агробизнеса и хозяйств населения // Экономика сел.хоз-ва России. — 2014. — № 9
- 2.Басовский, Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учеб, пособие для вузов. — М.: Ин-фра-М,2013
- 3.Башкатов, Б. И. Статистика сельского хозяйства. С основами общей теории статистики: курс лекций. — М.: Экмос,2001. — 351 с.
- 4.Белянов, В. А. Личное подсобное хозяйство при социализме. — М.:Экономика, 2013
- 5.Бережная, В. Ю. О роли личных подсобных хозяйств в производстве продукции животноводства // Крупный и малый бизнес в сельском хозяйстве: тенденции развития, проблемы, перспективы / ВИАПИ им. А. А. Никонова. — М., 2015

Стрекалова С.А.

доцент

кафедра финансов, учета и аудита

Матвиенко Е.С.

студент (бакалавр)

Сибирский государственный индустриальный университет

ФГБОУ ВПО «СибГИУ»

Россия, г. Новокузнецк

СТАТИСТИКА ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНЫХ ПРОИСШЕСТВИЙ ГОРОДА НОВОКУЗНЕЦКА

АННОТАЦИЯ

Нам всем известно, что во всех странах мира каждый день происходят дорожно-транспортные происшествия (далее по тексту ДТП), наша страна Россия не исключение. ДТП- это одна из главных проблем России, много людей погибает от удара машин или получают множество травм. Причин ДТП много, но главной причиной является сам человек. Как бы государство не боролось с этой проблемой, эксперты все равно приходят к выводу, что число аварий продолжает расти. А в отдельных аспектах даже углубляются, несмотря на принимаемые меры. В городе Новокузнецке каждый день

случаются аварии на дороге, по вине водителей и пешеходов. Дорожно-патрульная служба борется с этой проблемой, но пока процент аварий снизился не на много. [1]

Ключевые слова: город Новокузнецк, происшествия, аварии, причины.

STATISTICS OF ROAD TRAFFIC ACCIDENTS IN THE CITY OF NOVOKUZNETSK

SVETLANA STREKALOVA

*associate Professor of the Department of Finance, accounting and audit,
Siberian state industrial University FGBOU VPO "SibGIU",
Novokuznetsk, Russia*

EKATERINA MATVIENKO

*student (bachelor) at Siberian state industrial University FGBOU VPO
"SibGIU",
Novokuznetsk, Russia*

ABSTRACT

We all know that all over the world every day there are road accidents (the RTA), our country Russia is no exception. The accident is one of the main problems of Russia, a lot of people dies from being hit by cars or get a lot of injuries. The causes of accidents are many, but the main reason is the person. As if the state has not struggled with this problem, experts still come to the conclusion that the number of accidents continues to grow. And in some aspects even deepen, despite the measures taken. In Novokuznetsk, every day there are accidents on the road caused by drivers and pedestrians. Highway patrol struggling with this problem, but while the rate of accidents has not declined much.

Keywords: city Novokuznetsk, incidents, accidents, causes.

Как уже всем известно, во всех городах мира каждый день происходят дорожно-транспортные происшествия (далее по тексту ДТП) и наш город Новокузнецк не исключение. Причин ДТП большое количество, но как бы они ни были разнообразны, большинство из них происходит по вине человека – водителя или пешехода. Самые распространенные проблемы пешехода, это либо когда человек переходит проезжую часть в неположенном месте и даже не оглядываются по сторонам или не слышат что приближается машина, потому что наушники в ушах, либо делают это на запрещающий сигнал светофора. По данным Госавтоинспекции Новокузнецка, аварии на пешеходных переходах занимают лидирующую позицию. Именно здесь самое большое количество ДТП, причем как показывает статистика, отмечается неуклонный рост аварий с участием пешеходов. На нерегулируемых пешеходных переходах пешеходы могут выходить на проезжую часть после того, как оценят расстояние до приближающихся транспортных средств, их скорость и убедятся, что переход будет для них безопасен. При пересечении проезжей части вне пешеходного перехода пешеходы, кроме того, не должны создавать помех

для движения транспортных средств и выходить из-за стоящего транспортного средства или иного препятствия, ограничивающего обзорность, не убедившись в отсутствии приближающихся транспортных средств.[1]

Часто пешеходы, особенно дети, не осознают связи между своим поведением, своими поступками на дороге и аварийными ситуациями, приводящими к ДТП. Между тем связь самая прямая. Причиной ДТП становится именно недопустимое поведение: беспечность, недисциплинированность, нежелание соблюдать правила безопасности и пренебрежительное к ним отношение, подражание (осознанное и неосознанное) другим лицам, нарушающим правила. Во многом виноваты и родители – вовремя не научили,

недостаточно объяснили. Да и поведение взрослых на дороге далеко от совершенства. Если родители считают возможным нарушать правила дорожного движения, то подрастающее поколение будет вести себя соответствующим образом. Улица ошибок не прощает, а цена таким ошибкам может оказаться высокой, инвалидность или смерть.[3]

Еще одной главной причиной ДТП является управление автомобилем в состоянии алкогольного опьянения. Подобная легкость, с которой люди садятся за руль транспортного средства в нетрезвом виде, просто поражает. Страшно даже представить ту опасность, которую несут в себе пьяные управленцы. Уважаемые водители сохраняйте трезвость, возможно когда вы сохраните трезвость вы так же сохраните кому то жизнь или даже самому себе.

Также частыми нарушениями, приводящими к авариям, являются нарушение правил маневрирования, неподчинение сигналам регулирования, знакам, разметке или превышение безопасного скоростного режима, позволяющего постоянно контролировать дорожную обстановку и своевременно принимать верные решения. [3]

Многие аварии случаются по причине технической неисправности автомобилей. Существует законодательно утвержденный перечень технических неисправностей, при наличии которых эксплуатация транспортных средств запрещается. Кроме этого, с некоторыми неисправностями запрещено даже дальнейшее движение.[4]

Таблица 1 - ДТП по районам города за последних 3 года[2]

Район города	2013 год	2014 год	2015 год (9месяцев)
Заводской	153	90	77
Центральный	197	120	108
Кузнецкий	88	58	58
Орджоникидзевский	46	64	62
Куйбышевский	91	72	80
Итого	575	404	385

Нужно заметить, что за период 2013 года ДТП было 575. Цифры, как мы видим, свидетельствуют о снижении количества пострадавших людей, но, несмотря на это, уровень аварийности в нашем городе по-прежнему очень высок.[2]

Таблица 2 - ДТП (с травмами средней тяжести) по районам города[2]

Район города	2013 год	2014 год	2015год (9месяцев)
Заводской	96	72	71
Центральный	145	88	102
Кузнецкий	92	70	53
Орджоникидзевский	89	65	52
Куйбышевский	120	81	72
Итого	542	376	350

Таблица 3 - ДТП (с летальным исходом) по районам города[2]

Район города	2013 год	2014 год	2015год (9месяцев)
Заводской	5	6	10
Центральный	11	8	8
Кузнецкий	6	3	7
Орджоникидзевский	3	5	8
Куйбышевский	8	6	2
Итого	33	28	35

В целях устранения имеющихся недостатков в деятельности органов внутренних дел по обеспечению безопасности дорожного движения, повышения ее эффективности, считаю необходимым провести такие мероприятия, как:

- внедрение систем видеонаблюдения на дорогах в местах концентрации ДТП;
- своевременный ремонт ограждений;
- комплексы видеофиксации;
- установка светофоров (в том числе мобильных);
- реконструкция и строительство новых пешеходных переходов;
- повышение профессионализма молодых водителей;

Рассмотренные выше примеры внедрения мероприятий по снижению аварийности на дорогах города Новокузнецк свидетельствуют о достижении реального экономического и социального эффекта от этих мероприятий,

который заключается в следующем:

- уменьшение количества ДТП по вине водителей ТС юридических лиц;
- уменьшение ущерба от повреждения дорог;
- уменьшение числа погибших и раненых;
- уменьшение количества повреждённых ТС.
- позволит использовать часть сотрудников дорожно-патрульной службы из административного процесса и использовать их в других целях
- совершенствовать навыки управления автомобилем в различных дорожных ситуациях
- привить водителю ловкость в манипулировании педалями и рулем,
- обучить молодого водителя «неписанным» правилам поведения на дороге, позволяющих избежать аварии.[2]

Подводя итог работы можно сделать следующие выводы:

Последствия дорожно-транспортных происшествий (ДТП), связанные с гибелью и ранением людей, потерей и повреждением материальных ценностей, наносят значительный ущерб экономике города. Уровень безопасности на дорогах зависит от целого ряда факторов, причем нарастание аварийности лишь отчасти связано с общим ростом числа автомобильного транспорта, основной причиной подавляющего большинства ДТП является сознательное нарушение и водителями, и пешеходами правил дорожного движения, таким образом, имеет место, крайне низкая культура поведения на дорогах, с безответственностью и правовым нигилизмом. Ситуацию не исправить одним лишь ужесточением наказания, или повышением штрафов. Нужно каждые полгода проводить мероприятия по уменьшению ДТП.[4]

Использованные источники:

1. Характеристика города Новокузнецк [Электронный ресурс]: база данных содержит сведения о дорогах города Новокузнецка, – Режим доступа: <http://nesiditsa.ru/city/novokuznetsk>
2. Официальный сайт ГИБДД города Новокузнецка [Электронный ресурс] — Режим доступа. — <http://www.gai-mreo.ru/?cat=41&show=40>
3. Электронный журнал о Новокузнецке «Южная Столица» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — <http://newkuz.ru/15808>
4. Новокузнецк. Дорожно-транспортные происшествия. 2004г. Статья №3-4. Стр25-40

LITERATURE

1. Characteristic of the city of Novokuznetsk [Electronic resource]: the database contains information about the roads of the city of Novokuznetsk, – the access Mode: <http://nesiditsa.ru/city/novokuznetsk>
2. Official site of traffic police of the city of Novokuznetsk [Electronic resource] — access Mode. — <http://www.gai-mreo.ru/?cat=41&show=40>
3. The electronic journal on Novokuznetsk "southern Capital" [Electronic

Стрекалова С.А.

доцент

кафедра финансов, учета и аудита

Никитин В.Н.

студент 2-го курса

ФГБОУ ВПО СибГИУ

Россия, г. Новокузнецк

ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ В ПЕРИОД С 2014-2015гг.

В данной статье рассмотрены причины и последствия инфляции на экономику России в условиях нестабильности на мировой арене и в стране. Было проведено сравнение уровней инфляции 2014-2015 годами с инфляцией 2012-2013 годов - было выявлено значительное отклонение показателей инфляции, были приведены объяснения данных перепадов.

Ключевые слова: инфляция, открытая инфляция, скрытая инфляция, антиинфляционная политика, денежная масса.

Инфляцией принято считать повышение уровня цен на товары и услуги. При инфляции на одну и ту же сумму денег по прошествии некоторого времени можно будет купить меньше товаров и услуг, чем прежде. В этом случае говорят, что за прошедшее время покупательная способность денег снизилась, деньги обесценились — утратили часть своей реальной стоимости.

Согласно Шведскому экономисту Б. Хансену, определившему понятия открытой и подавленной (скрытой) инфляции. Открытой инфляцией он считал проявление продолжительного роста цен. Скрытой инфляцией по его мнению считается та инфляция которая характеризуется тем, что цены и заработная плата находятся под жёстким контролем государства, а основной формой выражения является товарный дефицит.

В современной экономике инфляция возникает как следствие целого комплекса причин (факторов), что подтверждает, что инфляция — не чисто денежное явление, а также экономический и социально-политический феномен. Инфляция зависит также от социальной психологии и общественных настроений. В этой связи справедлив термин «**инфляционные ожидания**»: если общество ожидает инфляцию, она неизбежно возникнет. Образованию инфляции способствует целый ряд факторов глобального порядка: быстрый рост товарного производства, усложнение его структуры; системы цен и социальных трансфертов стали универсальными; изменилась практика ценообразования под влиянием монополистических предприятий, резко снизилась сфера ценовой конкуренции. Повышение эффективности производства проявляется, как правило, не в снижении цен, а в росте массы прибыли и доходов участников

производства. [1]

Ниже представлена таблица-1 месячной и годовой инфляции России с 2012 года по настоящее время, выраженной в % относительно предыдущего периода. Инфляция рассчитывается на основе индексов потребительских цен, публикуемых Федеральной службой государственной статистики. [2]

Таблица 1- Уровень Инфляции в России, (%)

Год	Янв.	Фев.	Мар.	Апр.	Май.	Июн.	Июл.	Авг.	Сен.	Окт.	Ноя.	Дек.	Год
2015	3,85	2,22	1,21	0,46	0,35	0,19	0,80	0,35	0,57	0,74			11,21
2014	0,59	0,70	1,02	0,90	0,90	0,62	0,49	0,24	0,65	0,82	1,28	2,62	11,36
2013	0,97	0,56	0,34	0,51	0,66	0,42	0,82	0,14	0,21	0,57	0,56	0,51	6,45
2012	0,50	0,37	0,58	0,31	0,52	0,89	1,23	0,10	0,55	0,46	0,34	0,54	6,58

По данным таблицы-1 видно, что уровень инфляции в России с 2013 года поднялся почти в два раза и составил на 2014 год 11.36%, важно отметить, что активный рост инфляции начался в период с ноября месяца при котором инфляция выросла на 1.28%. Активный рост инфляции связан с ситуацией на Украине, а также с применением санкций по отношению к России. На октябрь 2015 года фактический уровень инфляции составил 11.21%, и продолжает расти, что очень сильно повлияет на уровень цен на товары и услуги.

В условиях, когда обесценивается национальная валюта, должна повышаться конкурентоспособность отечественных товаров в связи с их относительной дешевизной, что в принципе должно содействовать развитию национальной экономики, стимулировать спрос и соответствующее предложение отечественных товаров. Однако, в условиях санкций, эластичность национального рынка не позволяет в короткие сроки увеличить предложение отечественных товаров, что неминуемо отражается на росте цен в национальной экономике.

Таким образом, дешевая нефть, снизившая экспортные доходы России, санкции (российские компании, бравшие кредиты в Европе, не могут погасить их за счет новых займов и вынуждены экстренно скупать валюту на внутреннем рынке для выполнения обязательств) и психологические факторы - недоверие населения к валюте рынка вызывают девальвацию национальной валюты и приводят к росту инфляции в национальной экономике. Кроме того, министр экономического развития Алексей Улюкаев считает валютный кризис - последствием не только внешней конъюнктуры, но и не законченных структурных реформ: высоких, постоянно растущих издержек производства [3].

Основными направлениями российской антиинфляционной политики являются регулирование инструментами денежно-кредитной политики объемов денежной массы. Однако преодоление высокой инфляции в России с помощью только одних монетарных методов носит крайне неустойчивый характер, так как в стране существуют длительные задержки выплаты зарплат и пенсий, а так же повышение государственных расходов при недостаточном уровне доходов, как правило, вынуждает правительство

прибегать к погашению дефицита через заимствования на внутреннем рынке. Однако в настоящее время с ростом налоговых поступлений объём заимствований на внутреннем рынке резко сократился, т.е. вместо дефицита бюджета образуется профицит. Борьба с инфляцией и разработка специальной антиинфляционной программы являются необходимым элементом стабилизации экономики. В основе такой программы должен лежать анализ причин и факторов, определяющих инфляцию, набор мер экономической политики, способствующей устранению или снижению уровня инфляции до разумных пределов.

В настоящее время формирование ценовых пропорций смещается в сектор естественных монополий - увеличиваются цены на продукцию электроэнергетики, газовой отрасли, железнодорожного транспорта. Высокие темпы инфляции способны также разрушать важнейшие механизмы экономики, торговли, сбережения денег, инвестирования, необходимые для ее нормального функционирования. Заработные платы и пенсии не успевают за инфляцией, и население реально беднеет. Дорожает буквально все: продукты, импортная бытовая техника, транспорт, авиабилеты, автомобили. Многие компании уже объявили о планируемых серьезных сокращениях рабочих мест в ближайшем будущем. Так, Газпром намерен уволить от 15% до 25% своих работников (из 459 тыс. человек) в течение 2015 года.

Итак, российскую экономику ждут нелегкие времена, но запас прочности ее на сегодня достаточен, чтобы противостоять ударам кризиса. Много будет зависеть от профессионализма правительства и Центробанка, а также от международного экономического сотрудничества с российским правительством. В конечном итоге негативным последствием неуправляемого роста цен становится ухудшение социально-экономической ситуации: снижается благосостояние населения, сокращается производство, растет безработица.[4]

Использованные источники:

- 1.Инфляция [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/inflyaciya.html>
- 2.Уровень инфляции в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://уровень-инфляции.рф/таблица_инфляции.aspx
- 3.РИА Новости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ria.ru/economy/20141225/1040080991.html#ixzz3PI5NS1BI>
- 4.Кризис в России в 2015 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://timesnet.ru/magazine/12/5739/>

Стрекалова С.А.
доцент
кафедра «Финансов, учета и аудита»
Савченко М.М.
студент 2 курса
факультет «Экономики и менеджмента»
Сибирский государственный индустриальный университет
Россия, г. Новокузнецк

ЗАНЯТОСТЬ И БЕЗРАБОТИЦА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Статья посвящена проблеме занятости и безработицы в стране. В статье приводятся статистические данные и анализ. А также пути решения проблем - оказания поддержки молодежи.

Ключевые слова: безработица, занятость, молодежное предпринимательство, ВВП, МОТ.

Безработица, в кратком определении - это отсутствие занятости по экономическим причинам у определенной части трудоспособного населения страны, способной и желающей трудиться. Безработица в широком смысле представляет собой недоиспользование трудовых ресурсов, трудового фактора производства.

Занятость населения в настоящее время стала одной из важных социально - экономических проблем, волнующих не только отдельных людей, но и государство. Важность проблемы с каждым новым десятилетием все более возрастает. [1]

Наличие высокой безработицы не позволяет произвести потенциально возможный ВВП (выпуск продукции при полной и эффективной занятости), что создает значительные трудности для государства. Безработица оказывает сильное воздействие на каждого человека. Для большинства людей потеря работы означает снижение жизненного уровня и наносит психологическую травму. Экономисты изучают безработицу для определения ее причин, а также для совершенствования мер государственной политики, влияющих на занятость. Некоторые из государственных программ, например, программы по профессиональной переподготовке безработных, помогают облегчить возможность их дальнейшего трудоустройства.

Росстат подвел итоги выборочного обследования населения по проблемам занятости по состоянию на январь 2015 года. Численность экономически активного населения в возрасте 15-72 лет (занятые + безработные) в январе 2015г. составила 75,9 млн. человек, или 52% от общей численности населения страны. [2]

В численности экономически активного населения 71,8 млн. человек классифицировались как занятые экономической деятельностью и 4,2 млн. человек - как безработные с применением критериев МОТ (т.е. не имели работы или доходного занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в ближайшее время).

Уровень занятости населения (отношение численности занятого

населения к общей численности населения обследуемого возраста) в августе 2015г. составил 73,3 млн. чел. (таблица).

**Динамика численности
экономически активного населения**

(данные указаны без учета сведений по Республике Крым и г. Севастополю, последние данные Федеральной Службы государственной статистики).

	Экономичес ки активное население		В том числе				Уровен ь безрабо - тицы, %	Безработ ные, зарегистр ированные в государст венных учрежден иях службы занятост и населения (на конец месяца)		Уров ень зарег и- стри ро- ванно й безра бо- тицы (на конец меся ца), %
			занятые		безработны е					
	млн. челов ек	в % к соот вет- ству юще- му пери- оду пре- дыду ще-го года	млн. челов ек	в % к соот вет- ству юще- му пери- оду пре- дыду ще-го года	млн. челов ек	в % к соот вет- ству юще- му пери- оду пре- дыду ще-го года		мл н. чел ове к	в % к соот вет- ству юще- му пери- оду пре- дыду ще-го года	
2014г.										
Январь	74,6	99,2	70,4	99,6	4,2	93,4	5,6	0,9	86,8	1,2
Февраль	75,2	99,9	71,0	100,0	4,2	97,5	5,6	1,0	86,8	1,3
Март	75,1	99,8	71,1	100,1	4,0	94,6	5,4	0,9	86,9	1,3
I квартал (в среднем за месяц)	75,0	99,6	70,8	99,9	4,1	95,2	5,5	0,9	86,8	1,3
Апрель	75,0	99,5	71,0	99,8	4,0	95,3	5,3	0,9	88,0	1,2
Май	75,3	99,7	71,6	100,0	3,7	94,8	4,9	0,9	89,6	1,2
Июнь	75,6	100,1	71,9	100,7	3,7	90,2	4,9	0,9	89,6	1,1

	Экономичес ки активное население		В том числе				Уровен ь безрабо - тицы, %	Безработ ные, зарегистр ированные в государст венных учрежден иях службы занятост и населения (на конец месяца)		Уров ень зарег и- стри ро- ванно й безра бо- тицы (на конец меся ца), %
			занятые		безработны е					
	млн. челов ек	в % к соот вет- ству юще- му пери- оду пре- дыду ще-го года	млн. челов ек	в % к соот вет- ству юще- му пери- оду пре- дыду ще-го года	млн. челов ек	в % к соот вет- ству юще- му пери- оду пре- дыду ще-го года				
								мл н. чел ове к	в % к соот вет- ству юще- му пери- оду пре- дыду ще-го года	
II квартал (в среднем за месяц)	75,3	99,8	71,5	100,1	3,8	93,4	5,0	0,9	89,0	1,2
Июль	75,9	100,1	72,2	100,5	3,7	92,2	4,9	0,9	90,5	1,1
Август	76,0	99,6	72,4	100,0	3,7	92,5	4,8	0,8	90,4	1,1
Сентябрь	75,7	99,9	71,9	100,2	3,7	93,2	4,9	0,8	90,5	1,1
III квартал (в среднем за месяц)	75,9	99,8	72,2	100,2	3,7	92,6	4,9	0,8	90,4	1,1
Октябрь	75,9	100,2	72,0	100,6	3,9	93,4	5,1	0,8	93,8	1,0
Ноябрь	75,5	100,1	71,6	100,3	3,9	95,7	5,2	0,8	94,1	1,1
Декабрь	75,4	100,4	71,4	100,7	4,0	94,8	5,3	0,9	96,2	1,2
IV квартал	75,6	100,2	71,7	100,5	3,9	94,7	5,2	0,8	94,7	1,1

	Экономичес ки активное население		В том числе				Уровен ь безрабо - тицы, %	Безработ ные, зарегистр ированные в государст венных учрежден иях службы занятост и населения (на конец месяца)		Уров ень зарег и- стри ро- ванно й безра бо- тицы (на конец меся ца), %
			занятые		безработны е					
	млн. челов ек	в % к соот вет- ству юще- му пери- оду пре- дыду ще-го года	млн. челов ек	в % к соот вет- ству юще- му пери- оду пре- дыду ще-го года	млн. челов ек	в % к соот вет- ству юще- му пери- оду пре- дыду ще-го года		мл н. чел ове к	в % к соот вет- ству юще- му пери- оду пре- дыду ще-го года	
(в среднем за месяц)										
Год (в среднем за месяц)	75,4	99,9	71,5	100,2	3,9	94,0	5,2	0,9	90,1	1,2
2015г.										
Январь	75,9	100,3 1)	71,8	100,5 1)	4,2	97,91)	5,5	0,9	97,31)	1,2
Февраль	75,8	99,31)	71,4	99,11)	4,4	101,5 1)	5,8	1,0	102,1 1)	1,3
Март	76,1	99,91)	71,6	99,41)	4,5	108,7 1)	5,9	1,0	104,7 1)	1,3
I квартал (в среднем за месяц)	76,0	99,81)	71,6	99,71)	4,4	102,6 1)	5,7	1,0	101,4 1)	1,3
Апрель	76,0	99,91)	71,6	99,41)	4,4	108,8 1)	5,8	1,0	107,4 1)	1,3

	Экономичес ки активное население		В том числе				Уровен ь безрабо - тицы, %		Безработ ные, зарегистр ированные в государст венных учрежден иях службы занятост и населения (на конец месяца)		Уров ень зарег и- стри ро- ванно й безра бо- тицы (на конец
			занятые		безработны е						
	млн. челов ек	в % к соот вет- ству юще- му пери- оду пре-	млн. челов ек	в % к соот вет- ству юще- му пери- оду пре-	млн. челов ек	в % к соот вет- ству юще- му пери- оду пре-	мл н. чел ове к	в % к соот вет- ству юще- му пери- оду пре- дыду ще-го года	меся ца), %		
	дыду ще-го года		дыду ще-го года		дыду ще-го года						
Май	77,0	100,6 1)	72,7	100,0 1)	4,3	113,5 1)	5,6	1,0	109,6 1)	1,3	
Июнь	76,5	99,61)	72,4	99,11)	4,1	108,6 1)	5,4	1,0	110,9 1)	1,3	
II квартал (в среднем за месяц)	76,5	100,1 1)	72,2	99,51)	4,3	110,3 1)	5,6	1,0	109,3 1)	1,3	
Июль	77,2	100,1 1)	73,1	99,71)	4,1	107,9 1)	5,3	1,0	113,1 1)	1,3	
Август	77,4	100,2 1)	73,3	99,81)	4,1	108,9 1)	5,3	1,0	113,5 1)	1,2	

Из таблицы видно, что численность занятого населения в августе 2015г. по сравнению с августом 2014г. увеличилось на 900 тыс.человек или на 2%, численность безработных - увеличилась на 400 тыс.человек, или на 9,8%. Это связано с тем, что за год увеличилось количество экономически активного населения. [2]

Общая численность безработных, классифицируемых в соответствии с критериями МОТ, в 4,5 раза превысила численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости

населения. В августе 2015г. в государственных учреждениях службы занятости населения состояло на учете в качестве безработных 1 млн. человек, что на 20% больше по сравнению с августом 2014г.

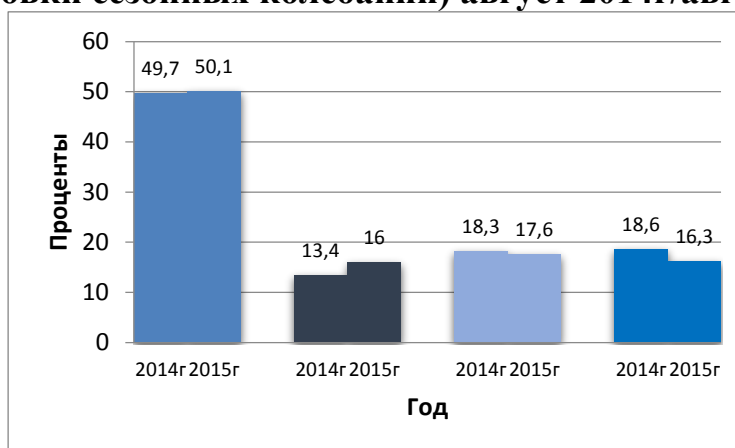
Безработица по некоторым федеральным округам, регионам и г.Новокузнецку. Самый низкий уровень безработицы отмечается в Центральном федеральном округе, а точнее в г. Москве, Московской обл. и г. Санкт-Петербурге, Ленинградской обл.-1,9% от количества экономически активного населения в данных регионах. Самый высокий - в Северо-Кавказском федеральном округе, в Чеченской Республике-17,1% от количества экономически активного населения в данном регионе.

По состоянию на август 2015 года уровень безработицы в Кемеровской области составлял 7,7 %: статистики насчитали в регионе 109 тыс. безработных при общей численности экономически активного населения 1 млн 413 тыс. человек. За 2014г. уровень составлял 6,2%. При этом по числу безработных Кемеровская область продолжает занимать 1-е место среди 12 регионов Сибирского федерального округа. Самый высокий уровень безработицы в СФО зарегистрирован в Республике Тыва (14,9 %), самый низкий — в Алтайском крае (5,5 %).

На 1 сентября 2015г. состояли на учете в Цетре занятости населения 4472 безработных жителя г. Новокузнецка (на 1 сентября 2014г.-20714 чел.). За январь-сентябрь 2015г статус безработного гражданина присвоено 6589 новокузнецчанам (за аналогичный период 2014г – 4495 чел.). Уровень регистрируемой безработицы в городе составил 1,4% трудоспособного населения. [2]

Как показывают материалы обследования населения по проблемам занятости, в августе 2015г. 84% безработных искали работу самостоятельно, без содействия служб занятости. При этом мужчины реже обращались в службы занятости в поисках работы, чем женщины. Среди безработных мужчин доля ищущих работу с помощью служб занятости в августе 2015г. составила 6,9%, среди безработных женщин – 9,1%. Наиболее предпочтительным является обращение при поиске работы к помощи друзей, родственников и знакомых - в августе 2015г. его использовали 50,1% безработных. Поиск работы в средствах массовой информации и интернете - второй по популярности способ поиска работы, который использовали 16,3 безработных.

Способы поиска работы безработными (в % в общей численности, без корректировки сезонных колебаний) август 2014г/август 2015г.



- обращение к друзьям, родственникам, знакомым
- обращение в государственную службу занятости
- обращение непосредственно к работодателю
- обращение в СМИ, интернет

Безработица по полу и виду поселения. Среди безработных доля женщин в августе 2015г. составила 5,1%, доля мужчин-5,4%. Для сравнения, в августе 2014г.: 4,5% и 5,1% соответственно. Доля городских жителей в августе 2015г. – 4,6%, доля сельских жителей-7,5%. Для сравнения, в августе 2014г.: 4,1% и 7,3% соответственно. Безработица городского и сельского населения характеризуется превышением уровня безработицы среди сельских жителей по сравнению с уровнем безработицы среди городских жителей. В августе 2015г. это превышение составило 1,6 раза.

Продолжительность поиска работы. Среди безработных 33,5% составляют лица, срок пребывания которых в состоянии поиска работы (безработицы) не превышает 3-х месяцев. Один год и более ищут работу 27,4% безработных (застойная безработица). Среди сельских жителей доля застойной безработицы составила 34%, среди городских - 23,9%. [2]

Наличие опыта работы. В численности безработных 28,8% составляют лица, не имеющие опыта трудовой деятельности. В августе 2015г. их численность составила 1,2 млн.человек. В числе безработных, не имеющих опыта трудовой деятельности, 13,5% составляет молодежь в возрасте от 15 до 19 лет, 50,6% - от 20 до 24 лет, 19,9% - от 25 до 29 лет.

В августе 2015г. среди безработных доля лиц, оставивших прежнее место работы в связи с высвобождением или сокращением численности работников, ликвидацией организации или собственного дела, составила 18,3%, а доля лиц, оставивших прежнее место работы в связи с увольнением по собственному желанию - 24,8%, а также сезонные рабочие (вне сезона) - 3,4% , инвалиды-11% , лица, ищущие работу- 42,2% (например ,студенты без опыта работы, женщины после рождения ребенка, граждане, ранее

официально не трудоустроенные) .

Программы поддержки в трудоустройстве молодежи.

Существенной составляющей гармоничной жизни любого человека является профессиональная самореализация. Выбор профессионального пути – один из первых и важнейших выборов, который делает молодой человек, и который влияет на всю дальнейшую жизнь. [3]

При этом выбор профессионального пути имеет огромные последствия не только для самого молодого человека и его семьи, но и для страны в целом. Если сделанный выбор соответствует внутренним стремлениям, а также способностям и возможностям молодого человека, то повышается мотивация на обучение в учреждениях профессионального образования, а впоследствии - эффективность на рабочем месте, в своем бизнесе. Как результат – естественное повышение производительности труда в стране, рост ВВП, социально-экономическое развитие страны.

В то же время, молодежь в настоящее время не обладает достаточными знаниями и навыками для осознанного личностного и профессионального самоопределения. Зачастую отсутствует ответственность за принятие решения о выборе профессии и понимание механизмов осознанного выбора будущей сферы деятельности, решения принимаются на основе материальных факторов без учета личностного смысла работы. Молодые люди не обладают навыками самопознания, не обладают достоверной информацией о современных профессиях, местах получения нужного профобразования и реалиях рынка труда.

Развитие рынка труда в долгосрочной перспективе будет формироваться под воздействием сокращения совокупного предложения на рынке труда из-за снижения численности населения в трудоспособном возрасте. Серьезное значение в рамках интеграции российской экономики в мировое хозяйство будет иметь место конкуренция за работников, прежде всего наиболее квалифицированных. Такая конкуренция будет приводить к повышению требований данной части работников к рабочим местам в российской экономике (в области заработной платы, социального пакета, условий труда и т.д).

Среди направлений государственной поддержки малого и среднего бизнеса молодежное предпринимательство является особенно важным, так как одновременно отвечает ключевым задачам по развитию экономики и реализации молодежной политики. [4]

Термин «молодежное предпринимательство» закреплён в Основах государственной молодежной политики РФ на период до 2025 года.

Начиная с 2009 года Федеральным агентством по делам молодежи реализуется Федеральная программа «Ты – предприниматель», которая представляет собой комплекс мероприятий информационного, образовательного и консультационного характера, в результате которой участники (молодые люди в возрасте до 30 лет), открывают свой бизнес. Программа имеет высокую социальную значимость для молодежи

РФ, так как является действенным инструментом вовлечения большого количества молодых людей в предпринимательство. За время реализации Программы было охвачено 68 субъектов РФ, более 700 000 молодых людей стали участниками Программы, благодаря чему ими было открыто более 10 300 новых предприятий. Общее количество новых рабочих мест превысило 20 000, объем выручки составил 6 млрд.руб., а налоговые отчисления 500 млн. руб. [3]

Цель программы: генерация нового поколения предпринимателей.

Что дает Программа ее участникам:

- возможность открыть свой бизнес с «0», бесплатно пройдя программу обучения в своем регионе
- получить сопровождение своего бизнеса – карту «Ты – предприниматель»
- получить грантовую поддержку от государства своих проектов.

В Кемеровской области стартует федеральная программа «ТЫ – ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ-2015». По итогам программы 5 лучших проектов получают гранты Губернатора области в размере 200 тысяч рублей. Цель программы - помочь молодым людям открыть свое дело, сделать первые шаги. Для тех, у кого уже есть свой бизнес – преодолеть возникшие трудности.

Использованные источники:

1. Нанавян А.М. Безработица в России: риски и экономические последствия//Экономическая наука современной России, 2008. - № 4. - С. 70-78.]
2. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> .
3. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.fadm.gov.ru/> .
4. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.czn-nk.ru/> .

Сулейменова А.У.

магистрант 1 курса

кафедра «Экономика»

Омский государственный университет путей сообщения

Россия, г. Омск

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ПРЕДПРИЯТИЯ ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С РАЗЛИЧНЫМИ ЗОНАМИ РИСКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена определению такого понятия как риск и его оценки. В статье рассматриваются различные подходы экономистов к сущности риска. Также выделены общие принципы определения сущности риска. Была показана взаимосвязь между жизненными циклами предприятия и зонами риска. Были выявлены 3 типа поведения предпринимателя в различных временных интервалах развития фирмы.

Ключевые слова: риск, предпринимательский риск, оценка риска, жизненный цикл.

The article is devoted to the definition of such a thing as a risk and its evaluation. The article deals with different approaches to the nature of the risk of economists. Also highlighted the general principles for determining the nature of the risk. It was the relationship between the life cycles of enterprise and risk zones. They were identified three types of conduct the entrepreneur in different time slots of the firm.

Key words: risk, business risk, risk assessment, life cycle.

Актуальность данной работы состоит в том, что в условиях рыночной экономики остро встает необходимость в комплексном и качественном управлении рисками на предприятии

Великие экономисты представляют различные подходы к пониманию сущности риска.

Таблица 1 – Сущность риска в трудах экономистов

Ученый	Работа	Содержание
Джон Стюарт Милль	«Основания политической экономии»	Риск - это математическое ожидание потерь, которые могут произойти в результате выбранного решения [1].
Альфред Маршалл	«Принципы экономической науки»	1. Предпринимательский риск «обусловлен колебаниями на рынках сырья и готовых изделий, непредвиденными изменениями в моде, новыми изобретениями и т.д. 2. Личный риск - бремя которое ложится только на человека, работающего с заемным капиталом [2].
Джон Мейнард Кейнс	«Общая теория занятости процента и денег»	1. Риск предпринимателя (заемщика) - сомнения в получении ожидаемого дохода. 2. Риска заимодавца – сомнения в честности должника (умышленное банкротство) 3. Риск, связанный с изменением ценности денежного стандарта [3].
Фрэнк Найт	«Риск, неопределенность и прибыль»	Риск – вероятность потерь, которая имеет статистическое выражение, а значит может быть застрахована или фактически устранена [4].
Ричард Кантильон	«Эссе (очерк) о природе торговли вообще»	Предпринимательский риск – это покупка товара по известной цене, а продажа по неизвестной [5].
Израэл Кирцнер	«Конкуренция и предпринимательство»	Предпринимательский риск исходит из того, что человек принимает решения, не зная решения всех других людей [5].

Оценка предпринимательского риска построена на априорных выводах, базирующихся на теоретических положениях и требованиях к результатам определенных решений на основе логических рассуждений. И на эмпирических выводах, когда при определении ожидаемого риска используют моделирование и экстраполяцию на базе прошлых опыта, явлений и факторов.

Рассмотрим определение зон риска в зависимости от величины потерь (табл. 1) [6, с. 176-182].

Таблица 1 - Схема зон риска

Безрисковая зона	Зона	Зона	Зона	Величина возможных потерь
	допустимого риска	критического риска	катастрофического риска	
0	Расчетная прибыль	Расчетная выручка	Имущественное состояние предпринимателя	

Область, в которой потери не ожидаются, называется безрисковой зоной, ей соответствуют нулевые потери или отрицательные (превышение прибыли).

Под зоной допустимого риска понимаем область, в пределах которой данный вид предпринимательской деятельности сохраняет свою экономическую целесообразность, т.е. потери есть, но они меньше ожидаемой прибыли.

Следующая более опасная область называется зоной критического риска. Это область, характеризующаяся возможностью потерь в размере свыше величины ожидаемой прибыли и вплоть до величины полной расчетной, ожидаемой выручки от предпринимательства.

Зона катастрофического риска представляет область потерь, которые по своей величине превосходят критический уровень и в пределе могут достигать величины, равной имущественному состоянию предпринимателя.

Построим кривую распределения вероятностей возможных потерь прибыли, которую называют кривой риска. (рис. 1) [6, с. 179].

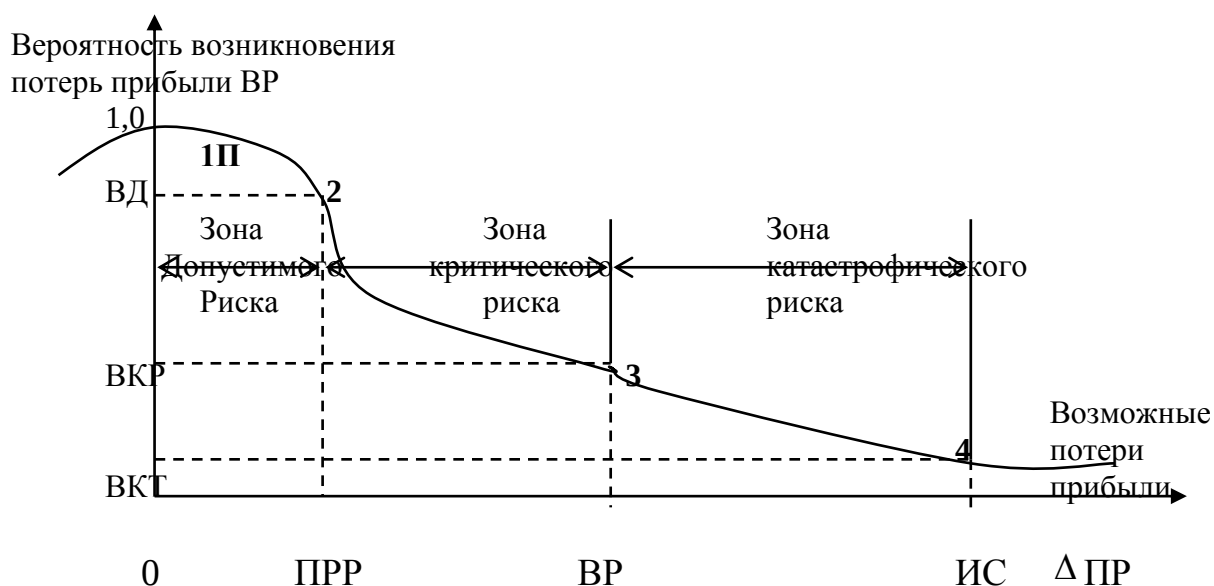


Рисунок 1 - Типичная кривая распределения вероятностей возникновения определенного уровня потерь прибыли

Выделим на изображенной кривой распределения вероятностей потерь прибыли (дохода) ряд характерных точек.

Точка 1 ($\Delta \text{ПР} = 0$, $V = V_p$) определяет вероятность нулевых потерь прибыли.

Точка 2 ($\Delta \text{ПР} = \text{ПР}_p$, $V = V_d$) характеризуется величиной возможных потерь, равной ожидаемой прибыли, т.е. полной потерей прибыли, вероятность которой равна V_d . Точки 1 и 2 определяющие положения зоны допустимого риска.

Точка 3 ($\Delta \text{ПР} = V_p$, $V = \text{ВКР}$) соответствует величине потерь, равной расчетной выручке V_p , вероятность таких потерь ВКР. Точки 2 и 3 определяют границы зоны критического риска. Точка 4 характеризуется потерями, равными имущественному состоянию ИС предпринимателя..

Вероятности определенных уровней потерь являются важными показателями для распределения этих зон по жизненным циклам предприятия. Рассмотрим стадии жизненного цикла предприятия (рис. 2).



Рисунок 2 – Стадии жизненного цикла предприятия

Каждый предприниматель выберет свою стратегию поведения в зависимости от типа поведения:

- 1) рациональность;
- 2) безопасность;
- 3) агрессивность.

1. Рационалист в стадии внедрения, скорее всего выберет зону допустимого риска. На стадии роста он, при прочих равных, выйдет из безопасной зоны и рискнет, перейдя на зону критического риска. На следующей стадии сохранит свое положение. Далее произойдет спад, т.к. он не переживет долгого нахождения в зоне критического риска.

2. Такой тип предпринимателя будет действовать исключительно в зоне допустимого риска и не более того. Понесет упадок из-за того, что предприятию не будет места выдохнуть и перейти на новый уровень развития.

3. Третий тип – агрессивный. На мой взгляд, самый успешный, т.к. он, рискуя своим имуществом, может вывести предприятия на новую стадию – перерождения.

Таким образом, из вышесказанного можно выделить проблему индивидуализма. Каждый человек вправе выбрать между рискован и

определенным результатом. Кто-то выберет стратегию минимум рискованных шагов, а кто-то, полагаясь на положительные стохастические факторы, выберет зону катастрофического риска и при этом выгадает гораздо больше, нежели первый.

Использованные источники:

1. Милль Дж. С. Основы политической экономии / Дж. С. Милль.: Прогресс, 1981.
2. Маршалл А Принципы экономической науки / А. Маршал.: Эксмо, 2007. 760с.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория процента и денег / Дж.М. Кейнс.: Эксмо, 2007. 147с.
4. Найт Ф. Х. Риск неопределенность и прибыль / Ф. Х. Найт.: Дело, 2003.
5. Хрестоматия экономической классики: Учебное пособие / Составитель – профессор В. П. Шпалтаков ; Омский гос. ун – т путей сообщения. Омск, 2010. 315 с.
6. Грузинов В. П. Экономика предприятия: Учебник для вузов / под ред. В.П. Грузинов. М.: Банки и биржи. ЮНИТИ. 2004 – 535.

Таипова Э.Х., к.э.н.

доцент

кафедра «Экономика предприятий и организаций»

ФГБОУ ВПО « ЮУрГУ»

Институт экономики, торговли и технологий

Россия, г. Челябинск

**ОЦЕНКА ПОДХОДОВ К ПРОГНОЗИРОВАНИЮ
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ
ЭКОНОМИКИ**

Моделирование как метод научного познания дает возможность изучать показатели, характеристики объектов, действия на их моделях. Прогнозирование является одной из основных задач социально-экономических моделей. Модели прогнозов позволяют оценить на п количество периодов вперед состояние анализируемой социально-экономической системы с влиянием на нее управленческих решений, принимаемых в предстоящих и текущих периодах.

Выбор экономико-математического аппарата является необходимой, важной ступенью в процессе создания модели прогнозирования макроэкономических характеристик государственной экономики. От соответствующего выбора зависят возможности и область применения будущей модели. Исследование литературы по проблематике макроэкономического моделирования и прогнозирования позволило выделить основные способы, применяемые для прогнозирования характеристик государственной экономики.

Для построения прогнозных макроэкономических моделей используют эконометрические методы [1], которые представлены двумя группами.

Первая группа – экстраполяционные методы, представленные трендовыми моделями, моделью Бокса-Дженкинса, а также моделью экспоненциального сглаживания и др. Эти модели применимы в краткосрочном периоде при условии стабильно функционирующей социально-экономической системы, что позволяет экстраполировать временные ряды. В среднесрочном и долгосрочном периодах они являются неэффективными.

Вторая группа – факторные методы, представленные регрессионными моделями. В моделировании, помимо исторических данных прогнозируемого показателя, учитываются и внешние факторы, которые оказывают влияние на моделируемый показатель. Поэтому регрессионные модели в долгосрочном периоде являются более достоверными.

В группе нормативно-балансовых методов популярной является модель межотраслевого баланса, или, по наименованию в зарубежной литературе, модель «затраты-выпуск». В данной модели нормативы включаются в матрицу коэффициентов производственных затрат. На математическом уровне нормативно-балансовые методы представляют собой систему линейных уравнений, следовательно, просты для численного разрешения.

При отсутствии статистических данных и при решении качественной задачи возможны экспертные системы. Отдельной тенденцией экспертных систем считаются системы на базе нечеткой логики [2]. Данный аппарат применяется, когда невозможно или сложно построить математическую формализованную модель, в связи с недостатком статистических данных и большим числом параметров моделируемого объекта.

Когнитивное моделирование применяется также при отсутствии достаточной количественной статистической информации. Например, когда требуется описать неповторяющиеся, разовые события или социальные явления. Когнитивное моделирование основывается на привлечении экспертной информации и позволяет качественно описывать взаимосвязи предметной области.

Объединение знаний нескольких экспертов позволяют экспертные системы в целом. Использовать экспертные системы необходимо в ситуациях недостатка статистических данных.

Искусственные нейронные сети являются одним из основных направлений в области исследования искусственного интеллекта. Область использования нейронных сетей значительна, они используются как инструмент моделирования на макроуровне и на микроуровне [3]. Искусственные нейронные сети описывают сложные нелинейные процессы, когда неизвестны ни общий вид функции, ни функции протекающих в системе процессов. Функция подбирается самостоятельно, аппроксимируя моделируемые направления, в процессе обучения нейронной сети.

Эффективным аппаратом исследования стохастических систем является имитационное моделирование. При условии неопределенности, т.е. при наличии неполных и неточных данных, имитационное моделирование

способствует получению «усредненных» данных моделируемого процесса. Одним из методов названного моделирования является агентное моделирование, которое применяется для изучения функционирования децентрализованных систем. Динамика функционирования этих систем определяется индивидуальной активностью членов группы, результат которой становится глобальными правилами и законами.

В основе системно-динамического моделирования лежит построение графических диаграмм причинных связей и глобальных влияний во времени параметров одного вида на параметры другого вида. Модель, построенная на основе этих диаграмм, имитируется на компьютере. Данный вид моделирования способствует выявлению причинно-следственных отношений, существующих между объектами и явлениями, оценке чувствительности к внешним параметрам, исследованию свойств системы в целом и уяснению сути происходящего.

Основанием метода Монте-Карло является датчик случайных чисел, который генерирует значения, зависящие от распределения каждой входной переменной модели. Для каждого сгенерированного вектора на выходе входных характеристик получается вектор значений выходной переменной. В итоге вероятность попадания выходной характеристики находится в определенной области, определяются максимальные и минимальные значения.

В условиях информационной неопределенности имитационные модели позволяют получить необходимую информацию об исследуемых процессах и исследуемом объекте. Эти модели пригодны в первичном исследовании свойств объекта, который требуется моделировать, но они не имеют желательную эффективность при наличии сведений и полных статистических характеристик об изучаемых социально-эконометрических процессах.

Комплексно описать социально-экономическую систему возможно с использованием модели общего экономического равновесия. Моделируется экономика, все сектора которой находятся в равновесном положении. Параметры такой экономики определяются способом численного разрешения модели общего экономического равновесия, на математическом уровне сводимой к системе нелинейных уравнений.

Следовательно, для построения комплексных макроэкономических моделей, позволяющих проводить прогнозные расчеты, как показала проведенная оценка подходов к прогнозированию макроэкономических показателей национальной экономики, наиболее подходящими являются нейронные сети, эконометрические методы и модели общего экономического равновесия. В отличие от искусственных нейронных сетей («черного ящика») модели общего экономического равновесия обладают рядом преимуществ, так как все используемые в модели зависимости имеют экономическое обоснование. Такая модель является бесспорно прозрачной. Модели общего экономического равновесия в сравнении с

эконометрическим аппаратом позволяют учитывать структурные модификации в экономике и не являются так чувствительны к глубине ретроспективных данных.

Использованные источники:

1. Аньигба Х.К. Методы прогнозирования развития предпринимательских структура малого и среднего бизнеса // Ученые записки Санкт-Петербургского университета управления и экономики, Выпуск 1 (41), 2013. - С. 76-84.
2. Воронина В.М. Прогнозирование банкротства промышленных предприятий с помощью количественных и качественных методов анализа: проблемы теории и практики//Экономический анализ: теория и практика. 2007. - № 18. - С. 46-49.
3. Перлов М.С. Моделирование показателей национальной экономики в условиях влияния фактора инновационного развития/ Р.А. Файзрахманов, Е.В. Долгова, М.С. Перлов // Управление экономическими системами. – 2012. [Электронный ресурс] // Режим прямого доступа http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=1379.

Таов А. Х.
магистрант 1 курса
Институт управления
Халиишова Л.З., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономика»
ФГБОУ ВО КБГАУ им. В.М. Кокова
Россия, г. Нальчик

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в статье рассматриваются возможные направления совершенствования налоговой системы России, которые будут способствовать формированию стабильной, прозрачной налоговой системы, обеспечивающей финансовую базу государства для ускорения социально-экономического роста и развития страны.

Ключевые слова: налоговая система, налоги, налоговая стабильность, реформирование налоговой системы.

Одним из наиболее действенных механизмов реализации государственной экономической политики является налоговая система государства.

Выполняя регулирующую функцию, она оказывает влияние на экономическое поведение налогоплательщиков, объемы налоговых изъятий. В ходе выполнения фискальной функции обеспечивается наполнение бюджетов различных уровней.

Российская налоговая система на наш взгляд должна способствовать достижению целей социально-экономического развития. Следует отметить,

что в настоящее время налоговая система нашего государства имеет выраженную фискальную направленность, не всегда учитывая налоговый потенциал регионов. Для решения обозначенных и многих других экономических проблем необходимо продолжать процесс реформирования налогообложения в России.

Совершенствование налоговой системы РФ будет способствовать решению проблем, препятствующих нормальному развитию экономики регионов и страны в целом. Однако все преобразовательные воздействия должны проходить таким образом, чтобы система налогообложения способствовала развитию предпринимательства, стимулировала рост конкурентоспособности российской экономики [2].

Необходимость реформирования налоговой системы отмечается рядом отечественных ученых. И. М. Александров видит реформирование в формировании прозрачной и доступной для налогоплательщиков налоговой системы, а также снижении налогового бремени на законопослушных налогоплательщиков [1].

В работах Е. А. Ермаковой, говорится о том, что рациональная налоговая система должна способствовать повышению эффективности производства, приводить к экономии ресурсов и эффективному применению инвестиций [3].

Основное направление совершенствования налоговой системы, по мнению Т. А. Журавлевой, формирование эффективной системы налоговых взаимоотношений, обеспечивающей стимулирование производства на основе активного вмешательства государства в рыночное хозяйство для реализации приоритетов национальной экономики, основанных на научно-обоснованных стратегических целях и конкурентных преимуществах экономики страны [4].

Анализ точек зрения на процесс совершенствования российской налоговой системы российских ученых и экономистов позволяет выявить пути разрешения основных проблем сложившейся системы налогообложения.

В первую очередь создание эффективной налоговой системы с упрощенной законодательной базой, охватывающей всех налогоплательщиков.

Во вторую очередь создание адекватной внешнеполитическим и внутренним факторам налоговой системы.

В соответствии с эти, главными задачами совершенствования налоговой системы РФ должны стать:

1. Упрощение налоговой системы.
2. Придание стабильности и доступности налоговой системе.
3. Повышение уровня прозрачности налоговой системы для налогоплательщиков.
4. Снижение налоговой нагрузки на законопослушных налогоплательщиков.

5. Повышение эффективности системы налогового администрирования.

Формирование стабильной налоговой системы будет способствовать повышению легализации бизнеса, росту массы налоговых платежей. Стабильность не означает застывших ставок, льгот, состава налогов. Речь идет о неизменности основных принципов налогообложения.

В стабильной налоговой системе бизнес чувствует себя более уверенно, что позволяет государству качественнее решать государственные задачи увеличения темпов роста производства, осуществления преобразований в укреплении финансовой системы и оказания реальной помощи в становлении и развитии реального сектора экономики [6].

Справедливость налоговой системы может быть повышена за счет:

1) отказа от неэффективных налогов и сборов, оказывающих негативное влияние на хозяйственную деятельность;

2) отказа от необоснованных налоговых льгот и исключений, что позволит выровнять условия налогообложения для всех налогоплательщиков;

3) возможного возврата к прогрессивной школе налогообложения по НДФЛ по опыту развитых стран, например Германии.

Усиление стимулирующей функции налоговой системы необходимо осуществлять за счет стимулирования экономической деятельности по ряду направлений:

1) унификация и упрощение налогового и бухгалтерского учета;

2) создание благоприятных нормативных условия для активизации инновационной деятельности, коммерциализации результатов деятельности НИР, развития инновационной инфраструктуры и рынка инноваций;

3) внедрение системы налоговых рычагов, стимулирующих экономию ресурсов с переходом на ресурсный принцип налогообложения – в зависимости от объема потребляемых ресурсов, а не от величины финансовых результатов деятельности предприятий. Такой подход будет стимулировать применение прогрессивных технологий и позволит увеличить реальные источники инвестиций;

4) принятие и внедрение налоговых мер повышающих самостоятельность предпринимательских структур.

Основными инструментами регулирования налоговой нагрузки на экономику страны на наш взгляд являются следующие: универсализацию налогообложения, снижение ставок основных налогов и количества налогов, равномерное распределение налогового бремени, укрепление налоговой и финансовой дисциплины.

Повышение эффективности налогового администрирования, по нашему мнению должно происходить по двум основным направлениям:

1) существенное повышение результативности функционирования системы за счет выявления и пресечения налоговых правонарушений и преступлений для того, чтобы вовлечь в сферу налоговых отношений и

теневой сектор экономики, дабы налоговая нагрузка распределялась на всех хозяйствующих субъектов;

2) повышение собираемости налогов и снижение издержек налогового администрирования.

Разработка четких механизмов разграничения полномочий по определению, взиманию и перераспределению налогов между федеральным центром и субъектами Федерации, установленных законодательно. При этом необходимо стимулировать территории доноров и поддерживать территории с неразвитой налоговой базой и низкими доходами населения. Политика разграничения полномочий должна быть направлена на партнерство, предприимчивую политику федерального центра, по вертикальному и горизонтальному выравниванию бюджетной обеспеченности территориальных образований.

Эти предложения по реформированию налоговой системы могут постепенно вывести российскую налоговую систему на эффективный уровень функционирования. Налоговая система должна быть преобразована из инструмента наполнителя государственного бюджета в инструмент эффективного косвенного государственного регулирования экономики.

Реализация указанных направлений совершенствования налоговой системы страны приведет к синергетическому эффекту в области налогообложения, в силу гармонизации отношений между налогоплательщиками и государством произойдет прирост производительных, потребительских и социальных сил общества.

Использованные источники:

1. Александров И.М. Бюджетная система Российской Федерации. – М.: Дашков и К, 2010. – 448с.
2. Гурфова С.А., Темукуева А.Р. К вопросу о налогообложении иностранных инвесторов в Российской Федерации // Материалы международной научно-практической конференции: «Современное инновационное общество: динамика становления, приоритеты развития, модернизация: экономические, социальные, философские, правовые, общенаучные аспекты». 2015. С. 72-75
3. Ермаков Е.А. Теория и методология государственного налогового менеджмента. – Саратов: СГЭУ, 2007. – 70с.
4. Журавлева Т.А. Налоги как системообразующий фактор экономического развития // Финансы и кредит. 2004. №4. С.47-49
5. Калинина О.В. Основные направления реформирования и пути совершенствования Российской налоговой системы на современном этапе развития // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2011. № 2(44).С. 30-38
6. Фиापшев А.Б. Методологические аспекты обоснования перспектив социально-экономического развития субъекта РФ. Дисс. на соискание ученой степени доктора экономических наук. г. Москва. 1998.

*Томилина Е.П., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы, кредит и страховое дело»
ФГБОУ ВПО Ставропольский государственный
аграрный университет
Похилько П.Т.
студент 4 курса
факультет «Учетно-финансовый»
Россия, г. Ставрополь*

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КОРПОРАЦИИ - ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация: В настоящий момент становится актуальной, проблема конкурентоспособности предприятия. Конкурентоспособность затрагивает все уровни ее иерархии: продукции, предприятия, отрасли, региона и страны в целом, поэтому важно рассмотреть ее особенности, как основного субъекта рыночной экономики.

Ключевые слова: предприятие, конкурентоспособность, финансовая устойчивость, прибыль, повышение конкурентоспособности.

Abstract: At the moment there is actual problem of competitiveness of the enterprise. Competitiveness affects all levels of its hierarchy of products, companies, industries, regions and countries as a whole, so it is important to consider its features, as the main subject of the market economy.

Keywords: enterprise competitiveness, financial sustainability, profits and competitiveness.

Конкурентная стратегия — это не только производство продукции, обладающей конкурентными преимуществами, но и механизм продвижения этой продукции на рынке. [2] Ведь, успех предприятия долгосрочной перспективе зависит от правильно выбранной собственной конкурентной стратегии.

Конкурентоспособность предприятия как характеристика конечного результата деятельности фирмы является показателем относительным, где базой для сравнения выступают показатели, которые используются для оценки конкурентоспособности конкурентов.

Вместе с тем при сравнении данной фирмы с конкурентами необходимо учитывать различные категории конкурентов: прямых конкурентов, которые производят такую же продукцию; косвенных конкурентов, производящих товары-заменители; потенциальных конкурентов, производящих товары или услуги, позволяющие удовлетворить данную потребность другим способом. Конкурентоспособность обладает следующими признаками:

- А) свойства продукции соответствуют потребностям потребителя;
- Б) наличие трех составных элементов конкурентоспособности;
- В) потребителя, продукта и продукта-конкурента;

Г) разнородные продукты должны быть тождественны в плане конкурентоспособности.

Конкурентоспособность предприятия выступает динамической категорией, т. к. ее изменение во времени обусловлено как внешними факторами, так и внутренними факторами, целиком определяемые руководителем предприятия (см. рисунок – 1).

Внешние факторы

- уровень развития инфраструктуры в стране;
- система государственного страхования;
- правовая защита интересов потребителей;
- деятельность негосударственных институтов.

Внутренние факторы

- производственная структура предприятия;
- мотивация персонала;
- оборудование, технологии;
- достижение НТП;
- высокое качество продукции предприятия.

Рисунок – 1 Структура внутренних и внешних факторов корпорации

Конкурентоспособность зависит от финансовой устойчивости предприятия, но одновременно оказывает на нее существенное влияние. Как конкурентоспособность, так и прибыль организации являются категориями воспроизводства.

Но конкурентоспособность в отличие от прибыли не является стоимостной категорией, поскольку она не отражает процесс создания, распределения и перераспределения стоимости. Все же конкурентоспособность воздействует на создание стоимости, т. к. она влияет на процессы труда и формирования потребностей. Повышение конкурентоспособности предприятия выражается в росте валовой, чистой прибыли, налоговых платежей, средств, отчисляемых в фонды накопления, потребления, социальной сферы. [4]

Совершенствование конкурентоспособности организации является полномочием его менеджмента, направленным на повышение устойчивости предприятия. Устойчивость — это не обязательно получение высокой прибыли. В данном случае устойчивость — это результат деятельности предприятия, который направлен на обеспечение соответствия результатов функционирования и поставленной цели или миссии организации. [4]

Конкурентоспособными следует считать те предприятия, которые

эффективно функционируют, производя конкурентоспособные товары и услуги, т. е. осуществляют конкурентную стратегию. В данном случае само понятие эффективного функционирования организации подразумевает именно механизм реализации конкурентной стратегии. В целом, для успешного функционирования предприятия, необходимо повышать свою конкурентоспособность. Рассмотрим способов повышения конкурентоспособности предприятия:

1. использование нововведений при создании продукта, более совершенных форм товара;
2. использование высококачественного сырья и материалов; - уменьшение расходов;
3. обучение, переподготовка персонала, повышение мотивации к труду;
4. эффективные рекламные мероприятия;
5. обеспечение репутации (имиджа) компании и т. д. [3]

Поэтому сделаем вывод, что решать проблему обеспечения высокой конкурентоспособности предприятия известными способами повышения качества невозможно. Здесь необходима, целостная стратегия фирмы, ориентированная на создание и реализацию конкурентоспособного товара или услуги.

Использованные источники:

1. Грачев А. В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. — М.: Финпресс, 2010.
2. Дедкова И. Ф., Емтыль А. А. Ключевые факторы повышения конкурентоспособности предприятия в условиях информационного общества // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2013. № 7–1. с. 159–162
3. Иванова И. В. Основные направления повышения конкурентоспособности предприятия [Текст] / И. В. Иванова // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.). Т. II. — М.: РИОР, 2011. — с. 97–100.
4. Лымарева О. А., Ахрарова С. Т. Инновационная деятельность предприятий: проблемы и их решения // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2013. № 12 (27). — с. 18

Третьяк А.В.
студент 4 курса
СПбГЭУ

Россия, г. Санкт-Петербург

ОТЛИЧИЯ РЕВИЗИИ, АУДИТА И НАЛОГОВОЙ ПРОВЕРКИ

В статье проводится сравнительный анализ по целям, задачам и методам разных контрольных мероприятий, рассматриваются проблемные вопросы и доказывается необходимость учета отличий в практической работе и при обучении .

Ключевые слова: контрольные мероприятия, виды финансового контроля, ревизия, аудит, налоговые проверки.

В экономической литературе ученые разных стран доказывают междисциплинарный подход к науке. И это правильно, ведь гуманитарные дисциплины тесно переплетаются с точными и техническими науками. Социология, психология, философия связаны и влияют на развитие бухгалтерского учета, аудита, контроля и помогают лучше понимать их. Однако, в данной статье остановлюсь на различиях в целях, задачах и методах таких наук, как контроль и ревизия, аудит и налоговые проверки.

В настоящее время во множестве стран институт аудита занимает твердые позиции и пользуется широким общественным признанием. Следует подметить, что в силу позднего становления института аудита в России понятие «аудита» зачастую отождествляют с понятием «ревизии». Весьма важно отличать данные понятия, поскольку в действительности аудит отличается от таких видов финансового контроля, как ревизия и налоговая проверка по своей сущности, подходу к проверке документации, взаимоотношениям между проверяющим и клиентом, выводам, сделанным по результатам проверки и прочему.

В ходе ревизии изучаются все стороны хозяйственно-финансовой деятельности проверяемых субъектов, и ревизия не является обязательной.

Следовательно, ревизия — это способ последующего контроля за производственной и хозяйственно-финансовой деятельностью предприятий, организаций и учреждений, что объединяет ее с аудитом, в процессе которого устанавливаются законность, достоверность и экономическая целесообразность совершённых хозяйственных операций, ведения бухгалтерского учёта в соответствии с действующими положениями и нормативно-законодательными актами, а также достоверность учётных и отчётных показателей.

К основным задачам ревизии относятся следующие:

- выявление хозяйственных и финансовых нарушений, хищений, бесхозяйственности;
- установление причин и условий, способствующих хозяйственным нарушениям, злоупотреблениям и хищениям, виновных в этом должностных лиц;
- принятие мер по возмещению причинённого ущерба, как в процессе ревизии, так и после неё;
- выявление неиспользованных резервов, повышения эффективности

По результатам проведённой ревизии составляется акт, на основании которого вырабатываются мероприятия, направленные на ликвидацию выявленных недостатков производственно-хозяйственной деятельности предприятий и мобилизацию внутривыпускных резервов.

Таким образом, целью ревизии является выявление недостатков для их устранения и наказания виновных. Она проводится на основании

инструкций, приказов учредителей и основная цель - обеспечить сохранность всех активов, пресечь и провести профилактику нарушений и злоупотреблений.

Понятие аудита существенно шире таких понятий, как ревизия и налоговая проверка.

В результате проведения аудита выражается мнение о достоверности отчетности и соответствии данной отчетности действующему в период проверки законодательству.

Аудитор отличается от ревизора по своей сущности, по подходу к проверке документации, по взаимоотношениям с клиентом, по выводам, сделанным по результатам проверки. На всех стадиях аудиторской проверки аудитор руководствуется с одной стороны нормативными документами, а с другой – профессиональным суждением [8]. Аудитор может оказывать сопутствующие и прочие услуги [1,3,4,5], проводить управленческий и налоговый аудит. В процессе исторического развития аудит [6,9] от подтверждающего стал аудитом, основанном на риске.

Отличия аудита от ревизии можно представить следующим образом:

– суть аудита заключается в качественной оценке хозяйственной жизни организации, а деятельность ревизии направлена на выявление и оценку недостатков для их искоренения и задачей аудита служит не только проверка достоверности финансовых показателей, но и разработка предложений по оптимизации хозяйственной деятельности.

Важнейшей функцией аудитора является засвидетельствование относительно удовлетворительного функционирования экономических субъектов. Выполнение этой функции основано на результатах проверки и способности аудитора к профессиональным суждениям. Аудитор определяет, правильно ли отражает учетная информация те экономические события, которые произошли за проверяемый период и важнейшие финансовые результаты которых отражены в бухгалтерской отчетности. А завершается выполнение этой функции выражением его мнения о соответствии деятельности проверяемых субъектов определенным критериям.

В отличие от налоговой проверки аудитор выполняет скорее роль советника, консультанта, помощника всех специалистов, занимающихся отработкой и использованием бухгалтерской информации.

Налоговая проверка — это процессуальное действие налогового органа по контролю за правильностью исчисления, своевременностью и полнотой уплаты (перечисления) налогов (сборов)[2,7]. Оно осуществляется путем сопоставления фактических данных, полученных в результате налогового контроля, с данными налоговых деклараций, представленных в налоговые органы.

Цель налоговой проверки – выявление и предотвращение фактов нарушения налогоплательщиками требований налогового законодательства,

а также принятие соответствующих мер в случае выявления отклонений.

Налоговая проверка должна решать следующие задачи: определять правильность расчета налогоплательщиком налоговой базы и используемых налогоплательщиком налоговых ставок; обоснованность применения налоговых льгот; правильность расчета суммы налога; правильность составления налоговых деклараций налогоплательщиком и своевременность их представления в налоговые органы.

В результате инспектор составляет акт, где указывает выявленные нарушения относительно начисления и уплаты налогов, точно исчисляет сумму недоплаченных налогов, суммы пени и штрафов, информирует налоговый орган, который назначил проверку, принимает меры относительно взыскания неуплаченных налогов и наложенных взысканий.

Все выше перечисленные контрольные мероприятия имеют свои теории, в том числе теории контроля, аудита, налогов, но особенно в практической работе отличаются по целям, задачам и методам. На это нужно обратить внимание и при обучении [10, 11] в учебных заведениях.

Использованные источники:

1. Конопляник Т.М., ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ КОНТРОЛЛИНГА//В мире научных открытий. 2013. № 4.1 (40). С. 282-296.
2. Конопляник Т.М., Налогообложение и учет расчетов с бюджетом: учебник/Т.М.Конопляник, В.Ю.Сергушенкова.-СПб.:Изд-во СПбГИЭУ, 2015.-320 с.
3. Конопляник Т.М., РЕГУЛЯРНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ//Проблемы современной экономики. 2006. № 3-4. С. 150-153.
4. Конопляник Т.М., РОЛЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ//Проблемы современной экономики. 2011. № 2. С. 403-404.
5. Конопляник Т.М.ВАРИАНТЫ ПРОЧИХ УСЛУГ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ //Экономические и гуманитарные науки. Изд-во Орел: Госуниверситет – УНПК. 2012 г. № 3. С. 29-37.
6. Конопляник Т.М. ПАРАДОКСЫ И ПОСТУЛАТЫ АУДИТА МОНТГОМЕРИ//Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2013. № 3 (62). С. 135-140.
7. Конопляник Т.М. ПРОБЛЕМЫ СБЛИЖЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА С ПОЗИЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ//Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2013. № 6 (65). С. 85-89.
8. Конопляник Т.М. ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СУЖДЕНИЕ БУХГАЛТЕРА В КОНТЕКСТЕ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ//Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2014. № 2 (69). С. 53-60.

9. Коноплянник Т.М., РАЗВИТИЕ АУДИТА С ПОЗИЦИИ ТЕОРИИ КУНА//В мире научных открытий. 2012. № 3 . С. 101-112.
10. Коноплянник Т.М., ТЕРМИНОЛОГИЯ КАК ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ ЭЛЕМЕНТ МЕТОДИКИ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ»//В мире научных открытий. 2012. № 6 . С. 164-177.
11. Николаенко А.В., ПРИОБРЕТЕНИЕ НАВЫКОВ В ВУЗАХ КАЗАХСТАНА И РОССИИ И ИХ ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ//Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Гуманитарные науки. 2013. № 4 (63). С. 96-100.

*Тропина Ж.Н., к.э.н.
доцент*

*кафедра “Финансовые рынки и финансовый инжиниринг”
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. г. Москва*

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СЧЕТА И НОВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ЧАСТНЫХ ЛИЦ

Статья посвящена вопросам развития инвестиционных возможностей для частных лиц на фондовом рынке страны. Проанализированы варианты использования налоговых льгот в рамках системы индивидуальных инвестиционных счетов, оценены перспективы использования данного вида счетов.

Ключевые слова: инвестиции, фондовый рынок, финансовые инструменты, индивидуальный инвестиционный счет.

Одна из самых актуальных экономических проблем в условиях жестких санкций со стороны Запада – вывод российской экономики на траекторию роста. Экономический рост в стране невозможен без поступления в экономику страны дополнительных финансовых ресурсов. Зарубежные финансовые рынки являются практически закрытыми для российских компаний и банков, возможности поддержки инвестиционных процессов в стране за счет бюджета и суверенных фондов ограничены. В этих условиях использование внутренних частных инвестиций институциональных структур и физических лиц становится особенно значимым.

Свободные денежные средства физических лиц должны быть направлены в экономику. Существовавшая в последние годы модель поступления денежных средств в реальный сектор экономики через банковское кредитование работает слабо. Именно в этой модели задействованы денежные средства населения через размещение в банковские депозиты. Необходимо констатировать, что на государственном уровне мало внимания уделялось формированию благоприятных условий для инвестиционной активности частных лиц.

В развитых странах меры, направленные на стимулирование инвестиционной деятельности населения, значительны и соответственно результативны. На отечественном фондовом рынке отсутствуют как многие стандартные для Запада инструменты, способные быть привлекательными для этой группы инвесторов (понятные и прозрачные фонды денежного рынка, внутренние биржевые фонды, добровольные корпоративные схемы пенсионного обеспечения, развитые аналоги зарубежных REIT), так и необходимые элементы инвестиционной инфраструктуры (институты инвестиционных консультантов, доступные для широких групп пользователей аналитические ресурсы, централизованная система предложения и продажи инвестиционных паев).

В этих условиях основными для разных групп населения (в зависимости от доступного порога входа) стали следующие направления инвестирования: банковские депозиты, иностранная валюта, объекты недвижимости. При этом первые два инструмента плохо обеспечивают поступление инвестиционных ресурсов в реальный сектор экономики.

Попытки расширить спектр инвестиционных инструментов, потенциально привлекательных для частных лиц через предложение новых версий льготного налогообложения являются своевременными. Тот факт, что инвестиции в ценные бумаги показывали более низкие результаты по сравнению с другими направлениями инвестирования (в том числе и по причине несовершенства налогообложения) был зафиксирован в Основных направлениях налоговой политики на 2014 г. и плановый период 2015-2016г.

В этом документе впервые было предложено ввести ряд мер, направленных на выравнивание условий налогообложения в активы разных классов для физических лиц, а именно:

- ввести в законодательство понятие индивидуальный инвестиционный счет и требования в отношении профессиональной деятельности на фондовом рынке при управлении индивидуальными инвестиционными счетами клиентов;

- ввести для физических лиц индивидуальный налоговый вычет.

С 1 января 2015 г. в Федеральный закон №39 от 1996 г. “О рынке ценных бумаг” введена статья 10.3 – “Особенности осуществления профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, связанные с ведением индивидуальных инвестиционных счетов”. Индивидуальные инвестиционные счета могут открывать и вести брокеры или управляющие. В соответствии со статьей 10.3 ИИС – это счет внутреннего учета, использующийся для обособленного учета ценных бумаг и денежных средств и обязательств по договору клиента, являющегося физическим лицом.

В соответствии с поправками, внесенными в п.12 статьи 214.1 НК РФ финансовый результат по операциям, учитываемым на индивидуальном инвестиционном счете, отделяется от финансового результата по итогам иных операций клиента. Отдельно определяется и налоговая база по

операциям, учитываемым на ИИС.

В соответствии с п. 9 ст. 226.1 Налогового кодекса РФ суммы налога по операциям с ценными бумагами по ИИС исчисляются, удерживаются и уплачиваются налоговым агентом на момент прекращения действия договора ведения счета этой категории.

Статья 219 Налогового кодекса, действующая с 1 января 2015 г. вводит инвестиционные налоговые вычеты двух видов:

- в объеме денежных средств, внесенных налогоплательщиком в рамках налогового периода;
- в объеме доходов по операциям, учитываемым на ИИС.

Это вычеты типа А и Б, если использовать терминологию профессиональных участников фондового рынка. Вычеты в определенной мере учитывают интересы разных групп инвесторов. Для получения вычета 1-ого типа можно вносить на ИИС суммы до 400 тыс. руб. в течение года, на минимальную сумму взноса ограничения отсутствуют (13% от суммы на счете при условии уплаты НДФЛ с других форм дохода граждан, облагаемого по ставке 13%). Физическим лицам разрешается одновременно иметь лишь один ИИС. Через пять лет, закрыв один ИИС граждане, могут открыть следующий ИИС. В этом случае право получить вычет предоставляется уже по факту нахождения денег на счете клиента (операции с денежными средствами клиента могут и не совершаться).

Этот вариант вычета может заинтересовать достаточно большое число физических лиц, размещающих денежные средства на депозиты, а также граждан оптимизирующих налоговую базу и активно пользующихся другими видами вычетов. Автоматически обеспечиваемая доходность в этом случае составляет 13%, а с учетом доходности инструментов, предлагаемых брокерами и инвестиционными компаниями, суммарная доходность может быть сравнима со ставками по банковским депозитам начала 2015 г. Поэтому третья категория граждан, способных заинтересоваться этим вычетом – это физические лица, нацеленные на получение более высокой по сравнению с депозитами доходности. Этот вычет позволит брокерским компаниям активно конкурировать с банками в борьбе за клиента.

Второй тип вычета будет в большей мере интересен физическим лицам, уже осуществляющим инвестиционные операции на фондовом рынке с приемлемым уровнем доходности, либо лицам, не имеющим официального дохода.

Кроме того в отношении ИИС действуют следующие ограничения: зачисляться на ИИС могут только денежные средства; граждане могут воспользоваться только одним из предложенных вычетов; вычет типа А предоставляется однократно на каждую вновь внесенную сумму; действует запрет на вывод средств с ИИС в течение первых 3-х лет (в противном случае, действие вычета прекращается). При этом разрешается переводить ИИС от одного брокера к другому. Количество переводов не подлежит

ограничению.

Возврат ранее уплаченных налоговых сумм может серьезно простимулировать участие физических лиц в инвестиционных операциях. Адресованные населению меры поддержки инвестиционной деятельности неравнозначны с точки зрения возможного результата.

Например, налоговые льготы при долгосрочном инвестировании, скорее всего, будут использоваться состоятельными гражданами и ранее использовавшими инструменты фондового рынка в инвестиционных целях, так же как и налоговые вычеты типа Б.

Задача переориентации населения брокерскими и управляющими компаниями с банковских депозитов на инструменты фондового рынка будет решаться не одномоментно. Профессиональные участники рынка ценных бумаг должны будут создавать и предлагать потенциальным клиентам продукты, сопоставимые по доходности и риску с банковскими депозитами при обеспечении дополнительного дохода за счет налоговых вычетов.

При использовании налоговых льгот в рамках ИИС и налоговой льготы для долгосрочных инвесторов возникает ряд проблем: - трехлетнее ограничение на нахождение средств на ИИС. Цель, преследуемая регулятором при выставлении значительного срока – увеличение притока денежных средств на фондовый рынок и его частичная стабилизация. Но долгосрочное инвестирование на подверженном внешним шокам и соответственно высоковолатильном российском рынке ценных бумаг является проблемным.

- отсутствие требований к уровню надежности управляющих компаний и брокеров, работающих со средствами граждан в рамках ИИС.

- отсутствие ограничений на размеры комиссии, взимаемой брокерами и управляющими компаниями при работе с ИИС. Существует опасность завышения комиссионного вознаграждения (комиссии за обслуживание счета, услуги депозитария, управление активами), а значит серьезного участия брокера в финансовом результате клиента.

Существует ряд проблем, которые могут послужить серьезным препятствием для масштабного использования ИИС физическими лицами:

- низкий уровень доверия к фондовому рынку, профессиональным участникам рынка ценных бумаг;

- отсутствие гарантий со стороны государства при размещении денежных средств в рамках ИИС (банковские вклады в определенной мере гарантированы). Возможности привлечения финансовых ресурсов на фондовый рынок при использовании механизма ИИС действительно велики. Но реализовать на практике эти новые возможности удастся лишь при наличии дополнительных мер поддержки системы ИИС. На общегосударственном уровне необходимо продвигать и популяризировать новые инвестиционные возможности.

Использованные источники:

1. Тропина Ж.Н. Эволюция институтов коллективного инвестирования. // Вестник ИЭАУ. – № 7. – 2015. – С. 11.
2. Тропина Ж.Н. Негосударственные пенсионные фонды и паевые инвестиционные фонды как представители коллективных инвесторов. // Сборник. Ценностные приоритеты личностного развития студента в профессиональной подготовке специалистов. Материалы VI научно-практической студенческой конференции 2014. – С.132-139

*Тропина Ж.Н., к.э.н.
доцент*

*кафедра “Финансовые рынки и финансовый инжиниринг”
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ВЕКСЕЛЬНОГО ОБРАЩЕНИЯ В РОССИИ

Статья посвящена вопросам развития вексельного обращения в России, рассмотрены основные этапы развития векселя, дана специфика принимавшихся в отдельные периоды времени правовых актов.

Ключевые слова: вексель, казначейский вексель, вексельное обращение.

Впервые вексель появился в России с немецкими купцами. Сложности, связанные с перемещением денежных средств по стране заставляли частных лиц и органы государственной власти использовать векселя в расчетах. Вексель начинает активно применяться правительством для перевода денег через купцов для содержания армии еще при Петре I. Поскольку выгоды от использования векселей были очень значительны, российское правительство всемерно поощряло вексельное обращение. В 1729 г. в период царствования Петра II издается «Устав Вексельный» состоявший из трех глав.

В этот период функционировали два типа казначейских векселей: векселя выдававшиеся частными лицами государственным органам, векселя, выдававшиеся государственными органами частным лицам. В первом случае купцами выдавались неопределенно срочные векселя в трех экземплярах для проведения платежа в определенном месте, при этом выписывалось поручительство. В дальнейшем правительственное учреждение пересылало вексель по почте или отправляло с курьером «управителю» учреждения, далее вексель должен был акцептоваться обязанным выплатить деньги, было определено время платежа - не позднее семи дней после предъявления. В случае отказа трассата от платежа, трассат обязан был представить письменное заявление, которое далее пересылалось обратно по месту выдачи векселя, чтобы взыскание вексельной суммы было произведено с векселедателя и поручителей. Применительно к таким случаям были предусмотрены штрафные санкции, размер штрафа составлял 8%, тот же размер штрафа был адресован и акцептанту, который не выплатил деньги

своевременно.

Взыскание штрафных санкций осуществлялось гибко, например, при частичной выплате по векселю штраф распространялся только на недоплаченную часть. При помощи казенных векселей второго типа проводился перевод денег купцами. Правительственное учреждение после получения от купца денег выдавало ему вексель, который далее трассировался на другое правительственное учреждение, это учреждение должно было произвести выплату вексельной суммы ремитенту или лицу которое указывалось ремитентом. Вексель должен был также оплачиваться через семь дней после предъявления. Перевод денег правительственными учреждениями осуществлялся только в том случае, если были сведения о наличии денег в правительственных учреждениях, на которые выставлялись векселя. Если правительственное учреждение не могло произвести платеж по причине отсутствия денег, учреждение составляло “протест”, вручавшийся владельцу векселя или его представителю, сообщение о протесте направлялось в учреждение, которое выдало вексель, лицо, выдавшее не оплаченный в последствии вексель, обязывалось к возврату принятых денег и выплате штрафа в 8% от суммы векселя, так как вексель был выдан без предварительной проверки наличия денег у правительственного учреждения. Если же выяснялось, что у правительственного учреждения отказавшегося оплачивать вексель деньги всё-таки были, то такому правительственному учреждению адресовывался штраф 12% от суммы векселя, получателем суммы штрафа был векселедатель, оштрафованный безосновательно.

В том случае, если отказ от оплаты векселя был сделан должностным лицом из личных побуждений, либо должностное лицо приняло вексель, затем, реально не оплатив и не сопроводив это составлением протеста, существовала возможность составления «протеста» нотариусом, с участием в этой процедуре свидетелей. При этом с должностного лица отказавшегося оплатить вексель из личных побуждений, взыскивался штраф 8% от суммы векселя из его личных средств. Несмотря на то, что вексельное обращение регулировалось достаточно четко, от использования казенных векселей вскоре вынуждены были отказаться, поскольку работать с ними правительственным учреждениям было сложно, а переводить казенные деньги с помощью купцов рискованно по причине их частой несостоятельности.

Основание для “Устава Вексельного” Петра II послужили германские вексельные нормы, даже текст устава был издан на немецком и русском языках. В соответствие с уставом признавался бесспорный характер векселей частных лиц, подписи на векселях не заверялись свидетелями. В этот период переводной вексель являлся основным (только один из формуляров устава содержал ссылки на возможность выписки простых векселей). В соответствие с установленным порядком выдачу векселей можно было производить только при посредничестве присяжных маклеров

(уполномоченных купцов). Регламентация составляющих векселя осуществлялась с помощью прилагаемых к “Уставу Вексельному” формуляров. В соответствие с “Уставом” вексель являлся ценной бумагой, не требующей для оформления гербовой бумаги. “*Distsntia loci*” (отличие места платежа по векселю от места его выдачи) не рассматривалось как необходимый реквизит. Уставом не вводилось ограничений на право пользования векселями, однако далее для крестьян ограничения были введены и вексель стал инструментом, предназначенным только для купцов. В начале 19-го века в результате пересмотра “Устава” Петра II был издан “Устав о Векселях” 1832г., который первоначально был составляющей торговых уставов, и лишь позднее с 1887 г. начал функционировать как самостоятельный устав о векселях. Этот устав был выделен поскольку с развитием экономических отношений необходимо было расширять права расчета векселями. Основанием для устава 1832г. послужили германское и французское вексельное право, при этом превалировали положения германского права. Уставом 1832г. еще более четко уравнивались простые и переводные векселя, сохранялась необходимость вексельной метки, а для переводного векселя необязательность “*Distsntia loci*”.

Однако достаточно быстро выяснилось, что устав 1832г. имеет определенные слабые стороны и необходима его корректировка, поскольку устав недостаточно четко и ясно излагал постановления о простом векселе, ему в законодательстве уделялось лишь второе место после переводного, при этом именно простой вексель был наиболее используемым особенно во внутренней торговле. В уставе же простой вексель упоминался только с целью демонстрации применимости либо неприменимости к нему норм переводного векселя. В 1847г. были начаты работы над проектом нового вексельного устава, процесс оказался долгим, занял 55 лет. За этот период 6 официальных законопроектов было подготовлено и рассмотрено. Итогом столь продолжительной работы стал устав 1902г., основывавшийся на отдельных постановлениях устава о векселях 1832г., проектах Министерств финансов и юстиции 1889 и 1884г. и Положениях вексельного законодательства Германии.

Устав 1902 г. исправлял самый значимый недостаток устава 1832 г. одновременное изложение норм относительно простого и переводного векселей, в новом уставе давалось раздельное изложение норм. В уставе нашел отражение тот факт, что использование простого векселя являлось преобладающим в России (переводные векселя использовались в основном в международной торговле).

Новый вексельный устав сделал возможным взыскание долга по векселю независимо от очередности подписей (это положение присутствовало в западноевропейских уставах), что упрощало взыскание задолженности по бумаге. Уставом 1832 г. устанавливалась возможность взыскания по векселям только в соответствии с порядком очередности надписателей. В Уставе 1902 г. уточнялись положения о поручителях. Так

старым уставом поручительство рассматривалось как субсидиарное обязательство, новым уставом оно определялось как самостоятельное обязательство.

Уставом 1902 г. предлагалась новая оценка последствий отказа от принятия векселя. Действовавшая ранее (в соответствии с Германским вексельным уставом) система обеспечения заменялась системой досрочного удовлетворения. Протест в непринятии давал векселедателю право немедленного требования платежа и возмещения издержек, связанных с оформлением протеста.

Значимым новшеством Устава 1902 г. стала норма, трактовавшая факт предъявления переводного векселя плательщику не как обязанность (как это было в прежнем уставе) а как право векселедателя.

В то же время новый вексельный устав сохранил ограничение круга лиц, имевших право обязываться по векселям (несмотря на то, что некоторыми проектами предлагались изменения этого положения).

Устав 1902 г. действовал до Октябрьской революции, нормы Устава в определенной мере использовались и в период проведения новой экономической политики.

Тропина Ж.Н., к.э.н.

доцент

кафедра "Финансовые рынки и финансовый инжиниринг"

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ КАК СПОСОБ ПРЕОДОЛЕНИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО ДИСБАЛАНСА

В статье представлен анализ проблем, с которыми столкнется Россия в ближайшем десятилетии, это снижение нефтегазовой ренты и старение населения. Стагнация добычи нефти приведет в перспективе к снижению влияния ресурсного сектора на экономику. Снижение количества трудоспособных граждан может негативно сказаться на состоянии экономики и благосостоянии граждан. Возможности преодоления демографического дисбаланса связаны с повышением экономической активности населения, поддержанной соответствующими мерами государственной политики.

Ключевые слова: *экономическая активность населения, занятость, трудоспособное население, старение, дефицит бюджета, социальная нагрузка на бюджет*

Tropina Zhanna N.,

candidate of economic sciences, Docent,

docent of the department of

"Financial markets and financial engineering",

THE INCREASING ECONOMIC ACTIVITY OF THE POPULATION AS A WAY TO OVERCOME THE DEMOGRAPHIC IMBALANCE

This paper presents an analysis of the problems facing Russia in the next decade, the decline of oil and gas rents and population aging. The stagnation of oil production will lead in the long term to reduce the impact of resource sector on the economy. Reducing the number of able-bodied citizens can have a negative impact on the economy and welfare of the citizens. Opportunities to overcome the demographic imbalance associated with increased economic activity of the population, supported by appropriate public policies.

Keywords: *economically active population, employment, working-age population, the aging of the budget deficit, the social burden on the budget.*

Одна из самых актуальных экономических проблем в условиях жестких санкций со стороны Запада – вывод российской экономики на траекторию роста. Экономический рост в стране невозможен без полноценного обеспечения трудовыми ресурсами. В ближайшие годы страна столкнется с экономическими последствиями демографического провала 1990-х годов. Возможности финансирования социальной сферы в стране за счет бюджета ограничены. В этих условиях становятся актуальными меры направленные на изменение уровня экономической активности населения.

В докладе Всемирного банка по России “В поисках нового “серебряного века” в России” отмечается, что одними из основных факторов, которые в ближайшие годы будут определять темпы роста экономики в России, будут сокращение нефтегазовой ренты и старение населения. Уровень цен на нефть чрезвычайно значим для российского бюджета. Цена на нефть снизилась в течение последнего года со 115 долларов за баррель (июнь 2014 г.) до примерно 50 долларов, что привело к серьезным негативным последствиям для российского бюджета (как известно, нефтяного).

Прогноз для России, данный в указанном докладе Всемирного банка, сводится к следующему: быстрое серьезное сокращение резервов, рост государственного долга до 120% ВВП, хронический дефицит бюджета (около половины бюджета будет идти на выплату пенсий), стагнация экономики в течение ближайших 50 лет и как итог, снижение уровня жизни населения [4]. При этом, по мнению экспертов Всемирного банка, ключевое значение в возможности изменения этого негативного сценария имеет рост экономической активности населения страны и занятости, именно меры государственной поддержки экономической активности граждан помогут избежать негативных последствий старения населения, повысить удовлетворенность жизнью и обеспечить рост

конкурентоспособности экономики.

Если в период с 1997 по 2011 гг. имело место увеличение численности населения трудоспособного возраста, обеспечивавшего приблизительно треть роста ВВП на душу населения из среднегодовых для этого промежутка времени 4,9%, то периоду 2012-2030 гг. соответствует обратный демографический тренд [4]. По оценкам Всемирного банка, негативный вклад этого тренда в ВВП составит 1,5 – 2,3 п.п. за каждый год этого периода [4].

Особенно сильное воздействие на состояние экономики окажет старение рабочей силы в 2020-е гг., когда трудоспособным станет малочисленное поколение девяностых годов. Итог: уже в следующем десятилетии количество молодых работников сократится более чем на 7 млн., что в два раза больше, чем за 2010-е гг. [4]. Суммарное сокращение трудоспособного населения за 2010-2050 гг. составит 23 млн. человек (почти на четверть), при этом коэффициент демографической нагрузки повысится в 1,5 раза [4]. Итогом старения населения станет снижение темпов роста потенциального ВВП до среднегодовых 1,3% на отрезке 2015-2040 гг., а стагнация добычи нефти обеспечит снижение доли нефтегазовых доходов бюджета в 2 раза, с 30% до 14% к 2050 году [4]. Изменяются и расходы бюджета на социальную сферу. Так, доля расходов, четко отражающих демографические изменения (медицинская помощь, социальная защита), вырастет с 32 до 49%, доля трансфертов Пенсионному фонду вырастет в 2 раза и достигнет значения, превышающего 20% [4].

Поскольку, по прогнозам Всемирного банка, резервы будут достаточно быстро израсходованы, то источником финансирования растущих обязательств станет государственный долг, он, в соответствии с прогнозом, вырастет в 6 раз [4]. Из-за высокой социальной нагрузки на бюджет возникнет угроза серьезного падения уровня доходов населения, прежде всего пенсионного возраста.

Возможности преодоления демографического дисбаланса в этой ситуации могут быть связаны только с повышением экономической активности населения, поддержанной соответствующими мерами государственной политики. Необходимо отметить, что занятость в России в целом достаточно высока, на уровне трудоспособного населения составляет около 60%, при этом оставшиеся 31 % не работают и не заняты поиском работы [4]. Но в рамках отдельных групп населения (пожилые и молодые граждане) она низка. Так, в группе 20-24 летних, занятыми являются лишь 60% [4]. Россия серьезно проигрывает европейским странам по уровню занятости пожилых людей и молодежи. Например, в Исландии занятыми в группе 20-24 летних являются 80%, этот уровень – самый высокий уровень занятости в Европе. В группе лиц старше 60 лет в России занятыми являются 40% мужчин и 25% женщин, в то время как в Исландии 85% мужчин и 73% женщин [4]. Реальный возраст выхода на пенсию для мужчин в России – 63,3 года, для женщин – 60 лет, а по странам ОЭСР в среднем 64,2 и 63 года

соответственно [4]. При этом многие пенсионеры в России продолжают работать из-за низкого уровня пенсий и серьезно растущих в этот период расходов.

Увеличить количество недостающей для стабильного развития экономики рабочей силы, т.е. нейтрализовать негативный эффект старения населения, выйти на чистый положительный вклад в темпы роста ВВП до 2050 года, в соответствии с рекомендациями Всемирного банка, можно путем увеличения пенсионного возраста до 65 лет для женщин и мужчин. В рамках мер государственного воздействия может быть представлено стимулирование предприятий в целях проведения целенаправленной политики занятости пожилого населения, поддержки производительности труда этой группы. Однако, по мнению экспертов Всемирного банка, акцент в политике повышения занятости может быть сделан, прежде всего, на пропаганде здорового образа жизни и превентивной медицине. Именно эта группа мер может дать больший эффект, чем само повышение пенсионного возраста. При условии полномасштабной реализации государством мероприятий по повышению уровня занятости населения, трудовые ресурсы по оценке экономистов Всемирного банка к 2030 г. могут увеличиться на 3 млн. человек, повышение пенсионного возраста обеспечит прирост еще на 2 млн. человек [4].

В нынешних условиях по заключению экспертов, государству, с одной стороны, необходимо возобновить накопление резервов, которые в дальнейшем могут быть использованы на решение проблем старения населения, а, с другой стороны, государством должны быть созданы для граждан стимулы сберегать и инвестировать свободные денежные средства. Стимулирование населения к накоплению и инвестированию позволит в перспективе поддержать экономический рост и снизить нагрузку на бюджет.

Комплексные меры по повышению экономической активности населения в России (при условии их реализации) могут обеспечить рост потенциального ВВП на 0,6 п.п. в год (в 1,5 раза) [4]. Влияние результативных реформ на рост ВВП в долгосрочной перспективе может быть выше, чем на рост такого фактора как цены на нефть, даже при условии их роста (альтернативный сценарий оценивает рост до 122 долларов за баррель) [4]. Грамотно выстроенная политика, нацеленная на рост экономической активности населения, позволит в определенной мере сгладить негативные последствия сокращения рабочей силы, а воздействие на финансовое поведение населения обеспечит решение проблемы повышения доходов населения и снижения нагрузки на государственный бюджет.

Использованные источники:

1. Ибрагимова Д. Х. Сберегательное поведение россиян в 2009 – 2013 гг. // Банковское дело. – № 12. – 2013. – С. 44–49.
2. Тропина Ж.Н. Эволюция институтов коллективного инвестирования. // Вестник ИЭАУ. – № 7. – 2015. – С. 11.

3. Тропина Ж.Н. Негосударственные пенсионные фонды и паевые инвестиционные фонды как представители коллективных инвесторов. // Сборник. Ценностные приоритеты личностного развития студента в профессиональной подготовке специалистов. Материалы VI научно-практической студенческой конференции 2014. – С.132-139
4. Доклад Всемирного банка “В поисках нового “серебряного века” в России”[Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// www/worldbank/org/eca/russian/](http://www.worldbank.org/eca/russian/) (Дата обращения: 12.11.2015)
5. Изучение инвестиционной активности потенциальных инвесторов [Электронный ресурс] / Фонд «Общественное мнение». – 2015. – Режим доступа: <http://fin.fom.ru/Ekonomika/10861> (Дата обращения: 12.11.2015)

*Тропина Ж.Н., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СЧЕТА, ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Статья посвящена функционированию индивидуальных инвестиционных счетов в развитых странах, проанализирована специфика использования счетов, объемы предоставляемых льгот, направленность дальнейшего использования средств, размещенных на счетах этого типа.

Ключевые слова: индивидуальный инвестиционный счет, льготный режим налогообложения, пенсионная система, управляющие компании, брокеры.

При построении российской системы индивидуальных инвестиционных счетов активно использовался опыт функционирования счетов данного вида в развитых странах. Однако первые итоги функционирования счетов данного вида на территории страны позволяют говорить о том, что существует необходимость дальнейшего расширения инструментария доступного инвестору, повышения привлекательности инвестиционных операций, проводимых с помощью данных счетов. Необходимо более активно использовать опыт западных стран, особенно в части дистрибуции счетов, адресованных частным инвесторам.

Первыми среди развитых стран счета с льготным типом налогообложения начали практиковать США. С 1974 г. в рамках национальной пенсионной системы населению были предложены счета IRA (Individual Retirement Accounts). Счета этого типа, по сути, являлись новым видом индивидуальных пенсионных планов, адресованных гражданам, у которых отсутствовала возможность участия в корпоративных пенсионных программах.

В первые годы функционирования IRA освобождению от налогов подлежали взносы на счета в объеме до 1,5 тыс. долларов в год.

Счета типа IRA стали распространенными в течение первых же нескольких лет после введения. В направлении популяризации и продвижения счетов активно работали управляющие активами и брокеры (особенно значителен был вклад компаний Fidelity и Charles Schwab).

Достигнутые за первые несколько лет функционирования позитивные результаты позволили и далее активно двигаться в этом направлении. Уже в 1981 г. границы использования счетов для частных лиц с льготным режимом налогообложения были значительно расширены. Система инвестиционных счетов была изменена так, чтобы максимально соответствовать интересам и потребностям частных лиц. На втором этапе развития счетов этого типа (с 1981 г.) были сняты практически все ограничения для открытия счетов. Так появилась возможность вносить денежные средства на счета супругов, были введены новые специфические виды счетов с разнообразными характеристиками.

Например, для такого вида счетов группы IRA как счета *myRa* были предусмотрены льготные условия открытия и пополнения, для этих счетов предусматривалась лишь консервативная стратегия инвестирования. Еще одна специфическая группа счетов типа IRA, счета *Roth* (также введенные в 1981 г.) предоставляет возможность получать налоговые льготы при получении денег по счету, а не при внесении их как это предусматривается стандартной схемой. Серьезно изменился и размер стандартного налогового вычета. На данный момент он составляет 5500 долларов в год, гражданам старше 50 лет предлагается вычет в 6500 долларов.

На счета группы IRA, разрешено приобретать разные финансовые инструменты при этом чаще всего используются бумаги взаимных фондов.

Быстрое ознакомление населения с новыми инвестиционными возможностями было обеспечено масштабной сетью продвижения финансовых продуктов, присутствием на рынке большого количества финансовых консультантов. Уровень развития системы дистрибуции финансовых продуктов настолько высок, что это приводило к серьезной ценовой конкуренции между провайдерами счетов и даже демпингу дискаунт брокеров.

Быстрое освоение населением счетов с льготным вариантом налогообложения обеспечивалось также широко предлагавшимися возможностями открытия счетов в онлайн режиме. Кроме того для счетов IRA предусматривались широкие инвестиционные возможности. На средства на счетах IRA разрешалось приобретать инструменты разных классов.

Несколько иная схема инвестирования с помощью счетов с льготным режимом налогообложения предлагалась в Великобритании. В условиях стабильно высокого уровня внутренних сбережений в экономике у государства существовала возможность стимулирования инвестиционной

активности вне связи с пенсионной системой (как это было на первом этапе в США). Счета с льготным режимом налогообложения (Individual Saving Account на первом этапе называвшиеся Personal Equity Plan, PEP) гражданам Великобритании разрешено открывать с 1999 г. Этими счетами можно воспользоваться независимо от конечной цели использования полученных от инвестирования средств. При этом разрешено использовать самые разные варианты размещения денежных средств, инструменты фондового рынка, банковские депозиты. Освобождению от налогов подлежат денежные средства, поступающие на ISA и все виды выплат и инвестиционных доходов по счетам.

В течение последних 15 лет гражданами Великобритании было открыто 15 млн. счетов ISA, общая сумма аккумулированных на счетах этого типа средств составляет более 400 млрд. английских фунтов стерлингов [1].

Инвестирование с помощью счетов с льготным вариантом налогообложения развивалось эволюционно. Более чем 10-летний период можно назвать периодом становления системы. В начальный период функционирования счетов этой группы регулятором акцент в большей мере делался на сбережениях и лишь далее были созданы стимулы к активному осуществлению инвестиций. Итог: существует возможность использования налоговой льготы дважды (она относится к средствам в банках и отдельно к суммам, которые размещены на фондовом рынке). Размер налогового вычета также менялся по мере развития системы. Если на первом этапе он составлял 3 тыс. ф. ст., то в настоящее время – 15 тыс. ф. ст. в год для каждого из вариантов использования льготы. Более того, с 2011 г. гражданам Великобритании разрешено открывать юношеские и детские счета. Значительный позитивный вклад в развитие системы льготных инвестиционных счетов вносит наличие защиты денежных средств национальной системой гарантирования в объеме 85 тыс. ф. ст. [1].

В продвижении счетов ISA также как и в США использовалась развитая система дистрибуции. Предложения размещать денежные средства на счетах доводились до населения не только через банки (наиболее существенный вклад внесли Halifax, PBS, Lloyd's) но и через предприятия розничной торговли.

В Японии также как и в России счетов с льготным режимом налогообложения инвестирования относительная новация рынка. Счета, называемые NISA (Nippon ISA), были предложены гражданам в январе 2014 г. Введение этих счетов стало одним из мероприятий по изменению инвестиционного поведения населения Японии. При этом правительством были заявлены следующие цели: изменить кардинальным образом поведение молодого поколения путем стимулирования накопления денежных средств и изменить направленность инвестиционной активности части населения старшего возраста. Сложившийся тип инвестиционного поведения населения Японии выглядит достаточно специфически. Объем накопления японских

домохозяйств оценивается в 1,5 квадриллиона иен (приблизительно 16 трлн. долл.). Но большая часть этой суммы (55%) хранится населением либо наличными в национальной валюте, либо на банковских депозитах. В инвестиционные фонды вложено лишь 5% от этого объема, в акции – лишь около 9% [2].

На рынках других развитых стран (вне зависимости от модели финансового рынка страны) ведущим направлением размещения денежных средств населения является фондовый рынок. Так в Германии доля депозитов в общем объеме накопления граждан – 40%, в Великобритании и Франции – 30%, в США – не достигает и 15% (при этом инвестиции в акции составляют 30%).

Слабость внутреннего инвестирования в Японии отчасти определяет слабость национального фондового рынка. На Токийской бирже на данный момент доминируют иностранные инвесторы. По статистике объем биржевых операций, проводимых этой группой инвесторов – 67%, на индивидуальных частных инвесторов приходится лишь 23% [2]. Эта диспропорция вносит свой негативный вклад в нестабильность биржевых индексов.

Планы Правительства на ближайшие годы – перенаправить с помощью инвестиционных счетов хотя бы 1/60 часть накоплений частных лиц (что составляет 25 трлн. иен) во внутренние инвестиционные инструменты. Достижение этого целевого показателя может обеспечить повышение значений фондовых индексов на 5%.

Достигнутые на данный момент результаты выглядят неоднозначно. Несмотря на проведение активной централизованной рекламы, подавляющее большинство (90%) обладателей инвестиционных счетов льготного налогообложения по итогам 2014 г. – это лица, уже работавшие на фондовом рынке (причем большинство из них люди предпенсионного возраста). То есть, несмотря на широкую анонсацию налоговых льгот, лишь 10% владельцев счетов – лица, впервые инвестирующие в биржевые активы. Более того, в обществе сложился стереотип: “NISA предназначены для богатых, они не для молодых”. Изменить возрастную структуру группы, инвестирующей в фондовые инструменты, пока не удается.

Не вполне удовлетворительные первые результаты заставляют финансовые власти корректировать схему функционирования NISA. В ближайших планах увеличение периода предоставления льгот (на данный момент пять лет) и отмена возрастного ценза при открытии счетов этой группы, что даст возможность родственникам открывать счета в пользу несовершеннолетних.

Профессиональные участники фондового рынка также пытаются сделать инвестирование с помощью NISA максимально привлекательным. Так многие компании снижают порог для открытия счетов льготного налогообложения до символических сумм (500-100 иен).

При создании российской системы индивидуальных инвестиционных

счетов были использованы достижения систем частного инвестирования в развитых странах. Однако серьезным недостатком российского варианта инвестиционных счетов с льготным налогообложением является низкий уровень развития системы дистрибуции. В продвижении счетов этого класса необходимо активнее задействовать российские банки, как это было сделано в Англии. Такая серьезная задача как изменение инвестиционного поведения населения требует времени, по оценкам аналитиков фондового рынка значимые для экономики суммы на счетах этого типа могут появиться не ранее 3-5 лет после введения. Для максимального сокращения этого периода необходимо серьезно работать в направлении популяризации новых инвестиционных возможностей.

Использованные источники:

1. Банк Англии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bankofengland.co.uk/statistics/Pages/default.aspx> (Дата обращения: 12.11.2015)
2. Банк Японии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.boj.or.jp/en/statistics/index.htm/> (Дата обращения: 12.11.2015)

**Тропина Ж.Н., к.э.н.
доцент**

**кафедра “Финансовые рынки и финансовый инжиниринг”
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва**

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ОТДЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Статья посвящена анализу первых результатов реформирования организационно-правовых форм ведения бизнеса в России. В статье представлены позитивные и негативные стороны учреждения, управления и ликвидации, как акционерных обществ, так и обществ с ограниченной ответственностью.

Ключевые слова: акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью, учреждение, регистрация, ликвидация.

Реформирование ГК РФ в 2014 г. привело к серьезному изменению регулирования правового положения хозяйственных обществ, что на данный момент определяет выбор организационно-правовой формы бизнесом. Так с января по октябрь 2015 г. прекратили существование около 7 тыс. акционерных обществ, большая часть из них была преобразована в ООО.

В настоящее время в Российской Федерации законодательно предусмотрены две формы хозяйственных обществ, а именно акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью. Принципиальными отличиями АО от ООО являются:

- возможность выхода участников из хозяйственного общества (что отсутствуют в АО и присутствуют в ООО);
- обязательность нотариального заверения сделок

(обязательная нотариальная форма для сделок с долями для ООО и отсутствие таковой в сделках с акциями акционерных обществ);

- конфиденциальность сведений, находящихся в реестре АО и общедоступность информации, находящейся в государственном реестре юридических лиц;
- возможность ускоренной смены владельцев акций АО и отсутствие этой возможности в ООО.

Реформы ГК РФ 2014 года затронули правовое положение хозяйственных обществ, так общества были разделены на публичные и не публичные.

Реформа по большей части была направлена на максимальное сближение таких правовых форм хозяйственных обществ. Реформа исключила возможность разделения акционерных обществ на открытые и закрытые.

Причинами уменьшения количества акционерных обществ, преобразования множества акционерных обществ в общества с ограниченной ответственностью служат большая затратность создания и более сложная процедура регистрации акционерных обществ по сравнению с обществами с ограниченной ответственностью, сложности обусловлены необходимостью регистрации акций общества (акции - эмиссионные ценные бумаги).

Рассматривая акционерные общества как форму хозяйственного общества, следует выделить такую его особенность, отличающую его от всех остальных юридических лиц, как приобретение учредителями акционерного общества акций, которые являются именными ценными бумагами, что обуславливает регулирование дальнейшего оборота бумаг.

Передача акций владельцам также имеет свои особенности, так как права на акции учитываются в реестре и для передачи акций владелец обязан предоставить регистратору передаточное распоряжение. В отличие от сделок с долями обществ с ограниченной ответственностью, для сделок с акциями акционерных обществ не требуется нотариальное заверение. Помимо этого акционерная форма хозяйственного общества предоставляет владельцу возможность защиты своей собственности посредством перевода учёта прав на акции в депозитарий, что позволит скрыть сведения о реальном владельце акций, поскольку законодательством запрещается наложение ареста на акции, находящиеся в реестре акционеров на лицевых счетах номинального держателя. В свою очередь ведение реестра является достаточно затратным, поскольку требует оплаты услуг регистратора. При этом расходы зависят от количества акционеров в реестре - чем больше количество акционеров в реестре, тем большие затраты понесёт общество, оплачивая услуги регистратора. Данные затраты можно назвать достаточно оправданными, поскольку значительно экономят средства на перерегистрации акций по сделкам общества. Кроме того информация, включённая в реестр акционеров, защищена и не подлежит передаче третьим лицам, что

является существенным преимуществом по отношению к информации об обществах с ограниченной ответственностью, содержащейся в едином государственном реестре юридических лиц, являющейся общедоступной.

Среди недостатков акционерных обществ до внесения изменений в законодательство Российской Федерации следует выделить большие затраты на комплаенс, что обусловлено высокими административными штрафами для акционерных обществ.

С 2015 года ситуация существенно изменилась, например законодательством не предусмотрена обязанность непубличных акционерных обществ с числом акционеров менее 50-ти раскрывать информацию о своей деятельности на рынке ценных бумаг, однако реформы законодательства предусматривают большую ответственность и затраты на раскрытие информации и поддержание статуса публичных акционерных обществ. Также исключена ответственность за ведение реестра акционеров, поскольку обязанности ведения данного реестра лежат на регистраторе.

Реформа законодательства РФ повлекла увеличение количества обязанностей для АО по сравнению ООО. С 1 сентября 2014 года для непубличных АО была введена обязанность «заверения» решений собраний акционеров нотариусом или регистратором. Таким образом, от нотариуса или регистратора зависит выбор даты и времени проведения собрания акционеров акционерного общества, в то время как ООО имеет право выбрать любой иной способ подтверждения решений.

Однако исключением является возможность для непубличных акционерных обществ проведения собраний акционеров в заочной форме, что не требует присутствия нотариуса или регистратора и существенно облегчает проведение собраний АО, поскольку не требует обязательного присутствия, как акционеров, так и третьих лиц. Процедура предусматривает лишь передачу регистратору заполненных бюллетеней.

По отношению к ООО такая форма подтверждения как подписание участниками протокола является сомнительной, поскольку не всегда удаётся достичь консенсуса, что вынуждает прибегать к услугам нотариуса.

Вторым негативным аспектом для акционерных обществ с 1 сентября 2014 года стало введение обязательного аудита финансовой отчётности, при этом наряду с обязательным ежегодным аудитом законодательством РФ предусмотрена возможность внепланового аудита по требованию акционеров (участников). В данном случае АО имеют преимущества, поскольку в ООО любой участник в любое время может потребовать проведение внеплановой аудиторской проверки, указав избранного им аудитора, в то время как акционеры АО, требуя аудиторской проверки, могут воспользоваться лишь услугами утверждённого на собрании акционеров аудитора. При этом необходимым условием является наличие у данного акционера не менее 10% уставного капитала, то есть право акционеров проведения внешнего аудита строго ограничено законом.

Грамотный выбор организационно-правовой формы, с учетом всех

существующих ограничений позволяет в дальнейшем вести бизнес максимально комфортно.

*Уакнаева А.Е.
студент*

*Уральский институт экономики, управления и права
Россия, г. Курган*

НЕУСТОЙКА, КАК СПОСОБ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Любое обязательство основывается на вере кредитора в то, что оно будет выполнено должником надлежащим образом. В целях обеспечения этой веры гражданское право предусматривает такие методы гражданско-правового принуждения в отношении должника, как ответственность за невыполнение или ненадлежащее выполнение обязательства.

Однако часто необходимыми являются дополнительные способы гражданско-правовой защиты, такие как способы обеспечения исполнения обязательства. Эти способы позволяют создать гарантии надлежащего выполнения обязательства должником. Как правило, они применяются только по инициативе сторон договора и носят исключительно имущественный характер.

Особенностью способов обеспечения обязательства является то, что они носят дополнительный характер по отношению к основному обязательству, которое они обеспечивают. В частности, это проявляется в положении закона о том, что они следуют судьбе основного обязательства (передаются и прекращаются вместе с ним).

Закон содержит такие способы обеспечения исполнения обязательства, как неустойка, залог, удержание вещи должника, поручительство, независимая гарантия, задаток, обеспечительный платеж. Однако закон предусматривает, что иные способы обеспечения обязательства могут быть предусмотрены другими законодательными нормами, а также положениями договора.

Одним из наиболее распространенных способов обеспечения обязательства является неустойка, о которой и пойдет речь далее.

В значении синонима термина "неустойка" законом употреблены слова "штраф", "пеня", которые можно считать видами неустойки. Штраф – однократно взыскиваемая неустойка, определяемая в твердой денежной сумме либо в процентах к определенной величине. Пеня – неустойка, взыскиваемая нарастающим итогом за каждый день просрочки с исполнением обязательства.

Неустойка – определенная денежная сумма, которую обязан уплатить должник в случае ненадлежащего исполнения обязательства. Важно отметить, что эта денежная сумма заранее определена договором или законом, а, следовательно, кредитор освобождается от необходимости доказывать размер причиненных убытков. В этом и состоит преимущество данного способа обеспечения обязательства по сравнению с возмещением

убытков.

Неустойка одновременно является мерой гражданско-правовой ответственности. Кредитор не вправе требовать уплаты неустойки, если должник не несет ответственности за нарушение обязательства.

Однако возможны случаи, когда подлежащая уплате неустойка явно несоразмерна последствиям нарушения обязательства. В таком случае суд вправе уменьшить и неустойку. При взыскании неустойки кредитор не обязан доказывать причинение ему убытков. Однако должник может быть заинтересован в доказывании незначительности и даже отсутствия убытков, так как в случаях, когда подлежащая взысканию неустойка явно несоразмерна последствиям нарушения обязательства, суд вправе уменьшить неустойку (ст. 333 ГК).

В случаях взыскания неустойки неизбежно возникает вопрос: вправе ли кредитор наряду со взысканием неустойки требовать также возмещения убытков? Ответ на поставленный вопрос зависит от вида неустойки, предусмотренной законом или договором. Закон выделяет четыре вида неустойки: зачетную, штрафную, исключительную и альтернативную (ст. 394 ГК).

Зачетная неустойка позволяет кредитору помимо самой неустойки требовать возмещения убытков в части, не покрытой неустойкой. Неустойка считается зачетной по умолчанию, то есть в тех случаях, если иное не предусмотрено законом или договором. В связи с этим, зачетная неустойка употребляется наиболее часто, по сравнению с другими ее видами.

При штрафной неустойке кредитор вправе требовать уплаты неустойки, а также и возмещения убытков в полном объеме. Соответственно, данный вид неустойки является наиболее строгим и используется в случаях наиболее грубых и значительных нарушений обязательств, например, при некачественной поставке продукции и товаров массового потребления.

Исключительная неустойка в свою очередь устраняет право на взыскание убытков. Такая неустойка взыскивается, в частности, с органов транспорта и связи за нарушение обязательств по доставке грузов или корреспонденции.

Наконец, альтернативная неустойка предусматривает право потерпевшей стороны взыскать либо неустойку, либо убытки. Неустойка, как способ обеспечения обязательства, имеет определенные преимущества. В частности, условие об уплате неустойки не требует каких-либо дополнительных формальностей, будучи включенным в текст договора. Кроме того, она, как и любое другое средство обеспечения исполнения обязательства выполняет функцию дисциплинирования должников.

В то же время, неустойка обладает некоторыми недостатками. В большинстве случаев ее размеры уменьшаются судом. Кроме того, этот способ обеспечения исполнения обязательства не действует на недобросовестных должников, решивших любыми путями не платить долг. Наконец, главный ее недостаток состоит в том, что само по себе условие об

уплате неустойки теряет смысл, если у должника отсутствует имущество, на которое можно обратить взыскание.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс РФ. Часть 1 от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от 06.12.2011) // Собрание законодательства РФ. - 1994. - №32. - Ст. 3301; Российская газета. - 14.12.2011; Часть вторая от 26.01.1996 №14-ФЗ (ред. от 30.11.2011) // Собрание законодательства РФ. - 1996. - №5. - Ст. 410; 2011. - №49 (ч. 1). - Ст. 7041.
2. Мягких А.И. Договорные санкции в гражданском праве // Гражданское право. - 2009. - №1. - С. 49-54.
3. Пешкова О.А. Соотношение понятий «вред», «убытки», «ущерб» // Мировой судья. - 2010. - №7. - С. 7-9.

Урманцева А.А.

студент

БашГУ, ИНЭФБ

Курбанаева Л.Х., к.э.н.

научный руководитель, доцент

БашГУ

Российская Федерация, г. Уфа

**ПОощРЕНИЯ ОДИН ИЗ МЕТОДОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ
СОТРУДНИКОВ**

В статье рассматриваются аспекты мотивации работников бюджетной организации и примерная классификация вознаграждений работникам.

Ключевые слова: мотивация, стимулирование, вознаграждения работникам.

Развитие любой организации зависит от эффективной работы сотрудников. А для того чтобы у работников появился интерес к той или иной работе, необходима мотивация. По Д.Т. Милковичу и Д.М.Ньюману: «Мотивация-это процесс, который вдохновляет человека и направляет его поведение».

В бухгалтерском учете вознаграждения работникам можно разделить на отражаемые, т.е. признаваемые как расходы и не отражаемые как вознаграждения морального характера. Существуют материальные и моральные, внутренние и внешние, коллективные и персональные вознаграждения. Внутреннее вознаграждение дает сама работа, создание соответствующих условий работы. Это чувство достижения результата, содержательности и значимости выполняемой работы, самоуважения. Внешнее вознаграждение дается организацией. К ним относятся продвижение по службе, похвалы и признание, дополнительный отпуск, оплата определенных расходов и страховки.

Материальные и моральные вознаграждения, которые учитываются в бухгалтерском учете, относятся к персональным вознаграждениям. К материальным относятся :

- премии;
- обучение или повышение квалификации за счет работодателя;
- оплата страховок работника за счет работодателя;
- оплата проезда до места работы;
- бесплатное питание;
- материальная помощь;
- беспроцентные ссуды;
- направление на конференцию, семинар по профилю деятельности работника за счет работодателя.

К моральным вознаграждениям относятся:

- награждение почетной грамотой, дипломами;
- вручение памятного подарка;
- награждение переходящим вымпелом или кубком;
- размещение фотографии на доске объявлений, на сайте организации.

Не отражающиеся в бухгалтерском учете моральные вознаграждения:

- устная или письменная благодарность с занесением в личное дело;
- присвоение звания «лучший работник месяца»;
- приоритет в получение нового оборудования;
- дополнительное время отдыха и т.д.

Моральные вознаграждения особенно были популярны в советские времена, а сейчас теряется значение этого вида.

Только хорошо знающий свой коллектив руководитель может точно установить те или иные виды вознаграждений. Ведь именно правильно выбранная мотивация и оказывает большое влияние на конечный результат.

Каждая организация использует собственную систему вознаграждений своих сотрудников, учитывая при этом находящиеся в ее распоряжении ресурсы. В связи с этим нет универсальных рекомендаций для стимулирования. Руководство организации совместно с профсоюзной организацией учреждения должен определить методы вознаграждения именно наиболее подходящий для него. Система стимулирования должна быть хорошо понятна каждому сотруднику организации. В противном случае она может вызвать неадекватную реакцию работников.

Приведем пример критерии оценки для стимулирования педагогических работников бюджетной организации (см.табл.).

Таблица

I. Учебная деятельность.	
1.	% уровня обученности
2.	% качества обученности
3.	Наличие учеников - победителей школьных, республиканских и всероссийских олимпиад, марафонов, конкурсов, соревнований.
4.	Участие обучающихся в конкурсах творческих, исследовательских работ, выполненных под руководством учителя.
5.	Создание благоприятного морально – психологического

	климата на уроке и во внеурочной деятельности.
6.	Работа по оборудованию и оснащению кабинета, сохранению школьного имущества.
7.	Качество сдачи ЕГЭ.
II. Научно - методическая работа.	
1.	Учитель- победитель, призёр, участник профессиональных конкурсов и соревнований.
2.	Обмен опытом в виде открытых уроков, мероприятий.
3.	Выступление с докладами на педсоветах, конференциях, семинарах и т. п.
4.	Работа в методическом объединении
5.	Использование ИКТ, ЦОР и ЭОР.
6.	Размещение материалов на сайте, написание статьи и публикация в методических сборниках, педагогической прессе, СМИ.
7.	Участие учителя в инновационной деятельности (апробация новых программ, УМК, введение новых ФГОСов и т.д.)
III.Общественная работа	
1.	Работа в школьных комиссиях
2.	Выполнение общественных поручений
3.	Пропаганда деятельности школы в СМИ, публикация творческих работ педагогов и учащихся.
4.	Наставничество молодых педагогов.
5.	Организация летней оздоровительной кампании
6.	Участие в районных мероприятиях
7.	Проведение СПМ.
IV.Работа с документацией.	
1.	Правильность и своевременность оформления журналов.
2.	Объективность и своевременность выставления оценок.
3.	Правильность и своевременность сдачи отчетов учителями-предметниками, классными руководителями.
V.Трудовая дисциплина	
1.	Своевременное начало и окончание урока.
2.	Отсутствие на рабочем месте во время урока.
3.	Дежурство учителя по школе (регулярно, ответственно).
VI.Классное руководство.	
1.	Организация открытых внеклассных мероприятий.
2.	Активность участия класса в школьных мероприятиях.
3.	Организация экскурсий, поездок, походов и других мероприятий вне стен школы.
4.	Индивидуальная работа с родителями, педагогически запущенными учащимися, опекаемыми детьми.
5.	Организация дежурства класса.
6.	Охват учащихся класса горячим питанием.

7.	Охват учащихся класса дополнительным образованием.
8.	Соблюдение учебной дисциплины • опоздания • наличие сменной обуви • отсутствие пропусков занятий без уважительной причины
9.	Работа с родителями.

При организации вознаграждения необходимо придерживаться следующих правил:

- 1) осуществлять премирование или моральное поощрение оперативно;
- 2) платить не за усилия, а за результат;
- 3) материальные вознаграждения осуществлять в формах, наиболее приемлемых и привлекаемых для работника.

Руководитель любого учреждения должен быть хорошим психологом. Ведь иной раз только от его отношений к работникам зависит успех учреждения.

Использованные источники:

1. Н. И. Корзенко, М. Е. Зобнина. Эффективные методы мотивации и стимулирования персонала//Вестник Челябинского государственного университета, 2012. № 3 (257).
2. Шихатов П.И. Бухгалтерский учет вознаграждений работникам в России и СНГ// Современный мир и Россия: время перемен и новой модели развития. М.: МИЭП, 2014 г.

Фаимухова Л.А.

магистрант

Тенова З.Ю., к.э.н.

научный руководитель, доцент

кафедра Экономики и менеджмента в туризме

КБГУ им. Х.М. Бербекова

Россия, г. Нальчик

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИТАНИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются использование современных автоматизированных систем управления на предприятиях питания и решаемые с их помощью управленческие задачи.

Ключевые слова: информационные технологии, автоматизированные системы управления, автоматизация, ERP-системы.

Современные компьютерные технологии активно внедряются в индустрию предприятий питания, и их применение становится неотъемлемым условием повышения конкурентоспособности любого предприятия общественного питания. Индустрия предприятий питания

позволяет использовать все многообразие компьютерных технологий, начиная от специализированных программных продуктов управления отдельным предприятием, до применения глобальных компьютерных систем [2].

Любые управленческие информационные процессы включают в себя процедуры регистрации, сбора, передачи, хранения, обработки, выдачи информации и принятия управленческих решений. Информационные технологии (ИТ) - совокупность методов, производственных и программно-технологических средств, объединенных в технологическую цепочку, обеспечивающую сбор, хранение, обработку, вывод и распространение информации. Информационные технологии предназначены для снижения трудоемкости процессов использования информационных ресурсов. ИТ представляют собой те средства и методы, с помощью которых реализуются эти процедуры в различных информационных системах.

Внедрение современных информационных технологий должно обеспечивать выполнение ряда требований, в том числе наличие удобного и дружелюбного интерфейса, обеспечение безопасности с помощью различных методов контроля и разграничения доступа к информационным ресурсам, поддержку распределенной обработки информации, использование архитектуры клиент-сервер, модульный принцип построения систем, поддержку технологий Интернет и т.д. [2].

Информационные системы, относящиеся к целенаправленным системам технического, биологического, организационного, социального, экономического, экологического и иного назначения, реализуют совокупность задач (стабилизация, оптимизация, слежение) и функций управления.

Общими целями автоматизации управления и создаваемых для этого автоматизированных систем являются [3]:

- повышение оперативности управления за счет инновационных средств сбора, передачи, преобразования и выдачи информации, быстрого выполнения расчетов, решения логических задач, подготовки и выпуска требуемой документации для осуществления основных производственных процессов и др.;

- снижение трудовых и временных затрат лиц, принимающих решения на выполнение вспомогательных довольно трудоемких производственных процессов; высвобождаемые от технической работы специалисты могут сосредоточиться на решении более сложных, не алгоритмизируемых, сугубо творческих задач;

- повышение степени научной обоснованности принимаемых решений с применением экономико-математических моделей и информационно-компьютерных технологий в процессах анализа, оптимизации и реализации творческих задач, моделирования и прогнозирования их последствий;

- существенное повышение эффективности и качества

управленческой деятельности при соответствующей подготовке специалистов и менеджеров, способных осуществлять разработку, эксплуатацию и совершенствование сложных систем с адекватным и корректным представлением и описанием.

Автоматизированные системы управления (АСУ) - специализированные программы для комплексной автоматизации бизнес-процессов фирмы. Также их называют программными комплексами, или информационно-управляющими системами.

Современная АСУ реализует информационную систему предприятия, охватывает все его участки, оперативно представляет информацию для повседневной работы и для принятия стратегических решений, проста в применении, открыта к изменениям, надежна. АСУ состоит обычно из нескольких отдельных подсистем (функциональных блоков или модулей), интегрированных между собой, которые должны:

- обеспечить работу в едином информационном пространстве;
- поставляться (или доставляться) по требованию заказчика и иметь возможность подключения к системе (открытость);
- при необходимости заменяться на аналогичный модуль третьей компании (это определяется клиентом и может сопровождаться написанием специальных шлюзов для передачи данных между модулями) и др.

Автоматизация ресторанов (предприятий общественного питания) – процесс внедрения программно-аппаратных комплексов автоматизации бизнес-процессов на предприятиях общественного питания (рестораны, кафе, столовые, фастфуд-заведения, бары, кейтеринговые компании)

Словосочетание «автоматизация ресторанов» уже сформировалось в устойчивый термин в среде русскоязычных рестораторов, поставщиков оборудования и программного обеспечения. В нём имеются сразу и обобщение, и наоборот узкая трактовка смысла составляющих слов. Под термином «ресторан» подразумевается обобщенное понятие: любое заведение предприятия индустрии питания. «Автоматизация» в данном случае, напротив, трактуется ограниченно и не затрагивает непосредственно производственные процессы (приготовление пищи), а касается только информационной составляющей бизнеса - учёт, документооборот, продажи и другие процессы, связанные с обработкой данных.

Благодаря комплексной автоматизации, руководитель предприятия может в любой момент получить достоверную информацию о его работе. Наряду с этим значительно снижается возможность злоупотреблений со стороны персонала, исключается рутинный труд по учету товарных остатков и проведению инвентаризаций, обеспечивается гибкое управление скидочной и бонусной политикой.

Таким образом, к основным задачам автоматизации общественного

питания необходимо отнести:

- повышение прибыльности и снижение издержек предприятия;
- контроль и оптимизацию его деятельности;
- улучшение качества обслуживания посетителей;
- предотвращение хищений и прочих злоупотреблений со стороны персонала;
- увеличение производительности труда персонала;
- поддержку маркетинговых мероприятий.

Очевидно, что все эти задачи частично пересекаются между собой. Их решение путем автоматизации в ресторанном бизнесе можно считать частным случаем автоматизированных систем. Однако в отличие от универсальных систем, ресторанные системы автоматизации являются узкоспециализированными. При помощи программно-аппаратных комплексов автоматизации подлежат следующие процессы [5]:

– продажи, а именно все операции, связанные с обслуживанием посетителей: прием заказа, отправка его на кухню, формирование счета (пречека), расчет с посетителями, выдача фискального чека. Сюда же входят разнообразные механизмы обслуживания постоянных клиентов, маркетинговые акции (скидки, бонусы и т.п.). Если автоматизируется бар, то процесс производства напитков также входит в число операций обслуживания;

– бухгалтерский учет, осуществляемый с помощью средств автоматизации, позволяет сэкономить время бухгалтеров и обеспечить требуемую прозрачность;

– склад и логистика (в данном случае автоматизации подвергаются различные складские операции - приход и расход продуктов, инвентаризация и пр.);

– управление и контроль деятельности предприятия (и, в частности, управление персоналом).

Автоматизация ресторанов - только часть системы контроля и учета компании. С одной стороны, есть базы, которые помогают справиться с потоком информации из заведений и оптимизировать бизнес-процессы. С другой - существуют IT-системы головного офиса. Если первые условно можно отнести к классу front-end системы - они непосредственно обращены к гостям, то вторые - back-end системы, аккумулирующие информацию из ресторанов. На основе этих данных делаются определенные выводы, составляются аналитические отчеты, топ-менеджмент руководствуется ими при принятии решений.

В этих двух областях существуют свои классы систем с различными задачами, но они работают вместе - одна без другой бессмысленна.[4]

Выбирая программное обеспечение надо исходить из того, что продукт прежде всего должен отвечать тем строгим стандартам, которые установлены для бизнес-процессов во всем мире. Как правило, на рынке нет

такого предложения по автоматизации, которое бы позволяло покрыть весь спектр необходимых процессов. Определенные компании точно концентрируются на конкретных аспектах. Некоторые системы могут совмещать в себе решения нескольких бизнес-задач, но единой ИТ-системы, покрывающей все бизнес-процессы компании, не существует. И большинство компаний идут как раз по пути интеграции различных ИТ-систем, создают свою инфраструктуру из блоков, где может быть центральная часть в виде ERP-системы – конкретный программный пакет, реализующий стратегию Enterprise Resource Planning (планирование ресурсов предприятия), интегрируя ее с другими специализированными решениями. Такой подход работает намного эффективнее и надежнее [4].

Российский рынок разработчиков программного обеспечения в области автоматизации предприятий питания представлен в основном отечественными производителями. Наибольшим успехом пользуются программы R-Keeper (UCS), iiko («Айко»), Intellect Style (East Concept), TillyPad XL («Тиллипад»), «Эксперт: Ресторан» («Аверс Технолоджи»), «1С: Предприятие 8. Ресторан» («1С-Парус») и др.

Внедрение передовых технологий на предприятия индустрии питания потребует, с одной стороны, полезных действенных программ, способных реально улучшить работу, а с другой - точного выбора менеджером предприятия питания именно тех программных продуктов, которые более всего подходят к специфике его заведения. В данном случае неважно, о каком заведении идет речь (ресторане элитной кухни, кафе, фаст-фуда).

Провайдеры программ лишь тогда смогут предложить предприятию питания ценность, если выйдут из роли простого поставщика и превратятся в партнера ресторатора по информационным технологиям. Работа с ресторанами должна превратиться в отдельную специализацию - лишь вникнув в особенности ресторанных операций, ИТ-специалист сумеет создать инструменты, действительно полезные для данного бизнеса. Иными словами, им будут двигать не желание состричь как можно больше комиссионных за продажу, а создать истинную ИТ-ценность. Им придется потрудиться над приложениями, способными расширить доступ ресторатора к информации и обеспечить модернизацию имеющихся компьютерных систем, а не замену их новыми [1].

Использованные источники:

1. Милл, Р.К. Управление рестораном [Электронный ресурс]: учебник / Р.К. Милл; пер. с англ. – 3-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 535 с. // <http://knigafund.ru/books/164427/read>
2. Морозов М.А. Информационные технологии в социально-культурном сервисе и туризме. Оргтехника [Электронный ресурс]: учебник / М.А. Морозов, Н.С. Морозова. – 8-е изд., стер. – М.: Академия, 2012. – 240 с. // <http://bookre.org/reader?file=598411>
3. Арсеньев, Ю.Н. Информационные системы и технологии. Экономика. Управление. Бизнес [Электронный ресурс]: учеб, пособие / Ю.Н. Арсеньев,

С.И. Шелобаев, Т.Ю. Давыдова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 447 с. // <http://knigafund.ru/books/169601/read>

4. «Под колпаком» - автоматизация в действии [текст]: журнал // Ресторанные ведомости №03(179) 2013 - 80 с.

5. Автоматизация – путь повышения прибыльности предприятий общепита [Электронный ресурс] / 15.05.2013 // http://www.nkom-nn.ru/?id=61226&query_id=661493

Федина Д.П.
студент 4-го курса
Институт международного права
и экономики им. А.С. Грибоедова
Россия, г. Москва

ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ СРЕДИ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В данной статье рассматриваются проблемы занятости и безработицы среди молодых специалистов в Российской Федерации. Отражены статистические данные по общему количеству безработных и выделена доля безработных среди молодежи. Обозначены основные причины безработицы среди людей в возрасте до 25 лет. Выявлено отношение как работодателей, так и выпускников ВУЗов к имеющимся проблемам. Кроме того, рассмотрена государственная политика в данной области, обозначены ее преимущества и недостатки.

Ключевые слова: проблемы безработицы; безработные; молодые специалисты, государственная политика.

Fedina D.P., 4th year student
A.S. Griboedov Institute of International Law and Economics
Russia, Moscow

EMPLOYMENT AND UNEMPLOYMENT PROBLEMS AMONG YOUNG PROFESSIONALS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract: This article deals with the problems of employment and unemployment among young professionals in the Russian Federation. It describes statistical data on the number of unemployed people and allocates the unemployed share among the youth. The article marks basic unemployment causes among people under the age of 25 years. It reflects the attitude of both employers and graduates to the problems. In addition, the article reviews the state policy in this area, marks its advantages and disadvantages.

Keywords: unemployment problem; unemployed people; young professionals, state policy.

Понятие безработицы не относится к новым явлениям, оно активно изучалось на протяжении многих лет основоположниками экономической теории: Адамом Смитом, Джоном Кейнсом, Милтоном Фридманом и другими учеными. В наши дни данные исследования по-прежнему

актуальны, поскольку практически невозможно встретить страну, где нет того или иного вида безработицы, и Россия в этой связи не является исключением.

В сентябре 2015 года в России насчитывалось 4 млн. безработных людей, что в относительном выражении составило 5,2% от экономически активного населения страны. Рассматривая динамику данного показателя, стоит отметить его увеличение на 0,3% с сентября 2014 года. Причем сегодня более четверти всех безработных, а именно 25,6% – молодые люди в возрасте до 25 лет⁴⁰. В первую очередь, это касается выпускников ВУЗов и ССУЗов, которые не могут найти себе работу.

Проанализировав статистические показатели, возникает вопрос о первопричинах полученных данных. В настоящее время наличие опыта работы является важнейшим требованием работодателя, по причине его отсутствия каждая пятая компания не готова принять в штат молодых специалистов⁴¹. Следовательно, выпускникам очной формы обучения сложно получить не только должность, но и опыт работы.

Не менее значимой причиной получения отказа при поиске работы людей в возрасте до 25 лет является низкая профессиональная подготовка. Необходимо отметить, что данная проблема берет свое начало на этапе получения среднего образования, так как вопрос выбора сферы деятельности начинается со школьной скамьи. Зачастую школьникам сложно определиться с будущей профессией, поскольку в образовательных учреждениях не уделяется достаточного внимания профориентации. В итоге многие из них выбирают специальность исходя из требуемых предметов и баллов ЕГЭ для поступления. Используя этот подход, каждый второй школьник ошибается в своем выборе и порой осознает это лишь после получения диплома о высшем образовании. Второй виток развития проблемы – это само высшее образование, качество которого, к сожалению, в последние годы снижается. Например, проведение семинарских занятий в тестовой форме не способствует развитию творческого мышления. Более того, во многих российских ВУЗах заочная форма обучения сводится к официальной покупке диплома. Так, выпускники, имеющие определенный рабочий стаж, обычно не имеют достаточной теоретической подготовки.

Также работодатели полагают, что молодые специалисты не готовы брать на себя ответственность, которая является основополагающим звеном эффективного функционирования предприятия любой формы собственности. В то же время сами выпускники считают, что в необходимой мере обладают данной личностной характеристикой. И это не единственное расхождение во мнениях работодателей и молодых специалистов.

Выходом из сложившейся ситуации может стать тесная взаимосвязь образовательного и производственного процессов. Необходимо на этапе

⁴⁰ Федеральная служба государственной статистики

⁴¹ Группа компаний HeadHunter

обучения в средних образовательных учреждениях уделять должное внимание не только теоретическому ознакомлению с различными профессиями, но и прикладному, например, путем организации во время каникул ознакомительных экскурсий на те или иные виды предприятий. А на этапе получения высшего образования для студентов очного отделения организовать прохождение практики на постоянной основе, носящей не формальный характер: получение характеристики и бланка с печатью, а направленной на закрепление академических знаний в практической работе. Тогда у студента, выбравшего специальность в соответствии с его склонностями и личностными качествами, будет возможность зарекомендовать себя в процессе получения высшего образования и определиться с местом работы до окончания ВУЗа.

Но реализация данных предложений невозможна без содействия государства. На сегодняшний день меры государственного воздействия, направленные на борьбу с безработицей среди молодых специалистов, нельзя назвать однозначными. С одной стороны, из государственного бюджета выделяются колоссальные объемы денежных средств. Так, в 2015 году в общей сложности 52 млрд. рублей направлены на снижение уровня безработицы, в том числе и среди молодежи⁴². С другой стороны, курс пенсионной политики, предполагающий повышение пенсионного возраста, оказывает противоположное действие, поскольку стремительно сокращает шансы трудоустройства выпускников. Также мало положительных изменений происходит в сфере образования: введение ЕГЭ, натаскивание на тесты, сокращение числа ВУЗов и, как следствие, бюджетных мест способствуют усложнению условий поступления для действительно талантливых школьников.

Безработица наносит большой урон человеку любого возраста, не дает ему возможность реализовать свои умения и навыки, что зачастую является причиной снижения его жизненного уровня, психологического стресса, неуверенности в себе и своем будущем. Поэтому возникает необходимость борьбы с нею, от результатов которой зависит не только благосостояние отдельно взятых граждан, но и страны в целом.

Использованные источники:

1. Группа компаний HeadHunter: [Электронный ресурс]. М., 2000-2015. – Режим доступа: URL: <http://hh.ru/> (дата обращения: 06.11.2015).
2. Министерство финансов Российской Федерации: [Электронный ресурс]. М. – Режим доступа: URL: <http://www.minfin.ru/> (дата обращения: 07.11.2015).
3. Федеральная служба государственной статистики: [Электронный ресурс]. М., 1999-2015. – Режим доступа: URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 10.10.2015).

⁴² Министерство финансов Российской Федерации

*Феклина Л.А., к.и.н.
доцент, преподаватель
Ковылкинский филиал
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»
Россия, г. Ковылкино*

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ 2000 – 2011 ГГ.

В основе современного экономического роста любой страны в настоящее время лежит научно – технический прогресс. Гарантом экономического и социально – демографического благополучия государства является интеллектуальный капитал, то есть знания в современных условиях выступают в качестве ключевого фактора экономического роста стабильности в стране.

Объектом исследования является «Образование в Республике Мордовия».

Целью исследования является изучение влияния экономических, социальных и демографических факторов на «Образование в Республике Мордовия».

Задачами перехода России к демократическому и правовому государству, к рыночной экономике, необходимостью преодоления отставания от мировых тенденций экономического и общественного развития определяется роль образования на современном этапе развития как самой России, так и ее субъектов. Вместе с ростом влияния человеческого капитала увеличивается значение образовательного уровня общества.

Российская система образования конкурентоспособна при условии широкой поддержки со стороны общественности, проводимой государством образовательной политики, восстановление активной роли и ответственности государства в этой сфере, глубокая и всесторонняя модернизация образования, выделение для этого достаточных ресурсов и создание механизмов их эффективного использования. Все это необходимо для сохранения России в ряду ведущих стран мира и ее международного престижа.

Главным показателем экономического потенциала страны является ВВП, который к 2011 году вырос на 20% и составил 54 трлн. 369,1 млрд.руб., постепенно восстанавливается экономика, увеличивается объем финансирования на сферу образования из средств Федерального бюджета РФ и в 2011 году составил 552,4 млрд. руб., начинается выход из экономического кризиса [1].

Положительные тенденции в экономике сразу же сказываются на росте численности студентов высших учебных заведений всей страны и Республики Мордовия в частности. Так по переписи населения 2010 года по сравнению с переписью 2002 года на 44759 человек больше стало иметь высшее образование, на 32659 человек больше получило среднее

профессиональное образование. На 1000 человек занятого населения приходится 235 мужчин и 348 женщин с высшим профессиональным образованием; 345 мужчин и 373 женщины со средним профессиональным образованием [2]. Интересным фактом является то, что женщины, проживающие как в городской, так и в сельской местности Республики Мордовия по уровню образования преобладают над мужчинами. Начальное профессиональное образование в Республике Мордовия преимущественно получает сельская молодежь.

В условиях нехватки рабочих мест молодые люди предпочитают получать образование, тем самым откладывая свое трудоустройство, в надежде быть более конкурентоспособными на рынке труда с получением профессиональной квалификации.

В Мордовии 210554 человека по переписи 2010 года имеют среднее профессиональное образование и 45784 человека – начальное профессиональное образование [2]. Для них этот уровень образования не предел, так как работающее население имеет возможность учиться по заочной форме и оплачивать свое обучение. Число высших учебных заведений в целом по стране, в Республике Мордовия в частности, растет конечно за счет негосударственных учебных заведений, чьи доходы дают приток в ВВП России. Но и государственные высшие учебные заведения дают весомый вклад в высшее образование страны. В республике уделяется большое внимание развитию среднего профессионального образования для обеспечения квалифицированной рабочей силой предприятий региона. Большинство семей Республики Мордовия считают получение диплома ребенком одной из первостепенных финансовых задач, особенно о высшем образовании и готовы для этого к большим материальным затратам. По данным переписи 2010 года численность населения Республики Мордовия в сравнении с переписью 2002 года уменьшилась на 54011 человек, а если взять показатели переписи 1989 года – на 128749 человек. Продолжается урбанизация жителей Мордовии и доля городского населения составила уже 60,4% [2].

За межпереписной период с карты республики Мордовия исчезли 63 сельских населенных пункта, 61 населенный пункт без населения, 198 населенных пунктов – с жителями до 10 человек, 259 населенных пунктов – с жителями от 11 до 50 человек. Можно предположить, что к следующей переписи с карты республики исчезнут не только 61 населенный пункт без населения, но и 198 населенных пунктов с жителями до 10 человек.

Продолжается демографический процесс старения населения: в городах Мордовии жителей моложе трудоспособного возраста уменьшилось на 19387 человек и в сельской местности на 16322 человека. Численность нетрудоспособного населения возросла и составляет 23,4%.

Если проанализировать брачное состояние жителей Республики Мордовия то мы увидим, что на 1000 человек в возрасте от 16 лет и старше 423 человека обоего пола никогда не состояли в браке, 160 человек

разведены и 244 человека вдовы. Увеличивается число людей никогда не состоящих в браке и разведенных, увеличивается количество семей с одним ребенком, уменьшается количество многодетных семей. Эта ситуация показывает, что молодые семьи республики нуждаются в государственной поддержке для приобретения минимальной экономической самостоятельности, материальной и жилищной обеспеченности молодых семей, форсированного роста доходов, позволивших бы им обеспечить возрастающие потребности при рождении ребенка.

Отрицательное явление на демографическую составляющую республики оказывает высокий потенциал миграции, причиной которой прежде всего является низкий уровень заработной платы, отсутствие социальных перспектив и безработица.

В данной работе проведен анализ показателей, взятых из материалов переписи населения Республики Мордовия 2010 года, финансовых показателей по РФ за период 2000 – 2011 г.г. В результате исследования достигнута поставленная цель и решены поставленные задачи, а именно:

- установлена зависимость между экономическими, социальными, демографическими факторами и уровнем образования в республике.

Выявлена связь численности экономически активного населения с числом вузов, средних специальных учебных заведений и негосударственных учебных заведений. Растет количество студентов всех уровней образования, что говорит о экономической возможности родителей обеспечить своим детям получение достойного образования. Средние профессиональные учебные заведения республики обеспечивают высококвалифицированными кадрами предприятия региона. Выход из кризиса и экономическая стабилизация позволила государству выделить достаточное финансирование из Федерального бюджета на развитие всех уровней образования в стране, что в свою очередь обеспечит высокотехнологические отрасли производства конкурентоспособными кадрами.

Предположение, что не только экономика, демография и социальная сфера жизни влияет на уровень образования в республике, но и развитость образования способствует экономическому росту, росту благосостояния населения, а также улучшению демографической составляющей населения Республики Мордовия.

Использованные источники:

1. <http://www.gks.ru> – Федеральная служба государственной статистики.
2. Основные итоги Всероссийской переписи населения 2010 года по Республике Мордовия. Статистический сборник. <http://intoregions.ru/gols-820-1.html>

Филатова О.Е.
студент 4 курса
Беспамятнова Л. П.
доцент

кафедра бухгалтерского учета и аудита
ФГАОУ ВПО «Южный федеральный университет»
Россия, г. Ростов-на-Дону

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ МОДЕРНИЗАЦИИ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТНЫХ РЕГИСТРОВ

Аннотация: в статье рассматривается процесс становления современной системы учетных регистров бухгалтерского учета, современные проблемы и пути их решения.

Ключевые слова: учетные регистры, МСФО, банкротство, 1С.

Summary: the article is about of accounting registers modern system formation process, modern problems and ways of their decision.

Keywords: accounting registers, IFRS, bankruptcy, 1C system.

В 1996 г. принят федеральный закон «О бухгалтерском учете» №129-ФЗ. Согласно п. 3 ст. 5 которого организации самостоятельно формируют свою учетную политику, руководствуясь при этом законодательством РФ о бухгалтерском учете и нормативными актами органов, регулирующих бухгалтерский учет. Основными нормативными актами, регулирующими ведение бухгалтерского учета, являются Положения (стандарты) по бухгалтерскому учету, утверждаемые Минфином России и обязательные для исполнения всеми организациями на территории РФ (п. 2 ст. 5 закона №129-ФЗ).

В Положении по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ (приказ Минфина РФ от 29 июля 1998 г. №34н) определено, что при утверждении учетной политики утверждаются также и правила документооборота и технология обработки учетной информации. Формы учетных регистров бухгалтерского учета разрабатываются и рекомендуются Минфином РФ, органами, которым федеральными законами предоставлено право регулирования бухгалтерского учета, или федеральными органами исполнительной власти, организациями при соблюдении ими общих методологических принципов бухгалтерского учета.

Порядок формирования и утверждения учетной политики и внесения в нее изменений установлен в ст. 6 закона №129-ФЗ и ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации». Учетной политикой организации, в числе других, утверждаются формы первичных учетных документов, регистров бухгалтерского учета, а также документов для внутренней бухгалтерской отчетности.

Регистры бухгалтерского учета занимают промежуточное положение между первичными учетными документами и бухгалтерской (финансовой)

отчетностью: они систематизируют, накапливают и обобщают информацию первичных учетных документов, и, в свою очередь, являются основанием для составления бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Учетные регистры - это таблицы специальной формы, предназначенные для учетных записей на основе первичных документов.

Основные функции регистров:

1. Обобщение информации о фактах хозяйственной жизни.
2. Анализ хозяйственной деятельности экономического субъекта.
3. Контроль учетного процесса.

Совокупность применяемых организацией учетных регистров для отражения зафиксированных первичными учетными документами хозяйственных операций, взаимосвязь между этими регистрами называется формой бухгалтерского учета. Сейчас в России повсеместно распространена журнально-ордерная форма ведения бухгалтерского учета.

На настоящий момент предприятиям при разработке форм учетных регистров следует руководствоваться инструкцией по применению журнально-ордерной формы 1960 г. с учетом рекомендаций по ее применению 1992 г., а также методическими рекомендациями по организации бухгалтерского учета с использованием вычислительной техники. При применении этих документов необходимо опираться на План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности, утвержденный приказом Минфина РФ от 31 октября 2000 г. № 94н.

Получилось так, что журнально-ордерная система была разработана под План счетов, введенный с 1 января 1960 г., а после этого План счетов менялся 4 раза: в 1968, 1986, 1992 и 2000 гг. После введения Плана счетов в 1992 г. Минфин РФ разработал рекомендации по применению единой журнально-ордерной системы счетоводства, которая разъясняла ее применению с учетом нового Плана счетов.

Таким образом, журнально-ордерная форма рекомендована к применению, однако, методология ее применения в современных условиях Плана счетов 2000 г. и новых положений по бухгалтерскому учету не разработана.

Кроме того, в связи с развитием форм экономического взаимодействия и международной кооперации, на практике возникает проблема недостаточности установленных форм учетных регистров.

Так как подавляющее большинство предприятий использует автоматизированные системы ведения бухгалтерского учета, то обычно применяются встроенные в программный продукт набор различных отчетов, который и выполняет роль регистров. В пакете «1С» такие регистры формируются как отчеты двух видов:

1. Стандартные отчеты, которые отражают бухгалтерские итоги по счетам, субсчетам и объектам аналитического учета.
2. Специализированные отчеты, которые представляют специфическую информацию различных разделов учета (кассовая книга,

ведомость начисления амортизации ОС, анализ расходов на оплату труда, справки-расчеты и т.д.).

Однако на данный момент все больше проявляется необходимость в дополнении и расширении спектра регистров.

Например, при составлении отчетности по МСФО многие бухгалтеры сталкиваются с дилеммой: вести параллельный учет или трансформировать готовую отчетность. Среди программных продуктов уже есть решение этой проблемы. Например, «1С: Управление производственным предприятием 8» для упрощения составления отчетности предлагает трансляцию введенных данных в учетных регистры, формирующие международную отчетность. Таким образом, при той же нагрузке на бухгалтера в программе автоматически ведется параллельный учет. При этом план счетов параллельного международного учета заранее подстроен под составление отчетности. Первую половину (счета 100-500) составляют счета, отражающие итоговые значения разделов баланса, а вторую половину – показатели отчета о прибылях и убытках (счета 600-900).

Наименование	Код	З...	А...	В...	К...	Субконто 1	Субконто 2	Субконто 3
Служебный	000		АП					
Внеоборотные активы	100		А					
Текущие активы	200		А					
Собственный капитал и резервы	300		П					
Долгосрочные обязательства	400		П	✓				
Текущие обязательства	500		П	✓				
Выручка	600		П			(об) Номенклату...	(об) Ставки НДС	
Расходы на продажу	700		А					
Прочие доходы и расходы	800		П			(об) Виды доход...		
Прибыли и убытки	900		П					

Рис. 1. План счетов учета по МСФО.

Таким образом, появляются новые учетные регистры, обобщающие и систематизирующие поступающую информацию.

Возможно, в скором времени все организации перейдут на международную систему ведения учета, которая более проста и понятна для пользователей конечных пользователей отчетности и учетной информации.

Еще одна проблема, являющаяся актуальной на данный момент, – процесс финансового оздоровления предприятия, находящегося на стадии банкротства. В связи с возможными поправками в закон «О несостоятельности (банкротстве)» некоторые авторы предлагают ввести новые формы регистров, способствующих формированию необходимой информации для отражения свершившихся фактов хозяйственной жизни или систематизации и накопления информации для свершения предстоящих сделок.

Например, законодательно установлены пределы, когда сам должник не имеет права совершать определенного рода сделки, так как они могут оказать существенное влияние на величину кредиторской задолженности. В

связи с обязательным выполнением данных условий целесообразно представить в специальном регистре информацию, необходимую для принятия решения о возможности заключения предполагаемой сделки.

Дата	Балансовая стоимость имущества	5 % балансовой стоимости имущества	Сумма требований кредиторов	5 % суммы требований кредиторов	20 % суммы требований кредиторов	Сумма возникающей сделки	Возможность заключения сделки		
							самостоятельно*	с разрешения административного управляющего**	с разрешения собрания кредиторов**

* Указываются реквизиты договора.

** Уведомить кредиторов и уполномоченные органы не позднее, чем за тридцать дней до предполагаемой даты совершения сделки. Указываются реквизиты уведомления и договора.

Рис. 2. Ведомость расчета возможности заключения сделок в процедуре финансового оздоровления.

Одним из наиболее важных этапов финансового оздоровления является контроль за состоянием дебиторской и кредиторской задолженности, так как их увеличение означает и причину, и следствие возникновения неплатежеспособности, а следовательно, вызывает необходимость современных способов погашения задолженностей.

Следует проанализировать причины возникновения просроченной кредиторской и дебиторской задолженности в группировке по срокам их образования. Для их предлагается ввести еще два новых регистра.

№ п/п	Лица, предоставившие обеспечение	Размер обязательств должника, включённых в реестр требований кредиторов*	20 % размера обязательств должника	Реквизиты соглашения**	Размер обеспечения	Способ обеспечения
	Итого					

* На дату проведения первого собрания кредиторов.

** До дня принятия решения о введении программы финансового оздоровления.

Рис. 3. Регистр учета предоставленного обеспечения исполнения обязательств.

№ п/п	Лица, предоставившие обеспечение	Сумма требований кредиторов, включённых в реестр требований кредиторов**	80 % размера обязательств должника	Реквизиты соглашения	Размер обеспечения	Способ обеспечения
	Итого					

* При отсутствии согласия кредиторов, и суммы стоимости имущества должника, определённой на основании отчёта оценщика.

** На дату проведения первого собрания кредиторов.

Рис. 4. Регистр учета предоставленного обеспечения исполнения обязательств (согласно проекту закона).

Кроме приведенных проектов регистров существует еще целый ряд, направленный на помощь в анализе и процедуре выводов предприятия из банкротства.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что современная система учета в вопросе формирования регистров бухгалтерского учета недостаточно современна и не отвечает всем требованиям грамотного и детального ведения учета на предприятии. Однако введение МСФО и разработка программных продуктов для ведения международного учета, а также инициативы современных специалистов могут достаточно быстро реформировать систему учетных регистров и привести ее в соответствие со всеми современными требованиями.

Использованные источники:

1. Письмо Минфина РФ от 24 июля 1992 г. №59 «О рекомендациях по применению учетных регистров на предприятиях» // Финансовая газ. – 1992. – №34.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) (утв. Приказом Минфина РФ от 6 октября 2008 г. № 106н) // бюл. норматив. актов федер. органов исполн. власти. – 2008. – №44.
3. Проблемы разработки учетной политики предприятия в отношении форм учетных регистров. Никитина М.А. // Университет им. В.И. Вернадского. – № 1(32). – 2011. – 289 – 295 с.
4. Берко И.А. Учет и отчетность по МСФО в «1С: Предприятие 8.0» в вопросах и ответах: практ. Пособие. М.: ООО «1С-Публишинг», Питер, 2005. – 218 с.
5. Регистры бухгалтерского учета: поддержка в «1С: Предприятие 8» // БУХ.1С. – 2013. – №07.
6. «О несостоятельности (банкротстве)»: федеральный закон от 26.10.02 № 127-ФЗ. – М., 2002.
7. Проект федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» и иные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования реабилитационных процедур». – Режим доступа: www.economy.gov.ru.

Филлюшкина А.В.

студент 2 курса

Бахтиева Л.Р.

студент 2 курса

Пискунова Е.Ю., к.психол.н.

Ульяновский государственный технический университет

РФ, г. Ульяновск

ВЛИЯНИЕ СМИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ

Современное общество можно охарактеризовать как информационное общество. Развитие информационного общества невозможно без эффективного взаимодействия информационных потоков, массовой коммуникации и общественного мнения. При этом общественное мнение информируется и моделируется посредством множества факторов, среди которых на сегодняшний день нет более влиятельного института, чем средства массовой информации.

Такие информационные процессы, как возрастание скорости передачи сообщений, увеличение объема передаваемой информации и ускорение ее обработки, могут оказывать как позитивное, так и негативное влияние на человека. Данная тема особенно актуальна сегодня, когда заходит речь об отсутствии контроля над рынком средств массовой информации, неконтролируемой подаче информации различной аудитории, что, в конечном счете, пагубно сказывается на формировании морально-нравственных ценностей подрастающего поколения.

Общественное мнение - форма массового сознания, в котором проявляется отношение (скрытое или явное) различных групп людей к событиям и процессам действительной жизни, затрагивающим их интересы и потребности. Воздействие на общество через СМИ оказывает влияние на мнение каждого человека, формируя определенные эмоции и действия.

СМИ имеет психологическую регулятивную функцию. СМИ умеют не только информировать, но и воздействовать на психоэмоциональный тонус людей, формировать позитивные или негативные настроения. Такой результат достигается не только с помощью содержания, но и формой подачи.

Каким же образом СМИ удастся оказывать влияние на нас с вами и тем самым формировать общественное мнение?

Во-первых, следует отметить, что в XXI веке именно средства массовой информации дают возможность человеку узнать об обстановке в мире, получить самые свежие новости из любой части света. Естественно, что сам индивид не способен самостоятельно проверить данные факты на достоверность. Поэтому каждый из нас полагается на правдивость информации, любезно предоставленной журналистами. Выходит, что люди доверяют суждениям и оценкам происходящего средствами массовой информации. Тем самым, недобросовестные журналисты и некоторые

заинтересованные личности имеют превосходную возможность манипулирования общественным сознанием и, в результате, движением народных масс.

Во-вторых, продолжая тему манипуляции сознанием граждан, нельзя упустить из виду и то, что СМИ нередко являются посредником, который формирует у граждан определенное политическое сознание. При помощи грамотного **PR** политические партии и их лидеры способны в значительной мере повлиять на ход и результат народного голосования.

Кроме того, СМИ имеют грандиозные возможности для сплочения людей ради определенного действия. Это своего рода пропаганда, только направленная чаще всего на интересы самого социума, а не властей. К примеру, нередко при помощи телевидения, радио и Интернета, мы узнаем об акциях в поддержку больных детей. Это является одной из положительных функций (а их достаточно много) средств массовой информации.

В-третьих, многое зависит от того, каким образом преподносится событие, с какой точки зрения журналист освещает тот или иной факт. От трактовки новости корреспондентом зависит отношение общества к данному явлению.

Итак, из данных рассуждений можно сделать вывод о том, что в современном мире **СМИ являются важнейшим инструментом** формирования мнения в социуме и имеют огромное количество орудий влияния на общественное сознание.

Использованные источники:

1. Гаврилов А. А. Средства воздействия СМИ на общественное сознание в условиях информационного общества [Текст] / А. А. Гаврилов // Молодой ученый. — 2012. — №8. — С. 152-155.
2. Что такое «общественное мнение» и как СМИ формируют его сегодня? <http://xn--80ajoghfyj0a.xn--p1ai/chto-takoe-obschestvennoe-mnenie-i-kak-smi-formiruyut-ego-segodnya> (дата обращения 7.11.2015 г.)

*Хабибуллина Э.И.
студент 2 курса*

*Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
Институт управления, экономики и финансов
Общэкономическое отделение
Россия, г. Казань*

АСИММЕТРИЧНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ НА СОВРЕМЕННЫХ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКАХ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ОБЩЕСТВО

Информация — двигатель прогресса. Информация — основа существования рынка. Эти формулировки давно стали априори. На идеальном рынке так и должно быть: продавец дает полную и правдивую информацию покупателю, а покупатель понимает, какой продукт он собирается приобрести и его реальную цену. Но в условиях совершенной

конкуренции такая идеальная ситуация практически невозможна. В данной статье будет рассмотрена тема асимметричности информации как данность, условие существования рынков, отчего ее необходимость и ее непосредственное влияние на отраслевые рынки.

Ключевые слова: отраслевые рынки, асимметричность информации, взаимодействие участников рынка

В настоящее время понятие «асимметричность информации» актуально как никогда, особенно в условиях экономического кризиса и санкций по отношению нашего государства. Вроде бы отличная почва для строительства бизнеса и развития отраслей экономики внутри страны. Но, к сожалению, не все так гладко. Всегда и везде существовали недобросовестные производители и продавцы, которые при первой же возможности готовы предоставлять покупателям информацию, не соответствующую качеству товара, который они предлагают. Так что же представляет собой асимметричность информации? Рассмотрим подробнее.

Асимметричность информации отнюдь не новое понятие на рынке в целом, и соответственно имеет отношение и к отраслевым рынкам тоже. Для того чтобы разобраться с проблемой на уровне отраслевых рынков, попробуем дать полное определение самому понятию.

Рынки с асимметричной информацией - это такие рынки, где одни участники обладают информацией о товарах и услугах в большей степени, чем другие. Чаше это выглядит так: продавец какого-то продукта знает о товаре больше, чем покупатель. Из-за асимметричности информации происходит такая ситуация, что низкокачественные товары вытесняют с рынка высококачественные. Это явление иными словами можно охарактеризовать как отрицательный отбор. Суть его в том, что в условиях асимметричной информации участники сделок отличаются в худшую сторону от тех, кто в них не участвует. Например, на рынке страхования страховые компании поднимают цену страховки для снижения количества страхующихся здоровых людей.

Асимметричность информации – негативное явления на рынке, и государство использует разные методы его снижения, основанные на таких принципах, как:

1. принцип труднодоступности подделки, т.е. продавцу будут доверять другие участники, если его товар или услугу почти невозможно (или нецелесообразно) подделать.

2. принцип полного раскрытия. Если один продавец предоставляет благоприятную информацию о своем товаре, то его соперники будут вынуждены раскрыть свою информацию, даже если она у них менее выигрышна.

Асимметрия информации – это свойство, которое, по сути, присуще абсолютно любому отраслевому рынку, будь то рынок финансовых услуг, рынок автомобилей или медицина. В научной литературе, исходя из этого

факта, выделяют два типа асимметрии информации:

- скрытые характеристики;
- скрытые действия.

Остановимся на них более подробно.

Скрытые характеристики. Как уже ранее было отмечено, производители и продавцы всегда больше осведомлены о характеристиках товара или услуги, которую они предлагают. Также стоит учитывать и тот факт, что характеристики некоторых благ нельзя оценить в полной мере даже в процессе их потребления. Примером могут быть лекарства и косметические средства (о рынке медицинских услуг речь пойдет далее).

Скрытые действия. В данном же случае подразумеваются действия более информированного участника сделки, которые менее информированный не может уследить.

Какие обстоятельства важно учитывать в условиях асимметрии информации на рынке?

Во-первых, скрытые характеристики являются следствием свойств самого объекта рыночной сделки, то есть благ. Качество одних благ может быть выявлено до его потребления, качество же других – только в процессе потребления, то есть уже после покупки. Это товары, которые могут обладать скрытыми дефектами, обнаруживаемыми лишь в процессе эксплуатации. Еще могут быть и такие блага, качество которых невозможно выявить даже в процессе потребления. Исходя из вышеупомянутого, можем заметить, что два последних типа благ сами по себе порождают асимметрию информации. То же можно сказать и об участниках рыночной сделки, в рамках которой сами намерения противостоящей стороны в большинстве случаев обладают скрытыми характеристиками.

Во-вторых, наличие асимметрии порождает условия для злоупотребления ею, то есть для недобросовестного поведения участников. Если продавец знает, что определить качество его продукта не так просто, то почему бы ему не продавать менее качественный продукт по более высокой цене? Согласитесь, для продавца такое поведение будет вполне рациональным.

Асимметрия информации может касаться и качества, и цены. В плане асимметрии информации по качеству можно выделить 3 группы:

1. Товары, качество которых возможно определить до его покупки, то есть не требуется ни особого образования, ни особых вкусов, чтобы выделить тот товар, который вам нужен. Здесь асимметрия по качеству невозможна.

2. Товары, качество которых можно определить только после покупки. Асимметрия информации возможна.

3. Товары, качество которых почти невозможно определить даже после покупки в течение какого-то длительного времени.

Возможны и такие случаи: на рынке кредитов и рынке страхования асимметрия информации связана не с качеством услуги, а больше с

последующими неконтролируемыми действиями клиента. Если на товарных рынках чаще всего продавец имеет полную информацию, то здесь, наоборот, продавец имеет неполную информацию о своем клиенте. Клиент, в принципе, знает, как он станет себя вести, а продавец не знает о будущем поведении клиента.

Асимметрия информации по цене связана с двумя основными факторами:

1. Дополнительные затраты на получение информации. (К примеру, приезжий хочет найти жилье в незнакомом для него месте. Местные все знают о ценах в своем районе. У туриста нет возможности быстро что-то узнать.)

2. Дополнительные затраты на поиск наиболее удачного варианта.

Рассмотрим асимметричность информации на конкретном отраслевом рынке – рынке медицинских услуг и медикаментов.

Ассиметричная информация и рынок медицины

Перед каждым из нас рано или поздно встает вопрос о посещении медицинского учреждения. На рынке медицинских услуг асимметрия информации возникает в процессе выбора клиентами врача или лечебного учреждения, а также при определении непосредственно курса лечения. Клиент, желающий доверить свое здоровье к какому-то врачу, не имеет достаточных навыков для определения его квалификации. В результате, информационная асимметрия создает условия для рыночной власти лечебных учреждений, которая проявляется не только в необоснованном увеличении объемов услуг и цен на них сверх необходимого уровня, но и в понижении качества услуг.

Врачи, которым выгодно увеличить объем и стоимость оказываемой услуги, могут навязать клиенту соответствующий курс лечения, который им выгодно предоставлять. Кроме того, врачи-консультанты служат своеобразными посредниками на рынке медицинских услуг, рекомендуя клиентам дорогостоящие лекарства и услуги других врачей. Данное явление можно охарактеризовать как «спрос, стимулируемый производителями».

Не менее сильная асимметрия информации присутствует на рынке тех же лекарственных средств. Обычно полезность того или иного лекарства покупателю определить практически невозможно, а продавец-консультант заинтересован, в первую очередь, в максимизации продаж. Для снижения асимметрии информации на данном рынке внедряются такие ценностные нормы, как профессиональная и предпринимательская этика.

Государство же, в свою очередь, ужесточает требования к образовательным медицинским учреждениям и вводит процедуру лицензирования врачебных услуг. Тем не менее, асимметрия информации в данной сфере остается на высоком уровне и является одной из главных проблем в области здравоохранения, мешающей повысить качество медицинских услуг.

Подведем итоги

Обобщая вышесказанное, считаю необходимым отметить, что асимметрия на рынке, как негативное явление, существовало всегда, и искоренить ее очень сложно. Неэффективное функционирование рынков, ограничения конкуренции являются следствием асимметрии информации. Проблема асимметрии информации приобретает особо важную научную и практическую значимость. Все острее становится необходимость в теоретических разработках, позволяющих выявить последствия растущего влияния информации и асимметрии информации на экономические процессы, а также методов уменьшения негативного воздействия асимметрии информации как на субъекты рынка, так и на экономику в целом.

Использованные источники:

1. Микроэкономика. Учебное пособие - Под редакцией И.В.Новиковой и Ю.М.Ясинского
2. Экономическая сущность асимметрии информации и ее влияние на функционирование рынка/ Сибирская Академия Финансов и Банковского Дела
3. Нуреев, Р.Н. Курс микроэкономики, 2-е издание / Р.Н. Нуреев. – Москва, 2012 г. – 572 с.
4. Тарануха, Ю.В. Микроэкономика / Ю.В. Тарануха. – Дело и Сервис, 2014 г. – 608 с.
5. Симкина, Л. Г. Экономическая теория, 2-е издание / Л. Г. Симкина. – Санкт – Петербург, 2014 г. – 384 с.

*Халишхова Л.З., к.э.н.
доцент*

кафедра «Экономика»

*ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет им. В.М. Кокова»*

Россия, г. Нальчик

СИСТЕМА ИНДИКАТОРОВ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

В статье проблемы формирования систем оценки эколого-экономической эффективности развития региона, представлена система индикаторов устойчивого развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие, индикаторы оценки, стратегия развития.

Современная практика регионального стратегического планирования свидетельствует о положительных результатах его использования для эффективного решения социально-экономических проблем регионов, особенно тех, которые выбрали путь развития на базе модернизации регионального хозяйства. Главная цель, решению которой способствует разработка стратегий развития повышение уровня благосостояния людей и

формирование прочных основ дальнейшего устойчивого развития.

Стратегические альтернативы требуют систематической оценки. Это вызвано необходимостью определения отдачи от конкретной стратегии, ее выполнимости, степени связанных с ней рисков, сопоставительного анализа вложений и результатов.

Следует отметить, что пока не сформирована комплексная система оценки эффективности реализации стратегий развития.

Сложившийся характер развития хозяйства как регионов, так и России в целом, явно определяется как природоёмкий. В исследованиях, посвященных оценке эффективности реализации стратегий развития регионов, к сожалению, не всегда учитывается специфика влияния экологического фактора развития экономики [1, 2, 4].

Власти некоторых регионов и городов используют индикаторы оценки эффективности программ и стратегий устойчивого развития для обоснования необходимости финансовой поддержки из средств федерального бюджета, а также в качестве инструмента принятия политических решений.

Оценки социально-экономической стратегии развития регионов могут осуществляться при помощи системы индикаторов устойчивого развития, включающих систему целевых показателей эффективности ее реализации. Такая система индикаторов позволяет оценивать состояние природных ресурсов, тенденции социально-экономического и экологического развития, качество экономического роста в регионе.

В Кабардино-Балкарской республике отсутствует единая концепция экологической политики, где приводилось бы научное обоснование механизмов, приоритетов, принципов, обеспечивающих экологическую безопасность в регионе, высокий уровень здоровья населения и качество окружающей среды.

Назрела насущная необходимость разработки такой системы эколого-экономической оценки развития Кабардино-Балкарской республики, которая включала бы весь комплекс значимых направлений. В качестве таких направлений, нам представляется необходимым:

- разработка нормативно-правовой базы, обеспечивающей реализацию экологической политики;
- формирование механизма эффективного управления природными ресурсами и природоохранной деятельностью;
- развитие и совершенствование экономического и финансового механизмов рационализации природопользования;
- разработка системы непрерывного экологического образования, воспитания и повышения уровня экологической культуры;
- формирование и развитие общественного экологического движения.

Рассмотрим подробнее данные направления. Региональная экологическая политика республики формируется на базе основных положений концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию, государственной стратегии Российской Федерации по охране

окружающей среды и обеспечению устойчивого развития, основных положений Экологической доктрины Российской Федерации; республиканских целевых программ.

Отсутствие научно-обоснованной концепции развития и совершенствования экологического законодательства, наличие пробелов в законодательстве, недостаточно четкое и обоснованное разграничение полномочий и предметов ведения РФ и КБР в федеральном законодательстве по регулированию отношений в сфере охраны окружающей среды и природопользования формируют наиболее острый круг проблем нормативно- правового регулирования экологической политики КБР. В этой связи, наиболее приоритетными направлениями формирования нормативно-правовой базы экологической политики КБР следует назвать:

- разработку нормативно-правовой базы, направленной на совершенствование региональной системы управления охраной окружающей среды и природопользованием, включая осуществление обоснованного разграничения полномочий между государственным, региональным и муниципальным уровнями;

- совершенствование финансово-экономических механизмов в области охраны окружающей среды и природопользования;

- компенсацию материального ущерба гражданам от вреда их здоровью, причиненного неблагоприятным воздействием загрязнений окружающей среды;

- урегулирование экологических проблем при ликвидации и конверсии предприятий;

- регулирование экологических проблем сохранения биологического разнообразия при высоком уровне антропогенной нагрузки.

В ряду наиболее важных проблем управления природными ресурсами и природоохранной деятельностью следует отметить отсутствие эффективных систем экологического менеджмента и экологического аудирования. Опыт внедрения систем экологического менеджмента демонстрирует возможность достижения оптимальных соотношений между экономическими и экологическими показателями при реализации экологически безопасных способ управления производственными процессами.

Системы экологического менеджмента различных уровней решают задачи управления и обоснованного разграничения полномочий в области природопользования и охраны окружающей среды между федеральными, республиканскими органами управления и местными органами самоуправления, совершенствования систем учета и экономической оценки природных ресурсов; совершенствования систем лимитирования и лицензирования природопользования; повышения эффективности экологической экспертизы.

Среди обеспечивающих подсистем системы экологического

менеджмента следует отметить информационно-аналитическое сопровождение систем управления природопользованием, создание единого территориального кадастра природных ресурсов, повышение роли научно-исследовательских и проектных работ в управлении природными ресурсами и охраной окружающей среды.

В корректировке нуждаются экономический и финансовый механизмы по регулированию деятельности в области охраны окружающей среды и использования природных ресурсов в КБР [2].

Это вызвано слабой заинтересованностью природопользователей в соблюдении норм рационального природопользования, недостаточной регламентацией экономического и финансового механизмов рационального природопользования, недостаточным финансированием природоохранной деятельности, несовершенством системы платежей за природопользование, отсутствием экологических инвестиционных институтов, отсутствием системы позитивного стимулирования рационального природопользования, низкой инвестиционной активности в сфере ресурсосберегающих технологий [1].

Проблемы усугубляются отсутствием политической воли в реформировании финансово-экономических механизмов рационального природопользования и несовершенством нормативно-правовой и методической базы природопользования. Весьма негативно, кроме того, отражается недостаточный уровень квалификации сотрудников системы управления природопользованием и охраной окружающей среды. Стоит наметить ряд приоритетов и в этой области:

- реструктуризация налогооблагаемой базы посредством экономического стимулирования рационального природопользования. Такое стимулирование может носить позитивный характер (льготное налогообложение, кредитование), либо негативный характер (платежи: нормативные, сверхнормативные, компенсационные);

- внедрение рыночных отношений в природопользование и управление качеством окружающей среды;

- повышение инвестиционной активности в ресурсосберегающие технологии.

Формирование системы непрерывного экологического образования, воспитания и повышения уровня экологической культуры, представляется одним из наиболее значимых направлений системы эколого-экономической оценки развития Кабардино-Балкарской республики.

Приоритетными можно выделить следующие взаимосвязанные блоки проблем: подготовка и распространение средств наглядной агитации и информационной поддержки экологического образования в учреждениях общего, среднего, дополнительного и высшего образования; объединение школьных и студенческих коллективов вокруг социально значимых экологических проблем микротерриторий, районов, городов; совершенствование системы и качества экологического образования;

организация системы информационной поддержки экологического образования.

Доступ к экологическим, жизненно важным знаниям должен быть широко открыт всем, и особенно молодому поколению, у которого формирование сознания в экологически осложняющемся мире должно идти вместе с формированием их личности. Слишком многое стало зависеть от деятельности отдельного человека на Земле, чтобы экономить на его экологическом образовании.

Устойчивым феноменом общественного участия в разработке и реализации программ устойчивого развития территорий могут стать общественные экологические движения.

Развитие таких институтов как в центре, так и в регионах способствовало бы консолидации усилий экспертного сообщества и вовлечению гражданского общества для определения путей и реализации конкретных задач модернизации экономики для обеспечения устойчивого развития [3].

В республике следует обозначить широкий спектр экологических ситуаций с необходимым участием в них населения и экологически ориентированных общественных объединений граждан: недостаточный уровень подготовленности населения для участия и поддержки общественного экологического движения; низкий уровень участия населения и экологически ориентированных общественных объединений граждан в решении экологических проблем; отсутствие законодательных, иных нормативных правовых актов, а также методических документов по вопросам общественного экологического движения; отсутствие системы привлечения населения и экологически ориентированных общественных объединений граждан к обсуждению и решению экологических проблем; малая доступность экологической информации для населения и экологически ориентированных общественных объединений граждан.

Необходимо внести в региональные нормативные документы положения, позволяющие использовать механизмы материального обеспечения (аренда зданий, транспорта, оборудования и др.), льготного кредитования и налогообложения общественных экологических организаций, а также разработать нормативные документы, регламентирующие участие общественных организаций в выполнении социальных заказов на грантовой основе.

Таким образом, представленная система индикаторов устойчивого развития, с учетом экологического фактора имеет практическую направленность и может использоваться органами государственной власти субъектов Российской Федерации при реализации региональных стратегий.

Использованные источники:

1. Багова О.И., Пшукова Ф.Ф. Природоохранный подход в развитии экономики России // Экономика и социум. – 2014г. - №4-1(13). – с.564-567.
2. Маржохова М.А., Шатица Х.А. Феномен устойчивости саморазвития

территориальных экономико-экологических систем // Экономика и социум. 2014. -№4-3(13). – с.1092-1095.

3. Ульянова Н.В. Экологическое сознание и экологическая культура, проблемы и перспективы // Вестник ТГПУ. – 2007г. - №6-69. – с.57-61.

4. Хильчевская Р.И. Проблемы экологической экономики в свете концепции устойчивого развития // Экономика и математические методы. 1996. Т. 32. Вып. 3. с. 85-95.

Харламова Н.Д.
студент

Поволжский институт управления
имени П.А. Столыпина
Россия, г. Саратов

СНИЖЕНИЕ ТЕКУЧЕСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Краткая аннотация:

Статья посвящена поиску практических инструментов снижения текучести персонала на российском предприятии. В статье описываются подходы к выбору методов управления текучестью в условиях изменения внутренней среды предприятия. Внедрение новых технологий требует превентивных мер со стороны руководства по сохранению ключевого персонала.

Ключевые слова: производственный персонал, текучесть, методы и инструменты управления текучестью.

Сегодня многие российские предприятия сталкиваются с проблемой высокой текучести кадров. Изучением данной ситуации занимаются как экономисты-теоретики, так и экономисты-практики, сталкивающиеся с ухудшением результатов деятельности российских предприятий по причине частой смены ключевого персонала. В научной литературе принято говорить о следующих видах текучести персонала - активной, пассивной, внутриорганизационной и внешней. [1]

В том случае, когда речь идет о движении рабочей силы, обусловленном неудовлетворенностью работника рабочим местом (условиями труда, размерами компенсационного вознаграждения, содержанием работы), принято говорить об активной форме текучести. Текучесть, возникающую вследствие неудовлетворенности организации работником (несоблюдение трудовой дисциплины, неудовлетворительные результаты деятельности), принято относить к пассивной форме текучести персонала организации. Таким образом, активная и пассивная формы текучести различают причинами увольнения персонала организации. Причины текучести персонала могут быть различными: низкий уровень заработной платы, удаленность работы от места жительства, неудовлетворенность работой, плохие условия труда, неудобный график

работы. Все эти и многие другие причины зачастую являются для работника основанием для увольнения и поиска более подходящего места работы. Кроме того, текучесть может быть результатом негативного отношения к работе, низкой удовлетворенности работой в сочетании с возможностью получить надежную работу в другом месте, то есть состоянием рынка труда. С другой стороны, текучесть кадров - это нормальное состояние функционирующей организации, и, хотя высокая текучесть кадров может быть деструктивной, некоторый уровень текучести предполагается и может быть выгоден для организации. [2]

Таким образом, текучесть кадров выполняет ряд важных позитивных функций: межотраслевого и территориального перераспределения рабочей силы, квалификационно-профессионального продвижения кадров, обслуживания внешних и внутренних трудовых перемещений, вызванных техническим прогрессом.

Для снижения уровня текучести необходимо устранить причины, приводящие к ее росту или способствующие сохранению на высоком уровне. Поэтому необходима разработка комплекса управленческих решений, направленных на нормализацию уровня текучести, то есть приведение ее к уровню ниже критического значения. Традиционно, на предприятиях используют два инструмента снижения текучести персонала: материальное и нематериальное стимулирование. Материальное стимулирование включает заработную плату, премии, компенсационные выплаты. Нематериальное стимулирование «запускает в действие» мотивацию, основанную на реализации потребности работника выражать признательность и быть признанным, и заключается в передаче и распространении информации о результатах трудовой деятельности, достижениях в ней и заслугах работника перед коллективом или организацией в целом. В качестве мер морального стимулирования могут быть использованы похвала, официальное признание заслуг, награда, карьерный рост, повышение официального статуса должности, обучение, участие в интересном проекте, участие в конкурсе, привлечение к управлению и многие другие методы. [3]

Обзор источников периодической литературы позволил выделить наиболее актуальные и действенные инструменты снижения текучести персонала. Это премии лучшим работникам месяца по структурным подразделениям, ожидаемый эффект заключается в повышении заинтересованности работников в качественном выполнении своих обязанностей, повышении производительности труда. Отдельно отметим премии за новаторство, ожидаемый эффект от применения данного инструмента снижения текучести - проявление инициативы со стороны работников, желание и в дальнейшем реализовывать свои творческие возможности на данном предприятии. Ежегодные премии по итогам работы предприятия за календарный год способствуют формированию постоянного кадрового состава, закреплению молодых перспективных работников.

Рассмотрим опыт снижения текучести персонала на примере

промышленного предприятия ООО «Аргон», расположенного в Саратовской области. [4] ООО «Аргон» - крупнейший производитель углеродных волокон в России. Первая очередь производственных мощностей была введена в эксплуатацию в августе 1976 года. С тех пор предприятие является ключевым предприятием отрасли и производит высококачественные углеродные материалы для нужд военно-промышленного комплекса Российской Федерации. В настоящее время на предприятии проводится расширенная модернизация основных средств, существенно усовершенствован парк оборудования заводской лаборатории, что позволяет с уверенностью заявлять, что предприятие имеет не только бизнес-стратегию, но и кадровую политику для реализации данной стратегии. Высокое качество производимой продукции подтверждается дипломами различных конкурсов и конференций, неизменным участником которых является ООО «Аргон». Приоритетным направлением кадровой политики предприятия является омоложение кадрового состава. Активное участие в планировании ключевого персонала принимают руководители структурных подразделений, которые проводят анализ имеющихся вакансий и своевременно подают в отдел по работе с персоналом (ОРП) заявки на подбор кандидатов. Специалисты отдела профессионально проводят процедуру привлечения и отбора кандидатов. При привлечении кандидатов широко используются такие ресурсы как пресса, телевидение и Интернет. Кандидат, принятый на работу, проходит вводный инструктаж в отделе по охране труда и техники безопасности, получает спецодежду, знакомится с рабочим местом, изучает рабочую инструкцию. В течение десяти рабочих смен под руководством наставника работник проходит обучение профессии и сдает экзамен на допуск к самостоятельной работе.

На предприятии наблюдается «излишняя» текучесть среди аппаратчиков полимеризации. Высокая текучесть обусловлена невысоким уровнем оплаты труда, удаленность предприятия от основных транспортных сетей города, вредными условиями труда, напряженностью труда. Аппаратчики полимеризации обслуживают высокотемпературные установки, следят за технологическим процессом. Работают аппаратчики в круглосуточном режиме, продолжительность рабочей смены 12 часов. Условия труда относятся к категории «вредные» из-за углеродной пыли и использования в производственном процессе гидроцианида.

Анализ причин текучести показал, что управление текучестью требует не только пристального внимания со стороны руководства, но и разработки новых организационных инструментов, так как увольнение работников негативно воздействует на устойчивость и стабильность развития предприятия. Существенная роль в удержании вновь нанятого персонала (аппаратчиков полимеризации) принадлежит разработке инструментов нематериальной мотивации и развитию института наставничества.

Подводя итоги, следует сказать, что руководство предприятия и отдел по работе с персоналом в настоящее время активно реализуют мероприятия

по снижению текучести персонала и закреплению ключевого производственного персонала, среди которых отметим создание Банка наставников химического цеха по производству синтетического волокна. Низкий уровень информированности производственного персонала в ходе адаптации не дает уверенности, что их работа значима и есть возможности улучшения имеющихся умений и навыков. Новые работники без соответствующего сопровождения со стороны наставников могут испытывать «адаптационный кризис». Предстоит так же разработать и запустить обучающие программы для самих наставников. Большое значение для сокращения текучести имеет разработка и реализация планов перемещения работников внутри предприятия, в первую очередь молодых, с целью их профессионально - квалификационного роста и передвижения с малосодержательных на квалифицированные и перспективные виды работ.

Использованные источники:

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами: пер. с англ. / М. Армстронг. - 10-е изд. - СПб.: Питер, 2009. - с. 328
2. Ловчева М. Моральное стимулирование персонала // Кадровик. Кадровый менеджмент. -2008. - № 12. - с. 12
3. Нотченко В. Жукова М. Исследование проблемы высокой текучести кадров на промышленных предприятиях // Вестник Псковского государственного университета. Серия: Экономические и технические науки. - 2013. - № 2. - с. 7
4. Официальный сайт ООО «Аргон» <http://rus-carbon.ru>

*Хачемизова Э.А., к.э.н.
доцент*

*Майкопский государственный технологический университет
Россия, г. Майкоп*

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОДУКТОВЫХ ПОДСИСТЕМ В АПК

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы интеграции производства, создание межхозяйственных агропромышленных объединений, в которых сельскохозяйственное производство органически увязывается с промышленной переработкой продукции.

Ключевые слова: межхозяйственная кооперация, специализация, оптимизация, агропромышленный комплекс, производство, сельскохозяйственная продукция.

Специализация производства является одним из направлений повышения эффективности интенсификации животноводства. Рациональная специализация, создание животноводческих комплексов позволяют увеличить производство продукции, повысить его эффективность, а также решить социально-экономические проблемы организации и технологии производства. Широкая специализация – создание отдельных хозяйств, специализирующихся преимущественно на производстве молока, выращивании молодняка для пополнения дойного стада в других хозяйствах

или откорме скота.

В условиях межхозяйственной кооперации совершенствуются производственные отношения людей, возрастает их интерес к развитию производства всех хозяйственных подразделений, объединенных единым производственным процессом. Вместе с тем при специализации отмечается тенденция к интеграции производства, созданию межхозяйственных агропромышленных объединений, в которых сельскохозяйственное производство органически увязывается с промышленной переработкой его продукции.

Критериями эффективности специализации являются максимум продукции и минимум затрат, а хозяйственной эффективности – рентабельность, которая рассматривает установление экономически обоснованных цен, что может быть достигнуто при повышении экономического плодородия почвы, увеличении выхода продукции с каждого гектара земли.

Осуществление специализации, концентрации производства на основе межхозяйственной кооперации часто сопровождается снижением себестоимости продукции, повышением экономической эффективности, производительности труда. Специализация молочного скотоводства, как основная форма общественного разделения труда носит различный характер. Так, например, специализация работников молочных ферм и комплексов на отдельных производственных участках (доение, кормление и т.д.) позволяет более квалифицированно выполнять отдельные технологические операции по обслуживанию скота. Это дает возможность повысить производительность труда, снизить общие затраты труда на производство центнера молока. Важное значение имеет специализация труда мастеров машинного доения, операций по раздаче кормов, уборке навоза и т.д.

Внутрихозяйственная специализация отличается тем, что путем концентрации на одной ферме однородного по физиологическим и хозяйственно-полезным признакам скота дойного стада или выращиваемого ремонтного молодняка создаются специализированные бригады высококвалифицированного обслуживания соответствующих групп животных.

Принципами организации специализированных бригад являются: во-первых, материальная заинтересованность членов бригады в результатах хозяйственной деятельности, выполнении производственных заданий, во-вторых, их производственно-технологическая самостоятельность, в-третьих, закрепление скота и других средств производства, а также единоначалие, оптимальный размер и постоянный состав кадров.

Среди конкретных мер по обеспечению рационального обеспечения и специализации производства животноводческой продукции особая роль принадлежит научному обоснованию объемов производства и продажи определенных видов продукции, строгой дифференциации ее в зависимости от зональных особенностей производства, условий хозяйствования отдельных предприятий.

Структурная перестройка экономики путем концентрации капитальных вложений на приоритетных направлениях развития требует использования новых подходов к управлению межотраслевыми пропорциями на основе математического моделирования.

С точки зрения системных исследований, АПК представляется как сложная иерархическая система, включающая в себя взаимосвязанные подкомплексы (зерновой, молочный, мясной и т.д.). В свою очередь каждый подкомплекс представляет собой подсистему взаимосвязанных отраслей по производству одного или нескольких сопряженных видов продукции.

На уровне продуктового подкомплекса под оптимальной производственно-отраслевой структурой подразумевается такая, которая обеспечивает устойчивую сбалансированность в процессе расширенного воспроизводства с позиции определенного критерия оптимизации. При этом наилучший вариант развития подкомплекса достигается за счет структурных сдвигов путем межотраслевого перераспределения производственно-финансовых и трудовых ресурсов. В данном случае необходимо учитывать наиболее существенные факторы и условия процесса воспроизводства по всем звеньям рассматриваемого цикла.

Использование математических моделей к оптимизации структуры сложных межотраслевых комплексов требует определенного уточнения. Оптимизацию производственно-отраслевой структуры следует понимать как поиск решения, которое обеспечивает устойчивую сбалансированность в процессе расширенного воспроизводства при наиболее эффективном функционировании системы с позиции заданного критерия. В качестве критерия оптимальности могут быть приняты: максимум производства конечной продукции при ограниченных ресурсах; максимум эффективности использования ресурсов при обеспечении получения необходимого объема конечной продукции и т.д.

При построении модели целесообразно учитывать наиболее существенные факторы и условия процесса воспроизводства по всей технологической цепочке от производства сельскохозяйственного сырья до получения конечного продукта.

Использованные источники:

1. Куев А.И. Модели наилучшего использования ресурсов в сельском хозяйстве. - М.: Финансы и статистика. 1994.
2. R. K. Tuguz, G. V. Tsalov, E. A. Hachemizova. Application of methods of optimal planning in the meat and dairy subsector of the agribusiness // «Asian Social Science» (ASS). Vol. 11, No. 8; 2015. URL: <http://dx.doi.org/10.5539/ass.v11n8p277>

ОПТИМИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В данной статье рассматривается модель оптимизации структуры производства агропромышленного объединения, а также сбалансированность развития агропромышленного комплекса за счет оптимизации межотраслевых пропорций, о необходимости координации межотраслевых связей сельского хозяйства, мясной, молочной промышленности.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, оптимизация, сельскохозяйственная продукция, производство, эффективность.

Прибыль – это экономический показатель, который создает определенные гарантии для дальнейшего функционирования и развития предприятия, помогает преодолевать последствия влияния неопределенности и риска, сопутствующих деятельности перерабатывающего предприятия.

В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться получить, по крайней мере, тот объем прибыли, который не только позволил бы прочно удерживать свои позиции на рынке сбыта, но и обеспечил дальнейшее развитие.

Оценка экономической эффективности, как правило, требует учета затрат и результатов, связанных с реализацией конкретной плановой стратегии. В этом случае оценка предстоящих затрат и результатов при определении экономической эффективности должна осуществляться в пределах расчетного периода. При этом соизмерение разновременных показателей осуществляется путем приведения (дисконтирования) их к ценности в начальном периоде. Дисконтирование капитальных затрат и прибыли проводится с учетом того, что финансовые ресурсы имеют временную ценность.

В модели оптимизации структуры производства агропромышленного объединения в качестве критерия оптимизации используется оценка дисконтированной прибыли в течение расчетного периода времени за вычетом капитальных затрат, необходимых для выполнения плана.

Анализ и оценка экономической эффективности деятельности предприятий, входящих в агропромышленное объединение, являются очень важным этапом финансового анализа в целом кооперативного формирования. Эффективность может рассматриваться с разных сторон: с точки зрения затрат, планирования объема производства, прибыли, внутрихозяйственных резервов при анализе вариантных стратегических решений по управлению предприятием, направленных на определенные

цели.

Основной целью в условиях рынка является получение максимальной прибыли. Однако, учитывая то обстоятельство, что в большинстве случаев экономические задачи предполагают достижение одновременно ряда экономических показателей эффективности, эти задачи решаются с помощью методов векторной оптимизации.

С позиции интересов предприятий, входящих в агропромышленные объединения, в качестве критерия использовать сумму дисконтированной прибыли в течение расчетного периода времени, полученной в результате оптимизации плана развития объединения за вычетом капитальных затрат, необходимых для выполнения плана (с учетом процентной ставки на кредиты для выполнения программы), или удельное значение этого критерия.

Сбалансированность развития АПК за счет оптимизации межотраслевых пропорций является одной из важнейших функций управления экономикой. Концентрация капитальных вложений на приоритетных направлениях развития требует оптимизации межотраслевых пропорций на основе экономико-математического моделирования.

С точки зрения системного подхода, АПК региона представляется как сложная иерархическая система, включающая в себя взаимосвязанные продуктовые подкомплексы (зерновой, молочный, мясной и т.д.). В свою очередь, каждый продуктовый подкомплекс представляет собой подсистему взаимосвязанных отраслей по производству одного или нескольких видов конечной продукции.

Один из возможных вариантов в методическом плане оптимизации производственно-отраслевой структуры АПК – это последовательное агрегирование подкомплексов, вплоть до оптимизации его структуры в целом. При таком подходе нет необходимости в разработке сложной единой модели АПК с детальным описанием условий функционирования отдельных отраслей.

Современные предприятия молочной промышленности оснащены высокопроизводительными технологическими линиями, эффективность функционирования которых возможна только при своевременной загрузке сырьем требуемого объема и качества. В связи с тем, что важное значение приобретает ритмичность обеспечения сырьем этих предприятий возникает задача оптимизации производства сельскохозяйственных предприятий с учетом потребностей перерабатывающих в сельскохозяйственном сырье по разным периодам. Эта задача позволяет определить размеры и структуру отраслей растениеводства и животноводства, размеры необходимых ресурсов, объекты поставок молока на переработку.

С решением отмеченных проблем возникает необходимость в координации и сбалансированности межотраслевых связей сельского хозяйства, мясной, молочной промышленности и других отраслей АПК.

Процесс принятия решений в локальном молочном АПК является

достаточно благоприятной почвой для применения методов оптимизаций.

Исходя из финансово-экономического анализа двух заводов, можно сделать вывод о том, что для повышения эффективности производства необходимо разработать рациональные методы управления издержками. На одном из заводов, например, высокие затраты на производство молока не компенсируются выручкой от его продажи. Безусловно, необходимо проводить мероприятия по снижению уровней компонентов, содержащих затраты. Если проанализировать структуру затрат на производство молока, то заметно, что наибольший удельный вес составляют затраты на сырье. Это указывает на то, что возможны варианты кооперации молзаводов с другими видами предприятий АПК для снижения удельного веса стоимости сырья. Кооперация двух заводов и их привязка к производству может значительно повысить эффективность переработки молока.

Использованные источники:

1. Тхакушинов Э.К. Подходы к оценке инвестиционного риска региона // Современные научные исследования и инновации. Декабрь, 2012. URL://web/snauka.ru/issues/2012/12/19156
2. Хачемизова Э.А. Формирование эффективного хозяйственного механизма управления инвестиционным процессом // Экономика и социум. –2014. – Выпуск № 4(13) (октябрь-декабрь). – С.160-162. URL: <http://www/iupr.ru>

Хушт Р.И.

студент ЭБ1534

Кох М.Н., к.психол.н.

доцент

ФГБОУ ВПО Кубанский государственный

аграрный университет

Россия, г. Краснодар

ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

В условиях современной экономики «инновация» раскрывается как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых технологиях и новой продукции. Во всем мире инновации сегодня — это не прихоть, а необходимость выживания, сохранения конкурентоспособности и дальнейшего процветания предприятия.

Существенным значением для любого предприятия является внедрение и разработка новых товаров и/или услуг как средство увеличения конкурентоспособности и устранения зависимости компании от несовпадения жизненных циклов производимой продукции. Обновление продукции фирмы в современное время должно идти максимально быстро, учитывая постоянно меняющиеся запросы потребителей.

Инновации в экономической науке принято разделять на:

- технологические, которые распространяются на способы производства;
- нетехнологические, которые затрагивают факторы социального характера;
- продуктовые, которые связаны с изменениями в товарах и/или услугах.

Инновационная деятельность, сама по себе, представляет собой процесс, который направлен на воплощение результатов научных разработок и исследований иных научно-технических достижений в усовершенствованный или новый продукт, который реализуется на рынке, новый технологический процесс, используемый в практической деятельности.

Процесс распространения инноваций обычно называют диффузией технологий. В основном скорость диффузии зависит от результативности технологической инновации. Причем, чем больше число организаций использовало данную инновацию, тем выше потери тех организаций, которые ее не использовали. Более того, чем быстрее компания начнет вести инновационную деятельность, тем быстрее она сможет догнать лидеров. В этой связи закономерно возникает востребованность выделения причин, которые связаны с инновационной активностью компаний.

Потребители и производители в процессе использования устаревшей технологии и техники получают дифференциальный убыток, в результате чего просто вынуждены уменьшать издержки производства на основе инноваций. Компании, которые первые освоили инновации, имеют возможность сокращать издержки своего производства, а так же снижать стоимость реализуемой продукции, следствием чего является укрепление своих позиций в конкурентной борьбе с субъектами рынка, которые предлагают аналогичную продукцию. Из этого можно сделать вывод о том, что выживаемости субъектов рынка в конкурентной борьбе способствует инновационная деятельность.

Для того, чтобы любая компания была максимально конкурентоспособная на конкретном рынке или его сегменте требуется применять высоко-эффективные системы, формы и модели управления инновационной деятельностью. Эти системы управления способствуют постоянному повышению качества выпускаемых товаров и/или услуг, а так же обеспечивают увеличение уровня удовлетворенности потребителей. Инновации ориентированы на рынок, на конкретного потребителя. Уровень качества продукции обеспечивается продуктивным управлением инновационной деятельностью. Процесс формирования качества обеспечивается использованием инноваций на предприятии.

Управление инновациями представляет собой органическое сочетание правовых, экономических и других факторов, которые формируют конкурентные преимущества, в котором инновация подразделяется на 2 группы:

- системные;
- функциональные.

К системным, в основном, относят такие инновации, которые затрагивают не одну, а несколько функций управления и вызывают востребованность во внесении изменений в содержание элементов системы.

К функциональным, в основном, относятся такие инновации, которые затрагивают цели одной функции управления и не требуют структурных изменений в системе.

Сам по себе инновационный процесс охватывает большое количество как и участников, так и заинтересованных предприятий. Инновационный процесс может осуществляться в региональных, местных, межгосударственных и государственных границах. Все участники имеют свои цели и учреждают свои структуры для их достижения.

Для начала стоит изучить и рассмотреть многообразие внутрифирменных организационных форм — от выделения особой роли участников инновационной деятельности внутри предприятия в лице рабочих до образования специальных инновационных подразделений.

Предприятия в уже достаточно развитых корпорационных структурах делятся на два уровня:

- на уровень обычной организации, которая не включает в свою структуру иные организации;
- на уровне корпорации, который включает в себя иные организации, которые управляются холдинговой компанией.

Все это, соответственно, приводит к образованию разнообразных инновационных организационных форм.

В современных условиях в самых крупных предприятиях сложились устойчивые механизмы управления научно-технической деятельностью, которые отражают особенности процесса интеграции науки и производства, все большую ориентацию исследований и разработок на рыночные потребности, увеличение влияния рыночных факторов на определение стратегических позиций предприятий. Новые задачи повлекли за собой изменения в системе связей как по вертикали — между всеми уровнями, так и по горизонтали — между подразделениями научно-производственно-сбытовой цепи. Новым стало возникновение и развитие интегрированных систем управления процессом инновации, выделившимся из общей системы управления производством и выпуском традиционной продукции, которая в ряде случаев учитывает и психо-логические качества потенциальных клиентов, их предрасположенность [455].

Создание в самых крупных компаниях единых научно-технических комплексов, которые объединены в единый процесс исследования и производства является особенностью современного этапа развития инновационной деятельности любого предприятия.

В 80-е годы отчетливо проявилась тенденция к переориентации направленности научно-технической и производственно-сбытовой

деятельности в инновационной политике самых крупных предприятий. Прежде всего, она выражалась в стремлении к увеличению в ассортименте выпускаемых товаров и/или услуг удельного веса новых наукоемких изделий, сбыт которых ведет к расширению сопутствующих технических услуг: консультационных, лизинговых и других. С другой стороны, отмечается стремление к сокращению издержек производства традиционных товаров и/или услуг.

На наш взгляд, в современных условиях инновации не могут формироваться исключительно на основе частных инвестиций, так как многие отечественные предприятия имеют слабую финансовую устойчивость и испытывают дефицит ликвидных средств. В этой ситуации особая важная роль лежит на государстве, которое может формировать на основе частных запросов некий государственный заказ на те или иные формы инновационного продукта, адресу этот заказ НИИ и опытно-конструкторским бюро. Одним из актуальных условий стимулирования применения и апробации инновационных разработок является развитие разных форм государственно-частного партнерства.

Использованные источники:

1. Блоховцова Г.Г. Социокультурный потенциал гуманитарного творчества в искусстве, науке и образовании: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата философских наук / Южный федеральный университет. Ростов-на-Дону, 2011
2. Бочкова Т.А. ГМО как следствие эволюции рынка / Т.А. Бочкова, М.Д. Строганова, Е.Б. Орлова // Международная научно-практическая конференция по актуальным вопросам экономики и гуманитарных наук в 2015 году. Материалы научно-практической конференции, 2015. - С. 21-24.
3. Власова Н.В. Конкурентоспособность сельского хозяйства как путь его эффективного развития в Российской экономике / Н.В. Власова // Проблемы и перспективы развития аграрного рынка. сборник научн. статей. под редакцией М.П. Дулина. Краснодар, 2013. - С. 91-101
4. Киященко Е.А. Социологическая оценка эффективности управления социальными службами / Е.А. Киященко, Н.В. Власова // Всероссийская научно-практическая конференция по итогам 2014 г. Материалы всероссийской заочной научно-практической конференции по экономике и гуманитарным наукам. 2014. - С. 086-091.
5. К вопросу о роли интеллектуального потенциала в стимулировании развития малого и среднего бизнеса Краснодарского края / С.Ю. Андреев, А.И. Сергеева, Е.А. Мищенко, Е.М. Дрофичева // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2014. – №06(100). С. 880 – 892. – IDA [article ID]: 1001406057. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2014/06/pdf/57.pdf>,
6. Сурженко Л.В. Реализуемость личностных ценностей преподавателей высшей школы в аспекте профессионального выгорания / Л.В. Сурженко //

*Целищева Е.Ф.
старший преподаватель
кафедра экономики и управления
Российская Академия народного
хозяйства и государственной службы
Уральский институт управления - филиал
Россия, г. Екатеринбург*

МЕТОДОЛОГИЯ ПРОВЕДЕНИЯ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ДЛЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ КУЛЬТУРЫ

Аннотация. Статья посвящена анализу факторов внутренней и внешней среды одной из музыкальных школ города Екатеринбурга. В работе используются методы SWOT и PEST анализа, предлагаются сценарии, обоснован базовый сценарий развития учреждения. Результаты исследования могут быть полезны при написании программ развития аналогичных учреждений образования, культуры.

Ключевые слова: муниципальное учреждение, музыкальная школа, SWOT-анализ, внутренняя и внешняя среда.

Метод SWOT является одним из наиболее известных инструментов комплексного анализа внешней и внутренней среды. Несмотря на то, что метод достаточно широко популярен у коммерческих организаций, в бюджетной сфере он почти не используется. На наш взгляд, некоммерческие организации не меньше коммерческих нуждаются в применении SWOT-анализа. Он помогает максимально полно и подробно оценить текущую ситуацию и спланировать деятельность на перспективу. Особенно актуален этот метод в тех случаях, когда учреждение планирует выйти на рынок платных услуг и нуждается в разработке маркетинговой стратегии.

В последнее время появляются статьи, посвященные исследованию возможности применения SWOT-анализа для учреждений образования, здравоохранения. Однако, лишь единичные исследования посвящены возможностям применения методов менеджмента для образовательных учреждений культуры. [5, с.27]

Проведение анализа факторов внутренней и внешней среды в учреждении может быть обусловлено, как минимум, тремя причинами: необходимость разработки стратегии развития учреждения, необходимость оценки привлекательности оказываемых учреждением услуг, возможность выявления скрытых резервов [6, с.312]. Не является исключением и МБОУК ДОД Детская музыкальная школа №8 города Екатеринбурга (далее, ДМШ8). Учредитель – Администрация муниципального образования – поставила

перед руководителем музыкальной школы задачу разработать программу развития учреждения. Анализ факторов внутренней и внешней среды должен стать важной частью программы развития школы, и призван обосновать цели и задачи учреждения на перспективу.

Исследуемое учреждение работает в Чкаловском районе города Екатеринбурга и является единственным муниципальным учреждением дополнительного образования детей в сфере культуры на территории активно застраиваемого микрорайона Вторчермет. МБОУК ДОД Детская музыкальная школа № 8 начала свою работу в 1961 году.

В школе обучается 350 детей на бюджетной и коммерческой основе. Школа предоставляет широкий перечень услуг для детей от 3 лет. Образовательная деятельность ведется по 12 специальностям (фортепиано, скрипка, виолончель, домра, аккордеон, баян, гитара, балалайка, вокал, саксофон, флейта и синтезатор). Сложился стабильный и высокопрофессиональный коллектив преподавателей, насчитывающий 25 человек. Ученики школы регулярно принимают участие в концертах и конкурсах, занимают призовые места. До последнего времени руководство школы надеялось на переезд в новое здание с большим концертным залом, однако строительство нового здания было отложено муниципалитетом.

Анализ внутренней среды рекомендуется проводить по направлениям: кадровое обеспечение, ресурсное обеспечение, процесс оказания услуги, результат (качество) [7, с. 28]. В дальнейшем мы будем придерживаться этого алгоритма. Анализ внутренней среды ДМШ8 позволил выделить сильные и слабые стороны (таблица 1).

Таблица 1

Сильные и слабые стороны МБОУК ДОД Детская музыкальная школа №8

Сильные стороны	Слабые стороны
1) Длительный опыт работы 2) Широкий спектр услуг по музыкальному профилю (как платных, так и бесплатных) 3) Стабильность и высокая квалификация педагогического состава 4) Высокая заработная плата в сравнении с заработной платой работников аналогичных учреждений 5) Дифференциация предоставляемых услуг — услуги охватывают различные потребности детей от 3 до 15 лет 6) Стабильный показатель поступления в средние и высшие профессиональные учреждения по специальности	1) Недостаточное использование инновационных педагогических технологий в сфере музыкального образования, информационных технологий 2) Снижение интереса учащихся старших классов к занятиям музыкой 3) Незначительный приток молодых специалистов/старение кадрового состава 4) Высокий уровень расходов в расчете на одного учащегося порождает ощущение низкой эффективности бюджетных средств 5) Очень маленький концертный зал

Высокий уровень квалификации педагогов, большое количество педагогов с высшей категорией обеспечивает достаточно высокий уровень

средней заработной платы (в сравнении с другими муниципальными учреждениями Екатеринбурга). С 2015 года учреждение перешло на эффективный контракт, что гарантирует в дальнейшем заинтересованность педагогов в повышении показателей эффективности деятельности учреждения в целом. Однако в будущем важным условием достижения наилучших результатов будет детальная проработка критериев эффективности [13, с.25].

Выпускники учреждения поступают в учреждения профессионального образования, сохраняются стабильно высокие показатели поступления в СУЗы и ВУЗы. Некоторые из выпускников строят музыкальную карьеру, работают в музыкальных коллективах.

Большой контингент учащихся, наличие очереди на место говорит о высоком качестве работы учреждения, обеспечивающем стабильный спрос на услуги.

Сильные стороны учреждения – результат эффективной работы руководителя и команды, но в перспективе необходимо обеспечить сохранение достигнутых показателей на достаточно высоком уровне. Залогом успеха является расширение спектра как платных, так и бесплатных услуг для детей, развитие педагогического состава (повышение квалификации, привлечение молодых педагогов, мониторинг эффективности педагогов и совершенствование механизма стимулирования), повышение качества услуг, увеличение заинтересованности детей и педагогов в участии и победах на конкурсах, фестивалях, конференциях.

Важным направлением работы является профессиональная ориентация учащихся старших классов, дальнейшее повышение показателя поступления выпускников в профессиональные образовательные учреждения, участие в творческих коллективах.

В перспективе учреждению необходимо сосредоточить особые усилия на решении проблем (устранении слабых сторон).

В кадровой сфере наиболее важной проблемой является развитие не только профессиональной, но и педагогической квалификации преподавателей, расширение применения наряду с информационными инновационных педагогических технологий. Значительные возможности для учреждений данной сферы связаны с интеграцией научного и учебно-педагогического потенциала учреждения [3, с. 74]. В дальнейшем планируется сосредоточиться на аккумуляции и распространении опыта применения инноваций, что позволит учреждению укрепить репутацию площадки для диалога между педагогами и места для проведения круглых столов и конференций.

Технологии не стоят на месте - появляются новые направления в музыке, усовершенствованные музыкальные инструменты. Однако в настоящий момент школа недостаточно активно использует информационное пространство, мало ориентируется на современные направления развития музыкального искусства. В итоге дети, по достижении

переходного возраста теряют интерес к музыке и занятиям в школе. Проблему можно и нужно решить за счет введения вариативной части учебного плана.

Достаточно актуальна для ДМШ8 проблема непривлекательности учреждения как места работы для молодых специалистов. Необходимо изменить подходы в кадровой политике, применять более активно инструменты коучинга молодых специалистов [12, с. 166]. Система мотивации и стимулирования педагогов, а также модель эффективного контракта, применяемого в учреждении не позволяют обеспечить стабильный и достойный доход педагогам моложе 30 лет, с небольшим опытом работы и невысокой квалификацией.

Высокий объем расходов в расчете на одного учащегося позволяет говорить о снижении экономической эффективности учреждения. Включение в учебный план занятий в малых группах могло бы снизить расходы на оказание услуг в расчете на одного ученика.

Таким образом, всеми выявленными проблемами учреждение способно управлять, но необходим план мероприятий (дорожная карта) для их решения.

В деятельности любой организации могут возникать изменения, порожденные влиянием факторов внешней среды. В зависимости от последствий – положительных или отрицательных – их принято делить на возможности и угрозы. Также, на основе применения метода PEST анализа, можно классифицировать все факторы внешней среды на социальные, географические, экономические, технологические. В соответствии с этим алгоритмом проводился анализ музыкальной школы.

Социальные факторы. Рост численности населения в Чкаловском районе города Екатеринбурга приводит к увеличению спроса на услуги дополнительного образования детей. Однако, в течение последних лет контингент учащихся на бюджетной основе не увеличивался. С одной стороны это снижает доступность услуги. С другой - формирует стабильно растущий спрос на платные услуги, а также создает возможность для отбора наиболее талантливых и одаренных детей для обучения на бюджетной основе. Проблема ограниченности ресурсов (кадровых, материально-технических) не позволят резко увеличить объемы оказания услуг в ответ на динамично растущий спрос.

Географические факторы. Детская музыкальная школа №8 расположена на географической периферии города. Это является скорее преимуществом, нежели недостатком, так как отсутствуют прямые конкуренты.

Экономические факторы. Стабильному функционированию учреждения угрожает риск снижения бюджетного финансирования. В последние годы для целей развития учреждения, расширения материально-технической базы, увеличения помещения школы, повышения квалификации педагогических работников и руководства средств выделяется из бюджета

недостаточно. В период кризиса в первую очередь происходит сокращение расходов, которые тесно связаны с показателями эффективности деятельности учреждения и качества услуг – участие в конкурсных, творческих мероприятиях, повышение квалификации педагогов и др. Развитие платного направления в условиях экономической нестабильности также затруднено, так как платежеспособность родителей учащихся напрямую зависит от доходов семьи

Технологические факторы. Рост применения информационно-коммуникационных технологий во всех сферах жизни общества обуславливает необходимость развития материально-технической базы и повышения компьютерной грамотности педагогических кадров. Компьютерные клубы, спортивные секции, секции механики и робототехники, а также телевидение и Интернет являются конкурентами музыкальной школы в борьбе за целевую аудиторию. Музыкальное дело перестало быть популярным. Однако, в последнее время на телевидении проводится политика популяризации музыкальных и вокальных конкурсов, в том числе среди детей. Технологические факторы формируют не только угрозы, но и дополнительные возможности, в числе которых развитие дистанционных технологий оказания услуг музыкального образования, поведение интерактивных дистанционных конкурсов, фестивалей.

Таблица 2

Факторы внешней среды МБОУК ДОД Детская музыкальная школа
№8

Возможности	Угрозы
1) Уникальность услуг/отсутствие конкуренции в районе	1) Сокращение финансирования из бюджета и снижение платежеспособности потребителей
2) Рядом расположены общеобразовательные учреждения и детские сады	2) Утечка кадров
3) Развитие новых направлений в музыке	3) Быстрое устаревание используемых технологий
4) Развитие дистанционного образования	4) Много конкурентов, предоставляющих услуги-заменители
5) Растущий спрос на услуги в связи с ростом числа потребителей	5) Непопулярность профессии музыканта
6) Возможность модернизации материально-технической базы за счет участия в государственных программах	
7) Развитие услуг аутсорсинга	

Любая организация, вне зависимости от своей деятельности меняется под действием внешних и внутренних факторов. Руководитель всегда стремится предвидеть эти изменения, с целью предотвращения негативных последствий. Основой научного подхода подобного прогнозирования является системный анализ сочетания факторов внешней и внутренней среды, который позволяет оценить текущую ситуацию и сформулировать цели на будущее [1, с.148-151, 10, с.70].

**Модель проведения комплексного анализа
факторов внутренней и внешней среды**

	Сильные стороны	Слабые стороны
Возможности	Сочетание сильных сторон и возможностей	Сочетание слабых сторон и возможностей
Угрозы	Сочетание сильных сторон и угроз	Сочетание слабых сторон и угроз

Сочетание сильных сторон и возможностей. Значительный опыт работы и высокая квалификация педагогического состава позволяет не только принимать участие в творческо-конкурсной деятельности, но и завоевывать призовые места. Появление все большего количества новых конкурсов регионального и национального уровня позволит сформировать и закрепить бренд музыкальной школы. Благодаря различным государственным программам появляется возможность модернизации материально-технических ресурсов, повышения квалификации педагогического состава.

Сочетание слабых сторон и возможностей. Недостаточный уровень знаний в области музыкальной педагогики можно нейтрализовать, если учесть эту проблему при формировании показателей эффективного контракта педагогов. Можно воспользоваться методикой дезагрегирования для трансформации показателей эффективности учреждения в показатели эффективности педагогов [14, с.57].

Сфера применения аутсорсинга становится все шире. Он применяется в виде кейтеринга, клининга, но можно предложить рассмотреть вопрос об IT-аутсорсинге [11, с.303]. Можно использовать также услуги компании для организации концертных мероприятий и благодаря этому наконец-то решить проблему маленького концертного зала. Определенные шаги в этом направлении уже наметились – музыкальная школа проводит конференции по проблемам инноваций в преподавании музыкального искусства на площадке высшего учебного заведения. Есть также социальные проекты, позволяющие использовать концертные площадки вне школы – проводятся концерты в учреждениях образования и культуры, на городских и областных мероприятиях.

Сочетание сильных сторон и угроз. Наиболее сильную угрозу представляет снижение финансирования из бюджета, сокращение объемов муниципального задания. Ее можно нейтрализовать за счет расширения номенклатуры платных услуг. Необходимо составить план развития внебюджетной деятельности учреждения на период до 2020 года, обосновать эффективность различных платных услуг. При этом можно использовать методику бизнес-планирования [9, с. 70]. Можно рассмотреть вопрос об изменении статуса учреждения с бюджетного на автономное. Большое количество конкурентов в сфере платных услуг-субститутов вызывает

необходимость проведения мероприятий активного маркетинга. Рекомендуется, например, провести позиционирование школы на рынке услуг музыкального образования [2, с. 68].

Сочетание слабых сторон и угроз. Устаревшая материально-техническая база может существенно снизить интерес детей к музыкальному образованию и обусловить снижение количества детей, завершивших обучение в музыкальной школе. Низкая популярность профессии музыканта, снижение уровня доходов населения из-за экономического кризиса могут привести к снижению числа учащихся на платной основе. Незаинтересованность родителей обуславливает снижение количества детей, участвующих в конкурсах, отсутствие побед на конкурсах.

При определении ключевых направлений развития ДМШ8 необходимо учитывать сценарии и перспективы развития дополнительного образования детей в сфере культуры, перспективы развития музыкального образования.

Основные направления политики развития дополнительного образования детей в сфере культуры зафиксированы в ряде нормативных правовых актов федерального, регионального и муниципального уровней власти. В настоящий момент формируется два альтернативных сценария развития сферы музыкального образования.

Первый сценарий предполагает дальнейшее сокращение количества бюджетного контингента наряду со снижением финансирования. При этом, будет сделан акцент на профессиональную ориентацию учащихся с раннего возраста. При реализации этого сценария возможно сокращение общего количества образовательных учреждений культуры. Эта тенденция, отмечается отдельными специалистами уже сегодня [8, с.94]. Одновременно у оставшихся учреждений будет целенаправленно формироваться репутации элитных учебных заведений, в которые могут попасть только одаренные дети. Такая политика применялась в Советский период и позволяла добиваться очень высоких творческих результатов в стране в целом.

При первом сценарии ДМШ8 необходимо сосредоточиться на управлении репутацией, расширении взаимодействия с профессиональными учреждениями и творческими коллективами, выявлении и отборе талантливых детей. Нужна своя методика поиска талантов.

Второй сценарий предполагает, что учреждения дополнительного образования детей в сфере культуры должны решать проблемы организации досуга детей во внеучебное время, создавать альтернативу детским садам в социализации детей не посещающих детские сады, участвовать в проведении молодежной политики. Дополнительное образование может стать при реализации этого сценария перспективной нишей для предпринимателей и привлечь много конкурентов.

Исследования мнения родителей в школах искусств в г.Екатеринбурге показывают (мониторинг проводился авторами в 2014 году), что они отправляют ребенка в музыкальную школу для повышения общего культурного уровня, но в дальнейшем желали бы для ребенка другой

профессии. Большинство родителей стремятся воспитать своего ребенка всесторонне развитым человеком и готовы за это платить.

При развитии ситуации по второму сценарию конкуренцию ДМШ8 могли бы составить не только предприниматели, но также общеобразовательные учреждения. Правда, в текущий момент в общеобразовательных учреждениях происходит сокращение «продленок», хотя вопросам повышения конкурентоспособности и развитию платных услуг также уделяется немало внимания [4, с.301].

По второму сценарию ДМШ8 рекомендуется развивать платные услуги, а также заниматься вопросами маркетинга. В качестве конкурента следует рассматривать не только музыкальные школы, но школы, учреждения спорта, курсы иностранных языков и т.п.

Наиболее высока вероятность развития ситуации по промежуточному, третьему сценарию, при котором наряду с сокращением финансирования оказания услуг музыкального образования и снижением бюджетного контингента будет наблюдаться дальнейший рост спроса на платные услуги в связи с ростом количества детей проживающих в районе и нехваткой мест в дошкольных образовательных организациях, сокращением продленок в школах. При третьем сценарии ДМШ8 рекомендуется сочетать рекомендованные мероприятия по первому и второму сценарию.

Миссия ДМШ должна быть в том, что оно является площадкой для профессионального развития как учащихся, так и педагогов. Главной целью развития ДМШ8 должно стать укрепление сильных сторон и нейтрализация слабых сторон, поиск возможностей и учет возникающих угроз. Учреждению необходимо разработать программу развития бюджетного и платного направления деятельности на среднесрочную перспективу.

Выводы. Методология SWOT-анализа, широко зарекомендовавшая себя в сфере бизнеса может быть не менее эффективно использована в социальной сфере. Она позволяет провести комплексный анализ сочетания факторов внутренней и внешней среды, определить сценарии развития учреждений, наметить цель и задачи дальнейшего развития.

Использованные источники:

1. Грибкова Г.Д. Диагностический анализ образовательного учреждения // Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты. 2012. N 2. с. 148-151.
2. Карпушко Е.Н. Методы маркетингового позиционирования образовательных учреждений // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2009. N 4. с.65-70.
3. Криони Н.К., Мартынов В.В., Клстюкова Т.П., Старцева Ю.А. Вопросы интеграции научного и учебно-педагогического потенциала образовательных учреждений разных уровней // Вестник Уфимского государственного авиационного технического университета. 2006. N 3. с.72-77.
4. Куатова С.В. Механизм реализации конкурентной стратегии МБОУ СОШ

№ 20 г.Нальчик // Проблемы и перспективы развития образования в России. 2012. № 16. с.299-305.

5. Маракулина И.В., Анфертьева Н.И. Применение методов стратегического анализа при обосновании конкурентной стратегии организации // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2013. № 8. с. 26-30.

6. Мизова М.Х., Богатырева М.М. Анализ деятельности образовательного учреждения как основа стратегического управления // Проблемы и перспективы развития образования в России. 2012. № 16. с.312-318.

7. Мищенкова С.Н., Деньщикова Е.В. Применение маркетингового подхода при разработке стратегии общеобразовательного учреждения (на примере МОУ Лицей № 7 города Солнечногорска) // Практический маркетинг. 2010. № 10. с.25-40.

8. Мошкин С.В. Общедоступные учреждения культуры среднего Урала: социально-статистический анализ // Социум и власть. 2009. № 2. с.92-98.

9. Никонов Р.В. Бизнес-планирование как инструмент продвижения образовательных услуг образовательного учреждения // Гуманитарный вектор. Серия: педагогика, психология. 2011. № 1. с. 69-72.

10.Новикова П.И., Сольская И.Ю. Применение SWOT-анализа в качестве вспомогательного метода оценки экономического потенциала учреждения, оказывающего коммерческие образовательные услуги // Безопасность регионов – основа устойчивого развития. 2012. Том 1-2. с.331-336.

11.Соколов Р.В., Кананэу Д.С. Организация IT-аутсорсинга для муниципального образовательного учреждения // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2013. Том 1. с.300-308.

12.Сомов К.В. Поддержка молодых руководителей образовательного учреждения // Управление образованием: теория и практика. 2014. № 1 (13). С. 163-171.

13.Фельдман М.А. Социальные аспекты образовательной реформы в современной России (2009-2010 гг.) // Социум и власть. 2012. № 2. с. 25-27.

14.Целищева Е.Ф. Проблемы перехода на эффективный трудовой контракт в муниципальных образовательных учреждениях культуры // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 1. с. 56-64.

Чаушьян Н.А.
магистрант 2 курса
Пивоварова К.А.
магистрант 2 курса
Инженерно-технологическая академия
Южный федеральный университет
Россия, г. Таганрог

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ РЕГИОНАЛЬНОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

В статье описаны структурные составляющие механизма управления инвестиционной деятельностью на уровне региона, в частности рассмотрено ресурсное обеспечение инвестиционной деятельности современной России.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционный процесс

The article describes the structural components of the mechanism of investment management at the regional level, in particular, considered resourced investment activity in modern Russia.

Key words: investments , investment , investment process

Для эффективной реализации целей и задач, приоритетных для развития региональной хозяйственной системы необходимо формирование эффективного механизма управления инвестиционной деятельностью на территории данного территориального образования.

Механизм управления инвестиционной деятельностью представляет собой ту общность методов, форм, приемов и инструментов, необходимых для формирования и регулирования отношений, складывающихся в системе инвестиционной деятельности региона, предназначенных для регулирования интересов субъектов инвестиционного процесса и воплощение приоритетов инвестиционной политики сообщества [4].

На рисунке 1 представлены основные структурные элементы механизма управления инвестиционной деятельностью.



Рис. 1. Структурные составляющие механизма управления инвестиционной деятельностью на уровне региона

Одним из важнейших вопросов осуществления инвестиционной политики является ее ресурсное обеспечение, приоритетное значение в котором принадлежит финансовым ресурсам. Проанализировав структуру инвестиций в основной капитал по источникам финансирования в России, можно наблюдать наметившуюся, хотя и небольшую, тенденцию снижения доли привлечённых средств и увеличения доли собственных инвестиционных ресурсов (табл.1.)[5].

Представленные данные в таблице позволяют сделать вывод, что более половины средств инвестиций в основной капитал в 2014 г., так и в предыдущие годы составляли привлеченные средства (54,2%). Доля собственных средств предприятий, равная 45,8%, хоть и повышается, но все же недостаточна для повышения активности инвестиционной деятельности. Доля государственных инвестиций, начиная с 2009 г. снижается.

Таблица 1

Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования (в процентах к итогу)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе по источникам финансирования:								
собственные средства	40,4	39,5	37,1	41,0	41,9	45,4	45,2	45,8
привлеченные средства	59,6	60,5	62,9	59,0	58,1	54,6	54,8	54,2
их них:								
кредиты банков	10,4	11,8	10,3	9,0	8,6	7,9	10	10,6

в том числе кредиты иностраннх банков	1,7	3,0	3,2	2,3	1,8	1,2	1,1	2,6
заемные средства других организаций	7,1	6,2	7,4	6,1	5,8	5,4	6,2	6,4
бюджетные средства	21,5	20,9	21,9	19,5	19,2	17,9	19,0	17,0
в том числе:								
из федерального бюджета	8,3	8,0	11,5	10,0	10,1	9,6	10,1	9,1
из бюджетов субъектов Российской Федерации	11,7	11,3	9,2	8,2	7,9	7,1	7,5	6,4
средства внебюджетных фондов	0,5	0,4	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,2

Представленная ситуации говорит о необходимости обеспечения наиболее благоприятных условий для участия отечественных и зарубежных инвесторов и населения в государственно-частном партнерстве.

Крупным потенциальным источником финансирования инвестиционной деятельности региональной хозяйственной системы являются иностранные инвестиции. Приток иностранного капитала в экономику региона позволил бы решить такие важные задачи, как необходимость обновления и совершенствования производственного потенциала, внедрение новых технологий в производство, стимулирования среднего и малого бизнеса, а также создание новых рабочих мест и улучшение социально-экономического положения региона [1].

Для активизации процессов привлечения иностранных инвестиций в регион, направлениями политики органов власти должны стать [2,3]:

- проведение мероприятий по активному продвижению субъекта на международном уровне, позиционированию его как благоприятного объекта для инвестирования на основе маркетинга территории;
- обеспечение участия органов власти субъекта федерации в качестве гарантов по иностранным кредитам, создание гарантийных фондов;
- создание структур, реализующих взаимосвязь организаций региона с зарубежными организациями, государственными и акционерными компаниями, банками для привлечения иностранных инвестиций на взаимовыгодных условиях;
- формирование развитой системы информационного обеспечения участников инвестиционного процесса.

Использованные источники:

1. Бочаров В.В. Инвестиции: Учебник для вузов. – СПб, 2010. – 384 с.
2. Кузьмин А.Е. Реализация проектов государственно-частного партнерства в муниципальных образованиях //Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2010. – № 4(24)
3. Марченко Г., Мачульская О. Исследование инвестиционного климата регионов России: проблемы и результаты. // Вопросы экономики. – 2010. – № 9. – С. 69-79.

4. Саак А.Э., Колчина О.А. Инвестиционная политика муниципального образования. – СПб.: Питер, 2010. – 336 с.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

**Черепанов Е.В., доктор экономических наук
профессор
Национальный Исследовательский Университет
«Московский авиационный институт» (НИУ МАИ)
Россия, г. Москва**

КОЛИЧЕСТВЕННОЕ ОПИСАНИЕ МНОГОТОВАРНЫХ РОЗНИЧНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ РЫНКОВ

Предложен подход, позволяющий количественно анализировать потребительские рынки. Рассмотрен вопрос оптимизации структуры покупок на рынках конкурентных товаров. Подход основан на анализе процесса взаимодействия совокупных субъектов экономической деятельности: продавцов и покупателей. Используя критерии оптимизации, найден вид функциональных связей между характеристиками потребления и торговли. В частности, функции совокупного спроса.

Ключевые слова: полезность, ценность, излишек потребителя, потребительская цена, спрос, потребление, стоимость, затраты продавца, прибыль.

Классификация JEL: C01, C18, C51.

Введение

В середине XIX в. У.С. Джевонсом и Ж. Дюпюи были введены базовые понятия теории потребительских рынков. По существу, в своих работах У. Джевонс заложил основу «теории обмена, которая является следствием теории полезности» (Jevons, 1866). В современном понимании *полезность* товара определяется количеством *блага*, которое потенциально в нем заложено. Но как понимать категорию «блага»? Проблема «человеческого блага» занимала умы мыслителей с Античных времен. Например, Аристотель полагал, что «сознательный выбор, как принято считать, стремится к определенному благу. Но, видимо, не безосновательно считать, что благо и счастье люди представляют себе, исходя из собственного образа жизни... Ясно, что «блага» не может быть чем-то всеобъемлюще общим и единым. Следовательно, «блага» как нечто общее, объединенное одной идеей, не существует» (1999, с.798).

В этом же смысле высказывался и Дж. Винер: «Благосостояние есть поток полезности, а полезность означает удовлетворение. Экономисты могут принять удовлетворение как *количество*, не занимая никакой позиции по отношению к его этическому качеству... Какова бы ни была сущность благосостояния, все согласны с тем, что для человека она, скорее, субъективная и внутренняя, чем объективная и внешняя» (Viner, 1952).

Следовательно, полезность товара для потребителя связана с количеством потенциально заложенных в нём способностей удовлетворить некоторые потребности этого покупателя, которые каждый человек формирует индивидуально, исходя из общепринятых социальных представлений, своего личного образа жизни, необходимости или нужды.

В основе теории потребительских рынков лежит понятие *спроса покупателей*, причем в курсах микроэкономики (Пиндайк, Рубинфельд, 2000; 50 лекций, 2000), к которой традиционно относят теорию потребления, базовым понятием является *индивидуальный спрос* покупателя. Под *индивидуальным спросом* понимается количество товара, которое данный покупатель готов приобрести в заданных условиях розничного рынка (цена и качество товара, ассортимент товаров-конкурентов, их цены и качество и т.п.). Суперпозиция индивидуальных спросов потенциальных покупателей рынка на данный товар образует *совокупный спрос* на этот товар. Часто совокупный спрос представляют простой суммой индивидуальных спросов всех покупателей данного рынка. Такую сумму обычно называют *агрегированным спросом*. Аддитивность совокупного спроса основана на гипотезе о независимости предпочтений потребителей: «В неоклассической микроэкономике предполагается, что объём и динамика индивидуального спроса одного агента не должны оказывать влияние на величину и динамику спроса другого» (Ковалев, 2010, с.49). В действительности же совокупный спрос зависит от множества трудно учитываемых факторов, существенно влияющих друг на друга. И, как будет показано ниже, *свойством аддитивности не обладает никогда*.

Подчеркнем, что кривая индивидуального спроса может иметь различный вид (поскольку отдельный индивидуум плохо «вписывается» в рамки *рационального потребления*), а совокупный спрос объективен и, проявляясь в форме потребления, измерим. Под термином «рациональное потребление» покупателя здесь понимается не традиционная модель Слуцкого–Хикса максимизации порядковой функции полезности при бюджетном ограничении (Слуцкий, 1963; Хикс, 1993), а такое потребительское поведение, которое при заданном критерии оптимальности обеспечивает максимум выгоды покупателю (Черепанов, 2013.с).

В 1920-е гг. сформировалась основа теории экономических индексов (Аллен, 1980; Кевеш, 1990), основанная на аксиоматике И. Фишера (см., например, (Дорнбуш, Фишер С., 1997; Фишер С. и др., 1998)). Разработка теории индексов способствовала распространению мнения о том, что изучение индивидуального спроса относится к области психологии личности, не имея к собственно экономике прямого отношения. Дж. Винер в этой связи писал: «Критики иногда считали само собой разумеющимся, что экономисты вывели свой закон убывающей полезности из психологического закона Вебера–Фехнера. Я не могу найти ни малейшего подтверждения тому, что ранние теоретики полезности когда-либо слышали об этом

законе» (Viner, 1925). И далее: «Я не нахожу в работах ранних теоретиков полезности подтверждения популярного тезиса, что они считали свою теорию готовой взаимодействовать с современной психологией и использовали психологические учения в качестве главных предпосылок, от которых априори берет начало их теория цены» (там же).

В принципе, законы потребления (в глобальном смысле) действительно определяются законами социальной психологии, которые пока познаны лишь на описательном уровне. Но их изучение, с экономических позиций, оправдано лишь в тех случаях, когда это делается в целях разработки рекламных кампаний и наиболее эффективных стратегий продвижения товаров и услуг на новые рынки (Котлер и др., 2000; Энджел и др., 2000).

В основе наших дальнейших построений лежит мысль У. Джевонса о том, что «законы экономики носят настолько сложный характер, что проявляются только для совокупностей и должны изучаться методом средних» (Jevons, 1862). На «современный язык» это можно «перевести» так: «Экономические законы носят стохастический характер и должны изучаться эконометрически» (Айвазян, Мхитарян, 1998; Вербик, 2008; Мхитарян и др., 2011). Роль эконометрических процедур, по сути, сводится к «привязке» статистических торговых данных к математической модели.

Приведенное высказывание У.С. Джевонса уточняет В.К. Горбунов (2004): «Применение методов математического анализа может быть продуктивным лишь для всего ансамбля потребителей изучаемого рынка. Именно поведение такого ансамбля представляет торговая статистика, и он может приниматься как априорный объект математического моделирования». Эта позиция, которую автор полностью разделяет, абсолютно согласуется с приведенной мыслью У. Джевонса о проявлении экономических законов только для *совокупностей* субъектов экономической деятельности.

Для удовлетворения спроса продавцы товаров *целенаправленно* формируют объемы предложений и цены. Но, как правило, целенаправленная экономическая деятельность поддается количественному описанию, в основе которого лежат процедуры оптимизации, обеспечивающие максимум целевых функций субъектов экономической деятельности. Это мнение разделяет В.К. Горбунов: «Оптимизационный подход более естественен для построения экономической теории как науки о рациональном поведении субъектов и превосходит по прикладному потенциалу теорию выявления предпочтений» (2004).

Излагаемый в предлагаемой статье подход к анализу потребительских рынков основывается на оптимизации величин, в заранее оговоренном смысле определяющих меру выгоды *совокупных субъектов* экономической деятельности. По сути, в работе дано развитие результатов, которые ранее были изложены в монографиях (Черепанов, 2012, гл.6; 2013.а, гл.5) и статьях (Черепанов, 2013d, 2014, 2015).

1. Структура совокупной покупки. Принцип оптимума потребителя

На многотоварном потребительском рынке совокупный спрос $\vec{n}(\vec{p})$, как векторная функция от вектора цен на товары, определяет количество товаров, которое покупатели хотят и могут приобрести в предлагаемых им условиях (рис. 1). *Потребление* – это количество *реально* купленных (за единицу времени) товаров. Под *единицей времени* понимается любой период времени, за который фиксируется состояние рынка. Таким образом, *потребление* – это реализованный (за единицу времени) совокупный спрос.

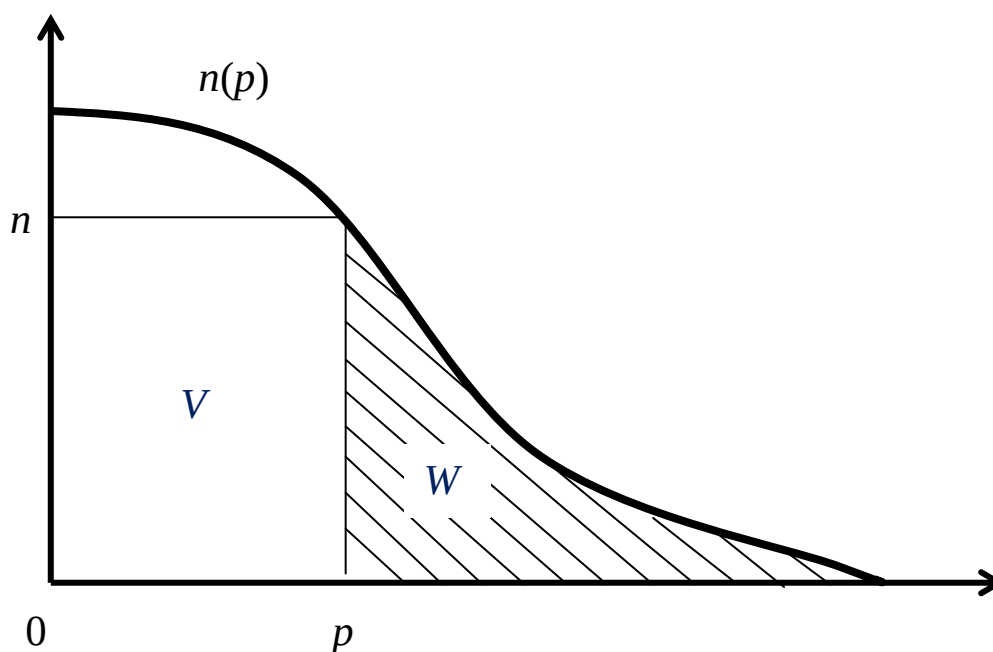


Рис. 1. Вид функции совокупного спроса на товар от его цены $n(p)$

Рассмотрим рынок из m видов товаров. Пусть j -й товар за единицу времени приобретен совокупным покупателем в объеме n_j . Купленный набор товаров обладает *полезностью*. *Ценность* этого набора товаров $U(n_1, n_2, \dots, n_m)$ – это выражение полезности данного набора товаров в деньгах. *Деньги выступают как единая шкала измерения ценности, позволяющая сравнивать полезность товаров различной природы и качества.*

Пусть на данном розничном рынке торговлю осуществляют M независимых продавцов. За некоторую единицу времени i -м продавцом реализовано $n_j^{(i)}$ ($i = \overline{1, M}$; $j = \overline{1, m}$) единиц j -го товара. За него совокупный покупатель заплатил сумму денег $V_j^{(i)}$. Таким образом, за эту единицу времени было продано $n_j = \sum_{i=1}^M n_j^{(i)}$ ($j = \overline{1, m}$) единиц j -го товара, суммарная стоимость которых составила $V_j = \sum_{i=1}^M V_j^{(i)}$ ($j = \overline{1, m}$). Под *розничной ценой*

p_j j -го товара мы будем понимать *среднестатистическое* отношение количества отданных за него покупателями (в единицу времени) денег V_j к количеству приобретенного товара n_j . Стоимость n_j единиц j -го товара равна:

$$V_j = p_j n_j, \quad j = \overline{1, m}. \quad (1)$$

Суммарная стоимость купленных (за единицу времени) товаров V , которую называют *бюджетом рынка*, определена в виде

$$V = V(\vec{n}) = \sum_j^m p_j n_j. \quad (2)$$

Потребительский излишек (или *излишек потребителя*) $W(n)$, введенный в экономическую науку Ж. Дюпюи (Dupuit, 1844), является *мерой* *выгоды совокупного покупателя* от приобретения товаров в *данном* объеме $\vec{n}$ при векторе цен $\vec{p}(\vec{n})$. Численно излишек потребителя выражается разностью между *ценностью* (купленных за фиксированную единицу времени) товаров U и фактическими затратами на их приобретение (стоимостью товаров) V : $W(\vec{n}) = U(\vec{n}) - V(\vec{n})$; $\vec{n} \in \mathfrak{R}_m^+$,

$$(3)$$

Соотношение (3) определяет смысл процесса обмена товаров на деньги за единицу времени. За количество товаров $\vec{n}$ (при ценах $\vec{p}$) совокупный покупатель выплачивает стоимость V и *имеет выгоду*, равную *излишку* *совокупного потребителя* W . Ж. Дюпюи писал: «Окончательная полезность продукта (*потребительский излишек* – *Е.Ч.*) выражается в виде разности между жертвой, которую покупатель согласен принести, чтобы приобрести этот продукт, и покупной ценой, которую он должен заплатить за него» (Dupuit, 1844). «Механизм» возникновения излишка потребителя прост: часть лиц, купивших данный товар, была готова заплатить за него цену, более высокую, чем фактически зафиксированная на заданном рынке в данное время. На рис. 1 величина потребительского излишка, очевидно, равна заштрихованной площади, лежащей ниже кривой $n(p)$, и правее точки «текущей» цены p .

Принято считать, что совокупный покупатель стремится «максимально выгодно» сформировать потребительскую корзину приобретенных товаров. Но, понятие «максимально выгодно» требует конкретизации, допуская в качестве исходных предпосылок различные критерии оптимального формирования структуры совокупной покупки (Черепанов, 2013.с). На практике наиболее часто используют *принцип оптимума потребителя* (ПрОП), который (Пиндайк, Рубинфельд, 2000, гл.4) имеет вид

$$\begin{cases} U(\vec{n}) = \max ; \\ \sum_k^m p_k n_k = V_0 = \text{Const} ; \\ p_k = \text{const}, \quad k = \overline{1, m}. \end{cases} \quad (4)$$

Замечание. Используемое в (4) и далее (в различных критериях

максимизации) условие типа $p = \text{Const}$ правомерно только для малого промежутка времени, которым мы считаем «единицу времени». Смысл этого приёма состоит в том, что мы устанавливаем некоторые экономические законы (находим соответствующие математические выражения) для конкретного промежутка времени. Но поскольку замер параметров рынка в любой момент времени «равноправен» иным измерениям, полученные для данной единицы времени математические соотношения должны выполняться и в любую другую единицу времени. Это дает возможность математически выявить универсальный вид экономических законов.

Из критерия (4), используя метод множителей Лагранжа, получаем:

$$L(\vec{n}) = U(\vec{n}) + \lambda V_0 - \lambda \sum_k^m p_k n_k = \max(\lambda, \vec{n});$$

$$p_k = \text{const}, \quad k = \overline{1, m}.$$
(5)

$$\Rightarrow \left(\frac{\partial U(\vec{n})}{\partial n_k} = \lambda p_k \right) \wedge \left(\frac{\partial^2 U(\vec{n})}{\partial n_k^2} < 0 \right), \quad k = \overline{1, m}.$$
(6)

Множитель Лагранжа (константа λ) представляет собой параметр рынка как такового. Кроме того, из соотношения (6) следует, что

$$\frac{\partial U(\vec{n})}{\partial n_j} / p_j = \lambda = \text{Const}; \quad j = \overline{1, m}.$$
(7)

Смысл ПрОП прозрачен: при любом бюджете рынка V_0 , затраты на покупки товаров распределяются так, чтобы максимизировать ценность приобретенных товаров. Г.Саймон отмечал, что «в основе теории потребления лежит предположение о том, что совокупный покупатель стремится к максимизации полезности купленных товаров» (Simon, 1971). Эта точка зрения не бесспорна (Черепанов, 2013.с), но сегодня она доминирует.

Составим табл. 1, где укажем характеристики категорий, касающиеся любого выбранного нами товара, для совокупных субъектов экономической деятельности на розничном потребительском рынке. К этой таблице мы будем возвращаться по мере необходимости.

Таблица 1.

Характеристики экономических категорий потребительских рынков

	Полезность (ценность)	Затраты (издержки)	Мера выгоды
Совокупный покупатель	$U(n)$	$V(n) = n p(n)$	$W = U - V$
Совокупный продавец	$V(n) = n p(n)$	$\Omega(n) = \overline{\Omega} + \tilde{\Omega}(n)$	$P = V - \Omega$

В дальнейшем нам потребуются вспомогательные переменные *дзета*, использование которых упрощает запись получаемых математических выражений. Определим их в виде

$$\zeta_j = \ln(n_j / \bar{n}_j), \quad n_j > \bar{n}_j \Rightarrow n_j = \bar{n}_j \exp(\zeta_j), \quad j = \overline{1, m}. \quad (8)$$

При этом операторы дифференцирования по компонентам вектора $\vec{\zeta}$ имеют вид

$$\forall j: \left(\frac{\partial}{\partial \zeta_j} = n_j \frac{\partial}{\partial n_j} \right) \wedge \left(\frac{\partial^2}{\partial \zeta_j^2} = n_j \frac{\partial}{\partial n_j} + n_j^2 \frac{\partial^2}{\partial n_j^2} \right). \quad (9)$$

Перейдя к переменным $\vec{\zeta}$, из соотношения (6) получаем выражение вида

$$\lambda V_j = n_j \partial U_j / \partial n_j = \partial U_j / \partial \zeta_j, \quad j = \overline{1, m}. \quad (10)$$

2. Критерий максимизация прибыли продавцов

Будем считать, что в выбранную нами единицу времени каждый j -й товар куплен совокупным покупателем в объеме n_j по розничной цене P_j , а стоимость j -го товара мы определили в виде (1). Для простоты изложения, не снижая его общности, далее будем считать, что каждый товар продается на розничном рынке только одним продавцом. При рассмотрении потребительского рынка за одну единицу времени его параметры неизменны.

Совокупные издержки Ω_j продавца j -го товара всегда можно представить (Ковалев, 2010, гл.6) в виде

$$\Omega_j = \Omega(n_j) = \bar{\Omega}_j + \tilde{\Omega}(n_j); \quad \bar{\Omega}_j = \text{Const}, \quad j = \overline{1, m}, \quad (11)$$

где $\bar{\Omega}_j$ и $\tilde{\Omega}_j = \tilde{\Omega}(n_j)$ - соответственно постоянные (не зависящие от объема продаж n_j) и переменные (зависящие от n_j) издержки продавца j -го товара в данную единицу времени.

Удельные переменные издержки продавца j -го товара

$$\tilde{\omega}_j = \tilde{\omega}(n_j) = \tilde{\Omega}_j / n_j \quad (12)$$

зависят от n_j . Но в данную единицу времени $\tilde{\omega}_j$ можно считать константой. В основе теории торговли (Ковалев, 2010; Simon, 1971; Фишер и др., 1998), лежит принцип максимизации прибыли P , которая для продавца j -го товара определяется в виде

$$P_j = P(n_j) = V(n_j) - \Omega(n_j) = V_j - \Omega_j; \quad j = \overline{1, m}. \quad (13)$$

Правоммерно записать критерий максимизации прибыли продавца j -го товара в виде

$$P_j = V(n_j) - \bar{\Omega}_j - \tilde{\omega}_j n_j = \max(n_j); \quad \tilde{\omega}_j = \text{Const}, j = \overline{1, m}, \quad (14)$$

где переменные удельные затраты $\tilde{\omega}_j$ продавца j -го товара мы считаем постоянной величиной *только для выбранной нами* (и, предположительно, *малой*) *единицы времени*. Критерий (14) дает необходимое и достаточное условия максимизации величины P_j :

$$\forall j: \left(dV_j / dn_j = \tilde{\omega}_j \right) \wedge \left(d^2 V_j / dn_j^2 < 0 \right) \Rightarrow dV_j / dn_j = \tilde{\Omega}_j / n_j \Rightarrow \quad (15)$$

$$\tilde{\Omega}_j = dV_j / d\zeta_j, \quad j = \overline{1, m}. \quad (16)$$

Используя переменные вида (8), запишем следующие соотношения:

$$V_j = \bar{C}_j + \int_0^{\zeta_j} \tilde{\Omega}_j(x) dx; \quad \partial \bar{C}_j / \partial n_j = 0 \neq \partial \bar{C}_j / \partial n_k; \quad j, k = \overline{1, m}, k \neq j. \quad (17)$$

Параметр $\bar{C}_j$ не зависит от проданного количества j -го товара. Ниже будет показано, что $\bar{C}_j = \bar{\Omega}_j = \text{Const}$.

Проинтегрировав (17) по частям, получаем выражение вида:

$$V_j = \bar{C}_j + \zeta_j \tilde{\Omega}_j - \int_0^{\zeta_j} x \tilde{\Omega}'(x) dx; \quad j = \overline{1, m}. \quad (18)$$

Для *совокупного* покупателя ценность и излишек потребителя при покупке j -го товара обозначим U_j и W_j соответственно.

Поскольку $V_j = U_j - W_j$ (см. табл. 1), с учётом выражения (18), в качестве гипотезы, которую необходимо обосновать, запишем выражения:

$$U_j = \bar{C}_j + \zeta_j \tilde{\Omega}_j; \quad j = \overline{1, m}; \quad (19)$$

$$W_j = \int_0^{\zeta_j} x \tilde{\Omega}'(x) dx; \quad j = \overline{1, m}. \quad (20)$$

3. Издержки продавцов на многотоварном потребительском рынке

Из условий (10), (17) и (19) запишем для j -го товара ($j = \overline{1, m}$) выражение вида

$$\zeta_j d\tilde{\Omega}_j / d\zeta_j + \tilde{\Omega}(\zeta_j) = \lambda V_j = \lambda \bar{C}_j + \lambda \int_0^{\zeta_j} \tilde{\Omega}(x) dx. \quad (21)$$

Продифференцировав (30), получим, опуская для краткости индексы, уравнение вида

$$\zeta \tilde{\Omega}''_{\zeta} + 2 \tilde{\Omega}'_{\zeta} = \lambda \tilde{\Omega}(\zeta). \quad (22)$$

Используя результат (Зайцев, Полянин, 1997, п. 2.1.2.6), общее решение уравнения (21) выражается через бесселевы функции (Янке и др., 1977, XIII.A) 1-го порядка в виде

$$\tilde{\Omega}(\zeta) = \zeta^{-1/2} [C J_1(2i\sqrt{\lambda\zeta}) + \bar{C} Y_1(2i\sqrt{\lambda\zeta})]; \quad i^2 = -1, \quad (23)$$

где $J_1(z)$ и $Y_1(z)$ - функции первого порядка Бесселя (1-го рода) и Неймана (которую называют также функцией Вебера) соответственно, а C и $\bar{C}$ - комплексные константы. В отношении бесселевых функций (*всех*, а не только $J_\nu(z)$ и $Y_\nu(z)$) верны следующие утверждения (Арсенин, 1974; Кратцер, Франц, 1963; Уиттекер, Ватсон, 1963; Янке и др., 1977):

- для фиксированного порядка ν все бесселевы функции, за исключением функции $J_k(z)$ целого порядка, являются аналитическими функциями с точкой ветвления $z = 0$;
- функции Бесселя $J_k(z)$ целого порядка отличаются от всех остальных бесселевых функций тем, что они однозначны и остаются конечными при $z \rightarrow 0$.

Отсюда ясно, что, в силу многозначности функции Неймана, в (3.3) следует принять $\bar{C} = 0$. Общее решение уравнения (22) таким образом «сужается» до выражения вида

$$\tilde{\Omega}(\zeta) = C \zeta^{-1/2} J_1(2i\sqrt{\lambda\zeta}). \quad (24)$$

Ясно, что определение функции переменных издержек продавца над полем комплексных чисел *не имеет реального экономического смысла*. Поэтому необходимо привести выражение (24) к некоторому биективному отображению, областью определения и кообластью которого служат действительные неотрицательные числа.

Представив функцию Бесселя $J_\nu(z)$ действительного порядка ν (Янке и др., 1977, XIII.A) в виде ряда

$$J_\nu(z) = \sum_{k=0}^{+\infty} \{ [(-1)^k (z/2)^{2k+\nu}] / [k! \Gamma(k+\nu+1)] \}; \quad z \in \mathbb{C},$$

получаем выражение:

$$J_1(2i\sqrt{\lambda\zeta}) = i\sqrt{\lambda\zeta} \sum_{k=0}^{+\infty} (\lambda\zeta)^k / [k! (k+1)!]. \quad (25)$$

Приняв $C = -i\bar{\Omega}\sqrt{\lambda}$ ($\bar{\Omega} \in \mathfrak{R}_1^\oplus$), из (24) с учетом (25), получаем вид функции переменных издержек продавца:

$$\tilde{\Omega} = \tilde{\Omega}(\zeta) = \lambda\bar{\Omega} \sum_{k=0}^{\infty} (\lambda\zeta)^k / [k! (k+1)!]. \quad (26)$$

В величинах $\bar{\Omega}$ и $\tilde{\Omega}$ учитываются издержки, связанные *только* с проданным товаром (т.е. с *потреблением* товара, а не с его предложением) за данную единицу времени. Используя определение модифицированной

функции Бесселя ν -го порядка $I_\nu(z)$ (Янке и др., 1977, XIII.B) в виде

$$I_\nu(z) = \sum_{k=0}^{\infty} (z/2)^{2k+\nu} / [\Gamma(k+1)\Gamma(k+\nu+1)],$$

можно записать:

$$I_l(2\sqrt{\lambda\zeta}) = \sum_{k=0}^{\infty} (\lambda\zeta)^{k+l/2} / [k!(k+l)!]; l = 0, 1, 2, \dots, \quad (27)$$

причем для модифицированных функций Бесселя целочисленного порядка справедливо (Янке и др., 1977, с.245) выражение вида

$$I_{-l}(z) = (-1)^l I_l(z); l = 0, 1, 2, \dots$$

Учитывая (26) и (27), функцию *переменных* издержек продавца j -го товара ($j = \overline{1, m}$) следует представить в виде

$$\tilde{\Omega}_j = \lambda \bar{\Omega}_j \sum_{k=0}^{\infty} (\lambda \zeta_j)^k / [k!(k+1)!] = \bar{\Omega}_j \sqrt{\lambda/\zeta_j} I_1(2\sqrt{\lambda\zeta_j}). \quad (28)$$

Полные издержки продавца j -го товара запишутся (см. табл. 1) в виде

$$\Omega_j = \bar{\Omega}_j [1 + \sqrt{\lambda/\zeta_j} I_1(2\sqrt{\lambda\zeta_j})]. \quad (29)$$

Производная издержек продавца j -го товара по спросу на него равна:

$$\frac{d\Omega_j}{dn_j} = \frac{\lambda^2 \bar{\Omega}_j}{n_j} \sum_{k=0}^{+\infty} \frac{(\lambda \zeta_j)^k}{k!(k+2)!} = \frac{\lambda \bar{\Omega}_j}{n_j \zeta_j} I_2(2\sqrt{\lambda\zeta_j}); j = \overline{1, m}. \quad (30)$$

Графически вид функции $\Omega(n)$ её производной Ω'_n приведен на рис.2.

Издержки совокупного продавца на однотооварном, в частности – монопольном, рынке выражаются аналогичными соотношениями при $\lambda = 1$ (Черепанов, 2013.b).

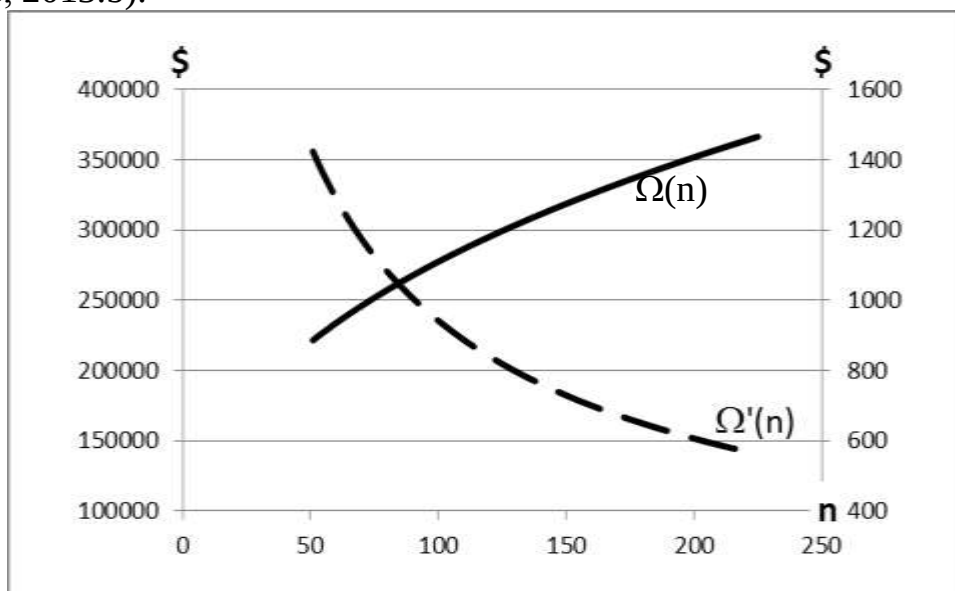


Рис.2. Вид функций издержек продавца данного товара $\Omega(n)$ и их производной Ω'_n по совокупному спросу на этот товар

(при $\lambda = 1.2$, $\bar{\Omega} = 100\,000$ долл., $\bar{n} = 50$ изделий)

4. Характеристики потребительского многотоварного рынка.

Функция совокупного спроса на розничном рынке

Ценность j -го товара, учитывая (19) и (28), определена выражением вида

$$U_j = \bar{C}_j + \bar{\Omega}_j \sum_{k=0}^{+\infty} (\lambda \zeta_j)^{k+1} / [k! (k+1)!] = \bar{C}_j + \bar{\Omega}_j \sqrt{\lambda \zeta_j} I_1(2\sqrt{\lambda \zeta_j}). \quad (31)$$

Стоимость j -го товара, с учетом соотношений (10) и (31), имеет вид

$$V_j = V(\zeta_j) = \bar{\Omega}_j \sum_{k=0}^{+\infty} [(\lambda \zeta_j)^k / (k!)^2] = \bar{\Omega}_j I_0(2\sqrt{\lambda \zeta_j}). \quad (32)$$

Используя выражения (17) и (28), получаем (см. табл. 1), выражение вида

$$V_j = \bar{C}_j + \int_0^{\zeta_j} \tilde{\Omega}_j(x) dx = \bar{C}_j + \bar{\Omega}_j \sum_{k=1}^{+\infty} [(\lambda \zeta_j)^k / (k!)^2]. \quad (33)$$

Сравнив выражения (32) и (33), видим, что $\bar{C}_j = \bar{\Omega}_j = \text{const}; j = \overline{1, m}$.

Графический вид функций ценности $U^{(n)}$ и стоимости $V^{(n)}$ товара представлен на рис.3. Учтя, что $d\zeta_j / dn_j = 1/n_j$, отметим, что, как и должно выполняться в силу (15):

$$dV_j / dn_j = (\lambda \bar{\Omega}_j / n_j) \sum_{k=0}^{+\infty} (\lambda \zeta_j)^k / [k! (k+1)!] = \tilde{\Omega}_j / n_j = \tilde{\omega}(n_j). \quad (34)$$

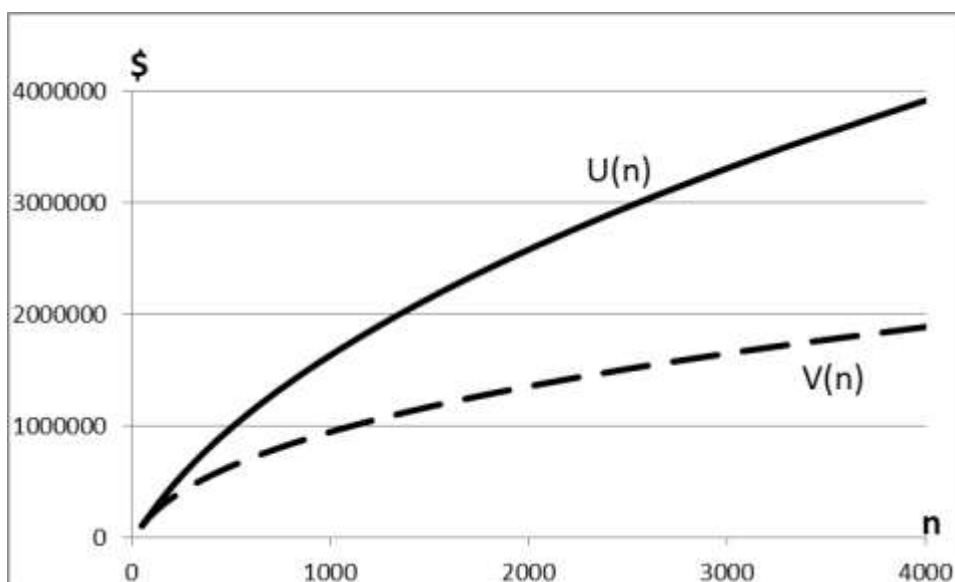


Рис.3. Вид функций ценности $U(n)$ и стоимости $V(n)$ товара от спроса

(при $\lambda = 1.2$, $\bar{\Omega} = 100\,000$ долл., $\bar{n} = 50$ изделий)

Подчеркнем, что в (15) для фиксированной единицы времени мы считали $\tilde{\omega}_j$ константой. В результате корректного использования математического аппарата (см. замечание после формулы (4)) мы получили выражения для ценности и стоимости всех товаров. При этом соотношение (34), как обобщение (15), справедливо уже для любой единицы времени.

Излишек потребителя, связанный с покупкой j -го товара, имеет вид

$$W_j = U_j - V_j = \bar{\Omega}_j = \bar{\Omega}_j [1 - I_0(2\sqrt{\lambda\zeta_j}) + \sqrt{\lambda\zeta_j} I_1(2\sqrt{\lambda\zeta_j})]. \quad (35)$$

С другой стороны, учитывая выражения (20) и (30), правомерно записать:

$$W_j = \int_0^{\zeta_j} x \tilde{\Omega}'(x) dx = \bar{\Omega}_j \sum_{k=2}^{+\infty} \{[(k-1)(\lambda\zeta_j)^k] / (k!)^2\}. \quad (36)$$

Покажем, что выражения (35) и (36) эквивалентны. Из (36) следует:

$$\begin{aligned} W_j &= \bar{\Omega}_j \sum_{k=2}^{+\infty} (\lambda\zeta_j)^k / [(k-1)k!] - \bar{\Omega}_j \sum_{k=2}^{+\infty} (\lambda\zeta_j)^k / (k!)^2 = \\ &= \bar{\Omega}_j \sum_{k=1}^{+\infty} (\lambda\zeta_j)^{k+1} / [k!(k+1)!] - \bar{\Omega}_j \sum_{k=0}^{+\infty} (\lambda\zeta_j)^k / (k!)^2 + \bar{\Omega}_j + \lambda\zeta_j \bar{\Omega}_j = \\ &= \bar{\Omega}_j \{1 - \sum_{k=0}^{+\infty} (\lambda\zeta_j)^k / (k!)^2 + \sum_{k=0}^{+\infty} (\lambda\zeta_j)^{k+1} / [k!(k+1)!]\} = \\ &= \bar{\Omega}_j [1 - I_0(2\sqrt{\lambda\zeta_j}) + \sqrt{\lambda\zeta_j} I_1(2\sqrt{\lambda\zeta_j})]. \end{aligned}$$

И это доказывает, что принятая нами гипотеза (19-20) верна. Из двух независимых предпосылок (ПрОП и критерия максимизации прибыли от

продажи каждого товара) получены одинаковые выражения для потребительского излишка W_j по каждому товару.

Прибыль продавца j -го товара, с учетом (32) и (29), выражается в виде

$$\begin{aligned} P_j &= V_j - \Omega_j = \bar{\Omega}_j [I_0(2\sqrt{\lambda\zeta_j}) - \sqrt{\lambda/\zeta_j} I_1(2\sqrt{\lambda\zeta_j}) - 1] = \\ &= -\bar{\Omega}_j + \bar{\Omega}_j \sum_{k=0}^{+\infty} \{[(k-\lambda+1)(\lambda\zeta_j)^k]/[k!(k+1)!]\}. \end{aligned} \quad (37)$$

Графический вид функций $W(n)$ и $P(n)$ от спроса приведен на рис. 4.

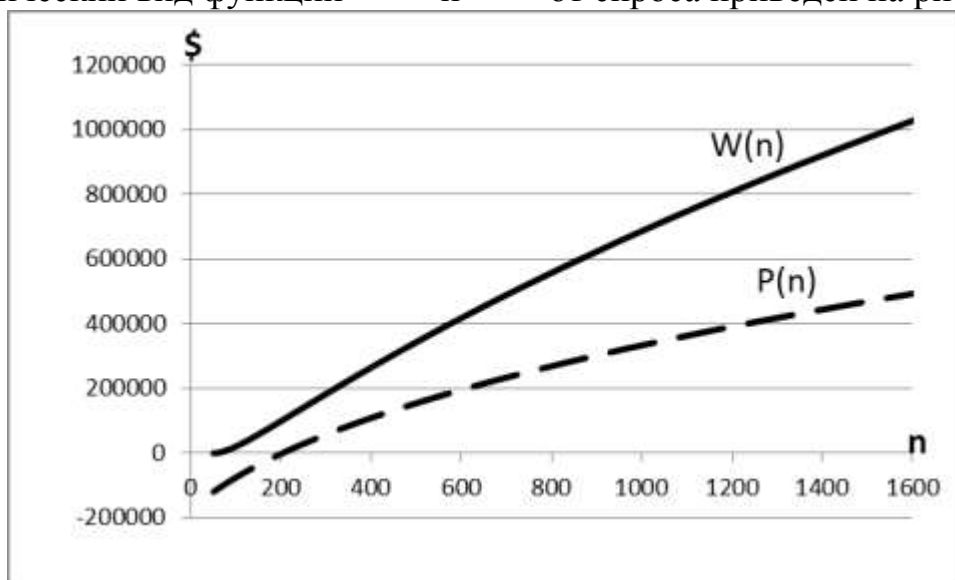


Рис.4. Вид функций излишка потребителя $W(n)$ и прибыли $P(n)$ продавца от спроса
(при $\lambda = 1.2$, $\bar{\Omega} = 100\,000$ долл., $\bar{n} = 50$ изделий)

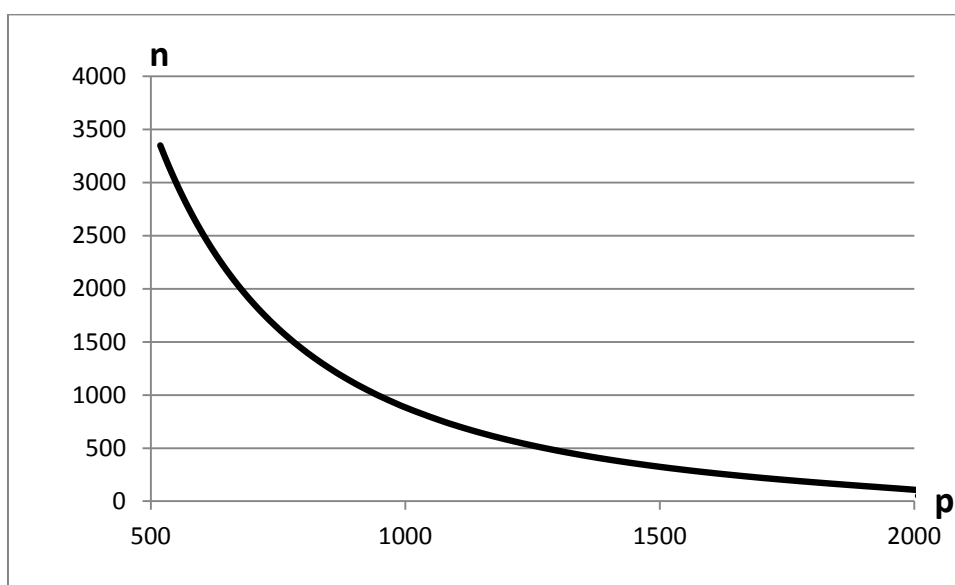


Рис.5. Вид функции совокупного спроса на товар в зависимости от

его цены

$n = \check{n}(p | \bar{\Omega}, \lambda, \bar{n})$ при $\lambda = 1.2$, $\bar{\Omega} = 100\,000$ долл., $\bar{n} = 50$ изделий

Розничная цена j -го товара, с учетом (1), (8) и (32), выражается в виде

$$p_j = (\bar{\Omega}_j / \bar{n}_j) e^{-\zeta_j} \sum_{k=0}^{+\infty} [(\lambda \zeta_j)^k / (k!)^2] = \bar{\Omega}_j e^{-\zeta_j} I_0(2\sqrt{\lambda \zeta_j}) / \bar{n}_j. \quad (38)$$

Выражение (38) определяет неявную однозначную обратную функцию $n = \check{n}(p | \bar{\Omega}, \lambda, \bar{n})$, которая определяет собой универсальный вид функции совокупного спроса на товар. Графический вид функции совокупного спроса

на любой товар рынка $n = \check{n}(p | \bar{\Omega}, \lambda, \bar{n})$ приведен на рис. 5.

Производная цены j -го товара по спросу на него выражается в виде

$$\begin{aligned} dp_j / dn_j &= (\bar{\Omega}_j / n_j^2) \{ \lambda \sum_{k=0}^{+\infty} [(\lambda \zeta_j)^k / [k!(k+1)!]] - \sum_{k=0}^{+\infty} [(\lambda \zeta_j)^k / (k!)^2] \} = \\ &= (\bar{\Omega}_j / n_j^2) [\sqrt{\lambda / \zeta_j} I_1(2\sqrt{\lambda \zeta_j}) - I_0(2\sqrt{\lambda \zeta_j})] = - (V_j - \tilde{\Omega}_j) / n_j^2. \end{aligned} \quad (39)$$

Графический вид функций цены товара $p(n)$ и её производной $p'_n(n)$ показан на рис. 6.

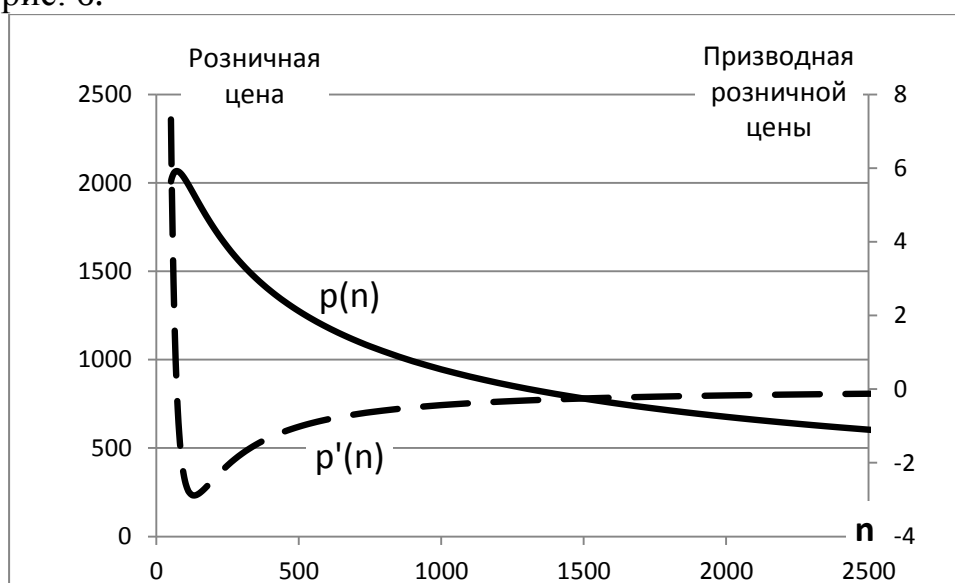


Рис.6. Вид функций цены товара $p(n)$ и её производной $p'_n(n)$ по совокупному спросу на этот товар

(при $\lambda = 1.2$; $\bar{\Omega} = 100\,000$ \$; $\bar{n} = 50$ изделий)

Интересно, что вблизи минимально допустимого объема продаж $\bar{n}$ есть небольшая область, в которой рост цены вызывает возрастание потребления товара («эффект Гиффена» - см., например, (Горбунов, 2004, п.1.2.1)). Это связано с тем, что при малых объемах предложения (и, соответственно, продаж) рост переменных затрат продавца некоторого товара превосходит рост выручки от продажи этого товара. Математически

эта ситуация выражается в виде соотношения

$$\sqrt{\lambda/\zeta} I_1(2\sqrt{\lambda\zeta}) > I_0(2\sqrt{\lambda\zeta}) \Leftrightarrow \tilde{\Omega} > V.$$

В микроэкономике традиционно большое значение придается коэффициентам эластичности. Коэффициент эластичности любой функции дает представление о чувствительности изменения функции к изменению аргумента. При этом коэффициент эластичности совокупного спроса по цене товара в одномерном случае определяется в виде

$$\varepsilon_n(p) = -(\Delta n / n) / (\Delta p / p) \cong -(V / n^2) / (dp / dn),$$

Для j -го товара можно записать:

$$\varepsilon_n(p) = V_j / [V_j - (V_j)'_{\zeta}] = V_j / (V_j - \tilde{\Omega}_j) = 1 + \tilde{\Omega}_j / (V_j - \tilde{\Omega}_j) > 1. \quad (40)$$

Из (40) формально следует, что совокупный спрос на любой товар всегда является эластичным. На самом деле, это верно только для однотоварных (в частности, монопольных) рынков (Черепанов, 2013.b).

На многотоварном рынке $\Delta p_j / \Delta n_j \neq dp_j / dn_j$ (где производная вычисляется по формуле (39)). Этот факт связан с тем, что *даже малое изменение цены какого-то одного товара вызывает изменение совокупного спроса на все* (или, по крайней мере, многие) *товары рынка*. Это означает, что правомерен только многомерный анализ эластичности спроса по цене.

Заключение

Развитием работы в рамках предложенного подхода, должны стать, во-первых, разработка эконометрической методики, которая свяжет параметры потребительских рынков с торговой статистикой. Во-вторых, нужно математически «связать» торговлю с процессом производства товаров.

В-третьих, от описания стационарных потребительских рынков нужно переходить к исследованию динамики потребления товаров в ее взаимосвязи с изменением значений характеристик производства и торговли. Это даст возможность получить выражения для тех параметров, которые без анализа динамики рынков исследовать бессмысленно (например, эластичность совокупного спроса и затрат продавцов по потреблению, предельные нормы замены товаров и другие подобные характеристики рынка).

Использованные источники:

1. Айвазян С.А., Мхитарян В.С. (1998): Прикладная статистика и основы эконометрики. М.: Юнити.
2. Аллен Р. (1980): Экономические индексы. М.: Статистика.
3. Аристотель. Никомахова этика. (1999): В кн.: *Философы Греции*. М.: Эксмо-пресс, 793-1026.
4. Арсенин В.Я. Методы математической физики и специальные функции. (1974): М.: Наука.
5. Вербик М. (2008): Путеводитель по современной эконометрике. / Пер. с

англ. М.: Научная книга.

6. Горбунов В.К. (2004): Математическая модель потребительского спроса. М.: Экономика.

7. Дорнбуш Р., Фишер С. (1997): Макроэкономика. М.: Инфра-М.

8. Зайцев Ф.В., Полянин А.Д. (1997): Справочник по нелинейным обыкновенным дифференциальным уравнениям. М.: Факториал.

9. Кевеш П. (1990): Теория индексов и практика экономического анализа. М.: Фин. и статист.

10. Ковалев С.В. (2010): Экономическая математика. М.: Крокус.

11. Котлер Ф., Армстронг Г. и др. (2000): Основы маркетинга. / Пер. с англ. М.: Вильямс.

12. Кратцер А., Франц В. (1963): Трансцендентные функции. / Пер. с англ. М.: ИЛ.

13. Мхитарян В.С., Дуброва Т.М. и др. (2011): Эконометрика. М.: Проспект.

14. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. (2000): Микроэкономика. / Пер. с англ. М.: Дело.

15. Слуцкий Е.Е. (1963): К вопросу сбалансированного бюджета потребителя. В кн.: *Народнохозяйственные модели: теоретические вопросы потребления*. М.: изд. АН СССР, (1915, переиздание).

16. Уайльд Д. (1967): Методы поиска экстремума. / Пер. с англ. М.: Наука.

17. Уиттекер Э.Т., Ватсон Дж.Н. (1963): Курс современного анализа, том II. / Пер. с англ. М.: Физматгиз.

18. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. (1998): Экономика. / Пер. с англ. М.: Дело.

19. Хикс Дж. (1993): Стоимость и капитал. / Пер. с англ. М.: Прогресс (переиздание).

20. Черепанов Е.В. (2012): Нетрадиционные вероятностно-статистические методы для социально-экономических и социологических исследований. М.: Спутник +.

21. Черепанов Е.В. (2013.а). Математическое моделирование неоднородных совокупностей экономических данных. М.: МЭСИ.

22. Черепанов Е.В. (2013.б): О количественном описании монопольного потребительского рынка. // *Гуманитарные и социальные науки*, 1, 107-117. Ростов: изд. ЮФУ, 4, 47-64. (http://www.hses-online.ru/2013/01/08_00_05/12.pdf).

23. Черепанов Е.В. (2013.с): Критерии оптимизации структуры потребления на многотоварных рынках. // *Математико-статистический анализ социально-экономических процессов*, вып. 10. М.: МЭСИ, 117-122.

- 24.Черепанов Е.В. (2013.d): Математическое описание многотоварного потребительского рынка. В кн.: *Научная дискуссия: вопросы экономики и управления*. Материалы XI Международной научно-практич. конфер. М.: Международный центр науки и образования, 2013, 105-114.
- 25.Черепанов Е.В. (2014): Функция совокупного спроса и количественные взаимосвязи показателей потребительского рынка. // *Математико-статистический анализ социально-экономических процессов*. Межвуз. сборник научных трудов, вып. 11. М.: МЭСИ, 133-138.
- 26.Черепанов Е.В. (2015): Математическое введение в теорию производства, торговли и потребления. // *Экономика и социум*, 1(14). Электронный научный журнал. (http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_14/Cherepanov%20E.V.%20.pdf).
- 27.Энджел Дж.Ф., Блэкуэл Р.Д., Миниард П.У. (2000): Поведение потребителей. / Пер. с англ. С.-Пб.: Питер.
- 28.Янке Е., Эмде Ф. и др. (1977): Специальные функции. / Пер. с нем. М.: Наука.
- 29.50 лекций по микроэкономике. (2000): Колл. авт. С.-Пб.: Экономическая школа.
- 30.Dupuit J. (1844): De la mesure de l'utilite des travaux publics // *Annales des ponts et chaussees*, VIII, ser. 2, 332-375.
- 31.Jevons W.S. (1862): Notice of a General Mathematical Theory of Political Economy. In: «*British Assoc. for the Advancement of Science*». Report of the 32 Meeting Transaction of the Sections. L.J. Murray, pp. 158–159.
- 32.Jevons W.S. (1866): Brief of a general mathematical theory of political economy. // *Journal of the Statistical Society of London*, XXIX, № 2, 282-287.
- 33.Simon H. (1971): Theories of decision-making in economics and behavioral science // *Microeconomics: Selected Reading*. Ed. by E. Mansfield, N.Y.
- 34.Viner J. (1925): The utility concept in value theory and its critics. // *Journal of Political Economy*, v. XXXIII, № 4, p. 369-387; № 6, p. 638-659.
- 35.Viner J. (1952): Cost curves and supply curves. In: «*Readings in Price Theory*». Homewood.

Чечёткина А.В.
студент 4 курса
факультет «Гуманитарно-педагогический»
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва

ПРОБЛЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Статья посвящена особенностям развития производственной деятельности предприятий Владимирской области. Рассмотрены проблемы развития отечественного сельского хозяйства.

Ключевые слова: сельское хозяйство, кадры, кредитование, производство

The article focuses on the evolution of production activity of the enterprises of the Vladimir region. The problems of development of domestic agriculture.

Keywords: agriculture, personnel, lending, production

Владимирская область – регион с развитым сельским хозяйством. В нем представлено более 160 сельскохозяйственных организаций различных форм собственности, а также личных подсобных и фермерских угодий. В валовом региональном продукте его доля составляет около 6%. Здесь формируется около половины розничного рынка, 1/3 расходов домашних хозяйств приходится на продовольствие.

Приоритетная отрасль сельского хозяйства - животноводство. В основе его развития лежит высокий уровень племенной базы. По данным государственного племенного регистра в регионе зарегистрировано 35 племенных хозяйств.

Стоит отметить, что племенных птицеводческих предприятий по разведению кур, мясного и яичного направления всего два, с другой стороны, производством молока занимаются 27 хозяйств. Доля племенного скота в них более чем в 2 раза превышает показатель в целом по стране и составляет около 60%.

Высокий генетический потенциал сельскохозяйственных животных позволяет получать хорошие надои, реализовывать 95% молока в качестве сырья высшего сорта, составлять достойную конкуренцию на российском продовольственном рынке.

В статье хотелось рассмотреть ряд проблем, наиболее значимыми из которых являются недостаток кадров и снижение покупательской способности.

«Кадровый потенциал отрасли находится в трудном положении. Отсутствует комфорт проживания на селе, а недостаточно высокий уровень доходов ускоряет отток квалифицированных кадров из сельской местности.

Главной проблемой все-таки остается недостаток финансирования.

Серьезной проблемой отрасли остается труднодоступность кредитования. Банки создают довольно узкие условия. Предприятиям достаточно тяжело получить кредит. Это связано и с высоким уровнем закредитованности сельскохозяйственных организаций в условиях снижения

доходности и, конечно же, с повышенной процентной ставкой банков.

За последние годы сельскому хозяйству обеспечена бюджетная поддержка, которая способствует повышению темпов экономического роста. Приоритетами государственной поддержки на данный момент является субсидирование процентной ставки по привлеченным краткосрочным и инвестиционным кредитам. Кроме того, в 2015 году государство предоставит сельхозникам возможность получить субсидии по 24 направлениям.

Одним из острых вопросов в сфере землепользования является проблема перевода земель сельскохозяйственного назначения в другие категории. В последнее время эти процессы имеют массовый характер. Учитывая важность земель сельскохозяйственного назначения (пашни, сенокосы, пастбища), которые имеют приоритет в использовании и подлежат особой охране, наиболее актуальной проблемой является их целевое использование.

Использованные источники:

1. Бородуля, Е.Б. Проблема оценки эффективности экономической деятельности предприятия / Е.Б. Бородуля, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2014. -№2. -С. 43-49.
2. Дмитриев С.П. Особенности кредитования сельхозпроизводителей в современных условиях / С.П. Дмитриев, А.В. Жирнов // Международный научный журнал. - 2015. - № 6
3. Жирнов А.В. Инвестиции и развитие материально-технической базы сельского хозяйства / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. - 2014. - № 4-6 (13). - С. 731-734.
4. Жирнов А.В. Проблемы обеспеченности материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий России / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения» - Ульяновск, 2011. С. 58-60
5. Жирнов, А.В. Проблемы обеспеченности материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий России / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Е.Ю. Лапшина // Главный агроном. -2012. -№10. -С. 66-68.
6. Жирнов, А.В. Развитие системы планирования региональных агропромышленных объединений / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Современное развитие АПК: региональный опыт, проблемы, перспективы»: сборник научных трудов.-Ульяновск: УГСХА, 2005. –С. 145-149.
7. Зимин, Н.Е. Влияние государственных программ на развитие регионального АПК/ Н.Е. Зимин, А.В. Жирнов // Вестн. ФГОУ ВПО МГАУ им. В.П. Горячкина. Москва, 2006. –Вып. № 4(19). –С. 27-30.
8. Лапшин, Ю.А. Состояние машинно-тракторного парка Приволжского региона и перспективы его развития / Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина, А.В. Жирнов // Международный научный журнал. -2014. -№ 6. -С. 32-36

9. Лапшина, Г.В. Проблемы восстановления материально-технической базы предприятий АПК (на примере Ульяновской области) / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Международный научный журнал -2014. -№ 2. -С. 53 -56.
10. Лапшина, Г.В. Анализ состояния и развития материально-технической базы организаций АПК Ульяновской области / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Международный научный журнал.-2012. -№1. -С. 21-23.
11. Лапшина, Г.В. Влияние организационно-правовых форм хозяйствования на эффективность деятельности предприятий АПК Ульяновской области / Г.В. Лапшина, Н.В. Александрова, А.В. Жирнов // Международный научный журнал. -2012. -№4. -С.56-59
12. Управление техническими системами: учебно-методический комплекс / Г.В. Лапшина, Е.Ю. Чупахина, А.В. Жирнов. -Ульяновск: УГСХА, 2009. - 297 с.

*Чинчараули М.Г.
студент, 2 курс
учетно-финансовый факультет
Минаев Р.М.
студент, 2 курс
учетно-финансовый факультет
ФГБОУ ВПО Ставропольский государственный
аграрный университет
Россия, г. Ставрополь*

ВТО: ПРЕИМУЩЕСТВА И УГРОЗЫ УЧАСТИЯ РОССИИ

Аннотация. Статья посвящена предстоящим изменениям в Российской Федерации при вступлении ее в ВТО. В работе рассматриваются принципы и функции, которые придерживается торговая организация. Особое внимание уделяется положительным и отрицательным сторонам вступления России в ВТО.

Ключевые слова: Всемирная торговая организация, Россия, функции, внешняя торговля, преимущества.

Annotation. The article is devoted to the upcoming changes in the Russian Federation to join her in the WTO. In this work the principles and functions of which adheres to the Trade Organization. Special attention is given to the positive and negative sides of Russia's WTO accession.

Keywords: World Trade Organization, Russia, functions, foreign trade advantages.

Актуальность данной темы состоит в том, что Россия, вступив во Всемирную торговую организацию, претерпела достаточно ощутимые изменения в национальной экономике.

Всемирная торговая организация – глобальная международная организация, созданная в целях либерализации международной торговли.

На данный момент Всемирная торговая организация контролирует 162

страны, что составляет приблизительно 97% мировой торговли.

К основным принципам ВТО относят следующие:

- отказ от политики протекционизма (ни одна страна не должна ущемлять интересы любой другой страны-участницы ВТО, накладывая высокие пошлины на импорт и экспорт товаров);
- открытость (участники ВТО обязаны отказаться от использования ограничений, таких как лицензии и квоты, для обеспечения свободной торговли);
- стабильность и прозрачность (открытая публикация законов и предписаний, которые регулируют внешнеторговую деятельность);
- равноправие (все члены ВТО должны предоставлять друг другу режим наибольшего благоприятствования (РНБ));
- наличие определенных привилегий для развивающихся стран (такие страны имеют повышенный уровень таможенно-тарифной защиты по сравнению с развитыми странами).

К функциям ВТО относят:

1. Создание необходимых условий для переговоров между участниками ВТО.
2. Наблюдение за выполнением договоров ВТО.
3. Препятствование использованию нелегальных методов конкуренции.
4. Разрешение спорных вопросов между государствами в рамках ВТО.
5. Оказание помощи развивающимся странам.
6. Сотрудничество с другими международными организациями.

22 августа 2012 года Российская Федерация стала полноправным членом ВТО. Россия пыталась добиться вступления в ВТО на протяжении 18 лет. Такой долгий срок связан, прежде всего, с несколькими причинами:

- отношение стран-участниц к России (проводился специальный референдум о невступлении России в ВТО);
- финансовый кризис;
- шаткое положение экономики России, связанное с ее переходом к рыночной экономике;
- отсутствие в сфере производства и аграрного сектора России.

Вступление любой страны во Всемирную торговую организацию может повлечь за собой как экономический рост, так и экономический спад. Россия, с имеющимися особенностями экономики, имеет ряд своих преимуществ.

К преимуществам участия России в ВТО можно отнести:

1. Улучшение имиджа России в качестве полноправного участника мировой торговли. Повышенная репутация России как экономического партнера может привести к привлечению иностранного капитала и новых технологий.
2. Большие возможности участия российских инвесторов в экономиках развивающихся стран, которые являются участниками ВТО.

3. Усиление конкуренции в сфере финансов. Конкуренция в финансовой сфере может способствовать снижению процента по кредитам для населения, а также малых и средних предприятий. Снижение кредитных ставок, в свою очередь, будет способствовать повышению предпринимательской активности и подъему производства.

4. Ориентация на иностранный рынок. Большинство российских товаропроизводителей будет обращать внимание на неценовые методы конкуренции (улучшение качества производимой продукции, более современный подход к рекламе и т.п.) для выхода за рамки национального рынка и повышения конкурентоспособности продукции.

5. Снижение импортных и экспортных пошлин. Снижение импортных пошлин может производиться на товары, которые призваны удовлетворять возрастающие потребности населения в стране. Для потребителей предоставляется более широкий спектр товаров и услуг (по сниженным ценам), привозимых с других стран.

Снижение экспортных пошлин, в свою очередь, выгодно для предприятий и корпораций, занятых в сырьевой отрасли.

В целом, преимущества вступления России во Всемирную торговую организацию могут привести к повышению ВВП и к постоянному увеличению государственного бюджета России. От вступления России в ВТО наибольшую выгоду, по мнению экспертов, будут иметь сырьевой и потребительский сектора, а также транспортная отрасль.

Также следует рассмотреть минусы вступления Российской Федерации в ВТО. К наиболее существенным недостаткам участия России во Всемирной торговой организации можно отнести следующие:

1. Снижение конкурентоспособности продукции отечественных производителей. Так как иностранные производители занимают большую часть мирового рынка, отечественное производство не в силах оказывать равную конкурентную борьбу. Это может отразиться на занятости населения тем, что будут сокращаться рабочие места и, следовательно, повышаться уровень безработицы.

2. Падение сельского хозяйства. На данный момент РФ имеет проблемы в аграрной индустрии. Не используется на полную мощь потенциал аграрного сектора. Домохозяйства не могут реализовать свою продукцию, поскольку поставщики требуют неподъемную цену с фирм. К тому же, произойдет наплыв дешевой продукции (мясомолочной) низкого качества. Собственно, производство сельскохозяйственной продукции на территории России становится нецелесообразным, что может привести к разрушению сельского хозяйства.

3. Усиление сырьевой направленности экономики. Снижение экспортных пошлин может стимулировать предприятия, занятые в сырьевой отрасли, экспортировать большее количество сырья в другие страны. Однако снижение импортных пошлин некоторым образом может повлиять на то, что остальные отрасли перестанут развиваться. В таком случае, продажа сырья

останется единственным средством поддержания денежной единицы, что крайне негативно окажется на экономике страны в целом.

Можно с уверенностью сказать, что российская экономика со вступлением во Всемирную торговую организацию изменила свой характер деятельности. Теперь экономика России должна обратить внимание на защиту тех отраслей, которые могут не выдержать условий ВТО (сельское хозяйство, автомобильная промышленность и пр.). Данная защита может достигаться только протекционистскими методами в открытом виде, которые принципы ВТО не предусматривают. В любом случае, с момента вступления России в ВТО прошло чуть больше трех лет, и делать конкретные выводы на основе имеющихся преимуществ и недостатков о деятельности нашей страны в ВТО некорректно.

Использованные источники:

1. Воробьева Н.В., Саркисян С.Е. Распределение муниципальных образований Ставропольского края по уровню развития предпринимательства с участием иностранного капитала // Сибирская финансовая школа. 2011. №3. С.107-109.
2. Воробьева Н.В., Конорезова Е.П., Мартыненко О.С. Состояние и развитие предприятий с участием иностранного капитала в Ставропольском крае // Альманах современной науки и образования. - 2012. - №1(56). – С.138-140.
3. Воробьева, Н.В. Воробьев С.А. Приоритетные направления в развитии внешнеторговой специализации в предпринимательских структурах Ставропольского края/ Экономический Вестник РГУ/ Ростов – на- Дону, 2006. - №4. - С.60 - 63.
4. Воробьева Н.В., Мамукова В.Ю. Специфические аспекты экспорта Ставропольского края// Сибирская финансовая школа. 2013. №2(97). С.34-36.
5. Воробьева Н.В., Губко А.М., Михайлова К.Ю. Особенности экономического потенциала в Ставропольском крае // Вопросы экономических наук. – 2012. - №1. – С.18-19.
6. Воробьева Н.В., Наливайченко Е.Г. Анализ внешнеэкономической деятельности Ставропольского края // Альманах современной науки и образования. – 2011. - №6(49). – С.194-196.

Чупрова А.Ю.

магистрант 1 курса

факультет «Экономика»

Омский Государственный Университет Путей и Сообщений

Россия, г. Омск

МОТИВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ФИРМЫ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА КОНЕЧНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ

Аннотация: в статье рассматриваются теоретические аспекты мотивационной политики фирмы, а также ее влияние на конечные результаты деятельности предприятия.

Ключевые слова: мотивация, бихевиризм, материальные и нематериальные стимулы, производительность труда.

Abstract: the article considers the theoretical aspects of the motivational policy of the company, as well as its impact on the final results of the company.

Keywords: motivation, behaviorism, tangible and intangible incentives, productivity.

Теоретической основой изучения мотивационной политик является такое направление как бихевиризм. Бихевиористы отмечали, что термин «мотивация» слишком общий и недостаточно научный, что экспериментальная психология под этим названием фактически изучает потребности, влечения (драйвы), имеющие чисто физиологическую природу. Бихевиористы объясняют поведение через схему «стимул – реакция», рассматривая раздражитель как активный источник реакции организма. Для них проблема мотивации не стоит, так как, с их точки зрения, динамическим условием поведения является реактивность организма, т. е. его способность отвечать специфическим образом на раздражители. Правда, при этом отмечается, что организм не всегда реагирует на воздействующий извне стимул, в связи с чем в схему введен фактор (названный мотивацией), объясняющий различия в реактивности. Но снова этот фактор свелся к чисто физиологическим механизмам: различию в чувствительности организма к данному стимулу, т. е. к порогам ощущений. Исходя из этого, мотивацию стали понимать, как состояние, функция которого в снижении порога реактивности организма на некоторые раздражители. В этом случае мотив рассматривается как энергизатор или сенсibiliзатор [1, с.11].

В функционировании фирмы большая роль отводится различным способам мотивации сотрудников, так как работники являются главной ценностью компании, от производительности труда коллектива зависит успех и результат деятельности фирмы, а также финансово-экономические показатели ее деятельности.

Мотивация – это своего рода механизм, который вызывает активность и определяет направление, содержание и модель поведения человека. Именно мотив определяет, что и как надо делать для удовлетворения потребностей персонала. Вызвать действие определенных мотивов способны стимулы –рычаги, которые воздействуют на человека, которые в значительной мере предопределяют поведение работников в организации. Благодаря мотивации и стимулам персонал заинтересован в благополучности организации.

Теории мотивации исполнительской деятельности Д.МакГрегора известны как теории «Х», «У», «Z», разработаны в шестидесятые годы XX в. Теория «Х», «У», «Z» была сформирована как попытка обобщить прогрессивный на тот момент опыт в процессе мотивации и управления персоналом.

Теория «Х» основывается на том, что людям свойственно врожденное чувство неприязни к работе, она не выступает для них мотиватором, и при

возможности они стараются ее избежать. В связи с этим людей необходимо принуждать к работе и контролировать. Человеку присуще стремление избегать ответственности и желание, чтобы им руководили. Люди мотивируются в основном экономическими потребностями и будут делать то, что дает им наибольшую экономическую выгоду. Также следует отметить, что люди исходно пассивны, и их нужно стимулировать, заставлять работать.

Модель теории «Y» описывает передовую, творчески активную часть общества. Стимулы побуждения к труду в этой теории распознаются в таком порядке: самоутверждение, моральное и материальное поощрение, принуждение. Удельный вес работников, соответствующих этой теории, невелик — 15-20 % численности коллектива, чаще всего они индивидуалисты и не могут полностью раскрыть свой талант в социальной группе.

Теория «Z» описывает хорошего работника, предпочитающего работать в группе и иметь стабильные цели деятельности на длительную перспективу. Во многом ей соответствуют японские работники крупных промышленных компаний, однако такие работники есть практически во всех странах на крупных стабильных предприятиях. Эффективность применения этой теории определяется удельным весом таких людей в коллективе [2, с.127].

Зарубежный и российский опыт мотивации сотрудников в значительной мере отличаются, хотя и имеют общие черты. В зарубежных странах особое внимание уделяется нематериальным стимулам, тогда как в России особая роль уделяется заработной плате.

Рассмотрим варианты мотивации сотрудников в различных странах [5;7];

- в американских компаниях автору лучшего предложения по оптимизации процесса можно подарить оплаченный билет в Лас-Вегас, где его будет ждать арендованная на два дня Ferrari;

- сотрудники германской производственно-торговой компании в пятницу 13-го могут получить отгул;

- украинская консалтинговая компания дает сотрудникам право уйти с работы на час раньше, если те собираются в театр или на концерт;

- номер-люкс для молодоженов. Такой подарок делает своим сотрудникам сеть французских отелей. Номер украшают воздушными шарами и цветами; кроме того, туда приносят корзину с фруктами и шампанским;

- в офисах норвежского инвестиционно-строительного холдинга Selvaag все устроено так, чтобы сотрудники как можно больше общались друг с другом, выходя из своих кабинетов. На зоны отдыха и переговоров приходится 60–70% всех офисных помещений;

- в норвежских компаниях выплачивают денежное поощрение тем сотрудникам, которые никогда не курили или отказались от этой привычки,

а также тем, кто ездит на работу и с работы на велосипеде;

-в Швеции работодатели с большой заботой относятся к здоровью своих сотрудников. Сумма выплат по больничному обычно составляет до 80% размера оплаты труда, а чтобы не выходить на работу из-за болезни неделю, сотруднику достаточно лишь предупредить об этом руководителя – никакие документы не нужны.

-в Австралии популярны *sickie* – так называют день отдыха, который работник может взять без объяснения причин.

- во многих китайских компаниях используются такие средства мотивации как прилюдное самобичевание (в одном универмаге выбирают 40 наихудших продавцов. Они пишут сами на себя характеристику со своими недостатками. Потом вывешиваются над их рабочими местами доску с фотографией и объявлением, что они вошли в группу «сорока худших»); курорт за переработки (компания Ningbo Haitian Group, чтобы выполнить годовой план, дала указание рабочим трудиться несколько недель последнего квартала года без выходных. Но после Нового года компания организовала для рабочих и их семей бесплатную поездку на известный в Китае курорт); дневной сон (сотрудник может просто положить голову на стол и поспать. Это не инициатива китайских работодателей, а многовековая традиция); тюрьма за непунктуальность (Сотрудник китайского колледжа получил год тюрьмы за то, что совершил ошибку, дав сигнал об окончании экзамена на 4 минуты и 48 секунд раньше).

В конце 2008 г. британской компанией "IMC (UK) Learning Ltd" был проведен опрос 150 специалистов в области управления персоналом для выяснения их позиции по поводу проведения обучения и профессиональной переподготовки кадров в кризисный период. Результаты опроса показали, что 9/10 респондентов заявили, что, по их мнению, правильно спланированная система обучения персонала во многом является определяющей в периоды экономической нестабильности. Вместе с тем 57% опрошенных высказались в пользу снижения расходов на подготовку кадров, причем в первоочередном порядке [5]. Как показывает практика, наличие компетентных, профессиональных кадров в сложные для компании периоды является более важным, чем когда-либо еще. Руководители HR-подразделений воспринимают кризис как импульс к проведению пересмотра программ обучения и развития, переходу к использованию более гибких инструментов обучения (интернет-обучение, виртуальные классы), способных адаптироваться к динамично меняющимся условиям.

В связи с наступлением было проведено международное исследование, охватившее 2589 компаний (включая 96 российских), позволило получить представление о мерах, проводившихся ими в конце 2008 г. для стабилизации своего экономического положения:

► *сокращение численности персонала* -практически половина (48%) опрошенных уменьшили либо оставили на прошлогоднем уровне численность кадров; 53% российских респондентов "заморозили"

количество своих работников, 21% - запланировали увольнения;

➤ *практическая неизменность системы краткосрочных вознаграждений* - лишь 19% западных и 21% российских компаний заявили о намерении сократить размер поощрений;

➤ *уменьшение расходов на развитие персонала* -16% западных и 76% российских компаний [6].

Соотношение использования материальных и нематериальных стимулов в различных компаниях отличается в соответствии со сферой, спецификой их деятельности, развитости корпоративной культуры. В банковском ритейле, в сфере которого работает УРСА Банк, расходы на персонал занимают значительную долю себестоимости услуг компании. Сотрудники не просто приносят прибыль – они создают стоимость компании.

Для рядовых сотрудников приоритетом является материальная мотивация: система оплаты труда, система дифференцированного учета видов и результативности труда, система реализации полученных за труд денежных средств. Нематериальная мотивация чаще используется, чтобы удержать сотрудников, доход которых уже достиг достаточно высокого уровня. Чем выше уровень должности (а вместе с ним уровень ответственности и самостоятельности в принятии решений), тем большее значение приобретает нематериальная составляющая. Например, по опыту УРСА Банка могу сказать, что затраты на материальную и нематериальную мотивацию менеджера среднего звена распределены в пропорции 80% и 20% соответственно.

Основной упор в нематериальной мотивации делается на обучении персонала. В 2008 года была запущена сертифицированная программа обучения компании FranklinCovey «Семь навыков высокоэффективных людей».

Возможность подняться до уровня топ-менеджера в УРСА Банке есть у каждого сотрудника, начиная от простого операциониста. Сотруднику важно, что он поднимается по служебной лестнице, растет его квалификация и может претендовать на более высокий уровень заработной платы. По нашим оценкам, специалисты УРСА Банка после обучения стоят на рынке труда на 50% и даже на 100% дороже сотрудников других банков, занимающих аналогичные должности [4].

Заинтересованность работников в работе в организации и ее успешной экономической деятельности тем выше, чем больше количество предоставляемых стимулов. В частности, материальных стимулов как заработная плата или компенсация сотрудникам играет исключительно важную роль в привлечении, мотивировании и сохранении в организации адекватной рабочей силы. Эффективная система компенсации стимулирует производительность работников, направляет их деятельность в нужное для организации русло, т.е. повышает эффективность использования человеческих ресурсов. Неэффективная система вознаграждения может

вызвать у работников неудовлетворенность, что всегда влечет за собой снижение производительности труда, падение качества, нарушение дисциплины. Недовольные компенсацией работники могут вступить в открытый конфликт с руководителями организации, прекратить работу, организовать забастовку или покинуть организацию. Это приводит к сокращению текучести кадров. В российских и зарубежных компаниях используются различные методы мотивации, как материальные, так и нематериальные. Но следует отметить что в России основным инструментом мотивации является заработная плата, тогда как в зарубежных компаниях используются более интересные методы мотивации сотрудников такое как билет в Лас-Вегас или возможность уйти на час раньше, если сотрудник собирается в театр или на концерт.

Использованные источники:

1. Ильин Е. Мотивация и мотивы / Е. Ильин // Спб:Питер. 2011. С. 512
2. Скопылатов И.А., Ефремов О.Ю. / Управление персоналом // И.А. Скопылатов, О.Ю.Ефремов // Смольный университет. 2000. С.456
3. Белозерова С. Модернизация и кадровое обеспечение / Человек и труд. - 2011. №7, с. 40-44
4. Вавилов Ю. Нематериальная мотивация сотрудников банка / Генеральный директор. - 2009. №12, с. 54-58.
5. Марченко В. Управление персоналом по-китайски / Генеральный директор. - 2013. №2, с. 60-62
6. Чайков М., Чайкова А. Коллизии секрета производства / Интеллектуальная собственность - 2011. №5, с. 35-38.
7. Чайков М. , Чайкова А.М. Трудоотдача персонала – основа конкурентных преимуществ / Экономика железных дорог. - 2011. №10, с. 94-100.

Шапошникова М.С.

студент 3го курса

ЮРИУ РАНХиГС

Россия, г. Ростов-на-Дону

РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРУДА РАБОТНИКОВ У РАБОТОДАТЕЛЕЙ – ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, НЕ ЯВЛЯЮЩИХСЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Исследуются особенности правового регулирования труда работников, заключивших договор с работодателями – физическими лицами, не являющимися индивидуальными предпринимателями. Обращается внимание на недостаточно полно урегулированные трудовым законодательством вопросы защиты трудовых прав наемного работника, прежде всего это касается обеспечения здоровых и безопасных условий труда. Предлагается в качестве возможного решения проблемы наделение дополнительными надзорными полномочиями государственных инспекций труда в субъектах Российской Федерации.

Ключевые слова: работодатель – физическое лицо; охрана труда;

здоровые и безопасные условия труда; трудовой договор; специальная оценка условий труда.

В состав действующего в настоящее время Трудового Кодекса Российской Федерации (далее – ТК РФ) входит раздел 12, посвященный особенностям регулирования труда отдельных категорий работников. К тому же такой высокий уровень правового регулирования труда некоторых категорий работников устанавливается впервые. Это касается работников, заключивших трудовые договоры с работодателями – физическими лицами, выступающими в качестве индивидуальных предпринимателей, так и не обладающими подобным статусом. Последние как субъекты трудового права, в соответствии с ТК РФ, нанимают работников в целях личного обслуживания и оказания помощи по ведению домашнего хозяйства. Актуальными для исследования в этой области остаются вопросы заключения, изменения и прекращения трудового договора, а также обеспечение здоровых и безопасных условий труда.

Например, в вопросах взаимоотношений работника и работодателя – индивидуального предпринимателя, широко распространено написание работником заявления с просьбой о приеме на работу. Несмотря на то, что трудовое законодательство не регламентирует такую форму заявления, оно разрабатывается самим индивидуальным предпринимателем и им же визируется либо уполномоченным на то лицом. Семенихин В.В. рекомендует следование подобному порядку – для обеспечения доказательственной базы в случае возникновения противоречий.⁴³ В то время как, для работодателей – физических лиц, не являющихся индивидуальными предпринимателями, соблюдение такой процедуры нехарактерно.

На мой взгляд, наличие такого заявления как дополнение к письменному трудовому договору было бы желательно и для этой категории работодателей, поскольку не всегда регистрация трудового договора в соответствующем органе местного самоуправления по месту жительства может считаться достаточной. Орган местного самоуправления мог бы формировать, так называемые, рекомендации для работодателей – физических лиц, не являющихся предпринимателями, содержащие образец трудового договора и заявления с просьбой о приеме на работу. Не решенным остается и вопрос о соблюдении работником трудовой дисциплины. У физического лица, не являющегося предпринимателем, практически отсутствует возможность установления правил внутреннего трудового распорядка. Трудовое законодательство этот аспект практически не регулирует.

В статье Семенихина В.В. «Индивидуальные предприниматели: прием работников индивидуального предпринимателя» подчеркивается значимость

⁴³ Семенихин В.В. Индивидуальные предприниматели: прием работников индивидуального предпринимателя // Налоги. 2013. №4. С. 19.

разработки должностной инструкции работодателем. Хотя ТК РФ о ней умалчивает, она фактически «является важнейшим дополнительным инструментом, позволяющим обеспечить баланс трудовых отношений между работником и работодателем»⁴⁴. К сожалению, работодатель – физическое лицо, не являющееся предпринимателем, не может разрабатывать и утверждать подобные должностные инструкции. Возможно, наличие таких универсальных типовых должностных инструкций могли бы разрешить многие вопросы, возникающие между работником и работодателем, несмотря на их относительную неконкретность. К тому же важно учитывать, что работодатель – физическое лицо, не являющееся предпринимателем существенно ограничено в правовых возможностях.

Следующим спорным моментом между работником и работодателем – не предпринимателем является, оговоренная в ч. 1 ст. 307 ТК РФ, возможность прекращения трудового договора помимо оснований, предусмотренных Кодексом, также по основаниям, предусмотренным самим трудовым договором. Этот вопрос пока не находит однозначного решения. Например, Чаннов С. Е. в возможности расширения перечня оснований прекращения трудового договора самими сторонами, видит проявление большей свободы. С его точки зрения, допустимо включение даже таких оснований, как «вступление в брак», «наступление беременности»⁴⁵

Такая позиция критикуется Мироновым В. И., который подчеркивает, что «такая возможность работодателя ограничивает конституционное право работника на свободное распоряжение своими способностями к труду»⁴⁶. Разделяя данную позицию, хотелось бы отметить, что все формулируемые дополнительные основания должны соответствовать действующему законодательству.

Интересно и то, что, в тексте ст. 57 понятие «существенные условия трудового договора» заменяется на «обязательные», в ч. 2 ст. 303 ТК РФ оно сохраняется: «В письменный трудовой договор в обязательном порядке включаются все условия, существенные для работника и работодателя».

Нерешенным вопросом остается нарушение работодателями – физическими лицами, не являющимися предпринимателями, положений ТК РФ о назначении принимаемых работников, о выполняемых ими трудовых обязанностях. В последнее время число домашних работников постоянно увеличивается, население все чаще прибегает к услугам репетиторов, поваров, сиделок для ухода за больными членами семьи, нянь, водителей и т.д., но при этом «работодатели – не предприниматели, крайне редко заключают и регистрируют трудовые договоры с домашними работниками, а складывающиеся отношения почти полностью выведены из правовой

⁴⁴ Семенихин В.В. Индивидуальные предприниматели: прием работников индивидуального предпринимателя // Налоги. 2013. №4. С. 23.

⁴⁵ Чаннов С.Е. Особенности регулирования труда работников, работающих у работодателей – физических лиц. // Трудовое право. 2010. №3. С. 37.

⁴⁶ Миронов В. И. Трудовое право: учебник для вузов. СПб.: Питер. 2009. С. 676.

сферы»⁴⁷. Еще хуже, когда работодатели – физические лица, не зарегистрированные как индивидуальные предприниматели, незаконно используют труд работников для получения прибыли. И такое встречается все чаще в судебной практике.

На основании всего вышесказанного можно выделить еще одну проблему во взаимоотношениях работодателей – не предпринимателей и работников, вытекающую из неправильного подхода к оформлению трудовых отношений между сторонами. Это проблема работы в условиях, не соответствующих требованиям безопасности и гигиены. Федеральный закон от 28 декабря 2013 г. № 426-ФЗ «О специальной оценке условий труда» в ч. 3 ст. 3 указывает на то, что специальная оценка условий труда не проводится в отношении лиц, которые работают на дому, телеработников, а также работников, вступивших в трудовые отношения с работодателями – физическими лицами, которые не являются индивидуальными предпринимателями⁴⁸. Таким образом, не смотря на сегодняшний уровень развития российского трудового законодательства, обеспечить охрану труда лиц, работающих у работодателей – не предпринимателей, довольно непросто. Сложно провести объективную специальную оценку условий труда.

Из всего вышесказанного видно, что проблем достаточно много, их необходимо решать, прежде всего путем совершенствования законодательной базы. Также в качестве меры разрешения существующих проблем в области трудовых отношений работников и работодателей – физических лиц, не являющихся предпринимателями, можно предложить наделение дополнительными надзорными полномочиями государственных инспекций труда в субъектах Российской Федерации. Это удастся сделать, лишь увеличив финансирование и штаты государственных инспекций труда в субъектах, что маловероятно в современных экономических условиях. Но данная мера достаточно выгодно, особенно в долгосрочной перспективе.

Использованные источники:

1. Федеральный закон РФ от 28 декабря 2013 г. №426-ФЗ «О специальной оценке условий труда» // Собрание законодательства РФ. 2003. Ст. 2063.
2. Миронов В. И. Трудовое право: учебник для вузов. СПб.: Питер. 2009.
3. Семенихин В.В. Индивидуальные предприниматели: прием работников индивидуального предпринимателя // Налоги. 2013. №4.
4. Погодина И.В. Домашние работники. // Трудовое право. 2010. №4.
5. Чаннов С.Е. Особенности регулирования труда работников, работающих у работодателей – физических лиц. // Трудовое право. 2010. №3.

⁴⁷ Погодина И.В. Домашние работники. // Трудовое право. 2010. №4. С.39.

⁴⁸ О специальной оценке условий труда: Федеральный закон от 28 декабря 2013 г. № 426-ФЗ // СЗ РФ. 2013. № 52 (ч. I). Ст. 6991.

*Шевченко Н.В., к.э.н.
Дубровина И.И.
магистрант
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ГОСУДАРСТВЕННОГО АУДИТА В РФ

Статья посвящена актуальным проблемам теории и практики государственного аудита в РФ. Рассмотрели проблемы совершенствования аудита.

Ключевые слова(государственный аудит, аудиторская деятельность, финансовая бухгалтерская отчетность, бюджетные учреждения).

Актуальность исследования заключается в том, что задача аудиторской деятельности – выразить мнение о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета в целом законодательству Российской Федерации. Это обеспечит руководителя учреждения в правдивой и своевременной информацией для принятия управленческих решений с целью увеличения доходов и уменьшения расходов, а также поможет внутренним пользователям принимать более обоснованные решения. Целью исследования является обоснование теоретических и методических проблем государственного аудита в РФ в бюджетном учреждении, а также разработка путей их решения.

Задачей исследования является определение теоретико-методологических аспектов проблем государственного аудита бюджетных учреждений.

Объектом исследования выступает процесс гармонизации государственного аудита бюджетных учреждений.

Предметом исследования является совокупность теоретических и методологических аспектов организации государственного аудита.

В соответствии с федеральным законодательством, установлено, что аудиторские услуги могут предоставляться в виде аудиторских проверок, а также связанных с ними экспертиз и консультаций по вопросам бухгалтерского учета, отчетности, налогообложения и других видов предпринимательской деятельности юридических и физических лиц [1]. В последнее время большим спросом пользуются также услуги аудиторов по трансформации отчетности в соответствии с Международными стандартами бухгалтерского учета, анализа финансово-хозяйственной деятельности и др. Это связано с развитием международного сотрудничества и бизнеса.

Кроме того, согласно ст. 8 Федерального закона от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете» [2] предприятие самостоятельно выбирает форму организации бухгалтерского учета - самостоятельно с помощью централизованной бухгалтерии, отдельного бухгалтера или на договорных началах с помощью аудиторской фирмы. То

есть аудитор может не только проверять бухгалтерский учет предприятия, но и предоставлять услуги по его ведению.

Однако основной деятельностью любой аудиторской фирмы является аудит, под которым понимают проверку бухгалтерской отчетности, учета, первичных документов и другой информации о финансово-хозяйственной деятельности предприятия с целью определения их подлинности и соответствия действующему законодательству.

В современных условиях хозяйствования аудиторская деятельность играет очень важную роль. Именно аудит обеспечивает доверие к финансовой отчетности и гарантирует достоверность ее составления. Поэтому целью исследования будет определение проблемных вопросов аудиторской деятельности в РФ и их насущный решения.

Одной из первых проблем государственного аудита РФ, является качество аудита, не только в нашей стране, но и во всем мире. Это связано как с необходимостью совершенствования методических и организационных аспектов аудита, так и с необходимостью введения аудиторскими фирмами системы контроля качества. Основными критериями хорошего качества при аудите считают, прежде всего, исполнение аудиторами требований Международных стандартов аудита. Однако строгое соблюдение стандартов связано со сбором дополнительной информации, увеличением трудовых затрат аудиторов, документированием процесса проверки, расчетами. Но такие затраты редко возмещаются заказчиком.

Чтобы решить данные проблемы качества проведения аудита, фирмы учитывают уровень профессиональной компетентности своих сотрудников, используя для этого квалификационные требования, которые предъявляются фирмами к персоналу, определяемые структурой управления фирмы.

Еще одним из основных направлений повышения качества аудита является разработка внутрифирменных методик аудита, рабочей документации и т.д., оформление в виде внутрифирменных стандартов.

Следующей проблемой аудита является обострение конкуренции аудиторских фирм. Динамичное развитие рынка аудиторских услуг в РФ обуславливает возникновение конкуренции между аудиторскими фирмами. К тому же на рынке РФ появляются международные аудиторские компании, уже осведомлены о Международных стандартах аудита, которые имеют почти столетний опыт в предоставлении услуг. Их приход на российский рынок еще больше обостряет конкурентную борьбу. Как показывает современная статистика, аудиторские фирмы в России за последние 2 года 2013-2015гг, сократились с 5200 до 3800, число индивидуальных аудиторов - на 200 (с 1000 до 800), а численность аудиторов - с 26,8 тысяч до 23 тысяч (то есть - на 3,8 тысячи человек). Сдавших экзамен на новый аттестат зафиксировано 3,2 тысячи человек. В этих условиях приобретает важность и требует решения задачи по формированию конкурентных преимуществ отечественных аудиторских фирм. Именно формирование и дальнейшее развитие конкурентных преимуществ позволит аудиторским фирмам

остаться, закрепиться в своих экономических сегментах, не быть поглощенными крупными или зарубежными фирмами, сейчас выступают как конкурент.

Кроме указанных выше проблем, существует серьезная проблема формирования цены на аудиторские услуги, а именно в части методики ее определения. Так, на цену аудиторских услуг значительно влияют системы оплаты труда специалистов аудиторских фирм. Наиболее распространенной, как и во многих странах мира, на российском рынке аудиторских услуг является повременная система оплаты труда. Единой системы расчета стоимости услуг аудиторской фирмы в РФ не существует, поэтому аудиторы часто используют, собственную систему формирования цены.

Возможность занижения или завышения стоимости аудиторских услуг является основной проблемой, настораживающих заказчика.

Таким образом, развитие аудита в РФ тесно переплетается со всеми требованиями и тенденциями, которые наблюдаются в мире и которые называются процессами глобализации. В частности, без аудита дальнейшее развитие нашей страны невозможно. Все российские и зарубежные инвесторы желают, прежде всего, иметь правдивые сведения о той организации, с которой бы они работают и собираются сотрудничать в дальнейшем. А это должно обеспечить соответствующую подготовку аудиторской проверки. Однако существуют проблемы, которые тормозят этот процесс и препятствуют нормальному развитию аудита. То есть, необходимо использовать обобщенный практический опыт работы международных и отечественных аудиторских фирм, разработать Типовые методики аудиторской проверки финансовой отчетности предприятий в разрезе отраслей их деятельности; углубить сотрудничество профессиональных аудиторских организаций РФ с международными и европейскими профессиональными организациями бухгалтеров и аудиторов; разработать механизм ценообразования на аудит и аудиторские услуги на основе изучения международного опыта по этому вопросу.

Развитие аудиторской практики значительно опережает ее теоретическое обоснование. На сегодняшний день законодательная и нормативная неурегулированность отдельных вопросов, противоречивость положений нормативных актов по аудиту, полностью не устранены. Для дальнейшего развития аудита необходимо усилить его теоретическую базу и принять меры реформирования в контексте Международных стандартов аудита.

Формирование целостной системы аудита в РФ не закончено и требует усовершенствования методологических и организационных мероприятий, адекватного нормативного регулирования. На этапе становления аудита в РФ, аудит характеризовался практической направленностью. Поэтому аудиторам - практикам сегодня не хватает теоретических знаний по вопросам методологии и организации аудита, без которых его развитие невозможно.

Важно сформировать уточнения понятия аудита, которое и сегодня основывается на несовершенном переводе иностранных источников, не всегда соответствует национальным особенностям учетной и аудиторской практики, положением действующих законодательно-нормативных актов, которые в свою очередь, иногда противоречивы между собой. Не создана единая концепции определения сути аудита, его целей и задач, не существует целостной классификации аналитических процедур в аудите, недостаточно исследованы вопросы его информационного обеспечения.

Развитие рыночных отношений, возникновения негосударственной формы собственности значительно изменили систему финансового контроля в РФ.

Потребность в гарантии достоверности, объективности и законности финансовой отчетности для широкого круга пользователей способствовало возникновению и дальнейшему развитию в РФ аудита как независимой формы контроля.

Аудит имеет давнюю историю в развитых зарубежных странах и сравнительно недавно внедрен в отечественную практику. За время, почти 20 лет, произошло становление аудита на законодательной основе, определился круг проблем, требующих первоочередного решения.

Аудит в РФ уже приобрел четких признаков неотъемлемого элемента инфраструктуры рыночной экономики. Деятельность Аудиторской палаты РФ, Федерации Профессиональных бухгалтеров и аудиторов России, Союза аудиторов РФ направлены на дальнейшее развитие аудиторской деятельности, совершенствование ее нормативного регулирования. Однако меры, которые ими используются, в неполном объеме решают проблемы в сфере аудита, и носят несистемный характер, а решенные не всегда находят практическую реализацию.

Четкие организационные связи аудита повышают его значение как одного из составляющих управления социально-экономическими процессами на различных уровнях в РФ.

Считаем, аудиторскую деятельность следует рассматривать как:

- вид предпринимательской деятельности (деятельность аудиторских фирм и аудиторов)
- деятельность профессиональных аудиторских организаций.

Это позволит рассматривать проблемы совершенствования аудита в комплексе, потому что, общетеоретические базу аудита формируют научно-системные и диалектические методы познания его сущности в условиях действий рыночных механизмов.

Таким образом, исходя из всего вышеперечисленного, можно сделать следующий вывод: предметом аудита является финансовая бухгалтерская отчетность предприятий, организаций, учреждений; объектами - определенные виды (группы) информации о финансово-хозяйственные операции, явления, процессы и другие данные в качестве основы для составления и проверки отчетности. Цель аудита определяют его

аналитические процедуры, которые подразделяются на основные, дополнительные, функциональные и реализуются через его функции. Цель аудита обобщается выражению объективной мысли согласно достоверности, полноты и законности финансовой отчетности во всех существенных аспектах, минимизации информационных рисков и защиты интересов владельцев.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ (ред. от 01.12.2014) «Об аудиторской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2015)
2. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете»

Шевченко Н.В., к.э.н.

Дубровина И.И.

магистрант

НИУ «БелГУ»

Россия, г. Белгород

ОСОБЕННОСТИ ОБОБЩЕНИЯ И ОТРАЖЕНИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Статья посвящена особенностям обобщения и отражения доходов и расходов в консолидированной финансовой отчетности. Разработали практические рекомендации по формированию корпоративной отчетности групп и объединенных организаций и сложноструктурных субъектов хозяйствования в части порядка отражения расчетов доходов и расходов (внутрихозяйственных и внутригрупповых) в финансовой отчетности.

Ключевые слова (консолидированная финансовая отчетность, отражение доходов и расходов, консолидированный баланс; сумма нереализованных прибылей и убытков, внутригрупповые операции, финансовый результат).

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В современных условиях хозяйствования бюджетных организаций в трансформационной глобализированной экономике существует объективная необходимость формирования и представления отчетности, которая достоверно раскрывала результаты бюджетных процессов между подведомственными учреждениями бюджетной организации и служила информационным обеспечением процесса принятия эффективных управленческих решений.

Порядок отражения доходов и расходов в консолидированной отчетности является одной из наименее исследованных участков учетных процедур в контексте условий реальной экономики, что обуславливает необходимость теоретических и практических разработок по этому вопросу, с учетом опыта отечественных и зарубежных ученых по вопросам методологии учета расчетов доходов и расходов и порядка их отражения в

отчетности.

Анализ последних исследований, в которых начато решение проблемы. Анализ научных источников по этой проблематике свидетельствует о том, что обобщению результатов осуществления расчетов доходов и расходов не было уделено должного внимания, поскольку в научных исследованиях в основном посвящается внимание процедурам элиминирования только внутригрупповых расчетов при составлении консолидированной финансовой отчетности. Вместе с тем не учитывается тот факт, что предприятия, которые формируют консолидированную финансовую отчетность, могут иметь обособленные структурные подразделения (а также подконтрольные им субъекты хозяйствования тоже), между которыми также осуществляются расчеты, которые должны учитываться при составлении отчетности, что, соответственно, усложняет процедуру формирования отчетности.

Цель статьи. Несмотря на имеющиеся научные исследования, относительно порядка формирования консолидированной финансовой отчетности, некоторые теоретические и практические продвижения в современных регламентациях бухгалтерского учета и отчетности по расчетам доходов и расходов не соответствуют потребностям практики. Недостаточно разработана процедура формирования отчетности в группах взаимосвязанных организаций с имеющимися обособленными структурными подразделениями и филиалами. Несмотря на это, потребность в теоретическом и практическом решении указанных выше проблем, а также поиска направлений совершенствования теоретических и методических основ формирования отчетности в группах взаимосвязанных организаций обуславливают актуальность темы исследования и определяют его цель.

Целью исследования является систематизация теоретических и методических положений и разработка практических рекомендаций по формированию корпоративной отчетности групп и объединений организаций и сложно структурных субъектов хозяйствования, адекватных современным условиям хозяйствования.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных результатов. Иерархическая подчиненность взаимосвязанных предприятий, их структурных подразделений обуславливает необходимость отражения хозяйственных операций между участниками группы при составлении отчетности в последовательности от низшего звена (обособленное структурное подразделение, выделенное на самостоятельный баланс) к высшему (организация, имеющая обособленные структурные подразделения, которая одновременно может быть и главной частью группы, то есть кроме структурных подразделений может иметь еще и подконтрольные организации).

Поэтому в группах взаимосвязанных организаций и подведомственных учреждений с обособленными структурными подразделениями формирования отчетности многоступенчатое, в определенной логической последовательности.

1. Месячный учетный цикл заканчивается составлением баланса. Выверенное конечное сальдо счета внутрихозяйственных расчетов отражается развернуто в индивидуальном балансе каждого из структурных подразделений и совместной деятельности, выделен на отдельный баланс, по статье «Дебиторская задолженность по внутренним расчетам» или статье «Текущие обязательства по внутренним расчетам»[1] и в отчете о финансовых результатах в строках, предназначенных для учета соответствующих доходов и расходов. Индивидуальной отчетности добавляют пояснительную записку и расшифровки задолженности каждого из участников внутрихозяйственных расчетов, видов таких расчетов, сумм фактически осуществленных взаимных расчетов за период и нарастающим итогом с начала года, а также доходов и расходов от внутрихозяйственных операций в аналогичном разрезе.

2. В сводном балансе предприятия суммы дебетового и кредитового сальдо по субсчетам, предназначенными для учета внутрихозяйственных расчетов, взаимно погашаются. На основании данных расшифровок, приложенных к первичной отчетности, при составлении сводного отчета о финансовых результатах изымают внутреннюю реализацию (в пределах одного субъекта хозяйствования).

3. Выверенные внутригрупповые расчеты отражаются в балансе каждого участника группы связанных сторон в составе дебиторской или кредиторской задолженностей по статьям «Дебиторская задолженность по внутренним расчетам» или «Текущие обязательства по внутренним расчетам». Внутригрупповая реализация подлежит отражению по соответствующим строкам по учету доходов и расходов. К финансовой отчетности составляют пояснительную записку и расшифровку задолженности, а также доходов и расходов от осуществления внутригрупповых операций.

На основании отчетности каждого участника группы взаимосвязанных учреждений, в которой отдельно отражены внутренние расчеты, целесообразно формировать комбинированную финансовую отчетность группы компаний, связанных отношениями контроля-подчинения. Под комбинированной финансовой отчетностью понимается финансовая отчетность, в которой раскрыта информация об активах, обязательствах, прибыли и убытки группы взаимосвязанных субъектов хозяйствования, в состав которой входит несколько подотчетных учреждений. Финансовую отчетность каждое учреждение, входящее в состав группы, обнародует индивидуально. Такой подход к формированию отчетности обеспечивает информацией о финансово-имущественном состоянии каждого аффилированного учреждения, входящие в состав группы взаимосвязанных организаций.

4. При формировании консолидированных форм финансовой отчетности за учреждениями, финансовые отчеты которых входят в периметр консолидации, результаты внутригрупповых расчетов изымаются

так: сумма внутригрупповых операций и внутригруппового сальдо подлежит элиминированию при составлении консолидированного баланса; сумма нереализованных прибылей и убытков от внутригрупповых операций (кроме убытков, которые не могут быть возмещены) также извлекаться при формировании консолидированного отчета о финансовых результатах. В общем, основные направления процедур консолидации следующие: консолидация капитала; консолидация сальдо внутригрупповых операций и расчетов; консолидация финансовых результатов от внутригрупповой реализации готовой продукции, товаров, работ, услуг.

Во время консолидации отчетности организаций, входящих в группу, чтобы избежать повторного внесения и искусственного завышения величины капитала и финансовых результатов, изымают статьи, отражающие взаимные внутригрупповые операции. Это предусматривает следующие основные корректировки: изъятие балансовой стоимости инвестиций материнской организации в капиталах подотчетных учреждений и соответствующее изъятие частиц материнской организации в собственных капиталах подотчетных учреждений; изъятие остатков по взаимным расчетам между материнским и дочерними организациями (внутригруппового сальдо, которое формируется на субсчетах по учету внутренних расчетов); изъятия дивидендов, выплаченных в группе, а также нереализованных прибылей и убытков от внутригрупповых операций, входящих в балансовую стоимость активов компании; начисления амортизации, а также суммы дооценки необоротных активов, возникшей во время приведения стоимости активов по справедливой стоимости на момент приобретения; выделение доли меньшинства в определенных показателях консолидированного баланса пропорционально доле других акционеров дочерней организации в уставном капитале.

Итак, определяя особенности влияния внутренних расчетов, доходов и расходов в частности, на формирование финансовой отчетности, надо учитывать их структуру, обусловленную выделением обособленных структурных подразделений на индивидуальный баланс. Это, в свою очередь, приводит к тому, что сальдо внутривозрастных расчетов сворачивается в сводном балансе организации, который имеет обособленные структурные подразделения, а реализация в пределах одной организации изымается при определении финансовых результатов.

Аналогичный подход существует к отражению внутригрупповых расчетов в консолидированной отчетности группы. Относительно различий между сводной и консолидированной отчетностью отметим, что в сводной отчетности предполагается лишь механическое агрегирования статей, в которой внутривозрастные расчеты и внутригрупповые обороты взаимоисключаются, тогда как, составляя консолидированную финансовую отчетность, необходимо осуществлять процедуры по консолидации баланса, которые предусматривают исключения из сводных показателей финансовой отчетности величин, связанных с внутренними операциями. Поэтому

синонимом «сводная отчетность» можно считать «агрегированная отчетность».

То есть составление сводной (агрегированной) отчетности субъектом хозяйствования, который имеет обособленные структурные подразделения, отчетность которого подлежит дальнейшему консолидации, можно считать вторым этапом процедуры формирования финансовой отчетности консолидированной группы, в которой, кроме организаций -отдельных юридических лиц, есть обособленные структурные подразделения. Первым этапом является процедуры формирования первичной отчетности (индивидуальной, отдельного баланса) каждого структурного подразделения, которая становится составной сводной финансовой отчетности организации - участника консолидированной группы.

Итак, рассматривая процедуры консолидации, можно утверждать, что в случае, если в группах взаимосвязанных учреждений есть несколько консолидированных групп, а субъекты хозяйствования, входящих в их состав, имеют еще и обособленные структурные подразделения, то имеется многоступенчатое поэтапное формирование финансовой отчетности.

Сначала каждый выделенный в самостоятельный баланс обособленное подразделение составляет отдельный баланс и отчет о финансовых результатах (отдельную отчетность, формирование которой, по нашему мнению, можно трактовать как первый уровень консолидации).

На основании индивидуальной финансовой отчетности структурных подразделений каждое из организаций-участников группы взаимосвязанных учреждений формирует сводную отчетность (по видам деятельности), мы считаем вторым уровнем консолидации. Третьим уровнем должно стать формирование комбинированной финансовой отчетности.

Первым этапом на четвертом уровне формирования отчетности является составление консолидированной финансовой отчетности тех дочерних организаций, в состав которых входят субдочерние учреждения, с участием в капитале более 50%, а вторым этапом этого уровня является формирование финансовой отчетности консолидированной группы организаций.

Если консолидируется финансовая отчетность, составленная на разные даты (за разный период), то показатели такой финансовой отчетности корректируются с применением индекса инфляции на дату консолидации финансовой отчетности.

Итак, предлагаем, чтобы головная организация группы взаимосвязанных учреждений(особенно учитывая наличие неформальных экономических групп субъектов хозяйствования) формировало и обнародовало (наряду с консолидированной) комбинированную финансовую отчетность. Такой подход обеспечит пользователей информацией о финансово-экономических показателей каждого отдельного учреждения, входящего в состав группы взаимосвязанных субъектов хозяйствования, позволит выявить те виды деятельности, финансовый результат от которых

отрицательный, и обусловит необходимость дополнительного раскрытия информации о причинах убыточности определенных учреждений и видов деятельности.

Выводы. С целью повышения понятности, максимизации достоверности данных, их точности и оперативности, а также чтобы обеспечить возможность постоянного контроля в группах взаимосвязанных организаций, по результатам исследования систематизированы теоретические и методические положения и разработаны практические рекомендации по формированию корпоративной отчетности групп и объединенных организаций и сложноструктурных субъектов хозяйствования в части порядка отражения расчетов доходов и расходов (внутрихозяйственных и внутригрупповых) в финансовой отчетности.

Использованные источники:

1. МСФО (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность»
2. Combined Financial Statements [Electronic source]. - Access regime: [http://http://financial-dictionary.thefreedictionary.com/ Combined + Financial + Statement](http://http://financial-dictionary.thefreedictionary.com/Combined+Financial+Statement).

*Шеметова Н.К., к.э.н.
доцент*

кафедра экономики и управления

Уральский институт управления - филиал

*ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и
государственной службы при Президенте Российской Федерации»*

Россия, г. Екатеринбург

PROJECT MANAGEMENT IN PUBLIC AUTHORITIES

The authors reviewed approaches to the development of the project concept in businesses and local authorities within the framework of existing international standards and the regulatory framework of the Russian Federation. Authors evaluated the maturity level of project management in government, identified the existing shortcomings of the project management system in the government of the Russian Federation, found ways to improve the maturity of project management systems in government.

Key words: project, project management, authorities, maturity level, project management maturity level.

In order to unify and standardize the project' process for the commercial and public organizations, as well as to the authorities have been developed and adopted by the methods and approaches to the management of the project described in such standards of international and professional organizations as Project Management Institute (PMI), International Project Management Association (IPMA), The Office of Government Commerce (OGC), Association for Project Management (APM), International Standard Organization (ISO) and

others.

As part of ISO 21500 refers to a project unique process, consisting of a set of coordinated and controlled activities with start and end date of implementation to be taken to achieve the objectives corresponding to the specified requirements, including restrictions on time, costs and resources [1].

Given the fact that the organizational processes are varied and complex, and the frequent changes in the management of the organization reduced component handling and, as a result, it's necessary in the implementation of project management to take into account the size and complexity of management structures, communication processes within the organization, the target audience and the impact of external environment for both commercial organizations, and for the bodies of state power and local self-government.

Management control focusing on the formation of accounting documentation and construction of unified standards and the unique nature of projects, involves the formation of the project' image, which is expressed in the concept. In accordance with the Guide to the Body of Knowledge of project management (PMBOK), the basic elements of the concept of the project are as follows:

1. Charter - the basic document of the project, which describes the objective study of the project, the project participants, the project budget, etc.

2. Work Breakdown Structure (WBS) is a structural decomposition of all the work that must be met in order to achieve the project objectives. The hierarchical structure allows to:

- Identify work packages of work to ensure the achievement of the objectives;
- Verify that all objectives will be achieved by the project;
- To create a convenient, appropriate for purposes of reporting structure;
- Determine the appropriate level of detail in the plan are things that should be the control of the project;
- To allocate responsibility for achieving the objectives between the project participants;
- Ensure that team members understand the overall project goals and objectives.

3. The project schedule - a document which is schematically or graphically shows the distribution of project activities in time with their duration and the required resources.

4. The organizational structure of the project - a specially created for the successful achievement of the objectives of the project a temporary organizational hierarchy, including all project participants.

5. Responsibility Matrix (or Linear Responsibility Chart) - a form describing the distribution of responsibility for the project' implementation, indicating the role of each units in their implementation and is designed to provide a description of the structure and coordination of the responsibility for the

implementation of the work package.

6. The budget of the project is the registry expected returns of the project, the distribution of income from the items register of project costs and funding sources.

7. Project Risks - unspecified conditions or events that may affect the result of the project (both positively and negatively) [2].

The concept of the project implemented with the authorities, to a certain extent different from the concept of the project implemented in the organization (business entities). First of all, this difference is due to this type of target oriented projects. So, the main purpose of projects in commercial organizations, most often is to achieve any economic effect (increase profits, optimize the cost structure, increased sales, etc.). While the aim of the projects of authorities or local governments most of the time is to achieve any social impact (improving the quality of life in a particular area, the solution of social problems, etc.).

Basic standards of different organizations have been previously developed for commercial organizations involved in the implementation of projects in various sectors of the economy. These standards do not fully comply with the specifics of project management in government.

Therefore, project management authorities have begun to develop separate standards (for example standard PRINCE of Office of the Cabinet of Ministers of the United Kingdom (The Office of Government Commerce), Government Extension to the PMBOK Guide) [3].

In accordance with the Decree of the Ministry of Economic Development of Russian Federation the project is interpreted as a set of interrelated activities aimed at creating a unique result in terms of time and resource constraints [4].

The concept of the implemented by the authority project consists of the following elements:

1. Project Passport - the main document of the project, which contains information about the name of the project, its participants, goals, objectives, reasons for the initiation, implementation period, risks, relationships with other projects, etc.

2. The project schedule - project management tool that includes blocks of activities, milestones of the project, information about the perpetrators, the timing of the implementation of measures [5].

In the formation of the concept of the project and project management authorities are recommended to use national standards "Project management. Requirements for Project Management" and "Project Management. Requirements for project portfolio management" [6]. These standards contain general information on the management of projects are not disclosed specifics of project management in government.

References:

1. Guide to Project Management ISO 21500:2012 [e-resource]. URL: <https://projectmanagers.org/project-management-guide/> (date of reference: 25.09.2015)

2. Guide to Project Management ISO 21500:2012 [e-resource]. URL: <https://projectmanagers.org/project-management-guide/> (date of reference: 25.09.2015)
3. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide). Third edition. PMI, 2004. 388 p.
4. Soolyatte A.Yu. Review of international and national standards for project management [e-resource]. URL: <http://www.e-executive.ru/knowledge/announcement/1741540/> (date of reference: 03.10.2015).
5. On approval of recommendations on the implementation of project management in the authorities: the Decree of the Ministry of Economic Development on 14.04.2014 № 26R-AU // Access from ref.-legal system "Consultant Plus".
6. Approval of the national standard: Decree by Rosstandart on 22.12.2011 №1583-st // Access from ref.-legal system "Consultant Plus".

Шишкина Е.С.
студент 2 курса
факультет «Институт экономики и менеджмента»
Стрекалова С.А.
доцент
кафедра финансов, учета и аудита
Сибирский государственный индустриальный университет
ФГБОУ ВПО «СибГИУ»
Россия, г. Новокузнецк

АНАЛИЗ ПРЕСТУПНОСТИ В РОССИИ

В статье рассматривается проблема преступности в России. На основе проанализированной информации, предлагаются методы решения одной из важных проблем РФ.

Ключевые слова: преступность, наказание, меры борьбы, коррупция, экономическая нестабильность, профилактика.

Shishkina E. S.,
student
2 course, faculty "Institute of Economics and management"
Russia, Novokuznetsk
Strekalova A. S., associate Professor of the Department of Finance,
accounting and audit
Siberian state industrial University
FGBOU VPO "SibGIU",
Russia, Novokuznetsk.

ANALYSIS OF CRIME IN RUSSIA

The problem of crime in Russia. Based on the information analyzed suggests methods for solving one of the major problems of the Russian Federation.

Keywords: crime, punishment, measures to combat corruption, economic instability, prevention.

Преступность в России — это система совершившихся и совершающихся на территории России преступлений, характеризующаяся показателями уровня (количества совершаемых преступлений), их структуры и динамики.

Наша страна, как и наше общество пережило «тяжелые экономически нестабильные и социальные времена», крушение одного социально-экономического строя и рождение другого. Это повлекло за собой года правового бесправия, как следствие – расцвет преступного мира и как факт наше общество создало (создает) криминогенную обстановку в стране, угрозу общественной безопасности страны. В своем большинстве, это взрослые люди, которые не могут влиться в современное общество. Основная причина этого явления – экономическая нестабильность в государстве, а также, в меньшей степени, социальная нестабильность в государстве. В основном это люди, освободившиеся из мест лишения свободы. В большинстве своем это люди, которые предоставлены сами себе, не имеющие подчас ни жилья, ни средств к существованию, хотя бы на первичном этапе поиска работы и этим людям ничего не остается делать, как продолжить свой криминальный путь. Именно эти люди являются в данный момент основой криминогенной обстановки в стране, своего рода угрозой безопасности страны.

Согласно данным Генпрокуратуры, рост преступности в России за первое полугодие 2015 года увеличился на 5,2% по сравнению с аналогичным периодом 2014-го. В первом полугодии 2015 года в России было зарегистрировано 1 148 352 преступления, что на 56 893 (5,2%) больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Согласно опубликованным данным, рост преступности отмечен в 61 регионе страны. В лидерах антирейтинга — Москва, Челябинская область, Ростовская область.

Любое ухудшение экономики приводит к росту преступности: это уже аксиома для самых разных стран. Основной категорией «экономических потрясений» остается уровень безработицы: именно люди, лишившиеся основного места работы и средства заработка чаще всего становятся «вынужденными преступниками».

Подтверждают такие мысли по поводу роста статистики преступлений статданные из Коми (+14% преступлений), Бурятии (+19%) и Республики



Адыгеи (+23,4%), но, с другой стороны, непонятна ситуация с Ярославлем, где экономика упала совсем уж не так сильно для роста преступности на 27%.

Особо следует отметить серьезный прирост преступлений из категории тяжких и особо тяжких: в целом по стране их рост составил 5,9%. Первый вывод, который автоматически напрашивается в таких случаях – это влияние «горячей точки», граничащей с Россией. Но и здесь не все так просто: очень сильный скачок тяжких преступлений произошел на большом удалении от Донбасса – в Архангельской области (+43,1%). В Орловской области и вовсе увеличение статистики преступлений по таким статьям 62,2%, а абсолютное лидерство остается за Республикой Адыгея: +186,3%.

Особо тяжкие преступления по сути своей статистики никак не зависят от «оптимизации» работы с заявлениями в правоохранительных органах. Но и пояснить только финансовым кризисом подобный всплеск насилия в России нельзя.

Вторая стадия особо опасна: при ее достижении статистику преступлений сократить простым выходом из экономического кризиса не удастся. Такой период был в послевоенное время, подобное наблюдалось и в 90-ые годы, а точнее – в первой их половине. По мнению аналитиков, Россия еще не столкнулась даже с первой фазой. Но ведь и кризис не собирается заканчиваться в ближайшее время.

Почти половину всех зарегистрированных преступлений (44,4%) составляют хищения чужого имущества, совершенные путем краж — 467 496 (+8,7%), грабежей — 35 380 (–10,1%) и разбоев — 6740 (–5,6%).

В отчете Генпрокуратуры отмечен и рост преступлений, совершенных в форме мошенничества, ст. 159 УК РФ. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года количество таких преступлений увеличилось на 6,5% и составило 89 358 преступлений. Больше всего мошенников в Псковской области. За первое полугодие 2015 года там зарегистрировано 171 преступление по 159-й статье УК РФ. Рост составил 110,3%. В «лидерах» также Еврейская автономная область (+80%), Челябинская область (+70,9%), Республика Мордовия (+53,1%), Башкортостан (+52,9%).

Увеличилось и количество преступлений, предусмотренных ст. 290 УК РФ («Получение взятки»). Рост составил 0,3% — с 3874 до 3884. Увеличение фактов получения взятки было зафиксировано во Владимирской области — с 16 до 59, что составляет 268,8%, в Волгоградской — с 39 до 141 (261,5%). Увеличилось количество преступлений, предусмотренных ст. 291

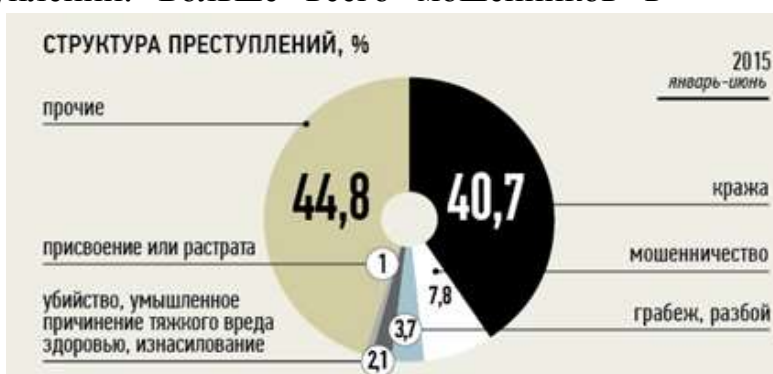


Рисунок 2. Структура преступлений в России за январь-июнь 2015 г.

УК РФ («Дача взятки»), на 20,9%. Рекордсменом по росту преступлений данного вида стала также Псковская область, где число их возросло на 650% (с 2 до 15). В Вологодской области — на 355,6%, с 9 до 41, а в Республике Дагестан — на 330%, с 10 до 43 преступлений.

Кроме того, по данным полицейских, по сравнению с первым полугодием 2014 года в России вырос и средний размер взятки, получаемой чиновниками, в два раза. Если год назад средний размер взятки и коммерческого подкупа составлял 109 тыс. рублей, то сейчас это уже 208 тыс. рублей. Эксперты уверены, что средний рост взятки в России вырос из-за сильной волатильности валют и инфляции.

Член Общественной палаты РФ Дмитрий Чугунов считает, что причина такого роста — валютные скачки: коррупционеры предпочитают брать в долларах и евро.

— Если в первой половине 2014 года при курсе доллара 35 рублей средняя сумма взятки была 100 тыс. рублей, то в первой половине 2015 года при курсе 55 рублей за доллар сумма взятки составила уже 200 тыс. рублей. Это объясняется тем, что чиновники привыкли брать взятки в долларах, — предполагает общественник.

По статистике правоохранительных органов, в 2014 году число заявлений о преступлениях выросло на 3,3% по сравнению с 2013 годом. При этом количество зарегистрированных преступлений снизилось на 1,8%.

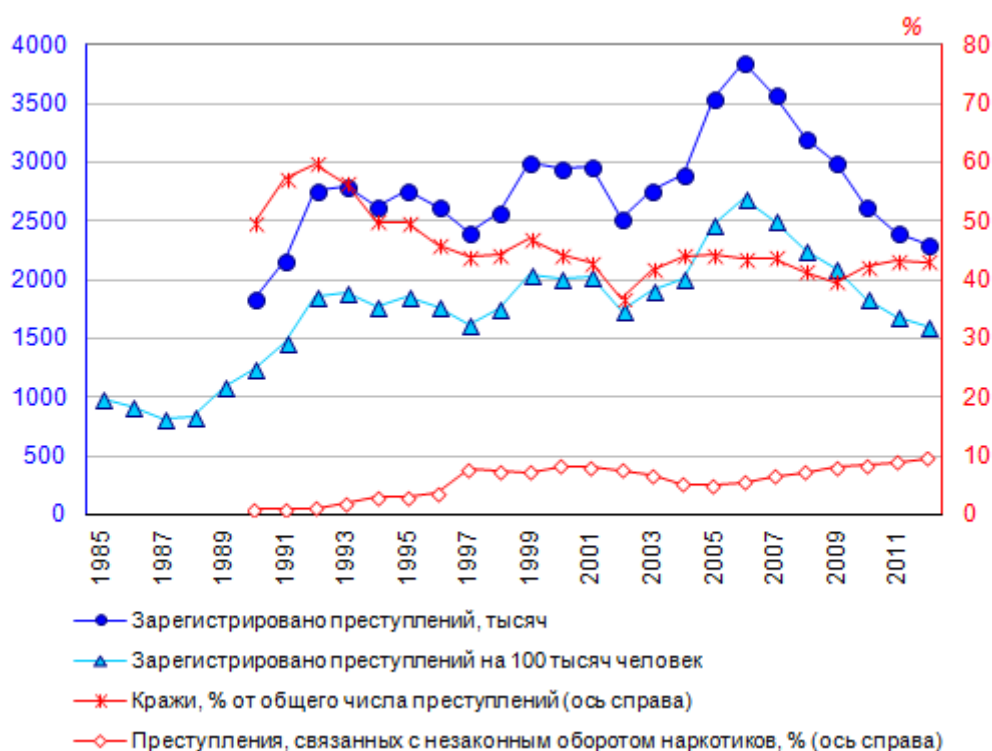


Рисунок 3. Общий уровень преступности в России и доля некоторых видов правонарушений в общем числе зарегистрированных преступлений (%), 1985-2012

Рассмотрим уровень преступности начиная с 1985 на рисунке 3.

Уровень преступности в России достиг наивысшей отметки в 2006 году, когда было зарегистрировано 2695 преступлений в расчете на 100 тысяч человек постоянного населения. Начиная с 2007 года он устойчиво снижается, опустившись в 2012 году до 1609 на 100 тысяч человек (на 4,4% меньше, чем в 2011 году).

В общем числе зарегистрированных преступлений по своему удельному весу выделяются кражи - их доля в начале 90-х годов составляла около 50% всех зарегистрированных преступлений, к 1992 году поднялась почти до 60%, а затем, постепенно снижаясь, достигла минимального значения - 36,7% - в 2002 году. В последующие годы удельный вес краж в общем числе зарегистрированных преступлений вновь несколько увеличился. На протяжении последних десяти лет он колебался в пределах от 40% до 44%, а в 2011-2012 годах составил около 43%.

Наряду с этим растет, хотя и с некоторыми отклонениями от тренда, доля преступлений, связанных с незаконным оборотом наркотиков. В 1990-1991 годах она составляла 0,9% от общего числа зарегистрированных преступлений, а в 2000 году - 8,3%. После умеренного спада в 2003-2005 годах (до 4,9% в 2005 году) доля преступлений, связанных с незаконным оборотом наркотиков, вновь стала расти, увеличившись до 9,5% в 2012 году.

Меры борьбы с преступностью.

Борьба с преступностью – сложная системная деятельность, представляющая собой единство трех следующих подсистем: общей организации борьбы; предупреждения преступности и правоохранительной деятельности. Она представляет собой «активное столкновение общества и преступности в целях обеспечения господства закона и охраняемых им интересов, ценностей, норма поведения, это целенаправленная наступательная деятельность общества на саму преступность, ее причины и условия».

Самым гуманным средством борьбы с преступлениями является профилактика, поскольку она предусматривает не наказание, а предупреждение.

По мнению Аванесова Г.А. предупреждение преступлений – многоуровневая система мер воздействия на криминогенные объекты с целью их ограничения, устранения или нейтрализации, осуществляемых государственными органами, должностными лицами, гражданами и общественными формированиями. Под криминогенными объектами понимаются негативные социальные процессы их взаимосвязь и явления, взаимодействие которых порождает и обуславливает преступность.

Предупреждение преступности обеспечивается всем развитием нашего общества, его экономики, идеологии, культуры, многообразных общественных отношений между людьми. Существенной составной частью процесса предупреждения преступности является специализированная деятельность по устранению непосредственно криминологических факторов и обеспечение антикриминогенных условий как в сфере формирования

личности, мотивов ее деятельности, так и в сфере обстоятельств, могущих обусловить или облегчить совершение преступления.

По содержанию меры профилактики делятся на экономические, организационно-управленческие, идеологические, правовые, технические. К экономическим относятся меры, устраняющие факторы с помощью экономических средств. В группу организационно-управленческих входят также меры связанные с совершенствованием деятельности по профилактике преступлений и иных правонарушений, ее нормативного, информационного, методического и материального обеспечения. Идеологические меры предупреждения преступности включают комплекс мероприятий по нравственному воспитанию людей. К техническим мерам относятся различные средства и приспособления, затрудняющие совершение преступлений. Правовые меры профилактики преступности включают:

1. совершенствование уголовного, административного, трудового и других отраслей законодательства;
2. наличие правовых запретов и ограничений;
3. правовую регламентацию деятельности субъектов профилактики;
4. воспитание правосознания, которое должно достичь уровня соблюдения правовых норм по личному убеждению;
5. воспитание профилактической активности личности: каждый гражданин должен не только сам не совершать преступлений, но и не позволять делать это другим.

Использованные источники:

1. Гоголева А. Я. Понятие профилактики и борьбы с преступностью / А. Я. Гоголева // Молодой ученый. — 2014.
2. Бурлаков В.Н. Криминология Учебное пособие. Изд-во Питер, 2013. 304 с.
3. <http://gia.ru/> [Электронный ресурс] Дата обращения 01.11.15
4. Ювенальная криминология: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Юриспруденция». Лелеков В.А., Кошелева Е.В. Юнити-Дана; Закон и право, 2014 год

Шишкина П.С.

студент 3 курса

Сярдова О.М., к.э.н.

научный руководитель, доцент

кафедра менеджмента организации

ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет»

Россия, г. Тольятти

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА

Аннотация: В статье проведен анализ различных трактовок концепции «бережливое производство», рассмотрены основные достоинства

и недостатки внедрения данной концепции, а также сгруппированы инструменты бережливого производства.

Ключевые слова: инструменты бережливого производства, эффективность, конкурентоспособность, потери.

В настоящее время происходят существенные изменения в мировой экономике: глобализация рынков, вступление России ВТО, уход с рынка иностранных производителей, и в тоже время, усиление конкуренции со стороны отечественных производителей, все это стимулирует отечественные предприятия искать пути повышения конкурентоспособности. Владельцы предприятий все чаще задумываются о необходимости изменения модели организации производства, повышения эффективности деятельности предприятия за счет снижения затрат и увеличения производительности труда. Добиться подобных целей возможно, используя концепцию бережливого производства.

Бережливое производство (lean production) - концепция менеджмента, основанная на неуклонном стремлении к устранению всех видов потерь. Бережливое производство предполагает вовлечение в процесс оптимизации бизнеса каждого сотрудника и максимальную ориентацию на потребителя [1].

Впервые термин «Бережливое производство» (от англ. «Lean Production», «Lean Manufacturing») был использован в середине 1980-х специалистом по организации производства Джоном Крафчиком в ходе сравнительного исследования японских и американских автомобилестроительных предприятий.

Ч.Марчвински и Д.Шук определяют бережливое производство как «систему организации и управления разработкой продукции, операциями, взаимоотношениями с поставщиками и покупателями, при которой продукция изготавливается с меньшим количеством дефектов и в точном соответствии с запросами потребителей, по сравнению с продукцией, сделанной по технологии массового производства».

Дж.Вумек и Д.Джонс рассматривают бережливое производство как средство борьбы с потерями, которое «...помогает определять ценность, в наилучшей последовательности выстраивать действия, ее создающие, выполнять работу без лишних перерывов и делать ее все более и более эффективно. Бережливое производство именно потому называется бережливым, что позволяет делать все больше, а затрачивать при этом все меньше – меньше человеческих усилий, меньше оборудования, меньше времени и меньше производственных площадей, – в то же время, приближаясь к тому, чтобы предоставить потребителю именно то, чего он желает» [2].

Данная точка зрения близка к мнению Д.Теппинга и Т.Шукера, которые считают систему бережливой, если работающие в ней люди стремятся исключить действия, не добавляющие потребительской ценности [3].

Отечественные авторы, проф. Е.И. Костюкова и К.В.Троельникова, определяют бережливое производство как «способ организации производства, включающий в себя оптимизацию производственных процессов, ориентацию на потребности заказчика, улучшение качества продукции за счет сокращения издержек». Из определения не совсем ясно, чем вызвано сокращение издержек в условиях применения данного способа организации производства [4].

Таким образом, основываясь на мнениях отечественных и зарубежных специалистов, можно сформулировать определение бережливого производства, как современной концепции организации производства, направленной на осознание ценности продукции, сокращения различных видов потерь с помощью внедрения новых производственных и управленческих технологий.

К преимуществам данной концепции перед другими можно отнести минимальные затраты, сокращение лишних движений работников, рациональное использование площадей, возможность работать на заказ, а не от прогноза, сокращение сроков изготовления продукции и запасов.

К недостаткам можно отнести высокий риск поверхностного подхода, несистемного, формального применения инструментов этой многоаспектной концепции. Кроме того уменьшение запасов, увеличение темпа производства выводят на передний план проблемы, связанные с внутренним браком продукции, качеством комплектующих, неритмичными поставками и т.д.

В соответствии с концепцией бережливого производства вся деятельность предприятия делится на операции и процессы, добавляющие ценность для потребителя и не добавляющие ценности для потребителя. Задачей «бережливого производства» является планомерное сокращение процессов и операций, не добавляющих ценности, то есть устранение потерь, которые по-японски называются словом «муда» [5].

Специалисты выделяют семь видов потерь, из-за которых теряются до 85% ресурсов предприятия: перепроизводство, ожидание, чрезмерная обработка, избыточные запасы, лишние движения, потери от дефектов или переделки и транспортировка. Также принято выделять ещё 2 источника потерь — перегрузку и неравномерность.

Для практического внедрения концепции бережливого производства применяют различные инструменты и методы, наиболее популярными из которых являются:

- система TPM (Total Productive Maintenance) – всеобщий уход за оборудованием, ориентированный на максимально эффективное использование благодаря всеобщей системе профилактического обслуживания; акцент делается на предупреждении и раннем выявлении дефектов оборудования, которые могут привести к более серьезным проблемам;

- картирование потока создания ценности, позволяющее увидеть узкие места потока и на основе его анализа выявить все непроизводительные

затраты и процессы, разработать план улучшений;

- система 5S, т.е. система организации рабочего места, которая позволяет значительно повысить эффективность и управляемость операционной зоны, улучшить корпоративную культуру, повысить производительность труда и сохранить время;

- философия Кайдзен, которая фокусируется на непрерывном совершенствовании процессов производства, разработки, вспомогательных бизнес-процессов и управления и преследует цель – производство без потерь;

- система JIT (Just-In-Time — точно вовремя), при которой производственные запасы подаются небольшими партиями непосредственно в нужные точки производственного процесса, минуя склад, а готовая продукция сразу отгружается покупателям;

- визуализация, предполагающая размещение инструментов, деталей, тары и других индикаторов состояния производства, при котором каждый сотрудник с первого взгляда может понять состояние системы - норма или отклонение.

Применение этих и других инструментов бережливого производства является жизненно необходимым, если предприятие желает уверенно развиваться в условиях жесткой мировой конкуренции и планирует расширить рынки сбыта своей продукции.

Использованные источники:

1. Давыдова Н.С. Бережливое производство: монография. Ижевск, Изд-во Института экономики и управления, ГОУВПО «УдГУ», 2012 – 138с.
2. Закиров Э.А. Управленческий учет затрат по потокам создания ценности в условиях бережливого производства. Казань, Изд-во Института экономики и управления, ФГАОУВПО «КФУ», 2014 – 219с.
3. Теппинг Д., Шукер Т. Бережливый офис. Управление потоками создания ценности / Пер. с англ. А.Л. Раскина. – М.: РИА "Стандарты и качество", 2009. – 208 С.
4. Троельникова К. В., Костюкова Е. И. Система организации производства - Лин-учет // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – 5. – С. 18-24.
5. Фролова К.А., Сярдова О.М. Повышение качества продукции на основе концепции «Бережливое производство» // Экономика и социум. 2014. № 4-6 (13). С. 973-976.

Шишков Р.И.
студент 4 курса
факультет «СПСШ и РМПИ»
Кузбасский государственный технический университет
им. Т.Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово

ВОЗМОЖНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: Статья посвящена вопросам развития инноваций в Кемеровской области, а также внедрению новшеств науки и технологии, способствующие качественному росту, производству современных услуг и продукции в Кемеровской области.

Ключевые слова: инновации, Кемеровская область, развитие.

В настоящее время единственной возможностью для установления и поддержания высокого уровня жизни населения является курс на инновационное развитие как экономики России, так и регионов. Так как Кемеровская область является индустриальным регионом, для нее внедрение инноваций также является особенно актуальным. Для правильного развития инноваций очень важно знать проблемы их внедрения и методы решения данных проблем. Под инновациями понимаются внедренные новшества, способствующие качественному росту эффективности процессов и производству современных услуг и продукции, востребованных рынком. Инновации представляют конечный результат интеллектуальной деятельности человека. Для непрерывного развития экономики необходимым является обеспечение непрерывности инновационного процесса. Важнейшим элементом инновационного процесса является инновационный бизнес. Инновационный бизнес позволяет реализовывать на рынке тот товар, который был произведен. Кемеровская область является промышленным регионом, поэтому проблема внедрения инноваций здесь стоит особенно остро. По оценкам Совета народных депутатов Кемеровской области, в настоящее время в регионе 15 % предпринимателей осуществляют свой бизнес в инновационной сфере [1].

Долгосрочной программой инновационного развития региона предусмотрено увеличение этого показателя до 25 %, для чего предусмотрен ряд программ поддержки и развития. Для кузбасских предприятий, особенно малых и средних характерно постоянное внедрение инноваций в производственный процесс, компании Кемеровской области проводят научные исследования, занимаются охраной интеллектуальной собственности и выводом новшеств на рынок. Возрастает активность региона в части вовлечения в инновационную активность молодежи и школьников, за которыми стоит будущее инновационного бизнеса. Например, в рамках ежегодного инновационного форума проходят проектные сессии, на которых самые активные и целеустремленные

участники имеют шанс начать работу в инновационном бизнес-инкубаторе. Отмечается интересная особенность развития инноваций в нашей области: существует прямая зависимость инновационной активности от размера предприятий. Значительные усилия по активизации создания и поддержки развития малых и средних инновационных предприятий принимаются Администрацией Кемеровской области. При губернаторе Кемеровской области создан Совет по инвестиционной и инновационной деятельности, принята законодательная база в инновационной сфере, разработан план внедрения инновационной политики. Действуют принципиальные акты – законы «О технопарках в Кемеровской области» и «Об инновационной политике Кемеровской области». Кроме того, продвижением результатов интеллектуальной деятельности ученых вузов и научных организаций области на рынок занимается «Иннотех» – Инновационный научно-производственный центр. Важно отметить, что для субъектов, играющих важную роль для развития инновационной региональной экономики, предусмотрены существенные льготы и скидки, а также субсидирование части процентной ставки по кредитам. Стратегическая цель инновационной политики Кузбасса – создание условий для стабильного экономического роста за счет повышения технологического уровня и конкурентоспособности продукции региона. Прежде всего, речь идет о совершенствовании технологий добычи и переработки угля, а также попутного газа. Основными направлениями поддержки инновационного развития Кемеровской области являются:

1. Детальная разработка долгосрочной инновационной стратегии региона с определением приоритетов и проработкой инновационных программ поддержки молодых предпринимателей.
2. Формирование инновационной инфраструктуры, которая в свою очередь позволит создать благоприятный инновационный климат в области.
3. Создание системы финансирования инновационной деятельности.
4. Содействие в подготовке и поиску менеджеров в инновационной сфере.
5. Развитие межрегионального и международного сотрудничества в инновационной сфере [2].

Сырьевая экономика Кемеровской области отразилась и на инновационных разработках. Главный элемент инновационной инфраструктуры Кемеровской области – Кузбасский технопарк, созданный на основании государственной программы поддержки малых и средних инновационных проектов. В настоящее время в проектом банке технопарка собрано свыше 185 инновационных проектов, которые готовы к реализации. Отбор наиболее перспективных проектов ведется специалистами администрации Кемеровской области совместно с представителями СО РАН и экспертами Кузбасского технопарка. Самым крупным «детищем» Кузбасского технопарка, согласно экономической направленности, является глобальный проект извлечения газа метана из угольных пластов,

являющийся на сегодняшний день показателем уровня развития инноваций Сибири. Другим важнейшим проектом резидентов Кузбасского технопарка является производство биопротезов клапанов сердца, данная продукция обеспечивает все областные и федеральные клиники восточнее Урала, а также многие учреждения Москвы, Санкт-Петербурга, Поволжья. В Кузбасском технопарке ежегодно проводятся собрания молодых предпринимателей, которые нацелены связать свое дело с инновациями, в технопарке всегда можно получить совет специалиста, найти единомышленников и почерпнуть много нового и полезного. В целом, можно говорить, что региональная инновационная политика Кемеровской области строится в рамках национальной инновационной политики.

Использованные источники:

1. Постановление Администрации Кемеровской области «Об утверждении государственной программы Кемеровской области «Экономическое развитие и инновационная экономика Кузбасса» на 2014-2016 годы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ofukem.ru/download/ako/PostN376ot130913.pdf>. – Загл. с экрана.
2. Рекомендации депутатских слушаний Совета народных депутатов Кемеровской области по вопросу: «Уровень экономической политики и обеспечение роста инвестиционной привлекательности Кемеровской области» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sndko.ru/print/496.html>. – Загл. с экрана.

Шмаудер Д.В.
студент, 4 курс
Фомичева Н.С.

научный руководитель, преподаватель
ФГБОУ ВПО ЮУрГУ (НИУ), ИЭТТ
Россия, г. Челябинск

ЭТАПЫ И ЭЛЕМЕНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕПИ ПОСТАВОК

В статье рассматриваются основные элементы и этапы построения структуры каналов распределения цепей поставок товаропроводящей сети. Рассмотрены изменения в процессе товародвижения основанные на планировании поставок и перевозок.

Ключевые слова: цепь поставок, элементы формирования цепи поставок, модернизация каналов товаропроводящей сети, конкурентоспособность.

PHASES AND ELEMENTS OF FORMING THE SUPPLY CHAIN

The article deals with the basic elements and stages of the construction of the structure of distribution channels supply chain distribution network. The changes in the process of product distribution based on the planning of supply and transport.

Keywords: supply chain, the formation of the elements of the supply chain, channel distribution network modernization, competitiveness.

В современных условиях развития экономики одним из важнейших факторов повышения конкурентоспособности становится логистическое управление с учетом отраслевых и природных условий нахождения предприятия. Для наибольшего удовлетворения спроса конечных покупателей, а также достижения высоких экономических показателей предприятие нуждается в эффективной распределительной политике, роль которой заключается в реализации эффективного управления каналами распределения. Правильный выбор, оптимизация структуры каналов распределения, цепей поставок товаропроводящей сети и управление ею – первостепенные задачи систем стратегического менеджмента предпринимательских организаций. Выбор логистического канала связан с выбором транзитной или складской формы движения материального потока, выбор логистической цепи – с выбором конкретных посредников (перевозчика, дистрибьютера или дилера и т.д.). Конфигурация, структура, состав элементов, их взаимные связи и отношения в цепях поставок могут быть самыми разнообразными, при этом должны присутствовать основные этапы и элементы структуры каналов распределения цепей поставок [2].

Рассмотрим необходимые этапы и элементы построения структуры каналов распределения цепей поставок товаропроводящей сети.

1. Анализ определяющих особенностей и ограничений, оказывающих влияние на построение структуры каналов цепей поставок.

Оцениваются особенности и ограничения функционирования бизнеса организации в сегментах, нишах имеющихся рынков.

2. Составление обоснованных, реальных характеристик предпринимательской организации.

На этом этапе необходимо учитывать характеристики своей фирмы, товарной продукции, предполагаемых услуг, конкурентов и партнеров.

3. Определение структуры, конфигурации и параметров товаропроводящей сети в рамках выбранной логистической сети.

Структура, конфигурация и параметры товаропроводящей сети характеризуется длиной, шириной, количеством и конфигурацией каналов распределения [1].

4. Формирование структуры каналов товаропроводящей сети.

После завершения процедур выбора, определения и проектирования товаропроводящей сети менеджмент предпринимательской организации переходит к формированию, построению сетевой структуры. При создании такой структуры обычно производится поиск, отбор и привлечение клиентов из выбранных сегментов рынка. К этому же этапу можно отнести открытие дочерних компаний, филиалов; подписание дилерских договоров с важными клиентами, подписание договоров о продлении взаимодействия с уже существующими партнерами.

5. Оценка деятельности состава каналов товаропроводящей сети.

На данном этапе проводится сравнение реально созданной структуры товаропроводящей сети по данным мощности, конфигурации каналов, цепи

поставок, ширины, длины, количества клиентов в сети, их распределение по ее звеньям, конфигурации и предполагаемых показателей сети.

6. Реструктуризация и модернизация каналов товаропроводящей сети.

При выявлении узких мест, существенных недостатков, появления неоправданных расходов в движении товарной продукции и т.д., когда фактические данные предпринимательской деятельности меньше запланированного диапазона, следует проводить реструктуризацию и модернизацию разработанной структуры каналов распределения товаропроводящей сети [1].

Для визуализации рассмотрим изменения в процесс товародвижения продуктов на основании планирования перевозок и планирования поставок. Управление деятельностью организации перевозок и планирования поставок на уровне главного аппарата управления даст возможность осуществлять проектирование логистических цепочек и расчет их эффективности

Можно выделить следующие этапы взаимодействия подразделений предприятия:

1. Формирования перечня направлений перевозок.

На первом этапе предприятие должно определиться с направлениями поставки их продукции. Сгруппировать по географическому признаку всех посредников, потребителей и точки сбыта продукции. Выделить направления на уровне страны (по регионам, основываясь на местоположение логистических центров) и международные (соглашения на поставку между странами, договоры непосредственно с иностранными предприятиями).

2. Формирование норматива удельных расходов на транспортировку единицы продукции.

Необходимо рассчитать максимально возможные расходы, которые предприятие может понести в связи с транспортировкой продукции. При этом необходимо учитывать направление перевозок.

3. Доведение нормативов до сбытовых подразделений и управления организации перевозок.

На данном этапе необходимо учесть какой вид товара будет транспортироваться и с какими условиями. Исходя из требований по хранению и транспортировке, подобрать лучший вариант перевозки грузов (вид транспорта, его размеры, техническое оснащение).

4. Планирование поставок исходя из имеющихся направлений.

Периодичность и объемы поставок каждой партии определяются в соответствии с договоренностью между продавцом и покупателем. Также производится анализ соотношения количества и качества поставки.

5. Проектирование логистических цепей и расчет их эффективности.

Необходимо выделить два уровня планирования логистической цепи: процессы верхнего уровня, представленные предприятиями, которые являются звеньями логистической цепи; процессы нижнего уровня, на которых рассматриваются процессы отдельных звеньев логистической цепи

поставок[3].

Планирование цепи поставок включает в себя: планирование и прогнозирование спроса, закупок, ресурсов, дистрибуции. Далее рассчитывается эффективность логистических цепей. Один из вариантов расчета – расчет рентабельности расходов.

6. Выдача рекомендаций по использованию логистических цепей при организации поставок.

Оценивается каждый вариант логистической цепи. Как правило, главным критерием выбора логистической цепи становится критерий минимума приведенных затрат.

7. Выбор посредников для оказания перевозочных услуг.

Предполагает выбор ширины канала товародвижения: узкий, широкий, комбинированный канал.

8. Доставка продукции потребителям.

Выбор метода сбыта продукции. Существуют три основных типа:

- прямой метод, при его применении производитель вступает в непосредственные отношения с потребителями;

- косвенный метод, предприятие-производитель прибегает к услугам посредников;

- комбинированный метод, включает в себя черты прямого и косвенного метода.

9. Контроль над выполнением перевозок и соблюдением условий договоров с предприятиями-перевозчиками. Проведение анализа эффективности перевозок.

В практике российского бизнеса чаще приходится оптимизировать уже существующие структуры, чем создавать новые. Обосновано это тем, что создаются данные сетевые структуры однажды и в дальнейшем, в случае возникновения необходимости, только оптимизируются. Данный процесс менее трудоемкий и требует меньших финансовых затрат на оптимизацию уже существующей товаропроводящей сети по сравнению с созданием новой [3].

Для повышения конкурентоспособности предприятия недостаточно проведения внутрифирменных изменений, необходимо проводить анализ альтернативных вариантов доставки товара потребителям, проводить поиск новых посредников как традиционных, так и специфических, а также поиск новых направлений реализации продукции. Таким образом, можно сказать, что конкурентоспособность предприятия зависит как от внутренних, так и от внешних факторов. Для контроля ситуации на предприятии необходимо использовать логистическое управление, которое основывается на мониторинг всей логистической цепи и позволит своевременно устранять возникающие трудности.

Использованные источники:

1. Немогай Н.В., Логистика. Управление цепочками поставок: Н. В. Немогай — Москва, Тетралит, 2013 г.- 201 с.

2. Пузанова И.А., Интегрированное планирование цепей поставок. Учебник: И. А. Пузанова — Санкт-Петербург, Юрайт, 2014 г.- 120 с.
3. Сергеев В. И., Управление цепями поставок. Учебник: В. И. Сергеев — Санкт-Петербург, Юрайт, 2015 г.- 348 с.

*Шонтуков Т.З.
(студент 3 курса ПМ
Безирова З.Х., к.э.н.
доцент
КБГАУ
Россия, г. Нальчик*

МЕДИЦИНСКИЕ ОТХОДЫ-СЕРЬЁЗНАЯ УГРОЗА ДЛЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКИ

Медицинские отходы-серьёзная угроза для экологической обстановки.

Мы живем в большой стране, и хорошая экология играет значительную роль в нашей жизни. Всё чаще люди стали говорить, писать о непростой экологической обстановки. Не раз приходится сталкиваться с такой проблемой, как медицинские отходы. Неутилизированные медицинские отходы представляют серьёзную угрозу для экологии. Сохранение природы-это всеобщая задача, обусловленная динамикой процессов, пагубно влияющих на окружающую среду и благополучие, здоровье человека.

Все виды отходов, образованные в результате деятельности какого-нибудь медицинского, лечебно-профилактического или бактериологического учреждения относят к медицинским отходам.

Все медицинские отходы требуют особого внимания, так как представляют собой большую потенциальную опасность для населения и окружающей среды.

В зависимости от степени токсикологической, радиационной и эпидемиологической опасности, которую они представляют, все отходы учреждений здравоохранения делятся на пять классов опасности.

Медицинские отходы класса опасности А-это неопасные отходы. Сюда относят отходы, которые никаким образом не контактировали с инфекционными больными и биологическими жидкостями пациентов, нетоксичные отходы и пищевые отходы подразделений учреждений здравоохранения, кроме пищевых отходов фтизиатрических, кожно-венерологических и инфекционных отделений.

Медицинские отходы класса опасности Б-это инфицированные отходы. Сюда относят инструменты и материалы, которые были загрязненными выделениями больных, в том числе и кровью. Также это-органические операционные отходы, патологоанатомические отходы, все отходы, включая пищевые, которые образовались в результате деятельности инфекционных отделений медицинских учреждений; отходы микробиологических лабораторий, которые проводят опыты с

микроорганизмами третьей и четвёртой группы патогенности, а также биологические отходы вивариев.

Медицинские отходы класса опасности В-это чрезвычайно опасные отходы. К ним относят отходы микролабораторий, которые проводят опыты с микроорганизмами первой и второй групп патогенности, материалы, которые контактировали с больными опасными инфекционными заболеваниями, а также отходы от пациентов с анаэробной инфекцией и отходы микологических и фтизиатрических отделений и больниц.

Медицинские отходы класса опасности Г-это отходы, которые по своему составу близки к промышленным. К этой группе относятся цистостатики, химические препараты, оборудование и приборы, содержащие ртуть, просроченные лекарственные препараты, дезинфицирующие средства с истёкшим сроком годности, отходы от диагностических и лекарственных средств; оборудования и приборы, содержащие ртуть.

Медицинские отходы класса опасности Д-это радиоактивные отходы: все виды отходов медицинских учреждений, которые содержат радиоактивные компоненты.

Для каждого класса опасности существуют свои правила, нормы и требования, которые необходимо соблюдать при сборе, хранении, транспортировке и утилизации медицинских отходов.

Порядок действий в любом медицинском учреждении:

- сбор всех отходов внутри организаций, которые осуществляют медицинскую либо фармацевтическую деятельность;

- перемещение медицинских отходов из подразделений организации в хранилище и временное хранение на территории медучреждения;

- обеззараживание (обезвреживание) отходов;

- транспортирование отходов с территории учреждения, образующего отходы;

- захоронение или уничтожение медицинских отходов.

Существует несколько наиболее распространённых методов утилизации медицинских отходов:

- сжигание медицинских отходов с использованием печей инсинераторов;

- стерилизация отходов водяным паром под высоким давлением и при температуре свыше 100°C с использованием специальных установок автоклавов;

- химическая дезинфекция медицинских отходов;

- стерилизация отходов ионизирующим, радиоактивным или инфракрасным излучением.

Все эти методы имеют как свои достоинства, так и свои недостатки. Например, дезинфекция отходов с использованием химикатов способна привести к образованию опасных для окружающей среды химических соединений, а установки для сжигания очень дороги из-за необходимости сооружения сложных систем газоочистки, благодаря чему не каждый завод

по переработке медицинских отходов может их себе позволить.

Но, после использования любого из данных способов обработки обеззараженные медицинские отходы можно свободно утилизировать. Твердые отходы утилизируют вместе с бытовыми отходами на полигонах ТБО, а жидкие отходы сбрасывают в общую канализацию. Чтобы гарантировать, что обработка проведена должным образом, и опасные для человека вещества исчезли из отходов, необходимо проводить специальные тесты.

Не допускается смешение отходов различных классов на всех стадиях сбора и хранения, должен определяться порядок утилизации.

Отходы класса А и Г должны вывозиться на полигон.

Серьезную опасность представляют отходы класса Б и В, в них входят инъекционные иглы, шприцы; неправильное обращение с ними после применения может привести к повторному использованию. Они должны уничтожаться на специальных установках по обеззараживанию медицинских отходов термическими методами. Один из этих методов – сжигание отходов в специальных установках, но этот метод не безопасен, при нём образуются диоксины, которые вызывают ряд заболеваний, снижение иммунной системы, рак. Многие страны отказываются от этого метода.

Можно назвать много других методов по уничтожению и переработке медицинских отходов, например:

- химические утилизаторы;
- установки с СВЧ-излучением;
- паровые обеззараживатели(стерилизаторы) двух видов: двухстадийные и одностадийные;
- термохимические утилизаторы.

Многие экологические компании занимаются утилизацией медицинских отходов, они должны иметь лицензию на вывоз и переработку отходов. Это нужно знать, так как очень много источников этих отходов, от ветеринарных клиник до медицинских центров и городских больниц. Отходы четвёртого класса опасности свозят на площадки временного хранения, т.е. на специализированные склады для дальнейшей утилизации на полигоне.

Естественно, к сборке и складированию медицинских отходов должен быть добросовестный и ответственный подход.

И так, проблема с медицинскими отходами, конечно, имеет место в нашей жизни. Она усугубляется отсутствием организационной и финансовой поддержки. Экологи считают что это проблема медиков, а у медиков отсутствует соответствующая инфраструктура и финансирование.

Неутилизированные медицинские отходы представляют для экологической обстановки. За рубежом проблеме сбора утилизации и переработки уделяют большое внимание. В европейских странах давно налажен процесс безопасной утилизации опасных отходов.

В России, к сожалению, ситуация с отходами лечебных учреждений

хуже. Причиной этого считают несовершенное законодательство страны. В настоящее время проблемой в России является неправильная утилизация таких отходов, которая создаёт угрозу не только экологии, но и населению страны. Главной причиной также является отсутствие четкой терминологии, классификации и составе медицинских отходов.

В последнее время природоохранные органы ужесточили требования к сбору и утилизации медицинских отходов. В связи с этим много медицинских учреждений пришли, наконец, к тому, что проводить инвентаризацию отходов, которые образуются в результате их деятельности необходимо. Медицинские учреждения должны вести учет приборов, которые содержат в себе ртуть или радиационные компоненты. Помимо этого, ведется и учет шприцов. Медицинские отходы вывозятся специализированными фирмами, которые после вывоза должны произвести их утилизацию.

В настоящий момент в России нет отдельного федерального закона о медицинских отходах, где было бы четко прописано понятие «медицинские отходы», содержались правила по их сбору, временному хранению, транспортировке, захоронению или уничтожению, определялась ответственность за исполнения каждого из этих этапов, а также меры, применяемые в случае нарушений.

Правила и нормы обращения с медицинскими отходами в больницах и других лечебных учреждениях предписывают использованные перевязочные материалы после их обработки дезинфицирующими средствами выбрасывать вместе с обычным бытовым мусором и вывозить на городскую свалку. И это несмотря на то, что обычно в качестве дезинфицирующих средств используются хлорсодержащие препараты. Несложно представить, сколько всего одна довольно крупная больница за год на свалку способна порядка 5 тонн отходов, в которых содержится хлор. Помимо этого, большую проблему представляют собой отходы операционной деятельности. Такие отходы уничтожаются в специальных печах или подлежат захоронению. Однако большая часть печей, в которых происходит сжигание таких отходов, абсолютно не соответствует санитарным нормам, так как строились при отсутствии проектной документации, а метод уничтожения медицинских отходов в них не позволяет обеспечить необходимую температуру. А в большинстве небольших сельских районах медицинские отходы сжигаются прямо в котельной, которая находится при больнице. Стоит ли говорить, какой опасности они подвергают нашу экологию и здоровье населения страны?

В КБР, фактически эти вопросы решаются, нужно лишь совершенствовать оборудования и роботизировать процессы. В нашем городе Нальчике деятельность по сбору, использованию, обезвреживанию, транспортированию, размещению отходов 1-4 класса опасности (класс Б и В) осуществляет ООО «Эко-Мед». Кроме того, организация занимается научными исследованиями и разработками в области переработки и

утилизации отходов, переработки вторичного полимерсодержащего сырья, исследованиями конъюнктуры рынка, проводит работы по мониторингу ситуации в сфере обращения опасных медицинских отходов. До начала деятельности ООО «Эко-Мед», т.е. до 2011 года, медицинские отходы класса Б и В размещались наряду с бытовыми отходами в контейнерах, предназначенных для ТБО, и впоследствии вывозились на полигоны (свалки), представляет собой эпидемиологическую опасность на всех этапах обращения медицинских отходов.

Как же действует ООО «Эко-Мед»? Работа ООО «Эко-Мед» проводится по следующим этапам:

- выявление и вовлечение в диалог всех юридических лиц и имеющих лицензию индивидуальных предпринимателей, производящих в процессе деятельности медицинские отходы, подлежащие уничтожению, заключение с ними договоров на обслуживание;

- выяснение количества опасных отходов, образующихся в данном учреждении в определенный временной интервал;

- разработка оптимальной схемы забора и транспортирования специальным транспортом отходов из медицинского учреждения к месту уничтожения;

- разгрузка в специальном помещении и непосредственный процесс термического уничтожения;

- выяснение количества опасных медицинских отходов образующихся в регионе ежегодно;

- мониторинг ситуации и аналитика;

- укрепление материальной базы;

- документальное регулирование процесса;

- оптимизация взаимодействий.

ООО «Эко-Мед» обслуживает лишь 30% медицинских учреждений КБР, принимая на себя ответственность за сбор, транспортирование и безопасное для окружающей среды и здоровья населения, термическое уничтожение опасных медицинских отходов.

За время деятельности, разработанные методы сбора и транспортировки к местам уничтожения, а также способы учета данных, доказали свою эффективность.

Ведется учет образованных и уничтоженных опасных медицинских отходов, что позволяет прогнозировать ситуацию и своевременно принимать меры по недопущению эпидемиологической угрозы. Осуществляется диалог с ответственными лицами организации образующих опасные отходы, в целях координации действий, направленных на соблюдение законодательных актов и нормативов.

Таким образом, кто же занимается утилизацией 70% медицинских отходов?!

Для того чтобы, снять серьёзную угрозу для экологической обстановки нужно бы создать ещё хотя бы 2 таких предприятия, как ООО «Эко-Мед».

Использованные источники:

1. Бернадинер И.М. Термическое обезвреживание медицинских отходов в Москве // Экология и промышленность России. 2004. Август.
2. Кулагин Ю.А., Пальгунов П.П., Сериков Р.И. и др. Исследование и разработка комплекса для переработки инфицированных, токсичных и медицинских отходов медицинской службы ВС РФ на базе ГВКТ им.Н. Н. Бурденко // НТО МосводоканалНИИпроект. М.: МосводоканалНИИпроект. 1996. № 10.
3. Абрамов В.Н. Удаление отходов лечебно-профилактических учреждений. М.: Материк, 1998.
4. <http://www.musormed.ru>
5. <http://ekomed-kbr.ru/>

Шулимова А.А., к.э.н.

доцент

кафедра «Экономическая теория»

Романченко Е.А.

магистрант 1 курс

факультет «Управления»

Кубанский государственный аграрный университет

Россия, г. Краснодар

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АПК В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩЕЙ СТРАТЕГИИ

В статье рассматривается проблема формирования эффективных инструментов государственной поддержки агропромышленного комплекса современной России. Рассмотрены основные направления государственной стратегии импортозамещения – институциональное и экономическое. Выделены ключевые особенности политики стимулирования отечественного аграрного бизнеса. Определено, что предпочтительным инструментом государственной поддержки сельского хозяйства в настоящее время является субсидирование и кредитование малого бизнеса.

Ключевые слова: государственное регулирование сельского хозяйства, государственная аграрная политика, импортозамещение, институциональные преобразования, субсидирование, малый бизнес.

THE FEATURES OF STATE REGULATION OF AGRIBUSINESS UNDER IMPORT-SUBSTITUTING STRATEGY

The problem of formation of effective instruments of state support of agriculture modern Russia is considered in this article. The main directions of the state strategy of import substitution (institutional and economic) were explored. The key features of policy to stimulate domestic agricultural business were highlighted. It was determined that the preferred instrument of government support to agriculture is currently subsidizing and lending to small businesses.

Keywords: state regulation of agribusiness; state agricultural policy, import substitution, institutional reforms, subsidizing, small business.

Стратегической задачей правительства РФ является импортозамещение в агропромышленном комплексе (АПК) как механизм достижения продовольственной безопасности, ускорения темпов экономического развития и повышения качества жизни сельского населения. Импортозамещение как национальный долгосрочный приоритет государственной политики РФ направлен на переориентацию внутреннего рынка на продовольственные продукты отечественного производства «там, где это целесообразно и необходимо»⁴⁹. Предполагается в течение трех-пяти лет создать эффективные сельскохозяйственные компании, удовлетворяющие высоким стандартам внутреннего и внешнего рынка.

Приоритетная цель государственного регулирования в условиях импортозамещения – создание финансово-экономических и институциональных условий для обеспечения продовольственной независимости РФ. Институциональная база импортозамещения – правила, регламенты, законы, стандарты и нормативы, стимулирующие сельхозтоваропроизводителя к созданию продовольствия, вытесняющего импортные продукты, ресурсная база для самообеспеченности которыми имеется в России.

Важнейшая особенность государственного регулирования в формате импортозамещения – необходимость целенаправленного изменения спроса и предложения. Государственное воздействие на внутренний спрос направлено на переориентацию вкусов и предпочтений потребителей на продовольствие отечественного производства.

Механизмом воздействия на структуру потребительского спроса может служить государственное проектирование благоприятной институциональной среды. Потребительский патриотизм проявляется в ситуации предпочтения отечественных продуктов питания зарубежным в условиях свободной конкуренции. Косвенное воздействие на потребительский выбор государство проявляет через информирование покупателей о качественных преимуществах российских продуктов.

Стимулирование предложения отечественных товаров основано на предположении, развитие импортозамещающего аграрного производства должно привести к повышению эффективности национальной экономики в будущем (табл. 1). Укрепление национального аграрного предпринимательства призвано активизировать социальную отзывчивость представителей среднего и малого бизнеса, что приведет к повышению качества жизни населения и обеспечению эффективной занятости на селе.

Таблица 1

Ассигнования федерального бюджета на реализацию Программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия

⁴⁹ Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации (О положении в стране и основных направлениях внутренней и внешней политики государства) от 4 декабря 2014 года // <http://www.kremlin.ru/acts/bank>

Год	млн. руб.	% от общего объема финансирования Программы	Рост объема финансирования по сравнению с предыдущим годом, млн. руб.
2013	197671,6	9,30	-
2014	170150,2	8,00	-27521,4
2015	187864,1	8,84	17713,9
2016	258139,9	12,14	70275,8
2017	300227,2	14,12	42087,3
2018	324028,1	15,24	23800,9
2019	337775,2	15,89	13747,1
2020	350363,5	16,48	12588,3
2013-2020	2126219,8	100	x

Финансово-экономические методы проведения государственной политики импортозамещения предусматривают субсидии и льготное кредитование малого бизнеса, чему в настоящее время уделено не финансовых ресурсов (табл. 2). Государственные дотации направляются на поддержку перспективных видов продукции, которые в будущем должны вытеснить с национального рынка зарубежных конкурентов.

Таблица 2

Ассигнования федерального бюджета на реализацию Подпрограммы
«Поддержка малых форм хозяйствования»

Год	млн. руб.	% от общего объема финансирования Государственной Программы
2013	8620	4,36
2014	8189	4,81
2015	9760	5,20
2016	15795,9	6,12
2017	17911,6	5,97
2018	17239,4	5,32
2019	18155,2	5,37
2020	18609,2	5,31
2013-2020	114280	5,37

К важнейшим особенностям государственного регулирования в условиях импортозамещения следует также отнести:

- переориентацию на внутренние ресурсы аграрного производства;
- укрепление местной сырьевой базы пищевой и перерабатывающей промышленности;
- коммерческое освоение инновационных разработок в сфере аграрного бизнеса;
- стимулирование работодателей на привлечение местного населения;
- определение приоритетных видов продовольствия;
- повышение рентабельности сельскохозяйственных предприятий;
- стимулирования бизнеса на повышение товарности аграрного

производства.

Таким образом, государственное регулирование в условиях импортозамещающей стратегии затрагивает широкий спектр проблем развития аграрного сектора России. Мероприятия правительства необходимо согласовать с требованиями социально-экономического прогресса аграрного производства на основе продовольственной безопасности страны.

Использованные источники:

1. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации (О положении в стране и основных направлениях внутренней и внешней политики государства) от 4 декабря 2014 года // <http://www.kremlin.ru/acts/bank>
2. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы // <http://base.garant.ru/70210644/#friends#ixzz3qtQNEUng>
3. Бурковский П.В. Приоритетные направления государственного регулирования аграрного сектора экономики в Краснодарском крае // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2013. № 91. С. 0911307110.
4. Бурковский П.В. Государственное регулирование агропромышленного комплекса в условиях глобализации (отечественный и зарубежный опыт) // Проблемы и перспективы развития аграрного рынка. Сборник научных статей / Под редакцией М.П. Дулина. Краснодар, 2013. С. 200-209.
5. Шулимова А.А. Институциональные проблемы развития социально-экономической ответственности российского бизнеса // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 9. С. 56-64.

Шульгова А.Ю.

магистрант

*кафедра бухгалтерского учета, анализа хозяйственной
деятельности и аудита*

ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Саратовский Социально-Экономический Институт (Филиал)

Россия, г. Саратов

АВТОСЕРВИСНЫЕ ОПЕРАЦИИ: УЧЕТ ЗАТРАТ НА ГАРАНТИЙНЫЙ РЕМОНТ

В нашей стране рынок автосервисных услуг с каждым годом расширяется. Поддержание работоспособности автомобилей включает в себя услуги по контролю технического состояния, техническому обслуживанию (гарантийному, регламентному, сезонному) и ремонту (автомобилей, агрегатов).

Расходы на гарантийный ремонт продаваемых автомобилей автодилер признает в бухгалтерском учете расходами по обычным видам деятельности (как расходы, связанные с продажей товаров).

Стоимость выполненного автосервисом или сторонней организацией гарантийного ремонта отражаются по дебету счета 44 в корреспонденции со счетом 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками".

Запасные части, ранее приобретенные дилером для перепродажи и переданные для проведения гарантийного ремонта принимаются к учету в качестве товара по договорной стоимости без учета НДС (п. п. 2, 5, 6 ПБУ 5/01) [4].

На основании Инструкции по применению Плана счетов в бухгалтерском учете стоимость переданных автосервису на давальческой основе запчастей, ранее учтенных как покупные товары, отражается по дебету счета 10 "Материалы", субсчет 10-5 "Запасные части", и кредиту счета 41 "Товары" с последующим списанием с субсчета 10-5 на субсчет 10-7 "Материалы, переданные в переработку на сторону". Стоимость запчастей, использованных автосервисом для гарантийного ремонта, списывается в дебет счета 44 [3].

Отметим, что суммы, подлежащие получению от импортера в возмещение произведенных дилером расходов на гарантийный ремонт автомобилей следует рассматривать как суммы, получаемые в возмещение убытков, фактически причиненных продажей импортером дилеру товаров ненадлежащего качества. В бухгалтерском учете такие суммы включаются в состав прочих доходов организации-дилера (п. 7 ПБУ 9/99) [5].

В настоящее время законодательно не определен перечень затрат, связанных с гарантийным ремонтом. Расходы на гарантийный ремонт могут отличаться в зависимости от исполнителя такого ремонта и видов работ необходимо выполнить при проведении ремонта. Такие затраты состоят из:

- затрат на устранение недостатков товара (расходов на оплату труда сотрудников, которые заняты ремонтом; покупки комплектующих (запчастей), используемых при устранении недостатков);
 - затрат на проведение экспертизы товара, выявление причин возникновения недостатков товара (расходов на оплату труда сотрудников, которые проводят экспертизу);
 - затрат на оплату услуг по ремонту сторонней организации.
- В учете есть два способа отражения затрат на гарантийный ремонт:
- по фактически произведенным затратам;
 - путем создания специального резерва.

Автомобили, принятые на гарантийный ремонт, учитываются дилером на забалансовом счете 002 «Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение» по стоимости, согласованной сторонами.

Поступление товара на гарантийный ремонт оформляется на основании первичного документа, например, акта (ч. 1 ст. 9 Закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ) [2]. Такой документ должен содержать все обязательные реквизиты (ч. 1 ст. 9 Закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ) [2].

Если организация создает в бухгалтерском учете резерв на гарантийный ремонт, то отчисления в резерв необходимо отражать проводками:

Дебет 44 Кредит 96 субсчет «Резерв на гарантийный ремонт»

– начислен резерв на гарантийное обслуживание товара (гарантийное обслуживание по выполненным работам, оказанным услугам).

Расходы, связанные проведением гарантийного ремонта, списывается в дебет счета 96 в корреспонденции со счетом учета затрат.

Если организация не создает резерв, затраты на проведение гарантийного ремонта отражаются по факту их возникновения. В зависимости от вида расходов:

Дебет 44 Кредит 70

– начислена зарплата сотрудникам, занятым гарантийным ремонтом;

Дебет 44 Кредит 69

– начислены взносы на обязательное пенсионное (социальное, медицинское) страхование и на страхование от несчастных случаев и профзаболеваний на зарплату сотрудников, занятых гарантийным ремонтом;

Дебет 44 Кредит 10

– списаны запчасти (комплектующие) для проведения гарантийного ремонта.

Запчасти и комплектующие списывайте одним из выбранных методов списания материальных затрат.

Дебет 44 Кредит 70 (10, 02, 68, 69, 60...)

– списаны расходы на доставку товара от покупателя к месту проведения гарантийного ремонта и обратно.

На конец отчетного периода (месяца) сумму затрат на гарантийный ремонт спишите в дебет счета 90-2:

Дебет 90-2 Кредит 44

– списаны затраты на гарантийный ремонт.

Гарантийный ремонт сторонними организациями осуществляется на основании договора подряда.

Отношения между заказчиком и исполнителем регулируются главой 37 Гражданского кодекса РФ [1]. Порядок учета расходов, связанных с проведением гарантийного ремонта, в данном случае зависит от условий договора. Если договором предусмотрено, что стоимость работ включает в себя стоимость запчастей (комплектующих), то затраты по договору (после подписания акта выполненных работ) отражаются следующим образом:

Дебет 44 Кредит 60

– отражены затраты на услуги сервисного центра.

Использованные источники:

1. Гражданский Кодекс РФ (Часть 1, 30.11.94 №51-ФЗ), ред. 13.07.2015.
2. Федеральный закон от 6 декабря 2011 года N 402-ФЗ «О бухгалтерском

учете» (в ред. от 28.06.2013 N 134-ФЗ, от 02.07.2013 N 185-ФЗ, от 23.07.2013 N 251-ФЗ, от 02.11.2013 N 292-ФЗ, от 21.12.2013 N 357-ФЗ, от 28.12.2013 N 425-ФЗ, от 04.11.2014 N 344-ФЗ).

3. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000г. «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и инструкции по его применению» (в ред. Приказов Минфина РФ от 07.05.2003 N 38н, от 18.09.2006 N 115н, от 08.11.2010 N 142н).

4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01), утвержденное приказом Минфина России от 09.06.2001 № 44н с изменениями от 27.11.2006 № 156н, от 26.03.2007 № 26н, от 25.10.2010 № 132н.

5. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99), утвержденное приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н, с изменениями, внесенными приказами Минфина России от 30.12.1999 № 107н, от 30.03.2001 № 27н, от 18.09.2006 № 116н, от 27.11.2006 № 156н, от 25.10.2010 № 132н, от 08.11.2010 № 144н, от 27.04.2012 № 55н, от 06.04.2015 № 57н.

*Яковлев А.Д.
студент 4 курса
Новиков Ю.И., к.э.н.
доцент*

**ФГБОУ ВПО «Омский государственный аграрный
университет им. П.А.Столыпина»
Российская федерация, г. Омск**

ОШИБКИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ СУДЕБНО - БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ

С каждым годом всё больше уголовных, гражданских и административных дел в судебной практике решаются с применением судебно-бухгалтерской экспертизы, представляющей собой экономическое исследование конфликтных ситуаций, возникающих в хозяйственной деятельности, которое носит аналитический характер.

Предметом судебной бухгалтерской экспертизы являются хозяйственные операции, а также достоверность их отражения в учёте и отчётности, что требует специальных знаний эксперта-бухгалтера для установления истины. Целью судебной бухгалтерской экспертизы является формирование новых знаний об обстоятельствах преступления, которые невозможно было получить из материалов дела. В ходе судебно - бухгалтерской экспертизы на основе всестороннего изучения учётных данных должны быть установлены факты, которые имеют большое значение для решения дела.

Несмотря на постоянное совершенствование нормативно-правового регулирования системы бухгалтерского учета в нашей стране, при проведении судебно - бухгалтерской экспертизы экспертами нередко

допускаются ошибки, которые могут привести к серьезным последствиям при принятии решения по делу.

На основании проведенного специалистами исследования заключений судебно - бухгалтерских экспертиз, нами были выделены ошибки, которые наиболее часто допускаются экспертами при проведении судебно – бухгалтерской экспертизы, некоторые из которых, например, были допущены в ходе проведения экспертизы по уголовному делу М.Б. Ходорковского и П.Л. Лебедева.

Первой ошибкой, которую можно отнести к типичным, является отождествление судебно - бухгалтерской и других видов экспертиз и финансового контроля, например аудита. Так, достаточно часто в заключениях используются неверные понятия. Например, в заключении зачастую бывает указано: "Нами был проведен аудит...".

Но аудит и судебная бухгалтерская экспертиза – разные виды деятельности, различающиеся целями и задачами, регулируемые разными нормативными правовыми актами. Судебная бухгалтерская экспертиза проводится в строго регламентированной законом процессуальной форме, подразумевающей использование специальных знаний эксперта и исключающей постановку перед экспертом правовых вопросов и ответ эксперта на них. Судебная бухгалтерская экспертиза – процессуально – правовая форма применения экспертно – бухгалтерских знаний в целях получения источника доказательств по уголовным или гражданским делам.

Что касается других видов экспертиз, судебно - бухгалтерская отличается от них целевой установкой проводимых процедур, что находит отражение в методических подходах. Для того чтобы проверить правильность и оценить итоги проведенной экспертизы, необходимо проанализировать соответствие порядка проведения экспертизы методическим подходам. Эксперт должен не только определить возможность производства экспертизы, но и составить методику, согласно конкретному экспертному заданию. Например, методика судебно-бухгалтерской экспертизы определения доходов физического лица должна предполагать исследование соответствующих расходов юридических лиц – его контрагентов.

В качестве примера рассмотрим ситуацию, когда следователем по делу была назначена «информационно – бухгалтерская судебная экспертиза». Следователь по данному делу полагает, что при его рассмотрении «необходимы специальные знания в области информационных технологий», но при этом назначает информационно – *бухгалтерскую* судебную экспертизу. Очевидно, что «информационные технологии» и «бухгалтерский учёт» представляют собой самостоятельные области знаний. Кроме того, в нормативных актах, закрепляющих перечень видов экспертиз, а также в специальной литературе не существует научного обоснования, описания и методики такого вида судебной экспертизы;

Еще одной часто встречающейся ошибкой является подмена

содержания экономических категорий, регламентированных законодательно.

Например, в заключении указано, что следователем были предоставлены в распоряжение эксперта «...2. Оборотно - сальдовые ведомости...» тогда как в заключении эксперта говорится о «главных книгах». При этом, главная книга и оборотно – сальдовые ведомости, согласно «Методическим рекомендациям по сбору аудиторских доказательств достоверности показателей материально – производственных запасов в бухгалтерской отчетности», это разные «сводные регистры синтетического учёта».

Нередко встречается ошибка, при которой эксперт, в ходе ответа на поставленный вопрос, заменяет одно экономическое понятие на другое, не тождественное по смыслу и содержанию.

Так, при даче заключения, экспертом был изменён вопрос следователя, никак не обосновав и даже не упомянув об этом в своём заключении. Вопрос следователя был следующим: «Соответствуют ли обороты, входящие и исходящие сальдо по данным бухгалтерского учёта материалов, товаров и реализации, имеющихся в бухгалтерских базах данных и данным оборотных ведомостей, представленных на бумажных носителях.

Эксперт даёт ответ на другой вопрос: «о соответствии данным главной книги».

Также к числу типичных ошибок, можно отнести отождествление первичных документов и сводных регистров учёта. При этом первичный документ — бухгалтерский документ, составляемый в момент проведения хозяйственных операций и являющийся свидетельством их совершения. Тогда как учетные регистры - это таблицы специальной формы, предназначенные для учётных записей на основе первичных документов.

Таким образом, учётные регистры обобщают в себе информацию, содержащуюся в первичных документах, следовательно, их отождествление является ошибкой.

В ходе проведения судебно – бухгалтерских экспертиз нередко встречается ошибка, при которой, объем представленных на экспертизу материалов судебного дела и объем материалов, которые необходимы для проведения экспертизы, относящихся к данной экспертизе и исследованных экспертом, может не совпадать, помимо перечня представленных материалов экспертом должна быть составлена опись исследованных объектов. Отсутствие такой описи не позволяет сказать, какие документы были представлены на производство экспертизы, какие и по каким причинам после отбора исключены из исследования, а какие приняты для изучения, что является методологической ошибкой, так как делает невозможной проверку достоверности выводов эксперта.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что уже сейчас в законодательстве наблюдается улучшение ситуации по вопросу предотвращения ошибок при проведении судебно-бухгалтерской экспертизы и их последствий, а также по вопросам повышения требований к

компетенции экспертов, что является действительно важным, с позиции не только методики, но и процедуры судебно-бухгалтерской экспертизы. Это связано с тем, что при недостаточной компетенции эксперт получает результаты, которые не могут быть приняты судом в качестве доказательства, следовательно, заключение эксперта не имеет никакой ценности.

Использованные источники:

1. Организационно – правовые основы судебно – бухгалтерской экспертизы: учеб. пособие / Ю.И. Новиков, О.А.Блинов. – Омск: Изд-во ФГБОУ ВПО ОмГАУ им. П.А.Столыпина, 2014. – 96с.
2. Учёт оценочных резервов и обязательств: электронное учебно – методическое пособие / Шумакова О.В., Коваленко Е.В., Новиков Ю.И. / Хроники объединенного фонда электронных ресурсов Наука и образование. 2014. Т. 1. № 1 (56). С. 43.
3. Судебно – бухгалтерская экспертиза: учеб. пособие / А.А. Савин, А.А. Савин. 2-е изд., испр. и доп. – М.: Вуз. Учеб., 2013.- 263 с.

*Яковлев А.Д.
студент 4 курса
Новиков Ю.И., к.э.н.
доцент*

**ФГБОУ ВПО «Омский государственный аграрный
университет им. П.А.Столыпина»
Российская федерация, г. Омск**

ОШИБКИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ СУДЕБНО - БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ

С каждым годом всё больше уголовных, гражданских и административных дел в судебной практике решаются с применением судебно-бухгалтерской экспертизы, представляющей собой экономическое исследование конфликтных ситуаций, возникающих в хозяйственной деятельности, которое носит аналитический характер.

Предметом судебной бухгалтерской экспертизы являются хозяйственные операции, а также достоверность их отражения в учёте и отчётности, что требует специальных знаний эксперта-бухгалтера для установления истины. Целью судебной бухгалтерской экспертизы является формирование новых знаний об обстоятельствах преступления, которые невозможно было получить из материалов дела. В ходе судебно - бухгалтерской экспертизы на основе всестороннего изучения учётных данных должны быть установлены факты, которые имеют большое значение для решения дела.

Несмотря на постоянное совершенствование нормативно-правового регулирования системы бухгалтерского учета в нашей стране, при проведении судебно - бухгалтерской экспертизы экспертами нередко допускаются ошибки, которые могут привести к серьезным последствиям

при принятии решения по делу.

На основании проведенного специалистами исследования заключений судебно - бухгалтерских экспертиз, нами были выделены ошибки, которые наиболее часто допускаются экспертами при проведении судебно – бухгалтерской экспертизы, некоторые из которых, например, были допущены в ходе проведения экспертизы по уголовному делу М.Б. Ходорковского и П.Л. Лебедева.

Первой ошибкой, которую можно отнести к типичным, является отождествление судебно - бухгалтерской и других видов экспертиз и финансового контроля, например аудита. Так, достаточно часто в заключениях используются неверные понятия. Например, в заключении зачастую бывает указано: "Нами был проведен аудит...".

Но аудит и судебная бухгалтерская экспертиза – разные виды деятельности, различающиеся целями и задачами, регулируемые разными нормативными правовыми актами. Судебная бухгалтерская экспертиза проводится в строго регламентированной законом процессуальной форме, подразумевающей использование специальных знаний эксперта и исключающей постановку перед экспертом правовых вопросов и ответ эксперта на них. Судебная бухгалтерская экспертиза – процессуально – правовая форма применения экспертно – бухгалтерских знаний в целях получения источника доказательств по уголовным или гражданским делам.

Что касается других видов экспертиз, судебно - бухгалтерская отличается от них целевой установкой проводимых процедур, что находит отражение в методических подходах. Для того чтобы проверить правильность и оценить итоги проведенной экспертизы, необходимо проанализировать соответствие порядка проведения экспертизы методическим подходам. Эксперт должен не только определить возможность производства экспертизы, но и составить методику, согласно конкретному экспертному заданию. Например, методика судебно-бухгалтерской экспертизы определения доходов физического лица должна предполагать исследование соответствующих расходов юридических лиц – его контрагентов.

В качестве примера рассмотрим ситуацию, когда следователем по делу была назначена «информационно – бухгалтерская судебная экспертиза». Следователь по данному делу полагает, что при его рассмотрении «необходимы специальные знания в области информационных технологий», но при этом назначает информационно – *бухгалтерскую* судебную экспертизу. Очевидно, что «информационные технологии» и «бухгалтерский учёт» представляют собой самостоятельные области знаний. Кроме того, в нормативных актах, закрепляющих перечень видов экспертиз, а также в специальной литературе не существует научного обоснования, описания и методики такого вида судебной экспертизы;

Еще одной часто встречающейся ошибкой является подмена содержания экономических категорий, регламентированных законодательно.

Например, в заключении указано, что следователем были предоставлены в распоряжение эксперта «...2. Оборотно - сальдовые ведомости...» тогда как в заключении эксперта говорится о «главных книгах». При этом, главная книга и оборотно – сальдовые ведомости, согласно «Методическим рекомендациям по сбору аудиторских доказательств достоверности показателей материально – производственных запасов в бухгалтерской отчётности», это разные «сводные регистры синтетического учёта».

Нередко встречается ошибка, при которой эксперт, в ходе ответа на поставленный вопрос, заменяет одно экономическое понятие на другое, не тождественное по смыслу и содержанию.

Так, при даче заключения, экспертом был изменён вопрос следователя, никак не обосновав и даже не упомянув об этом в своём заключении. Вопрос следователя был следующим: «Соответствуют ли обороты, входящие и исходящие сальдо по данным бухгалтерского учёта материалов, товаров и реализации, имеющихся в бухгалтерских базах данных и данным оборотных ведомостей, представленных на бумажных носителях.

Эксперт даёт ответ на другой вопрос: «о соответствии данным главной книги».

Также к числу типичных ошибок, можно отнести отождествление первичных документов и сводных регистров учёта. При этом первичный документ — бухгалтерский документ, составляемый в момент проведения хозяйственных операций и являющийся свидетельством их совершения. Тогда как учетные регистры - это таблицы специальной формы, предназначенные для учётных записей на основе первичных документов.

Таким образом, учётные регистры обобщают в себе информацию, содержащуюся в первичных документах, следовательно, их отождествление является ошибкой.

В ходе проведения судебно – бухгалтерских экспертиз нередко встречается ошибка, при которой, объем представленных на экспертизу материалов судебного дела и объем материалов, которые необходимы для проведения экспертизы, относящихся к данной экспертизе и исследованных экспертом, может не совпадать, помимо перечня представленных материалов экспертом должна быть составлена опись исследованных объектов. Отсутствие такой описи не позволяет сказать, какие документы были представлены на производство экспертизы, какие и по каким причинам после отбора исключены из исследования, а какие приняты для изучения, что является методологической ошибкой, так как делает невозможной проверку достоверности выводов эксперта.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что уже сейчас в законодательстве наблюдается улучшение ситуации по вопросу предотвращения ошибок при проведении судебно-бухгалтерской экспертизы и их последствий, а также по вопросам повышения требований к компетенции экспертов, что является действительно важным, с позиции не

только методики, но и процедуры судебно-бухгалтерской экспертизы. Это связано с тем, что при недостаточной компетенции эксперт получает результаты, которые не могут быть приняты судом в качестве доказательства, следовательно, заключение эксперта не имеет никакой ценности.

Использованные источники:

1. Организационно – правовые основы судебно – бухгалтерской экспертизы: учеб. пособие / Ю.И. Новиков, О.А.Блинов. – Омск: Изд-во ФГБОУ ВПО ОмГАУ им. П.А.Столыпина, 2014. – 96с.
2. Учёт оценочных резервов и обязательств: электронное учебно – методическое пособие / Шумакова О.В., Коваленко Е.В., Новиков Ю.И. / Хроники объединенного фонда электронных ресурсов Наука и образование. 2014. Т. 1. № 1 (56). С. 43.
3. Судебно – бухгалтерская экспертиза: учеб. пособие / А.А. Савин, А.А. Савин. 2-е изд., испр. и доп. – М.: Вуз. Учеб., 2013.- 263 с.

Яковлева К.О.
студент 4 курса
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва

СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ В ЭКОНОМИКЕ НА ПРИМЕРЕ ПРОЕКТА «СЕВЕРНЫЙ ПОТОК»

Аннотация: в статье проведен системный анализ объекта, описаны его подсистемы, а также проблемы и перспективы развития.

Ключевые слова: системный анализ в экономике, подсистемы, магистральный газопровод, «Северный поток».

Ksenia Yakovleva
4th year student, Credit-economic faculty, Financial University under the
Government of the Russian Federation,
Moscow

SYSTEM ANALYSIS IN THE ECONOMY ON THE EXAMPLE OF THE PROJECT "NORD STREAM"

Abstract: the article provides a systematic analysis of the object described by its subsystems, as well as the problems and prospects of development.

Keywords: system analysis in economy, subsystems, main gas pipeline "Nord stream".

«Северный поток» (Nord Stream) — магистральный газопровод между Россией и Германией, проходящий по дну Балтийского моря. Данный газопровод — самый длинный подводный маршрут экспорта газа в мире. Владелец и оператор — компания Nord Stream AG.

С одной стороны, система «Северный поток» выступает как составная часть более сложной газотранспортной системы. С другой стороны, сама состоит из множества взаимосвязанных подсистем и существует как единое

целое. Подсистемами Nord Stream являются природоохранная, сбытовая, сырьевая, политическая, инновационно-технологическая, производственная, инвестиционно-финансовая подсистемы, система обеспечения персоналом и система управления.

1. Природоохранная подсистема

Владелец и оператор проекта компания Nord Stream AG заявляет, что «Северный поток» – это надежный и экологически безопасный способ транспортировки газа. Консорциум вложил 100 млн. евро и провел консультации с правительствами, государственными органами, экспертами и заинтересованными лицами всех стран Балтийского моря для обеспечения безопасности и экологичности технического дизайна, маршрута, технологий строительства и эксплуатации газопровода. На этапе планирования Nord Stream провел беспрецедентно масштабные исследования Балтийского моря. Как показывает опыт строительства и эксплуатации множества газопроводов в Северном море и других акваториях, морские газопроводы не оказывают значительного воздействия на окружающую среду.

Компания Nord Stream также инвестировала 20 млн. евро в программу комплексного экологического и социального мониторинга в 2010-2011 гг. До 2016 г. в экологический мониторинг будет инвестировано всего около 40 миллионов евро.

В рамках данной программы ведутся исследования по 16 параметрам окружающей среды. В их числе: физические и химические характеристики поверхностных вод и донных отложений; биологическая среда (состояние популяций рыб, птиц и морских млекопитающих); социально-экономические условия (оценка воздействия на промысловое рыболовство и объекты культурного наследия).

Данные для исследования собираются почти с 1000 точек мониторинга вдоль всего маршрута газопровода. Исследования, предусмотренные программой мониторинга, велись на протяжении всего периода строительства и будут продолжаться в течение эксплуатации газопровода, что позволит гарантировать минимизацию любого экологического воздействия. Результаты мониторинга на данный момент показывают, что фактическое воздействие строительства газопровода по ряду параметров ниже значений, которые были определены в результате оценки возможного воздействия на окружающую среду, проведенной на этапе планирования проекта.

Тщательно разработанный маршрут газопровода через Балтийское море был согласован с государственными органами пяти государств, через воды которых он проходит. Проведенное в 1997 и 1999 годах комплексное технико-экономическое обоснование ряда альтернативных маршрутов показало, что прямой маршрут через Балтийское море является наиболее оптимальным. Например, наземный маршрут потребовал бы строительства промежуточных компрессорных станций через равные промежутки трассы, в то время как морской газопровод «Северный поток» работает без

промежуточной компрессии, что позволит сократить количество выбросов CO₂.

«Северный поток» не пересекает места захоронения боеприпасов. Морское дно вдоль всего маршрута газопровода было подробно исследовано и подготовлено для трубоукладки.

Nord Stream использует передовые технологии при соблюдении высочайших международных стандартов как на этапе строительства, так и на этапе эксплуатации газопровода.

2. Сбытовая подсистема

Целевыми рынками поставок по «Северному потоку» являются Германия, Великобритания, Нидерланды, Франция, Дания и другие страны.

В 2005 году потребность зарубежной Европы в газе составляла 314 миллиардов кубических метров. К 2025 году, по прогнозу, она должна составить 509 миллиардов кубических метров. Благодаря прямому соединению крупнейших в мире запасов газа, расположенных в России, с европейской газотранспортной системой, «Северный поток», проектная мощность которого составляет 55 миллиардов кубических метров в год, сможет удовлетворить около 25% этой дополнительной потребности в импортируемом газе.

Контракты о поставке газа по трубопроводу "Северный поток" в Германию ("E.ON Ruhrgas", "Wingas"), Францию ("Gaz de France"), Данию ("Dong Energy") и Великобританию ("Gazprom Marketing&Trading") подписаны до 2035 года.

Но возможна и альтернатива российскому газу. На роль подобной альтернативы в краткосрочной перспективе претендует сжиженный газ, в долгосрочной перспективе — сланцевый газ.

3. Сырьевая подсистема

Основная ресурсная база для поставок природного газа по газопроводу "Северный поток" — одно из крупнейших в мире Южно-Русское нефтегазовое месторождение в Красноселькупском районе Ямало-Ненецкого автономного округа Тюменской области с запасами около 800 млрд. куб. метров. Дополнительным поставщиком голубого топлива для газопровода "Северный поток" станет Штокмановское газоконденсатное месторождение, расположенное в Баренцевом море, в территориальных водах России, с запасами 3,7 трлн. куб. метров. Также будут использоваться месторождения полуострова Ямал (запасы 26,5 трлн. куб. метров) и Обско-Тазовской губы (запасы 50 млрд. куб. метров).

4. Политическая подсистема

Энергетика и политика сегодня тесно переплетены друг с другом. Пример газопровода "Северный поток" в этом смысле весьма показателен. Помимо экономической, он имеет и ярко выраженную политическую составляющую.

Критики проекта указывали на то, что прокладка газопровода по морю всегда обходится намного дороже, чем по суше, и экономия на транзитных

пошлинах компенсирует эти дополнительные расходы лишь через много лет. Поэтому сразу же после планов строительства «Северного потока» начался поиск политических причин, оправдывающих связанные с ним высокие капиталовложения.

Так, в Литве высказывалось мнение, что новый альянс немцев и русских спланирован для изменения политической карты Европы.

Польский сейм принял заявление, в котором говорится, что германско-российское соглашение о строительстве нефтепровода «угрожает безопасности и независимости Польши». Позднее выяснилось, что критика со стороны Польши была вызвана опасением возможного прекращения поставок полякам российского газа по наземному маршруту Ямал — Европа после ввода в строй «Северного потока». После прояснения ошибочности таких предположений, а также после заявления России о готовности увеличить поставки газа в Польшу и продлить договор о сотрудничестве до 2037 года Польша заявила, что «Северный поток» перестаёт быть опасным для неё.

Украина тоже выступала против данного проекта, так как теперь она перестаёт быть монополистом в транзите российского газа в Европу, и у России появляется рычаг давления на Украину в газовом вопросе.

В Стокгольме начали опасаться, что за планами соорудить посреди моря вблизи шведских границ платформу для обеспечения работы трубопровода кроется стремление Москвы получить плацдарм для возможных шпионских и даже военных операций.

Довольно много немецких политиков и представителей общественности забеспокоились, что из-за нового трубопровода зависимость их страны от российских энергоносителей настолько возрастет, что Москва сможет диктовать цены и шантажировать Берлин.

Сейчас все эти политические бури в прошлом: платформу вблизи Швеции строить не стали, а большинство польских, немецких, скандинавских и балтийских скептиков удалось переубедить.

5. Производственная подсистема

Береговые сооружения, расположенные на участке между береговой линией и компрессорной станцией «Портовая» в России (оператор – ООО «Газпром Трансгаз Санкт-Петербург») и приемным терминалом в Германии (оператор OPAL и NEL), соединяют морской газопровод с наземной инфраструктурой.

В состав береговых сооружений входят системы аварийного отключения, шибберные задвижки, а также датчики для отслеживания ряда параметров, таких как давление, температура, качество газа и скорость потока. Внутренняя инспекция газопровода проводится с помощью интеллектуальных поршней, которые запускаются с береговых сооружений в России и принимаются на берегу Германии.

Для транспортировки газа через Балтийское море на расстояние 1224 км необходимо высокое давление. При полной загрузке газопровода

давление на входе должно достигать 220 бар. На компрессорной станции «Портовая» газ приводится в соответствие с нормативами, а затем сжимается до необходимого уровня. Давление газа и скорость потока регулируются на пункте управления компрессорной станции. Сжатый газ охлаждается до рабочей температуры и до подачи в газопровод проходит через станцию учета.

В финальной точке «Северного потока» в Германии приемный терминал регулирует давление и скорость потока поступающего газа в соответствии с техническими и эксплуатационными условиями газопроводов OPAL и NEL. По соединительным газопроводам OPAL и NEL газ подается в европейскую газотранспортную сеть. На приемном терминале газ, поставляемый газопроводом, фильтруется и подогревается, а затем поступает на две станции учета.

Управление потоком газа в газопроводе «Северный поток» ведется дистанционно из Швейцарии, Германии и России. Операторы поддерживают постоянную связь, как с поставщиком газа, так и с его получателями. Персонал компании Nord Stream осуществляет контроль безопасности и ведет наблюдение за такими параметрами, как давление, температура, скорость потока и технические характеристики газа. Работа объектов Nord Stream координируется с работой компрессорной станции и приемного терминала, чтобы гарантировать соблюдение всех требований. В случае приближения рабочих параметров к проектным ограничениям операторы принимают необходимые меры, чтобы исключить превышение показателей. Если проектные ограничения, например, давление или температура на входе будут превышены, система аварийного отключения перекроет поток газа, который возможно будет возобновить только после восстановления эксплуатационных условий. Проектное давление на входе в газопровод в России составляет 220 бар, а на выходе в Германии – около 105 бар. Минимальное целевое давление для эксплуатации газопровода составляет приблизительно 100 бар. Операторы компании координируют процесс транспортировки с операторами соединительных газопроводов, которые также постоянно замеряют проектные параметры в нескольких точках по обе стороны газотранспортной системы. Все технические параметры передаются в режиме реального времени по системе телекоммуникаций операторам в центре управления. С целью обнаружения утечек газа, огня, дыма или перегрева в стратегически важных точках установлены системы пожаротушения и газообнаружения, состоящие из высокочувствительных датчиков, которые позволяют определять случаи нарушения нормальной работы еще до того, как они начинают представлять опасность.

Для обеспечения надежности, доступности и безопасности газотранспортной системы разработан комплекс мер по техническому обслуживанию. Система задействует все ключевые компоненты: нитки газопровода, оборудование для контроля и мониторинга на обоих береговых участках, а также оборудование центра управления и резервного центра

управления.

На береговых участках регулярно проводится обслуживание, инспекции, проверка и ремонт систем безопасности газопровода, связи, энергоснабжения, пожаробнаружения и газообнаружения, а также систем аварийного отключения и запорной арматуры.

Основные работы по обслуживанию газопровода, например, инспекция наружной и внутренней поверхности труб, связаны с отслеживанием его текущего состояния относительно исходного. Инспекция внешнего состояния проводится исследовательскими судами с использованием дистанционно управляемых аппаратов для визуальной и инструментальной проверки труб.

Внутренняя инспекция с использованием диагностических устройств позволяет обнаружить даже минимальные изменения в состоянии газопровода. Такая внутритрубная диагностика проводится раз в несколько лет для оценки степени коррозии и обнаружения механических дефектов и дополняется данными о географических координатах, позволяющих определить смещение газопровода относительно исходного состояния. Диагностические устройства запускаются с береговых сооружений в России и вместе с потоком газа достигают берега Германии.

Ремонт газопровода не потребует в течение всего минимального срока эксплуатации (50 лет) благодаря использованию высококачественных материалов и надежному техническому дизайну. Однако на случай маловероятной деформации или повреждения газопровода в силу внешних факторов был разработан план ремонта, предусматриваемый корпоративной политикой.

6. Система управления

Управление газопроводом «Северный поток» осуществляется из штаб-квартиры Nord Stream в Цуге, Швейцария. Операторы центра управления непрерывно контролируют и координируют работу газотранспортной системы. Они поддерживают постоянную связь, как с поставщиком газа, так и с его получателями. Операторы отслеживают физическое передвижение газа по газопроводу, чтобы убедиться, что система функционирует в штатном режиме. Центр управления соединен с датчиками и запорной арматурой через выделенное кабельное и спутниковое подключение, что позволяет операторам отслеживать все параметры движения газа в удаленном режиме, а также при необходимости управлять запорной арматурой газопровода нажатием кнопки. Центр управления оборудован большой видеопанелью, а также рабочими местами для операторов и инженеров. Газопровод находится под контролем круглосуточно и без выходных. Для обеспечения дополнительной безопасности центр дистанционного управления, оснащенный независимой системой связи, дублируется.

7. Инвестиционно-финансовая подсистема

Компания Nord Stream AG со штаб-квартирой в Цуге, Швейцария, - это

международный консорциум, созданный для планирования, строительства и эксплуатации нового морского газопровода. Российская компания ОАО Газпром владеет 51% капитала консорциума; немецкие компании Wintershall Holding GmbH и E.ON Ruhrgas AG имеют равные доли по 15,5%, а голландская газовая инфраструктурная компания N.V. Nederlandse Gasunie и французская энергетическая компания GDF SUEZ владеют по 9%.

Пять акционеров компании Nord Stream обеспечили 30% бюджета проекта в размере 7.4 миллиардов евро. Остальные 70% были предоставлены международными коммерческими банками на основе проектного финансирования. Коммерческая целесообразность проекта подтверждается тем, что в процессе привлечения финансирования для обеих фаз проекта первоначальное предложение кредиторов превысило привлекаемую сумму на 60%.

Финансовыми консультантами Nord Stream AG стали Royal Bank of Scotland, Commerzbank, Societe Generale.

Комитет, созданный акционерами, управляет финансами компании, в частности, рассматривает целесообразность инвестирования строительства третьей и четвертой нитей магистрали.

8. Система обеспечения персоналом

«Северный поток» содействовал созданию новых рабочих мест и в России, и в Европе. На этапе строительства магистрали требовалось большое количество вахтовых рабочих. Компания «Газпром» объявляла о наборе бурильщиков, инженеров по технической поддержке насосного оборудования, геологов-экспертов, инженеров по ремонту и обслуживанию оборудования, механиков буровых установок, инженеров-электриков, изолирующих и рабочих множества других специальностей.

Работа вахтовым методом связана с тяжелыми условиями труда, поэтому уровень зарплат для квалифицированных рабочих и инженеров составлял до 150 тысяч рублей в месяц. Кроме того, рабочим предоставлялся полный соц. пакет, дополнительное медицинское страхование за счет компании. Чтобы привлечь специалистов из отдаленных районов России, 50% стоимости проезда к месту работы оплачивал работодатель, но с последующим возвратом этой суммы из будущей зарплаты работника.

После ввода в эксплуатацию «Северного потока» требовались технические специалисты и инженеры в эксплуатационной области. Чтобы привлечь и удержать опытных и высококвалифицированных работников, компания «Газпром», например, разработала систему мотивации работников, сочетающую в себе материальное и нематериальное стимулирование, направленное на повышение заинтересованности работников в результатах труда.

Кроме стандартного соц. пакета для стимулирования работников предусмотрены:

- система годового бонуса, учитывающая выполнение общекорпоративных и индивидуальных ключевых показателей

деятельности;

- программа премирования акциями, направленная на долгосрочное стимулирование ключевых работников;
- система корпоративных наград.

Система обеспечения персоналом тесно связана с инновационно-технологической подсистемой, так как для использования нового оборудования и технологий нужен обученный персонал.

9. Инновационно-технологическая подсистема

Инновационно-технологическая подсистема заключается в создании новых технологий и их адаптации для производства.

Впервые в практике «Газпрома» создан новый вид документации по проекту — электронная исполнительная документация «как-построено», разработанная с целью повышения качества и надежности сухопутного участка Грязовец – Выборг, который прокладывается в сложных природных условиях. Для этого в процессе строительно-монтажных работ формировалась единая база данных, в которую заносились технические характеристики и точные координаты каждой трубы, каждого крана, каждой детали, каждого сварного шва и одновременно все сведения о трассе газопровода — пересекаемых реках, дорогах, линиях электропередачи и многом другом.

Особое внимание уделяется достоверности данных геодезической съемки. Все геодезические измерения выполняются с точностью, потенциально позволяющей использовать полученные данные для расчета напряженно-деформированного состояния трубы после укладки. Ожидаемый результат достигается за счет применения приборов высокого класса точности (GPS-приемников и лазерных тахеометров) и за счет выполнения работ по специальным методикам. Так, например, измерения координат стыков производятся только по триангуляционным схемам дважды с разных точек стояния приборов. Внедрение любой новой информационной технологии в такой консервативной сфере деятельности, как строительство трубопроводов, — это очень

противоречивый процесс, где новое должно на практике доказать свою востребованность и экономическую целесообразность.

Проведенный системный анализ проекта «Северный поток» показал, что при реализации проекта «Северный поток» возникали экологические, политические и другие проблемы. Однако после множества экспертиз и консультаций они были решены.

В ближайшем будущем может возникнуть проблема сбыта: на европейском рынке возможна конкуренция российского газа и сланцевого газа из США. Далее на очереди природный газ из недавно открытых месторождений в восточной части Средиземного моря, разработкой которых займутся Израиль и Кипр.

Несмотря на нынешние вызовы, в долгосрочной перспективе газовое сотрудничество между Россией и Европой имеет хорошее будущее. К 2030

году потребление газа в Европе вырастет на 200 млрд. кубометров в год – до 635–670 млрд. Экологичное «голубое топливо» останется главным источником энергии из-за негативного отношения европейцев к АЭС после аварии на японской «Фукусиме». При этом Евросоюз, вопреки заявлениям критиков, не попадет в энергетическую зависимость от России, так как у «Северного» будет несколько сильных конкурентов-дублеров из других стран.

Использованные источники:

1. Дрогобыцкий И.Н. Системный анализ в экономике: учебник для студентов вузов / И.Н.Дрогобыцкий. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 423 с.
2. Виноградова О. «Северный поток» затянет Великобританию? // «Нефтегазовая Вертикаль». 2012. №7
3. Григорьев А. «Северный поток» отвечает интересам России. А если приглядеться? // Журнал «Мировая энергетика». 2009. №6
4. Сайт ОАО «Газпром» <http://www.gazprom.ru>
5. Сайт проекта Nord Stream <http://www.nord-stream.com/ru>
6. Сайт института проблем нефти и газа <http://www.ipng.ru>

*Якубенко М.Н., к.э.н.
доцент
Кожевникова С.С.
магистрант 3 курса
ФГБОУ ВО Омский ГАУ*

*Yakubenko MN , Ph.D.
Assistant professor
Kozhevnikova SS
Master of 3 courses
FGBOU IN Omsk State
Agrarian University*

ПЛАНИРОВАНИЕ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В статье подробно рассматривается структура и содержание аудита учетной политики в организации, а также проводится обзор нормативных актов, в которых отражена необходимость раскрытия учетной политики, а также изучен порядок проведения аудита учетной политики, с целью обоснования авторского подхода к формированию направлений аудита учетной политики.

Abstract: This article details the structure and content of the audit of accounting policies in the organization , and provides an overview of regulations, which reflect the need for disclosure of accounting policies , and to explore procedures for auditing accounting policies , in order to substantiate the author's approach to the formation of areas of auditing accounting policies

Ключевые слова: учетная политика, аудит учетной политики,

аудиторский риск.

Keywords: accounting policies , auditing accounting policy , audit risk .

При проведении аудита учетной политики в Российской Федерации необходимо руководствоваться Федеральным законом «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 №307-ФЗ и Федеральными стандартами (правилами) аудиторской деятельности.

В соответствие со статьей 1 Федерального закона об «Аудиторской деятельности» под аудиторской деятельностью понимают – деятельность по проведению аудита и оказанию сопутствующих аудиту услуг, осуществляемая аудиторскими организациями, индивидуальными аудиторами [1].

Как и все виды деятельности, деятельность по оказанию аудиторских услуг подразделяется на этапы. Последовательность работ при проведении аудиторской проверки можно подразделить на три этапа: ознакомительный, основной и заключительный (рис. 1) [7].

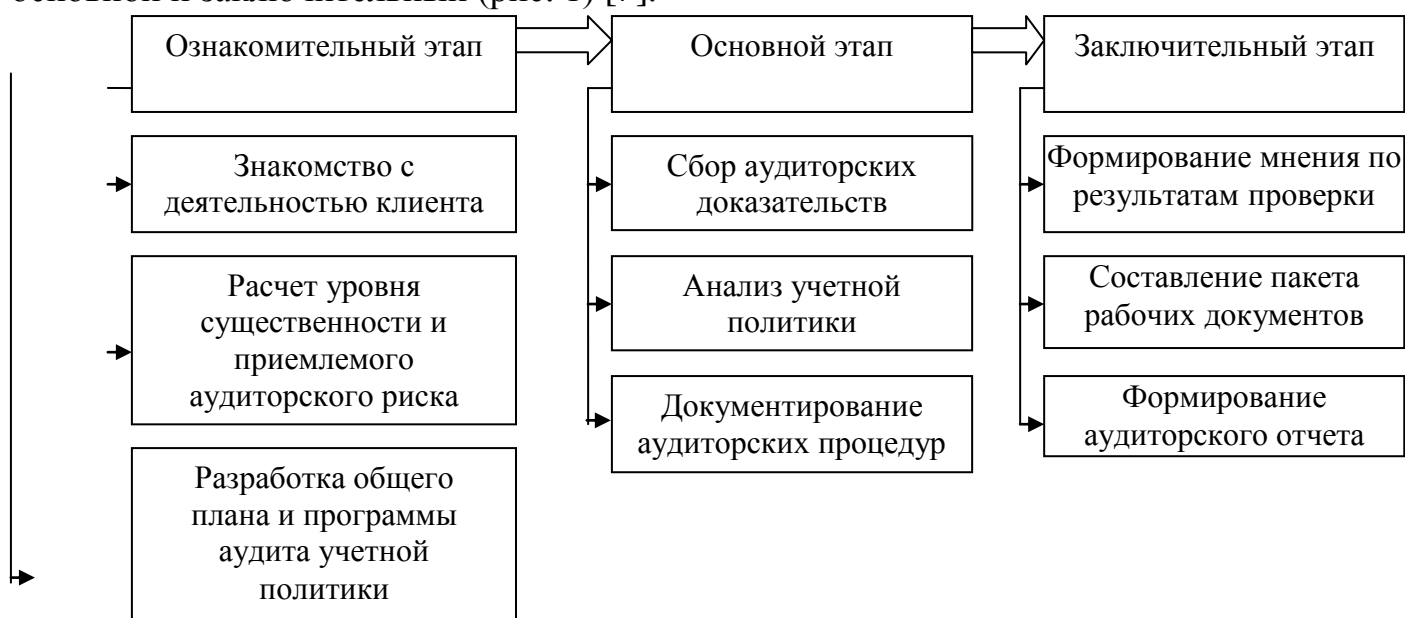


Рисунок 1 – Последовательность работ при проведении аудита учетной политики

Первым (ознакомительным) этапом аудиторской проверки является этап планирования.

При планировании аудита необходимо соблюдать требования федерального стандарта (правила) №3 «Планирование аудита». В соответствии с данным стандартом, планирование аудита учетной политики - разработка общей стратегии и детального подхода к срокам проведения и объему аудиторских процедур. Организации могут разрабатывать свой внутрифирменный стандарт «Планирование аудита» и определить в нем порядок действий аудитора: от момента получения заявки на проведение аудиторской проверки до выдачи аудиторского заключения [4].

Цель планирования заключается в обеспечении эффективности

проведении аудита. При планировании аудита можно использовать следующие основные принципы (рис.2) [2].



Рисунок 2 – Основные принципы планирования аудита

По степени обязательства аудит подразделяется на обязательный и инициативный.

Обязательный аудит – это ежегодная обязательная аудиторская проверка ведения бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности организации или индивидуального предпринимателя.

Инициативный аудит проводится по решению администрации предприятия или его учредителей, его цель – выявить недостатки в методике и организации бухгалтерского учета, составлении отчетности, налогообложении, провести анализ финансового состояния предприятия, разработать рекомендации по повышению эффективности его деятельности [1].

Аудитор на предварительном планировании проверяет отклонения от норм утвержденной учетной политики клиента в части организации и техники ведения бухгалтерского учета, т. е. проверяет, существуют и применяются ли условия формирования учетной информации [4].

Для определения объектов предварительного планирования аудиторской проверки систематизирован перечень условий, обеспечивающих формирование учетной информации, по организационно-юридическому признаку и по отношению к этапам бухгалтерского учета (первичный, текущий, итоговый) [8].

Минимально необходимый состав таких условий представлен в таблице.

Таблица 1 – Состав организационно-технических условий, обеспечивающих формирование учетной информации

Признак группировки	Состав условий
Юридическое и организационное содержание	Наличие и применение схемы организационной структуры бухгалтерии. Наличие и применение должностных инструкций работников бухгалтерии. Наличие и применение хозяйственных, трудовых, кредитных договоров, договоров с банками на обслуживание, с инкассаторской службой, о материальной ответственности и пр. Наличие и применение плана инвентаризаций и порядка документооборота. Наличие и применение плана мероприятий по подготовке и переподготовке кадров. Наличие регламента об организации текущего и постоянного архива, в том числе соблюдение мер по обеспечению сохранности программного обеспечения, правил хранения первичной бухгалтерской документации, регистров и форм бухгалтерской (финансовой) отчетности. Наличие порядка предварительного, текущего и последующего контроля, осуществляемого бухгалтерией
Содержание в соответствии с технологией учетного процесса	Наличие и применение учетных показателей (справочников). Наличие основных реквизитов в первичных документах. Наличие и применение пакета форм первичной учетной документации. Наличие регистра учета документов. Наличие и применение рабочего плана счетов. Определение и применение формы ведения бухгалтерского учета. Наличие и применение комплекта форм регистров бухгалтерского учета. Наличие регистра фактов хозяйственной деятельности. Наличие оборотно-сальдовых ведомостей. Наличие и применение показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности. Наличие и применение комплекта форм бухгалтерской (финансовой) отчетности

Оценка наличия и соблюдения организационно-технических условий, позволяющих формировать достоверную учетную информацию, способствует реальному предположению о существовании предпосылок подготовки аудита [5].

Аудиторские услуги могут быть оказаны любому экономическому субъекту независимо от организационно-правовой формы и формы собственности, включая организации, их объединения, учреждения и др. при этом экономические субъекты самостоятельно выбирают аудитора, аудиторскую фирму для оказания аудиторских услуг или проведения аудиторской проверки. С этой целью заинтересованная в оказании аудиторских услуг организация составляет и направляет аудиторской фирме официальное именованное письмо-предложение о проведении аудита [7].

Официальным ответным документом, устанавливающим взаимоотношения между клиентом и аудитором, является письмо аудиторской организации о согласии на проведение аудита, которое

аудиторская фирма направляет исполнительному органу экономического субъекта до заключения договора. Взаимоотношения аудиторской фирмы с клиентом регулирует договор на оказание аудиторских услуг. Этот документ подтверждает и фиксирует официальное юридическое соглашение интересов участвующих сторон [6].

Далее аудитору необходимо составить и документально оформить общий план аудита, описав в нем предполагаемый объем и порядок проведения аудита учетной политики.

Разработка программы проведения аудиторской проверки включает те же этапы, что и разработка общего плана аудита. Программа является развитием общего плана аудита и представляет собой детальный перечень аудиторских процедур, необходимых для практической реализации общего плана аудита [3].

Важнейшим моментом на этапе планирования аудита учетной политики является определение приемлемого уровня существенности. Порядок его определения регулируется Правилom (стандартом) № 4 Существенность в аудите, аудитор в процессе проведения аудита обязан оценивать существенность и ее взаимосвязь с аудиторским риском. Под уровнем существенности понимается то предельное значение ошибки бухгалтерской отчетности, начиная с которой квалифицированный пользователь этой отчетности с большой степенью вероятности перестанет быть в состоянии делать на ее основе правильные выводы и принимать правильные экономические решения [5].

Далее необходимо определить аудиторский риск, под которым понимается риск выражения аудитором ошибочного аудиторского мнения в случае, когда в финансовой (бухгалтерской) отчетности содержатся существенные искажения.

Аудитор должен обладать знаниями о системе внутреннего контроля, необходимыми для проведения аудита, и использовать их для выявления возможных искажений при рассмотрении факторов, которые оказывают влияние на риски существенного искажения информации, и при планировании характеров, сроков и объема дальнейших процедур.

Оценка рисков аудируемым лицом представляет собой процесс выявления и, по возможности, устранения рисков хозяйственной деятельности, а также их возможных последствий. Для целей финансовой (бухгалтерской) отчетности важен вопрос, каким образом в процессе оценки рисков аудируемым лицом руководство выявляет риски, имеющие отношение к финансовой (бухгалтерской) отчетности, определяет их значение, оценивает вероятность их возникновения и принимает решение относительно того, как управлять ими [6].

Мониторинг средств контроля включает наблюдение за тем, функционируют ли они и были ли они изменены надлежащим образом в случае необходимости, и может включать такие мероприятия, как наблюдение руководства за тем, своевременно ли подготавливаются выверки

расчетов с банками, оценка внутренними аудиторами соответствия действий персонала, занимающегося продажами, политике аудируемого лица в отношении определенных условий договоров с покупателями, осуществление надзора за соответствием действий персонала политике аудируемого лица в области этики или деловой практики [7] .

Оценка надежности систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля может считаться завершенной, если аудитор выявил вероятность того, что существующие политика и процедуры внутрифирменного контроля помогут или не помогут обнаружить существенные искажения информации по формированию и составлению учетной политики.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 №307-ФЗ [Электронный ресурс]. – М., [2015]. – Режим доступа: информационно-правовая справочная система ГАРАНТ.
2. Правило (стандарт) аудиторской деятельности «Цель и основные принципы аудита» № 1, утвержденное Постановлением Правительства РФ от 23.09.2002 г. N 696 (в ред. от 27.01.2011 N 30). [Электронный ресурс]. – М., [2015]. – Режим доступа : информационно-правовая справочная система ГАРАНТ.
3. Правило (стандарт) аудиторской деятельности «Документирование аудита» № 2, утвержденное Постановлением Правительства РФ от 23.09.2002 г. N 696 (в ред. от 27.01.2013 N 30). [Электронный ресурс]. – М., [2015]. – Режим доступа : информационно-правовая справочная система ГАРАНТ.
4. Правило (стандарт) аудиторской деятельности «Планирование аудита» № 3, утвержденное Постановлением Правительства РФ от 23.09.2002 г. N 696 (в ред. от 27.01.2011 N 30). [Электронный ресурс]. – М., [2015]. – Режим доступа : информационно-правовая справочная система ГАРАНТ.
5. Правило (стандарт) аудиторской деятельности «Существенность в аудите» №4, утв. Постановлением Правительства РФ от 23.09.2002 №696 [Электронный ресурс]. – М., [2015]. – Режим доступа: информационно-правовая справочная система ГАРАНТ.
6. Правило (стандарт) аудиторской деятельности №8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности»: утв. Постановлением Правительства РФ от 23.09.2002 г. №696 [Электронный ресурс]. – М., [2015]. – Режим доступа: информационно-правовая справочная система ГАРАНТ.
7. Арабян К.К. Организация и проведение аудиторской проверки: учебное пособие / К.К. Арабян. – М.: Издательский центр «Юнити-Дана», 2011. – 447 с.
8. Якубенко М.Н. Экспертиза учетной политики / М.Н. Якубенко, С.С. Кожевникова // Научно-методический электронный журнал «Концепт». - 2015. – Т. 13. – С. 3981-3985.

*Яроменко Н.Н., к.э.н.
доцент*

*Колесникова М.Н.
студент 3 курса*

**ФГБОУ ВО Российский государственный университет правосудия»
Северо-Кавказский филиал
Россия, г. Краснодар**

УПРАВЛЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНО-ИМУЩЕСТВЕННЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ – ОДИН ИЗ ВАЖНЕЙШИХ КОМПОНЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Земля является одним из главных элементов национального богатства каждой страны и занимает особое место в жизни общества. Для земли характерны определенные потребительские свойства, которые находят свое выражение через общественную функцию земли, которая направлена на удовлетворение потребностей человека (физиологических, экологической безопасности, социальных, производственных и т.п.).

Рынок земли это важный сегмент в рыночной экономике. Земля здесь является не только уникальным природный ресурсом, но и товаром, который необходим всему человечеству. Следовательно, она может служить объектом имущественных сделок. Тумхаджиев И.А. утверждает, что земельно-имущественные отношения выделяются в отдельную социально-экономическую категорию в силу специфики земли как уникального объекта всеобщих интересов и в силу двойственности; состояния земельного фонда, участвующего в общественном воспроизводстве одновременно в качестве фактора и товара [3]. В связи с этим целесообразно вмешательство государственных органов в отношения между людьми относительно использования, распределения, восстановления земельных ресурсов». Ко всему этому введение рыночных отношений предъявляет повышенные требования к системе государственного учета и регистрации земельных участков, контролю их правового статуса и рациональным использованием.

В 2001г. 25 октября Путин В.В. подписал Земельный кодекс РФ и Федеральный закон "О введении в действие Земельного кодекса Российской Федерации", которые были приняты Государственной Думой Федерального Собрания РФ 20 сентября 2001г. и одобрены Советом Федерации Федерального Собрания РФ 10 октября 2001г.

Введение в действие ЗК РФ потребовало приведения в соответствие с ним многих принятых ранее законов, а именно ФЗ "О землеустройстве", ФЗ "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним".

Государственное управление земельно-имущественными отношениями (далее ЗИО) осуществляется через организацию воспроизводства имущественной собственности. Таким образом, чтобы использовать ее бережно, нужно преобразовывать требования и условия очередного этапа развития рыночной экономики. Механизмом управления в ЗИО является

совокупность элементов, средств, методов и инструментов взаимодействия субъектов управления между собой и с другими хозяйствующими субъектами при продаже, сдаче в аренду, концессии имущественных объектов.

Чтобы объекты собственности приносили наибольшую пользу, крайне важно стратегическое управление. Стратегическое управление выражается в действиях, направленных на извлечение наибольших выгод из преимуществ субъекта управления и благоприятных наружных и внутренних влияний. Стратегическое управление основано на стратегическом планировании. Планирование позволяет установить желаемое состояние объекта управления, связать совокупность величин управляемых параметров и главные цели развития субъекта управления. Идеальный процесс стратегического планирования – это ряд повторяющихся действий, включающих исследование, анализ, принятие решений и оценку. Стратегическое управление суть реализация стратегического плана [4].

Привлекательность ЗИО в развитии коммерческой недвижимости обусловлена объективным фактором растущего интереса предпринимателей к развитию новых инвестиционных проектов с целью освоения и развития земельных участков. Коммерческая недвижимость может приносить прибыль в течение многих лет. Приток капитала на рынок недвижимости – следствие взаимосвязанных факторов, включая экономический рост и перспективы роста в будущем.

Развитие рынка недвижимости напрямую зависит от того, как складываются ЗИО. Проблемы, которые возникают у инвесторов в сфере приобретения земли, сдерживают рост рынка. В своей статье А.А. Закревский пишет: «Инвестиции в российский рынок коммерческой недвижимости», - «... это вызвано тем, что ... Московский земельный комитет, видимо, боясь потерять определенные «рычаги» управления мегаполисом, не спешит менять столичное законодательство» [5].

Взаимодействие субъектов рынка земли и коммерческой недвижимости важно для соотношения различных форм землепользования, степени развития рынка земли и коммерческой недвижимости, которые будут способствовать развитию территории и защите населения, эффективному использованию ресурсов с учетом не только текущих, но и долгосрочных интересов различных субъектов земельно-имущественных отношений.

Вести учет земельных ресурсов, а также проводить мониторинг земель, следить за их использованием и охраной – это определяющая цель государства. Стабильность целевого назначения земель, сохранение, прежде всего, сельскохозяйственных земель, недопущение их необоснованного перевода в менее эффективные формы использования призваны обеспечить продовольственную безопасность страны. Особенно это становится актуальным в условиях мирового кризиса, когда в мире полным ходом идет борьба за естественные ресурсы, в том числе за земли

сельскохозяйственного использования.

Обязательным условием успешной земельной реформы является становление новых экономических институтов: государственного и муниципального регулирования, правового обеспечения, регистрации прав и сделок, финансового обеспечения, организационного развития. То есть всего комплекса мероприятий по экономическому обороту и эффективному управлению земельным участком как экономическим объектом. Основными функциями управления ЗИО являются: выбор наилучшего варианта развития объекта, обеспечение оптимальной схемы финансирования проекта, ретрансляция зарубежного опыта инновационных технологий, формирование современной информационной среды [2,6,8].

Таким образом, только целенаправленная комплексная земельная политика государства способствует укреплению рыночных отношений в России, стабильности экономического развития, повышению конкурентоспособности экономики.

Использованные источники:

1. Дьяков, С.А. Современное состояние и основные детерминанты воспроизводственных процессов в плодоводстве Краснодарского края / С.А. Дьяков, Н.Н. Яроменко, А.О. Кириченко // Экономика и предпринимательство. 2013. № 6 (35). С. 101-113.
2. Сидорчукова, Е.В. Хозяйства населения: состояние и тенденции развития / Е.В. Сидорчукова, Иляшевич Н.П. // В сборнике: Аграрно-экономическая наука о проблемах инновационного развития агропромышленного производства МАТЕРИАЛЫ I Международной научно-практической конференции (28–29 июня 2007 г.). ФГОУ ВПО ОмГАУ. Редакционная коллегия: Н.Б. Гаврилова, В.С. Пецевич, В.Ф. Стукач, Ю.М. Рогатнев, Б.С. Кошелев, О.В. Шумакова, В.М. Помогаев. ФГОУ ВПО ОмГАУ, 2007. С. 245-248.
3. Тумхаджиев И.А. //Региональный земельно-имущественный комплекс: сущность и теоретические аспекты государственного регулирования: материалы VIII науч.-практ. конф. (Перемышль). – Перемышль: Наука и студия, 2012.
4. Кошкин Л.И. //Основные принципы, структура и механизмы системы государственного управления земельно-имущественными отношениями - журнал «Менеджмент в России и за рубежом», 2007.
5. Закревский А.А. //Инвестиции в российский рынок коммерческой недвижимости – журнал «Имущественные отношения в РФ» выпуск №7, 2005. – 31-33 с.
6. Яроменко, Н.Н. Проблемы инновационного развития регионов России / Н.Н. Яроменко, Е.Т. Бойко // В сборнике: ДОСТИЖЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК Сборник статей Международной научно-практической конференции. Научный центр "Аэтерна". 2014. С. 129-131.
7. Яроменко, Н.Н. К вопросу об экономической интеграции между странами

ЕС и ЕАЭС / Н.Н. Яроменко, Гаспарян Б.А. // В сборнике: ДОСТИЖЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК Сборник статей Международной научно-практической конференции. Научный центр "Аэтерна". 2014. С. 131-135.

8. Рысьмятов, А.З. Теоретические основы инновационно-ориентированной реструктуризации в растениеводстве / А.З. Рысьмятов, С.А. Дьяков, А.А. Дьяков // Экономика и предпринимательство. 2015. № 5-1 (58-1). С. 639-645.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

*Абрамченко Н.В., к.пед.н.
доцент*

*кафедра «Высшая математика и информатика»
Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации, Омский филиал
Россия, г. Омск*

ЦИФРОВАЯ СТЕГАНОГРАФИЯ КАК МЕТОД КРИПТОГРАФИИ

В статье рассматриваются основы цифровой стеганографии как одного из методов криптографической защиты данных. Приведена краткая история развития стеганографии, а также особенности и понятия цифровой стеганографии.

Ключевые слова. Защита данных, криптография, методы шифрования, стеганография, цифровая стеганография.

The article is written about the basics of digital steganography as a method of cryptographic data protection. A brief history of steganography, as well as the features and concepts of digital steganography is being given.

Keywords. Data protection, cryptography, encryption, steganography, digital steganography.

С каждым годом компьютерная информация играет все более важную роль в нашей жизни, и все большую актуальность приобретают проблемы ее защиты. Информации угрожает множество самых разнообразных опасностей, начиная от сугубо технических неполадок и заканчивая действиями злоумышленников. Защита от каждого типа опасности предполагает собственные решения. Впрочем, есть и универсальные подходы, способные обезопасить данные от разных угроз. Одним из них является криптография, то есть шифрование данных.

Необходимость шифрования информации существовала с древних времён, были придуманы сотни тайных способов письма, различных шифров и устройств шифрования текста. В конце концов, образовалось отдельное научное направление – криптография. Но зачастую мало зашифровать сообщение, порой нужно скрыть сам факт передачи какой-либо информации, будь то секретные разведданные или фотография местности. Именно этим занимается наука стеганография. Несомненно, две вышеупомянутые науки идут рука об руку, образуя разные уровни защиты информации, ведь если факт передачи тайного сообщения раскрыли, в силу вступают различные шифры, благодаря которым тайное содержимое останется тайным.

Классификация методов стеганографии включает классические, компьютерные и цифровые [2].

Ещё в древнем мире зародилась классическая стеганография, например, древнегреческий историк Геродот описывал следующий приём: сообщение наносилось на деревянную дощечку, а затем она покрывалась воском, и, тем самым, не вызывала никаких подозрений. Потом воск соскабливался, и сообщение становилось видимым. Ещё один, весьма распространенный и всем известный, пример - это симпатические (невидимые) чернила.

Эра компьютерной стеганографии началась с появлением компьютеров. Её основой служит особенность файловых систем и их несовершенство. Так, например, при хранении на жестком диске файл зачастую занимает целое число кластеров. Возьмем файловую систему FAT32, где стандартный размер кластера — 4 Кб, а значит, для хранения файла в 1 Кб в такой файловой системе выделяется 4 Кб, 3 Кб из которых не используется. Именно эти 3 Кб можно использовать для скрытного хранения информации [3].

Цифровая стеганография представляет наибольший интерес в настоящий момент. В век развития Интернета по сети передаются миллионы файлов, в каждый из которых потенциально можно добавить скрытую информацию. Примером служит весьма востребованное сегодня легальное направление – встраивание цифровых водяных знаков, краеугольный камень систем защиты авторских прав и цифровых подписей. Остальные направления цифровой стеганографии, в том или ином роде, являются частным случаем цифрового водяного знака, будь то встраивание идентификационных номеров или встраивание заголовков.

В некоторых классификациях понятия компьютерной и цифровой стеганографии не разделяются, а порой цифровая стеганография представляется как некий подтип компьютерной. Такие классификации не точны, они не берут во внимание факт того, что контейнером компьютерной стеганографии является ЭВМ или её части, а контейнером цифровой, непосредственно битовые последовательности, имеющие аналоговую природу [2].

Основные понятия цифровой стеганографии были приняты в 1996 году на конференции Information Hiding: First Information Workshop [4].

Стеганографическая система — объединение методов и средств, используемых для создания скрытого канала для передачи информации. При построении такой системы условились о том, что:

1) наблюдатель представляет работу стеганографической системы; неизвестным для наблюдателя является ключ, с помощью которого можно узнать о факте существования и содержания тайного сообщения;

2) при обнаружении наблюдателем наличия скрытого сообщения он не должен быть в состоянии извлечь сообщение до тех пор, пока он не будет владеть ключом;

3) наблюдатель не имеет технических и прочих преимуществ.

«Наблюдатель» – промежуточное звено, задачей которого является

определить, наличие скрытой информации передаваемой по каналу.

«Сообщение» – это термин, используемый для общего названия передаваемой скрытой информации, будь то деревянная дощечка, покрытая воском, жёсткий диск с несовершенной файловой системой или цифровой файл.

«Контейнер» – так называется любая информация, используемая для сокрытия тайного сообщения. Пустой контейнер – контейнер, не содержащий секретного послания. Заполненный контейнер – контейнер, содержащий секретное послание. «Стеганографический канал» – канал передачи стегоконтейнера.

«Ключ» – секретный ключ, нужный для сокрытия стегоконтейнера. Ключи в стегосистемах бывают двух типов: секретные и открытые. Если стегосистема использует секретный ключ, то он должен быть или создан до начала обмена сообщениями, или передан по защищённому каналу. Стегосистема, использующая открытый ключ, должна быть устроена таким образом, чтобы было невозможно получить из него закрытый ключ. В этом случае открытый ключ мы можем передавать по незащищённому каналу. Нужно заметить, что в одном из случаев с секретным ключом требуется защищенный канал для его непосредственной передачи, а при наличии такого канала смысл в заполнении контейнера исчезает, так как сообщение проще передать по защищённому каналу. Исключением является сообщение, объём которого несравнимо больше объёма ключа.

Алгоритмы встраивания скрытой информации можно разделить на группы:

- работающие непосредственно с сигналом контейнера;
- слияние скрытой информации с контейнером;
- использование особенностей формата файла.

По способу встраивания стегоалгоритмы делятся на линейные (аддитивные), нелинейные и другие. При аддитивном внедрении информации контейнер линейно модифицируется. В нелинейных методах встраивания информации используется скалярное либо векторное квантование [3].

Одним из самых распространенных методов встраивания скрытой информации является LSB (Least Significant Bit, или Наименьший Значащий Бит), на нём остановимся подробнее. Суть метода LSB заключается в замене последних значащих битов в контейнере (обычно изображении) на биты скрываемого сообщения. Рассмотрим пример на BMP-изображении с 24-битной глубиной цвета. Данный формат является идеальным контейнером, так как каждый пиксель в нём кодируется по 8 бит на красную, зелёную и синюю составляющую, соответственно в каждом из них можно задействовать по одному младшему биту и получить 3 бита для сокрытия информации на пиксель. При этом после манипуляций с наименьшим значащим битом общий размер изображения не изменится, более того, визуально отличить разницу между пустым контейнером и заполненным

невозможно. Таким образом, в изображении размером 800 на 600 пикселей можно скрыть 180 000 байт информации, что довольно много, но не максимально. Дело в том, что 24-битный формат BMP изображений не соотносится со степенями двойки, поэтому, для более качественной и правильной передачи цвета, обычно используют BMP с 32 битной глубиной цвета, где каждый пиксель кодируется не только цветовой составляющей, но и так называемым альфа каналом, определяющим прозрачность. Используя не один младший бит, а два, получим по 8 бит на пиксель, что позволяет скрыть в изображении 800 на 600 пикселей уже 480 000 байт информации.

Для оптимального скрытия информации методом LSB необходимо понимать, какую информацию несут младшие биты: несмотря на то, что человеческий глаз не воспринимает такие изменения, некоторые программы могут выдать присутствие сообщения побитовым отображением контейнера. Все контейнеры можно разделить на чистые и зашумленные. В чистых контейнерах есть возможность проследить зависимость младших битов от старших и от ближайших друг к другу даже не вооружённым взглядом, обычно они являются близкими по значению к старшим битам. В зашумленных изображениях, например полученных с фотокамеры, присутствует шум квантования, своего рода ошибки, возникающие при оцифровке аналогового сигнала. Такие зашумленные изображения более предпочтительны в качестве контейнера, так как даже в результате побитового вывода заполненного контейнера наблюдатель увидит шум. Однако нужно помнить, что у шума квантования есть возможность вычислить его математическое ожидание, а это значит, что наблюдатель, оснащенный определёнными техническими средствами, сможет обнаружить сообщение, добавленное даже в такой контейнер.

Необходимо упомянуть более подробно об атаках на стеганографические системы как методах стегоанализа и их классификациях.

По целенаправленности анализа контейнеров, в которых скрывается информация, методы стегоанализа можно разделить на две большие группы:

- методы, предназначенные для выявления данных, скрытых определённым алгоритмом;
- методы универсального распознавания [1].

Узконаправленные методы первой группы, то есть ориентированные на определённый алгоритм, имеют лучшие показатели нахождения скрытых данных. Их недостатком является то, что в случае небольшого изменения алгоритма сокрытия искомые данные уже не смогут быть обнаружены. Преимуществом же универсальных методов является широкий спектр стеганографических алгоритмов сокрытия, над которыми они могут работать. Вместе такие методы нуждаются в постоянном дополнении, уточнении и, своего рода, обучении, от качества которого зависят их стегоаналитические возможности.

Выделяют несколько классификаций стегоаналитических методов

[1,2,3], среди которых следующие.

По влиянию на контейнер:

- методы пассивного стегоанализа, которые определяют наличие либо отсутствие скрытой информации, или выявляющие сам алгоритм, которым происходило встраивание.
- методы активного стегоанализа, которые определяют длину встроеного документа, его расположение, некоторые параметры алгоритма встраивания, а также изымают скрытую информацию.

По объекту поиска в стегоконтейнерах:

- сигнатурные методы, построенные на поиске так называемых «отпечатков пальцев» (fingerprints) – фрагментов кода, которые оставляют после своей работы стеганографические программы;
- вероятностные методы, которые основаны на анализе вероятностных показателей, характерных для стегосообщений.

По форме представления исследуемого изображения:

- методы, которые анализируют изображение непосредственно, то есть в пространственной форме представления;
- методы, которые анализируют частотные формы представления изображения (после перевода его к частотной форме с помощью дискретного превращения косинуса, или вейвлет-преобразования).

Использованные источники:

1. Быков, С. Ф. Основы стегоанализа / С. Ф. Быков, О. В. Мотуз // Защита информации. Конфидент. – 2000. – № 3.
2. Грибунин, В. Г. Цифровая стеганография / В. Г. Грибунин, И. Н. Оков, И. В. Туринцев. – М.: Солон-Пресс, 2002. – 272 с.
3. Конахович, Г. Ф. Компьютерная стеганография. Теория и практика / Г. Ф. Конахович, А. Ю. Пузыренко. – К.: МК-Пресс, 2006. – 288 с.
4. Workshop on Information Hiding: Lecture Notes in Computer Science / R. Anderson, editor. – Springer-Verlag: Cambridge, 1996.

*Муличева Т.С.
преподаватель
Ковылкинский филиал
МГУ им. Н.П. Огарева
Россия, г. Ковылкино*

НОВЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРИ ПОДГОТОВКЕ СТУДЕНТОВ СПО

Аннотация: в данной статье рассматривается важность обучения студентов СПО новым информационным технологиям. Рассмотрены понятия «информационные технологии» и «новые информационные технологии». Проанализированы преимущества владения выпускником информационными технологиями для последующего успешного трудоустройства.

Ключевые слова: информационные технологии, среднее профессиональное образование, компьютер.

В настоящее время наблюдается переход от индустриального общества к информационному, что характеризуется ускорением ритма жизни, повышением интенсивности информационных потоков. Сегодня, человек не умеющий пользоваться компьютерными технологиями, является фактически беспомощным. Общество нуждается в специалистах, соответствующих требованиям рынка труда.

На современном этапе развития системы среднего профессионального образования возросли требования к качеству подготовки выпускников. Поэтому выпускникам важно получить хорошее образование требуемого уровня и овладеть новыми информационными технологиями для последующего успешного трудоустройства. Так как ежедневно появляются новые программные продукты и аппаратные устройства, необходимо непрерывно заниматься самообразованием и максимально использовать информационные технологии для решения профессиональных, социальных и бытовых проблем.

Информационные технологии — процессы, методы поиска, сбора, хранения, обработки, предоставления, распространения информации и способы осуществления таких процессов и методов (Федеральный закон от 27 июля 2006 года № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»). В широком понимании информационные технологии охватывают все области хранения, передачи и обработки информации. А новая информационная технология — это информационная технология, использующая компьютеры и телекоммуникационные средства.

Цель информационной технологии — это снижение трудоемкости информационных процессов (сбора, поиска, передачи, использования информации) и повышение их надежности и оперативности. Новые информационные технологии позволяют экономить время, затрачиваемое на поиск и обработку информации; избавляют от трудоемкой или монотонной работы. Но эффективность информационной технологии определяется, в конечном итоге, квалификацией специалиста.

Поэтому, говоря о профессиональной компетентности будущего специалиста, нужно иметь в виду выпускника, не только в совершенстве изучившего специальные дисциплины, но и владеющего новыми информационными технологиями.

Информационные технологии стали неотъемлемой частью нашей повседневной жизни. Каждый день люди используют компьютеры для различных целей.

Компьютеры становятся всё более доступными, кроме того, они продолжают становиться более мощными в процессе обработки информации и более простыми в использовании.

Компьютеры используют в разных сферах человеческой деятельности:

1) в бизнесе (хранение и управление деловыми и финансовыми документами);

2) на производстве (например, механизмы, оснащенные компьютерами, выполняют тяжёлые, опасные и повторяющиеся задачи);

3) в образовании (например, дистанционное, интерактивное обучение;

4) в медицине (например, трехмерное изображение органов тела, созданное с помощью специальных сканеров);

5) в метеорологии (например, предсказание погоды) и т.п.

Высокоточные технологические производства требуют высококвалифицированных специалистов даже на уровне рабочих специальностей, не говоря уже о специалистах среднего и высшего звена. Поэтому, необходимо активно внедрять новые информационные технологии в учебный процесс.

Студенты с помощью текстовых редакторов оформляют различные рефераты, с помощью компьютерной графики оформляют технические чертежи, с помощью электронных таблиц создают диаграммы и решают статистические и математические задачи, программу презентаций используют при защите дипломных и курсовых работ, для определения уровня знаний студенты проходят электронное тестирование.

Современному выпускнику предстоит жить в мире, в котором умение использовать информационно-коммуникационные технологии будут во многом определять его жизненный успех.

Ручкин А.В., к.с.н.

доцент

кафедра управления персоналом

Шеметова Н.К., к.э.н.

доцент

кафедра экономики и управления

Уральский институт управления - филиал

*ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и
государственной службы при Президенте Российской Федерации»*

Россия, г. Екатеринбург

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЗРЕЛОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

В рамках статьи авторами рассматриваются отдельные аспекты управления проектами и структура взаимодействия организационных структур проекта. Авторы оценивают влияние информационных технологий на уровень зрелости управления проектов в организации.

Ключевые слова: проект, управление проектом, участники проекта, информационные технологии, уровень зрелости управления проектами

Во всем мире управление проектами, как подход к повышению эффективности и оптимизации ресурсов, все более и более интегрируется в организационные процессы осуществления хозяйственной и публичной деятельности. На начало 2007 года около трети экономической активности организаций приходилось на реализацию проектной деятельности [1], на конец 2012 года около половины всех организационных процессов протекало в условиях проектной деятельности [2].

Под проектом принято понимать совокупность мероприятий, реализуемых в условиях заранее определенных ограничений с целью получения какого-либо уникального для организации результата или достижения цели. Так, основными ограничениями проекта являются время (сроки), содержание проекта (выполняемые работы), бюджет и качество продукта проекта [3].

В зависимости от отраслевой принадлежности, масштаба и целей проектов определяется набор структур-участников, условно разделяемых на непосредственных участников (руководитель организации, руководитель проекта, исполнители, контрольный орган, креативные команды) и окружающую среду проекта (органы власти, целевая аудитория, конкуренты и т.д.).

Знания и опыт являются важными факторами «уровня зрелости» организации в управлении проектами и, соответственно, успешности реализации проектов в организациях. Под «зрелостью в управлении проектами» понимается «осуществление стандартной методологии и сопутствующих процессов, таких, что существует высокая вероятность повторного успеха» [4]. Модель оценки зрелости в управлении проектами (РМММ), ранжирующая «зрелость организации в управлении проектами» на пять уровней, представляет собой сочетание знаний и институционализации процессов управления проектами в организации:

- Уровень 1: начальный проектный процесс. На данном уровне существует понимание со стороны руководства необходимости применения проектного управления, что обусловлено наличием успешного опыта реализации отдельных проектов, разработана единая терминология управления проектами.
- Уровень 2: структурированный проектный процесс (наличие общего описания процессов управления проектами).
- Уровень 3: организационные проектные стандарты и институционализированный проектный процесс (наличие методологии управления проектами).
- Уровень 4: управляемый проектный процесс;
- Уровень 5: оптимизация проектных процессов.

Одним из факторов, способствующих повышению уровня зрелости управления проектами в организации, является использование специальных программных продуктов. Так, компания приходит к осознанию

необходимости внедрения информационных технологий на 3-м уровне зрелости, когда все процессы управления проектами описаны, четко структурированы и разработаны стандарты проектного менеджмента.

Как было сказано ранее, одним из основных ограничений проекта является бюджет (финансовые ресурсы). Для проведения финансового анализа и оценки проекта в российских компаниях используются такие программные продукты, как Project Expert, Инвестор, Аналитик, а также АльтИнвест и АльтИнвест Сумм, являющейся разработкой компании АльтИнвест [5].

В рамках управления проектами информационные технологии применяются такими участниками, как руководитель проекта, исполнители (участники команды проекта, подрядчики, субподрядчики) и контрольный орган.

Руководителю и команде проекта данные программные продукты позволяют проводить финансовое моделирование инвестиционных проектов, формировать набор показателей, отражающих эффективность инвестиций, финансовую составляющую проекта, а также финансовые риски проекта.

Данные показатели также являются основой для проведения мониторинга проекта со стороны контрольного органа, а также руководителя организации.

Таким образом, использование информационных технологий в управлении проектами позволяет оптимизировать и структурировать процессы управления проектами, что способствует повышению эффективности управления как отдельными проектами, так и организацией в целом.

Использованные источники:

7. Bredillet C. N., Turner J. R., Anbart F. T. Schools of Thought in Project Management // Research. Project Management Essential Reality for Business and Government. 2007. Pp. 389-396.
8. Hlodversdottira K.H., Ingasonb H.T., Jonassonc H.I. The Status of Project Management within a City Hall of a European Capital // Procedia - Social and Behavioral Sciences. 2013. № 74. P. 305 – 315.
9. Guide to Project Management ISO 21500:2012 [электронный ресурс]. URL: <https://projectmanagers.org/project-management-guide/> (дата обращения: 25.09.2015).
10. Crawford J. K. The Project Management Maturity Model // Information Systems Management. 2006. № 23(4). Pp. 50-58.
11. Программы инвестиционного анализа [электронный ресурс]. URL: http://bigc.ru/publications/other/finmanagement/program_investic_analiza.p hp (дата обращения: 10.10.2015).

*Смирнова Т.В.
студент, 3 курс
ВлГУ*

факультет «Таможенное дело»

*Котова Н.Э.
студент, 3 курс
ВлГУ*

факультет «Таможенное дело»

*Сальникова А.В., к.ист.н.
доцент*

*кафедра «Финансовое право и таможенная деятельность»
ВлГУ Юридический институт им. М.М. Сперанского
Россия, г. Владимир*

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТАМОЖЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Статья посвящена действующим информационным технологиям в сфере таможенного дела. Рассматривается, как их внедрение сказывается на развитии экономики государства и раскрывается их значение непосредственно для деятельности участников внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: таможенное дело, внешнеэкономическая деятельность, электронное декларирование, предварительное информирование, удаленный выпуск, карта таможенных платежей, государственная услуга.

CUSTOMS INFORMATION TECHNOLOGIES

The article is devoted to the current information technology in the customs sphere. Consider how their implementation affects the development of the state's economy and their value is disclosed directly to the activities of foreign economic activity.

Keywords: customs, foreign trade, electronic declaration, preliminary information, a remote release, map customs payments, public services.

Внедрение информационных технологий в государственных органах положительно сказывается на развитии экономики. Таможенная служба не является исключением. Таможенная служба Российской Федерации в течение последних десяти лет активно внедряет информационно-коммуникационные технологии в свою деятельность. Очевидно, что применение информационных таможенных технологий позволяет упростить процесс подготовки и принятия решения о выпуске товара.

В настоящее время в целях упрощения таможенного оформления и повышения качества предоставления государственных услуг в сфере внешнеэкономической деятельности (далее - ВЭД) разработан и внедрен ряд информационных таможенных технологий. Среди основных можно выделить:

- электронное декларирование;
- предварительное информирование;
- удаленный выпуск;
- карту таможенных платежей;
- предоставление государственных услуг (функций) в электронном виде;
- работу с разрешительными документами и др.

Внедрение информационных технологий в таможенной сфере позволяет Федеральной таможенной службе (ФТС России) при обеспечении поддержки собственных таможенных процессов и содействии международной торговле создать благоприятные условия для привлечения инвестиций, минимизировать влияние человеческого фактора, сократить расходы на государственное управление.

Внедрение **электронного декларирования** в таможенной службе Российской Федерации началось в 2002 г. с применения технологии ЭД-1, заключающейся в передаче электронных таможенных деклараций по выделенному каналу связи. В 2008 г. начала внедряться технология ЭД-2, которая для передачи электронных деклараций применяла Интернет.

Первая электронная декларация с использованием технологии ЭД-1 была выпущена 25 ноября 2002 г., а с использованием технологии ЭД-2 - 9 сентября 2008 г. Штатное внедрение новой технологии в ФТС России началось в сентябре 2009 г. Для подачи таможенной декларации в электронном виде необходимы три составляющие - электронная цифровая подпись, программный продукт, позволяющий создать электронную декларацию, собственный абонентский пункт (технология ЭД-1) или информационный оператор (технология ЭД-2), который предоставляет услуги по передаче информации и обеспечивает выполнение требований безопасности при пересылке сведений от участника внешнеэкономической деятельности до Центрального информационно-технического таможенного управления.

Одним из показателей уровня развития таможенной службы является использование **предварительной информации** при таможенном оформлении. Предварительное информирование таможенных органов (далее - ПИ) заключается в представлении в таможенное государство - члена Таможенного союза (далее - ТС), на территории которого расположен пункт пропуска, сведений о ввозимых товарах и транспортных средствах не менее чем за два часа до планируемого ввоза товара на территорию ТС. Предварительная информация может быть представлена отправителем, получателем, перевозчиком, таможенным представителем или другим заинтересованным лицом вне зависимости от того, где он находится: в странах - участницах ТС или в любом другом государстве. В тестовом режиме система предварительного информирования на территории Российской Федерации начала работать с 2008 г.

Развитие электронного декларирования стало основой для внедрения

технологии **удаленного выпуска** (далее УВ) товаров. В основе технологии удаленного выпуска товаров лежит принцип разделения таможенных процедур. Документальный и физический таможенный контроль товаров осуществляется в различных таможенных органах на территории РФ. Например, документальный таможенный контроль осуществляется на таможенном посту, расположенном внутри страны, а фактический - в пункте пропуска на таможенной границе.

Применение технологии УВ товаров способствует равномерной загруженности людских ресурсов и снижению нагрузки на таможенные терминалы, которые в настоящее время сконцентрированы вдоль границы РФ. Применение технологии УВ позволяет перераспределить и оптимизировать нагрузку на таможенные органы, в том числе и в зависимости от их специализации. Также технология удаленного выпуска позволяет уменьшить общее время совершения таможенных операций в отношении перемещаемых товаров. УВ реализуется с использованием тех же программных средств, которые применяются при электронном декларировании товаров.

Платежная система "**Карта таможенных платежей**" является инструментом оплаты таможенных и иных платежей. В соответствии с данной технологией оплата платежей осуществляется с использованием пластиковой карты, которая является микропроцессорной банковской картой. Она эмитируется кредитными организациями (банками-эмитентами) и является инструментом доступа к счету плательщика таможенных платежей в банке-эмитенте. Уплата таможенных платежей с данной карты производится в валюте Российской Федерации. Наличие счета (чека, подтверждающего совершение сделки по такой карте), подписанного держателем карты и инспектором таможенного органа, считается фактическим поступлением денежных средств на счет таможни.

В соответствии с Федеральным законом от 27 июля 2010 г. N 210-ФЗ "Об организации и предоставлении государственных и муниципальных услуг" в ФТС России проведены работы по созданию возможности предоставления **государственных услуг** в электронном виде через портал госуслуг. В настоящее время через портал госуслуг ФТС России реализует 14 услуг. В основном предоставление таких услуг базируется на подаче и получении документов в бумажном виде. Только некоторые услуги допускают возможность подачи документов и получение ответа в электронном виде через портал услуг или по электронной почте. Электронное декларирование и предварительное информирование осуществляется с использованием электронного портала ФТС России.

ФТС России разработала и внедрила ряд информационных систем. Однако бумажные документы применяются одновременно с информационными системами - дополняют их или дублируют. Внедряя информационные системы, таможенная служба развивает информационный обмен, но не создает электронную таможню - таможенное оформление

грузов в безбумажном виде - в целом, так как не отказывается от использования бумажных документов в ходе таможенного оформления.

Использованные источники:

1. Таможенный кодекс Таможенного союза
2. <http://www.brokert.ru/>
3. <http://www.customs.ru/>
4. <http://www.ved.gov.ru/>

Федякова Н. Н., к.э.н.
доцент

кафедра статистики, эконометрики и информационных технологий в управлении

Дербенева Е. В.

студент, 2 курс

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»

Россия, г. Саранск

МЕДИЦИНСКИЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ

Аннотация: Статья посвящена проблематике внедрения и использования медицинских информационных систем. Проведено исследование Комплексной медицинской информационной системы Министерства здравоохранения (КМИС) в республике Мордовия, выявлены основные проблемы внедрения и распространения медицинских систем. Предложено решение некоторых проблем путем внедрения дополнительных сервисов.

Ключевые слова: медицинская информационная система.

Abstract: The article is devoted to problems of implementation and use of health information systems. A study of comprehensives health information system of the Ministry of Health in the Republic of Mordovia, the main problems of implementation and dissemination of health systems. The solution of some problems through the introduction of additional services.

Keywords: medical information system.

В настоящее время повышению качества оказания медицинской помощи уделяется самое пристальное внимание со стороны государства. Важнейшим направлением модернизации, повышения эффективности управления и качества медицинской помощи является информатизация здравоохранения.

Актуальность вопросов информатизации всех сфер общественно-экономической жизни вполне очевидна. Потребность в разработке и применении эффективных и адекватных реальной действительности компьютерных программ и технологий сегодня возрастает. [1].

Широкое применение информационных технологий в системе российского здравоохранения началось с проекта создания Единой государственной информационной системы здравоохранения (ЕГИСЗ) в

2012 году. На федеральном уровне были созданы: регистр нормативно-справочной информации, электронная регистратура, интегрированная электронная медицинская карта и сервис анализа хозяйственной деятельности. Она основана на информации, поставляемой из информационных систем медицинских организаций. Качество и структурированность информации будет обеспечено только тогда, когда в регионах будут функционировать медицинские информационные системы, использующие единую нормативно-справочную информацию. ЕГИСЗ реализуется поэтапно. В 2012-2014 годах – этап «базовой информатизации»: основное внимание было направлено на оснащение медицинских организаций автоматизированными рабочими местами, на создание МИС, и параллельно создавались федеральные компоненты. В настоящее время наступил этап «развития», в течение которого необходимо разработать единые форматы информационного обмена, развить функциональность информационных систем, увеличить число их пользователей. [2].

Назначение медицинской информационной системы - поддержка лечебного процесса, документооборота, обеспечение прозрачности финансового учета и легкий доступ к информации, экономия времени врача, своевременное получение достоверной информации о состоянии пациента, снижение затрат на материальные ресурсы за счет своевременного планирования и т. д.

Существуют различные информационные медицинские системы, такие как медицинская система «Барс. Здравоохранение», медицинская система «Медик +», медицинская система Ариадна и другие.

Нынешняя концепция информационных систем подразумевает интеграцию электронных записей о пациентах с архивами медицинских изображений и финансовой информацией, показаниями мониторинга с медицинских приборов, итогами деятельности автоматизированных лабораторий и следящих систем, а также наличие передовых средств обмена информацией (электронной внутрибольничной почты, Internet, видеоконференций и т. п.).

В республике Мордовия внедряется Комплексная медицинская информационная система Министерства здравоохранения (КМИС), являющаяся региональным фрагментом Единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения.

При ее разработке учитывались возможности интеграции с информационными системами, функционирующими в медицинских учреждениях республики. Система введена в эксплуатацию и позволяет формировать электронную медицинскую карту, вести персонифицированный учет оказания медицинских услуг, объединяет медицинские учреждения в единое информационное пространство.

КМИС функционирует в ГАУЗ РМ «Республиканской стоматологической поликлинике», ГБУЗ РМ «Детской поликлинике №1», ГБУЗ РМ «Республиканской клинической больнице №4», а также в других

медицинских учреждениях г. Саранска и районов республики.

В перинатальном центре Мордовии внедрена региональная информационная система мониторинга родовспоможения. Достоинствами системы мониторинга являются экономия времени врача и больного, учет лекарственных средств, оптимизация расходов, контроль состояния больного и т. п. Беременная женщина ставится на учет в женской консультации в районе республики (за каждым районом Республики Мордовия в перинатальном центре закреплён куратор). Её сведения заносятся в специальную программу, самостоятельно анализирующей состояние беременной. В настоящее время ведется работа в районах республики по отладке информационной системы. Скоро она получит абсолютную производительность. Это даст возможность осуществлять контроль за всеми будущими матерями, и любая будет убеждена, что за ее состоянием следят специалисты.

КМИС Мордовии состоит из нескольких основных компонентов:

- Телемедицинская сеть.

В любое время врачи областных больниц имеют возможность проконсультироваться в онлайн-режиме со специалистами города Саранск, а те, в свою очередь, с врачами федеральных клиник РФ, а также зарубежья.

- Электронная медицинская система.

Предоставляет возможность вести амбулаторные карты, истории болезней пациентов в цифровом виде. Путем использования защищенного канала связи врач получает подробные сведения о положении пациента. Кроме того, существуют автоматизированный учет лекарственных средств и словари медицинских терминов.

- Электронная регистратура.

С помощью системы электронной записи возможна запись пациента на прием к врачу через сеть Интернет самостоятельно на Едином портале государственных услуг. Также возможна запись непосредственно в медицинском учреждении или по телефону. Единая электронная регистратура Министерства здравоохранения Республики Мордовия интегрирована с Федеральным компонентом сервиса «Запись на прием к врачу в электронном виде». Медицинские организации республики, оказывающие первичную медико-санитарную помощь, размещены на федеральном сервисе Минздрава России.

Планируется интеграция КМИС Мордовии с единой государственной системой здравоохранения. Необходима интеграция информационных систем учреждений здравоохранения, органов управления здравоохранением и территориальных фондов обязательного медицинского страхования с общесистемными компонентами, которые создаются на региональном уровне единой государственной информационной системы здравоохранения.

В целях интеграции регионального и федерального уровней будут сформированы следующие компоненты:

- Технологическое хранилище материалов информационных

систем учреждений здравоохранения и медицинского оборудования [3];

- Методы взаимодействия с общесистемными составляющими федерального уровня единой государственной информационной системы здравоохранения;

- Подсистема доступа к реестру пользователей единой государственной информационной системы здравоохранения;

- Службы взаимодействия с инфраструктурой открытых ключей электронной цифровой подписи [3];

- Система обеспечения информационной безопасности.

Информационный обмен между региональным информационным и федеральным информационным ресурсами будет реализовываться за счет основания широкополосного канала связи [3].

Проанализировав имеющуюся информацию о состоянии рынка информационных систем и этапах их внедрения, можно отметить проблемы внедрения и распространения медицинских информационных систем:

- Довольно слабая государственная политика в сфере информатизации, недостаток стратегии информатизации здравоохранения и целостного подхода.

- Недостаточный объем финансовых средств государственных и негосударственных учреждений.

- Существование угрозы безопасности данных. Сегодня ни одна медицинская информационная система не гарантирует надлежащую защиту от неправомерных операций.

- Отсутствие всеобъемлющей медицинской информационной системы.

- Нехватка опытных сотрудников для обслуживания IT-систем.

- Отсутствие отлаженного процесса обучения кадров с целью применения медицинских информационных систем.

- Отсутствие базы информации, включающей требования заказчиков информационной системы.

С целью улучшения качества обслуживания граждан к существующим медицинским информационным системам предлагаем добавить в качестве вспомогательных услуг:

- Sms-оповещение граждан (при бронировании времени по талону, готовности анализов, изменении лечебного процесса).

- Обновляемую базу данных о медицинских препаратах и их аналогах, о наличии в аптеках города.

- Электронный рецепт.

- Автоматическую систему сбора данных после завершения лечения больных (в целях осуществления мониторинга динамики лечения, сбора информации для оценки эффективности лечения, совместимости медицинских препаратов).

Таким образом, хотелось бы отметить, что КМИС значительно облегчает и упрощает работу медицинского персонала, предоставляет

удобный, быстрый и надежный доступ к большим объемам медицинской информации, а также снижает финансовые, организационные и временные затраты при подготовке отчетов и учете услуг, а предложенные вспомогательные услуги помогут улучшить качество обслуживания граждан.

Использованные источники:

1. Развитие информационного общества. Зинина Л.И., Петрова Е.С., Аникина Н.В., Бажанова С.В., Глухова Т.В., Ефремова Л.И., Иванова И.А., Кузнецов А.Ф., Соколова М.Ю., Федякова Н.Н. Монография / Зинина Л. И. [и др.]; науч. ред. Л. И. Зинина. Саранск, 2010. – 9 с.
2. ИТ в здравоохранении. Открытые системы. [электронный ресурс] – URL: <http://www.osp.ru/medit/2015/11/13047519.html>
3. Официальный сайт органов государственной власти Республики Мордовия. [электронный ресурс] – URL: <http://www.e-mordovia.ru/content/view/342>

*Хитринцев В.Б., к.э.н.
доцент*

*Омский государственный университет путей сообщения
Россия, г. Омск*

ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА ИНФОРМАЦИОННОГО СЕТЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В НАУКЕ И ОБРАЗОВАНИИ

Любая информационная сеть является социотехнической системой, а любая система реализуется через соответствующий механизм. Поэтому при механизме сетевого взаимодействия необходимо учитывать принципы систем.

Социотехническая система – это упорядоченная целостность структурированных и скоординированных связей между индивидами. Структура и координация связей определяется совокупностью используемых методов и средств взаимодействия, в том числе технических.

Принципы сетевой интерактивности как взаимодействия в социотехнической системе:

- целостность и подчиненность всей системы определенной цели;
- принцип эмерджентности, как следствие предыдущего принципа, неожиданно появляющийся эффект, при котором целое становится большим, чем сумма его частей; для сетевого взаимодействия в образовании это означает качественное преобразование индивида, формирование личности, в научной работе – появление новых идей, формирование гипотез, теорий, парадигм;
- принцип воспроизводства своих элементов и, как следствие, быстрота адаптации системы к среде, которая в свою очередь определяет жизнеспособность и эффективность открытой системы или информационной сети в аспекте рассматриваемой проблемы.
- структурированность, т. е. раскрытие связей, способов

взаимодействия между субъектами, которые определяют взаимозависимость элементов системы (в том числе методико-техническое обеспечение сетевого партнерства;

- иерархичность и координация связей в системе, при сетевом взаимодействии большее значение приобретают горизонтальные связи со слабо выраженной иерархией.

Одна из основ образования – воспитание достойного гражданина. В свою очередь под достойным гражданином понимается индивид, способный при взаимодействии с другими индивидами формировать «общественный договор», и соблюдать «правила игры в обществе», т. е. установленные обществом нормы.

Если рассматривать образование как процесс воспитания достойного гражданина, способного созидательно мыслить, а в этом случае явно прослеживается связь с научной работой, то через механизм сетевого взаимодействия наиболее полно реализуется принцип системы эмерджентности или синергии, а также принцип свободного гуманистического общества - индивидуализм при учете интересов других людей.

С теоретической точки зрения механизм сетевого взаимодействия в науке и образовании представляется в данном случае следующим образом.

Интересы индивидов, исходя из законов диалектики, обуславливают стихийность и упорядоченность социально-сетевых взаимодействий субъектов образования. С точки зрения субъектно-ориентированной парадигмы в образовании к таким субъектам относятся как преподаватели, так и обучающиеся. Механизм взаимодействия образовательных субъектов через их интересы в образовании и науке раскрываются в следующих положениях, отраженных на рис. 1.

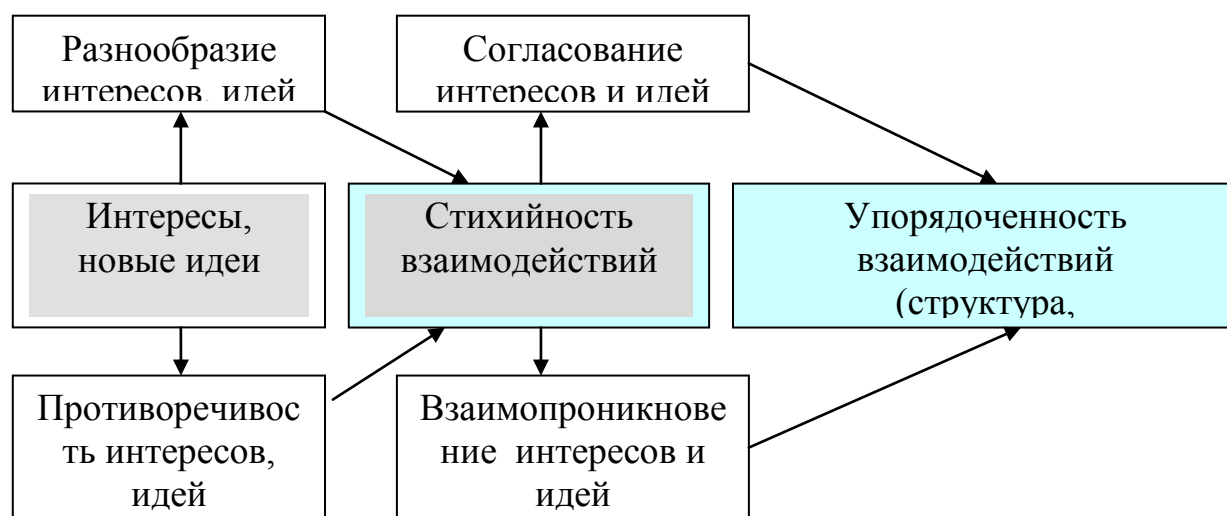


Рис. 1. Интересы субъектов в образовании и науке - стихийность и упорядоченность.

Индивидуальные интересы, а также научные идеи имеют субъективно – объективный характер, что определяет их противоречивость, а точнее, противопоставление интересов и идей. Например, субъективные интересы обучающегося первоначально могут противопоставляться интересам преподавателя, либо в сфере науки противопоставляются друг другу научные идеи.

Разнообразие интересов и научных идей формирует их иерархию и, как следствие, альтернативы достижения целей.

Противоречивость и разнообразие интересов и научных идей являются предпосылками к стихийному взаимодействию субъектов (преподавателей и обучающихся, научных работников между собой) к своеобразному созидательному хаосу.

Стихийность взаимодействий через противоречивость и многообразие интересов и научных идей предполагает согласование и взаимопроникновение интересов субъектов и их идей.

Согласование интересов, идей осуществляется субъектами через компромисс, взаимные уступки. В научном и образовательном сообществе согласование интересов формирует своеобразный «общественный договор» между индивидами.

Взаимопроникновение интересов означает, что субъекты стремятся к реализации одного и того же интереса, либо реализации научной идеи. Возникает упорядоченность взаимодействий в обществе.

Общий экономический интерес выступает в качестве взаимной зависимости индивидов, между которыми образовательная и научная деятельность разделена по выполняемым функциям [1].

Таким образом, образование и наука при сетевом информационном взаимодействии основываются на непрерывном процессе совместного достижения ее субъектами индивидуальных и общих интересов.

Реализация принципа индивидуализма через механизм сетевого взаимодействия.

Социальный характер взаимодействия не означает устранение проблемы личности в образовании и науке. В конечном итоге результат общественного взаимодействия направлен на удовлетворение индивидуальных потребностей, и социальная среда формируется и реализуется отдельными индивидами.

Проблема личности в образовании может означать одновременно несколько аспектов.

Первый из них касается тех индивидуальных различий, которые свойственны каждому научному работнику, преподавателю и обучающемуся.

Каждая личность отличается неповторимыми, принадлежащими ей одной свойствами и качествами, которые в усредненном варианте представляют «человека вообще», в виде абстракции, что является лишь

методическим приемом [2 стр. 369].

Второй аспект рассмотрения личности в образовательном и научном процессе – формирование и использование потенциала индивида, который раскрывается в социуме через его конкурентоспособность и человеческий капитал, т. е. как социально-экономическую персонализацию, как крайнюю степень индивидуализации в позитивном ее аспекте.

Под персонализацией (от лат. *persona* – личность) понимается процесс, в результате которого индивид выступает в социуме как личность.

Потребность быть личностью может быть удовлетворена лишь при наличии соответствующих способностей. Несоответствие между данной потребностью и способностями индивида может привести к нарушению процесса личностного развития, исказить общую поступательную направленность реализации потенциала индивида.

Лежащие в основе персонализации индивидуальные различия являются следствием взаимопроникновения генотипа и фенотипа. При схожих факторах и обстоятельствах онтогенеза как совокупности личностных преобразований, индивидуального развития человека проявляются различающие людей фенотипические образования, обусловленные генотипом [3 стр. 205].

Так у различных индивидов в конкретных условиях социальной среды, в том числе в образовательной, на основе генотипа формируются адаптационные психофизиологические параметры личности.

К элементам генотипа как совокупности наследственных данных относятся базовые психофизиологические параметры потенциала педагогического работника либо обучающегося: пассионарность, аттрактивность, тип интеллекта, пол и т. п.

Фенотип формируется на основе генотипа и представляет собой совокупность адаптационных факторов потенциала индивида, например, характер, нравственные установки и т. п. [4].

Третий аспект индивидуализации связан с формированием и реализацией идеологической и управленческой доктрины.

Практически административная модель руководства в науке и образовании направлена на тотальную деперсонализацию.

В авторитарной модели руководства, не совместимую с сетевым информационным взаимодействием, потребность индивида «быть личностью» не только игнорируется, но и рассматривается как вредная, направляющая к неоправданному индивидуализму и эгоистическим проявлениям в поведении.

В организационных структурах, основанных на административной доктрине, формализованных отношениях, авторитарном стиле руководства, индивидуализация и персонализация трактуются как отрицательные факторы, определяющие оппортунистическое поведение, либо относятся к определению индивидуальной ответственности и наказанию, формируя мотивацию, основанную на отрицательном чувстве

страха.

Руководители-автократы будь то руководители подразделений в образовательном учреждении, либо преподаватель по отношению к обучающимся ссылаются на коллективизм, «работу в команде», так как при этом нет необходимости учитывать индивидуальные особенности, а, следовательно, управление командой сводится к выдаче заданий и формальному контролю.

Индивидуализм автократы определяют как фактор, основанный на эгоизме, забывая, что рациональный эгоизм является движущей силой рыночной экономики.

При демократическом стиле руководства, которое в скрытой форме характерно сетевому взаимодействию через координирующую функцию, у социальных групп с высоким уровнем социально-психологического развития происходит персонализация всех ее членов, т. е. формируется своеобразная социализация.

Таким образом, индивидуализация в качестве позитивного своего содержания определяется как кооперация независимых личностей при согласовании их социальных, образовательных интересов.

Четвертый аспект индивидуализации связан с общей тенденцией повышения степени значимости индивидуализма в сфере образования, науке и социуме в целом.

В основном персонализация образования и индивидуализм рассматривается при исследовании компетенций в теоретическом аспекте, а с точки зрения практики – при внедрении гибких режимов обучения, информационной интерактивности с помощью средств информационных технологий и коммуникаций.

Современные подходы все больше рассматривают человека как индивида, имеющего определенный потенциал, который необходимо формировать и использовать. Цель данных подходов – в реализации той части индивидуального трудового потенциала, которая не могла быть задействована при решении коллективных образовательных и научных задач.

В последнее время наметились тенденции к изменению структуры индивидуальной мотивации, в частности, в таких ее базовых элементах, как интересы и ценности. Мотивация деятельности и удовлетворение от нее зависят от совместимости системы ценностей и интересов отдельного индивида с методами и средствами организации образовательного и научного процесса, которыми в информационном пространстве являются информационные сети.

К объективной причине повышения значимости персонализации относятся и факторы научно-технического процесса. В совокупности социальных ценностей индивида ведущие места удерживают мотивы, связанные с возможностями наибольшего личностного роста, свободного действия, которые в свою очередь позволяют удовлетворить материальные

потребности.

Наиболее существенной долгосрочной тенденцией в изменении содержания образования является растущее значение творческой деятельности. Для образовательного процесса характерна его постоянная перестройка, реорганизация, позволяющая образовательной системе быстро адаптироваться к изменяющимся условиям.

Таким образом, с социальной точки зрения в качестве гипотезы персонализации выступает взаимосвязь индивидуализма и эффективности деятельности [5].

Не отрицая преимуществ кооперации, следует помнить, что выполнение образовательных функций единой командой затрудняет оценку вклада каждого участника в общий результат, порождая стимулы к оппортунистическому поведению.

В то же время, следует учитывать, что в случае индивидуализации отдельные формы «издержек взаимодействия» изменяются разнонаправленно. В частности, при персонализации будут расти издержки поиска и обработки информации, а потенциальные издержки оппортунистического поведения будут снижаться [6].

В целом, индивидуализация и персонализация – это дифференцированный подход к оценке и развитию компетенций. Индивидуализированный подход в конечном итоге учитывает мотивационную структуру и потенциал индивида, изменение «издержек взаимодействия».

С практической точки зрения реализации информационного сетевого взаимодействия, сетевая интерактивность предполагает преодоление глобальной стандартизации в сфере образования и науки, устранение диктата со стороны вышестоящих структур. Так как сам процесс научного исследования и образования индивида предполагает творческое начало, своего рода иррационализм, выход за рамки стандартных, привнесенных рациональными чиновниками бюрократических элементов в образование и науку, которые чаще всего слабо связаны с реальной научно-педагогической деятельностью. Наиболее значимые научные идеи, наиболее эффективные методики в образовании – результат выхода за стандарты.

Нарушение устойчивого алгоритма действий, новые идеи, которые характерны для нестандартного мышления, не могут появиться в системе стандартов, так как сущность стандарта предполагает жесткие рамки в любой области, начиная от мировоззрения и заканчивая разработкой программы дисциплины.

Конечно, людьми со стандартным мышлением, легче управлять, контролировать их поведение, но это означает подавление индивидуализма и гуманистического аспекта свободы личности.

С другой стороны, сетевое взаимодействие в сфере науки и образования не должно превратиться в самоцель, регламентируемую аппаратом чиновников, когда главным становится не идея, не партнерство

субъектов, а оформление их по стандарту.

Информационное сетевое взаимодействие создает необходимую либерализацию в процессе формирования идей в науке и толерантность по отношению к взглядам, точкам зрения в образовании.

Использованные источники:

1. *Хитринцев, В. Б.* Теоретические подходы к исследованию потребностей и мотивации экономической деятельности // Российский экономический интернет-журнал, № 2, 2013 г.
2. *Выгодский, Л. С.* Педагогическая психология – М.: АСТ: Астрель, 2008. – 671 с.
3. *Гуревич, К. М.* Дифференциальная психология и психодиагностика – СПб: Питер, 2008. – 336 с.
4. *Овсянников, А. С.* Экономика и социология управления персоналом на водном транспорте. – Новосибирск: НГАВТ. 2003. – 159 с.
5. *Келлер-Пфундер, А.* Индивидуализация экономики персонала // Международный журнал «Проблемы теории и практики управления», № 2 1997.
6. *Хитринцев, В. Б.* Роль индивидуализации в социально-трудовых отношениях // Приволжский научный вестник. Май, 2015г., № 5-2 (45).

СОВРЕМЕННЫЕ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЕ

Базанов В.А.
магистрант 1 года обучения
Институт менеджмента
Государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования города Москвы
«Московский Городской Педагогический Университет»
Россия, г. Москва

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РЕАЛЬНОСТИ

Аннотация: статья посвящена анализу инновационной деятельности ВУЗов в условиях формирования его конкурентоспособности на рынке образовательных услуг. Проведен системный анализ понятий «инновация», «инновационная деятельность», «инновационный менеджмент» как педагогических категорий в системе научного знания.

Ключевые слова: инновация, инновационная среда, инновационный менеджмент, высшее образование, конкурентоспособность ВУЗов, современные проблемы образования, финансирование образовательных учреждений.

Процессы модернизации образования в России и Море, начиная с середины прошлого века, приобрели перманентный характер. Чем же отличается нынешняя модернизация от всех предшествующих? Прежде всего, изменением приоритетов своих основных системных целей. Главная цель проходящих сегодня изменений в высшем образовании не прорыв страны в группу лидеров, не победа в жёсткой конкурентной борьбе на рынке образовательных услуг и даже не значительное повышение и сохранения своего качества.

Главная цель модернизации, как следует из Концепции модернизации российской образования - современно образованные, нравственные, предприимчивые люди, которые могут самостоятельно принимать ответственные решения в ситуации выбора, прогнозируя их возможные последствия, способные к сотрудничеству, отличающиеся мобильностью, динамизмом, конструктивностью, обладающие развитым чувством ответственности за судьбу страны. [2, С.77]

Современные процессы, связанные с повышением качества образования на рынке образовательных услуг, компьютеризацией обучения, внедрением новых методов и форм организации учебной деятельности в высшей образовательной организации, обусловили активизацию инновационного сознания и создание инновационной среды.

Инновационная среда - это среда, создающая условия для

совершенствования и развития образовательного процесса, отвечающая запросам общества, ориентированного на повышение доступности качества образования и формирование универсального кадрового потенциала. Речь идет о необходимости модернизации современной образовательной системы, организации взаимодействия государства и общества в целях внедрения инновационных технологий в систему обучения, разработки инновационных подходов к организации учебного процесса, совершенствования организационной структуры обучения. [2, С.85]

Сегодня исследователи отмечают смену позиций объекта образовательного воздействия на позицию субъекта, который в рамках обучения получает широкий спектр образовательных услуг, направленных на формирование всесторонне развитой личности, освоение общих и специальных знаний, а также овладение профессиональными компетенциями.

В современных рыночных условиях конкурентоспособность ВУЗа определяется его возможностью оказывать актуальные образовательные услуги, реализация которых связана с внедрением инноваций в образовательный процесс, основанных на интернет-технологиях. Речь идет о формировании нового типа образовательного элемента - университета инновационного типа, основной задачей которого является повышение качества подготовки кадров, ориентация педагогического процесса на уникальность личности каждого конкретного обучающегося, на естественное саморазвитие его интеллектуального, психического и творческого потенциала.

Впервые термин «инновация» встречается в научных работах австрийского экономиста Й. Шумпетера (лат. «novatio» - «обновление», «изменение»). В свою очередь инновационный менеджмент — это система подготовки и принятия решений, направленных на формирование, поддержку и развитие инновационно-технического потенциала России в целом, каждого предприятия, каждой организации в частности.[3, С.73]

Важнейшим элементом модернизации сферы высшего профессионального образования Российской Федерации является переход на трехуровневую структуру – **бакалавриат, магистратуру и аспирантуру**. [1] Такая структура обусловлена современными экономическими условиями, когда человек может менять профессии и получать образование на протяжении всей жизни. Рассмотрим подробно первые два уровня.

Образовательная задача бакалавриата состоит в формировании базовых основ профессиональной культуры и основных деятельностных компетенций.

Обучение в магистратуре направлено на подготовку выпускников, способных к решению наиболее сложных профессиональных задач, к организации новых областей деятельности, к проектной инженерии, к исследованиям и управлению основополагающим сферами, обеспечивающим общественные и экономические потребности.

Рассматривая данный аспект с экономической точки зрения, по моему мнению, нужно отметить, что для бакалавриата адекватной моделью финансирования является сочетание нормативного подушевого финансирования обучения за счет средств государственного бюджета для некоторого числа студентов, отобранных на конкурсной основе и с оплатой остальными студентами обучения за счет собственных средств.

Программы магистерской подготовки, на мой взгляд, целесообразно формировать ВУЗаи совместно с работодателями и профессиональными сообществами на основе конкретных потребностей развивающейся национальной экономики.

Идея 2-х летней профессиональной магистратуры, – целевой подготовки «под место» – позволяет ВУЗу и предприятию действовать осмысленно, исходя из текущей необходимости в квалифицированных кадрах. Сформировать гибкий учебный план на 4 семестра, сделав это совместно с заказчиком, добиться вложений со стороны предприятия, подписать договор со слушателем магистерской. [4, С.22]

В последние годы проблематика инноваций в области образования рассматривалась в трудах отечественных психологов и педагогов.

По мнению ряда исследователей, появление инноватики в педагогике существенным образом повлияло на ее развитие, определило системный творческий подход к решению проблемы повышения качества образования, а также оптимизации учебно-воспитательного процесса.

Изложенное выше позволяет сделать промежуточный вывод о том, что развитие и динамика современной науки обуславливают использование различных инноваций, составляющих в целом содержание инновационного обучения. В отличие от традиционного обучения обучение инновационное ориентировано на принципы личностно ориентированной педагогики, внедрение информационно-коммуникативных технологий, новых форм и методов образования.

Ключевым понятием инновационного обучения является «человеческий фактор», который является показателем инновационной образовательной деятельности ВУЗа. Речь идет об уровне материальных доходов выпускников ВУЗов, динамике их профессиональной карьеры, как результате полученных образовательных услуг.

Подводя итоги, отметим, что образование выявляет и формирует креативный потенциал общества, стимулирует развитие его инновационного мышления, творческие и интеллектуальные способности. По мнению В. И Слободчикова, современное инновационное образование - это развивающее и развивающееся образование. Формирование педагогических условий в данном контексте должно быть ориентировано на создание нового поколения учебно-методического обеспечения, направленного на использование современных информационных и инновационных образовательных технологий.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 13.07.2015) " Об образовании в Российской Федерации".
2. Берсенёв, В. Л. Проблемы инновационно-технологического развития России. / В. Л. Берсенёв, Д. А. Колчанова // Журнал экономической теории.- 2015.- №.3. – С. 83-87.
3. Маликова, Я.И. Особенности инновационно-образовательного комплекса: отечественный и зарубежный опыт. / Я. И. Маликова // Вестник Академии права и управления.- 2015.- №.2.- С. 72-79.
4. Храбров, К.Г. Анализ современного состояния рынка труда и сферы образования в Российской Федерации. / К. Г. Храбров // Экономика образования.- 2015.-№.4.- С. 19-27

Богачик Е.В.

ст.преподаватель

Сочинский институт (филиал)

Российский университет дружбы народов

Россия, г. Сочи

МЕЖПРЕДМЕТНЫЕ СВЯЗИ, ИХ ВИДЫ И СПОСОБЫ РЕАЛИЗАЦИИ В УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ СПО

В статье рассматривается принцип межпредметности в учебном процессе средних специальных образовательных учреждений. Представлены базовые способы планирования межпредметных связей. Рассмотрен компетентностный подход как способ реализации межпредметных связей.

Ключевые слова: образовательный стандарт, принцип межпредметности, межпредметные связи, общие и профессиональные компетенции.

В соответствии со статьей 11 Федерального закона РФ № 273 – ФЗ «Об образовании в РФ» Федеральные государственные образовательные стандарты (ФГОС) и федеральные государственные требования обеспечивают[1]:

- 1) единство образовательного пространства Российской Федерации;
- 2) преемственность основных образовательных программ;
- 3) вариативность содержания образовательных программ соответствующего уровня образования, возможность формирования образовательных программ различных уровня сложности и направленности с учетом образовательных потребностей и способностей обучающихся;
- 4) государственные гарантии уровня и качества образования на основе единства обязательных требований к условиям реализации основных образовательных программ и результатам их освоения.

Новое поколение федеральных государственных образовательных стандартов среднего профессионального образования основано на идеологии формирования содержания образования «от результата» и его системообразующим компонентом становятся характеристики

профессиональной деятельности выпускников. В связи с чем возникает проблема поиска путей повышения эффективности образовательного процесса в учебных заведениях СПО на основе потребностей современного общества и рынка труда, требующего высококвалифицированных выпускников с ориентацией на практику, а не теоретические знания.

Одним из направлений, способствующих реализации эффективного внедрения стандартов нового поколения, повышения практикоориентированности студентов – выпускников, является применение принципа межпредметности в процессе обучения в средних специальных учебных заведениях РФ, способствующего более целостному восприятию преподаваемого материала и его неразрывности от практики, проходимой в процессе обучения.

Таким образом, актуальность рассматриваемого вопроса обусловлена педагогической значимостью межпредметных связей, объективной потребностью установления взаимосвязи фундаментального и профессионального образования и их реализации в среднеспециальных учебных заведениях. Рассмотрение принципа межпредметности будет произведено на примере специальности 38.02.01 «Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)» Сочинского института (филиала) Российского университета дружбы народов (СИ РУДН).

В соответствии с ФГОС третьего поколения, по данной специальности были разработаны новый образовательный стандарт специальности, учебный план, программы рабочих дисциплин, профессиональных модулей. В основу построения системы обучения лег компетентностный подход. В соответствии с которым, используемые компетенции делятся на две группы: общие компетенции и профессиональные компетенции.

Межпредметные компетенции предполагают пересечение различных предметных областей. При межпредметном подходе к изучению технологии в определённой степени преодолеваются строгие рамки предметов, устанавливаются общие для учебных предметов темы, которые ведут к реализации целей более высокого уровня.

В зависимости от дидактических целей межпредметные компетенции можно рассматривать с точки зрения [4]:

- общности методов и приёмов;
- форм преподнесения знаний;
- формирования умений и навыков;
- общности предметов в плане развития интеллектуально-познавательных способностей студентов;
- воспитания креативной активности и самостоятельности в учебной деятельности.

Формирование межпредметных компетенций требует учёта принципа временной последовательности в изучении общих разделов разных предметов.

С учетом вышеизложенного, в среднеспециальных учебных заведениях, в осуществлении междисциплинарных связей можно выделить следующие основные направления [2, с. 63]:

1 – согласование во времени изучения различных дисциплин, профессиональных модулей с таким расчетом, чтобы изучение одних предметов способствовало подготовке к познанию других;

2 – преемственность в развитии понятий и в выработке обобщенных умений и навыков;

3 – осуществление единого подхода к формированию общих, интегративных, понятий, умений и навыков;

4 – единство требований к усвоению знаний и интегрированных понятий и овладению обобщенными умениями и навыками;

5 – широкое использование при изучении одного предмета знаний, умений и навыков, приобретаемых учащимися в процессе изучения других учебных дисциплин, профессиональных модулей;

6 – показ общности метод исследования, применяемых в различных науках, и раскрытие их специфики;

7 – раскрытие взаимосвязи явлений, изучаемых на учебных занятиях, по различным дисциплинам, профессиональным моделям, показ единства материального мира.

Содержание, объем, время и способы использования знаний из других предметов, т.е. реализация принципа межпредметности, можно определить только на основе планирования. Для этого необходимо тщательное изучение рекомендаций, данных учебных программ в разделах «Межпредметные связи» по каждой учебной теме курса, а также изучение учебных планов и материала учебников, учебных пособий смежных предметов.

В практике обучения сложились четыре основных способа планирования межпредметных связей - сетевое, курсовое, тематическое и поурочное. Эти способы находят свою реализацию и при планировании в ССУЗах [3].

Сетевое планирование. Оно осуществляется председателем методической или предметной комиссии по определенному циклу, группе предметов. Сетевое планирование имеет форму графика или плана-карты, которые выявляют основные связи разных учебных тем смежных курсов, показывают узловые темы с наибольшим числом связей с другими предметами.

В рамках среднеспециального образования в пределах даже одной специальности данное планирование очень трудоемко. Требуется не только больших временных затрат, но и очень хорошего знания содержания дисциплин и профессиональных модулей, а также по-семестрового преподавания в соответствии с рабочим учебным планом специальности.

Курсовое планирование. Планирование межпредметных связей внутри учебного курса может осуществляться преподавателем или методистом. При этом могут существовать разные подходы к анализу

межпредметных связей: тематический подход, проблемный подход.

В СПО данное планирование наиболее легко реализовать в составе преподавания профессиональных модулей, особенно если они состоят из 2 междисциплинарных курсов, читаемых одним и тем же преподавателем. Так как наиболее часто междисциплинарные курсы профессионального модуля вычитываются в рамках одного учебного семестра, либо следуют один за одним.

Тематическое планирование. В тематическом плане должна быть отражена логическая структура учебного материала занятий, опорные знания из других курсов и перспективные связи. Составляя тематический план, преподаватель наглядно видит, для чего, с какой познавательной целью на отдельных занятиях необходимо использовать те или иные задания из других курсов.

Наиболее часто данный вид планирования реализуется в СПО в рамках преподавания базовых дисциплин (БД), профильных дисциплин (ПД) блока среднего (полного) общего образования (СО), а также дисциплин профессионального цикла блока общепрофессиональные дисциплины (ОП).

Поурочное планирование. Конкретизация использования межпредметных связей в процессе обучения достигается с помощью поурочного планирования. Поурочный план-разработка показывает, когда, на каком этапе урока и как, какими способами включаются знания из других курсов в изучение нового или закрепление учебного материала.

Реализация этого планирования в СПО полностью возлагается на педагога при преподавании конкретной учебной дисциплины или профессионального модуля и обязательна для любого педагога. Увидеть данный вид планирования на основе межпредметных связей можно изучив календарно-тематическое планирование по дисциплине, профессиональному модулю, составляемое педагогом.

Основой определения и реализации межпредметных связей в образовательных учреждениях СПО, как говорилось ранее, является компетентностный подход. В соответствии с которым деление компетенций на общие и профессиональные находит свое закрепление в образовательных стандартах специальности, утверждённых Министерством образования РФ.

Так в частности, при поступлении студентов в большинство средне-специальных образовательных учреждений по специальности 38.02.01, на 1 курс после окончания 9 классов общеобразовательной школы, студенты в течение 1 курса изучают дисциплины 10-11 класса, а также четыре профильные дисциплины «Математика», «Информатика и компьютерные технологии», «Экономика» и «Право». За это время происходит формирование в основном общепрофессиональных компетенций. Однако изучение определенных тем в составе указанных профильных дисциплин начинает способствовать формированию профессиональных компетенций. Также изучение профильных дисциплин основывается на ранее полученных в школе знаниях, что тоже определяет внешнюю связь межпредметности

дисциплин, изучаемых в ССУЗе и знаний полученных в школе на уроках «Обществознание», «Основы экономики», «Математики», «Информатики» и подтверждает интегрированность процесса обучения.

Например, дисциплина 1 курса «Право» предполагает формирование общих компетенций (ОК), а также изучение основ трудового и административного права в разрезе дисциплины готовит студента к изучению дисциплины 3 курса «Правовое обеспечение профессиональной деятельности».

Дисциплина «Экономика» имеет межпредметные связи с:

- общепрофессиональными дисциплинами «Экономика организации» - 2 курс, «Менеджмент» - 2 курс, «Налоги и налогообложение» - 3 курс;
- дисциплинами вариативной части 2 курса «Экономическая теория», «Маркетинг», 3 курс «Анализ финансово-хозяйственной деятельности», «Цены и ценообразование».

Внутри блока общепрофессиональных дисциплин практически все дисциплины взаимосвязаны между собой если не по темам, то по основам формирования категорийного аппарата.

Дисциплина этого блока «Основы бухгалтерского учета», изучаемая на 2 курсе, направлена на формирование как всех ОК, так и всех профессиональных компетенций (ПК) специальности базового уровня подготовки.

Сформированные ПК при изучении профессиональных модулей «Документирование хозяйственных операций и ведение бухгалтерского учета имущества организации», «Ведение бухгалтерского учета источников формирования имущества предприятия», «Проведение расчетов с бюджетом и внебюджетными фондами», «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» и междисциплинарного курса «Основы анализа бухгалтерской отчетности» профессионального модуля «Составление и использование бухгалтерской отчетности» ложатся в основу изучения общепрофессиональной дисциплины «Аудит» и изучаемых на 3 курсе в 5 и 6 семестре дисциплин вариативной части, например, «1:С Бухгалтерия».

Так же, например, одна из возможных дисциплин вариативной части «Налоговая отчетность», изучаемая в 6 семестре 3 курса базируется на знаниях, полученных в объеме общепрофессиональной дисциплины «Налоги и налогообложение» и ПМ «Составление и использование бухгалтерской отчетности», так как бухгалтерская отчетность предполагает наличие знаний у студентов по вопросам налогов, форм отчетности, деклараций и т.д.

Кроме этого, проведя статистический анализ ОК и ПК были получены следующие результаты. На диаграмме 1 отражены результаты повторения факта формирования общих компетенций по дисциплинарным блокам, в зависимости от количества предметов в цикле, в соответствии в частности с рабочим учебным планом СИ РУДН специальности 38.02.01 «Экономика и бухгалтерский учет». Всего данных компетенций 10. Дисциплин и модулей:

- в ОГСЭ – 4;
- в ЕН – 2;
- в ОП – 10;
- в ПМ – 5 (считаем количество модулей, так как в соответствии со стандартом данной специальности формирование ПК осуществляется модульно).

Так в блоке «Общий гуманитарный и социально-экономический цикл» (ОГСЭ) максимальное количество раз формируются ОК 2, 6, 8, 10. В блоке «Математический и общий естественнонаучный цикл» (ЕН) наиболее часто формируются ОК 2, 4, 5, 8. Блок «Общепрофессиональных дисциплин» (ОП) 10 раза формируется ОК 2, 3, 4, 5, 8 раз – ОК 1, 7-10, 9 раз – ОК 6. В «Профессиональных модулях» (ПМ) все ОК формируются одинаковое количество раз, то есть при изучении каждого модуля в полном объеме.

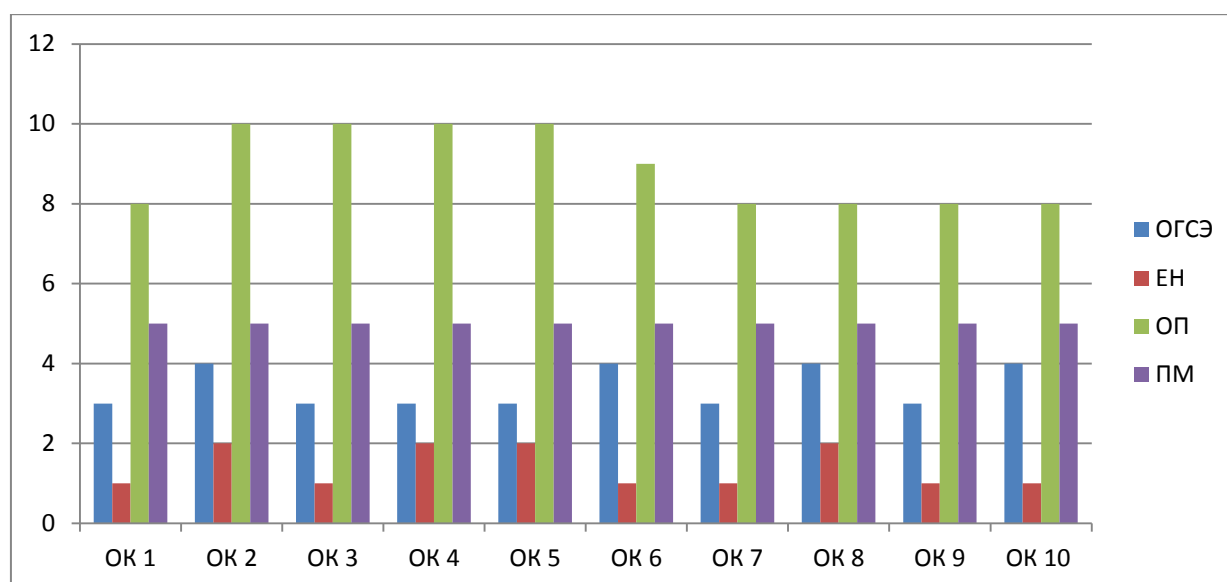


Рисунок 1 – Количество формируемых ОК по блокам дисциплин специальности

Наиболее часто формируемыми компетенциями являются ОК 2 – во всех дисциплинах и модулях специальности, далее ОК 6, и ОК 4, 5, 8, 10. Такие компетенции как ОК 1, 3, 7, 9 формируются меньшее количество раз. Поэтому при рассмотрении и реализации междисциплинарных связей особое внимание стоит обратить на ОК максимально повторяющиеся.

При проведении анализа формирования ПК в процессе обучения студентов СПО, на примере СИ РУДН, по исследуемой образовательной специальности получены следующие данные (рисунок 2).

В цикле ЕН формируются все ПК, цикл ОП наиболее связан с ПК 2.2, 2.4, 4.4, цикл ПМ формирует компетенции в соответствии с профессиональной направленностью преподавания. Исключение составляют ПК 1.1-1.4, формируемые при изучении двух профессиональных модулей «Документирование хозяйственных операций и ведение бухгалтерского

учета имущества организации» и «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих».

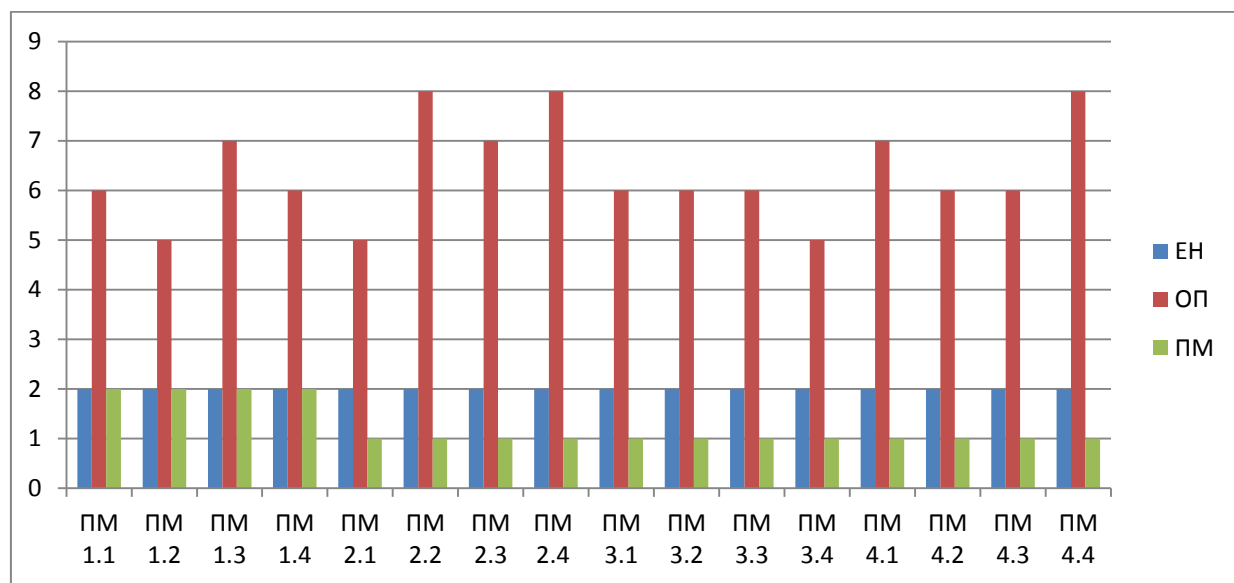


Рисунок 2 - Динамика формирования ПК в разрезе образовательных циклов

Следует заметить, что достоинством рабочего учебного плана СИ РУДН исследуемой специальности СПО является то, что ПМ.05 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» изучается студентами только после полного изучения ПМ.01 «Документирование хозяйственных операций и ведение бухгалтерского учета имущества организации». Так как в составе раздела 2 ПМ. 01 (МДК 01.01) содержится тема «Учет денежных средств», являющаяся базой для изучения ПМ. 05. Максимально наглядно реализуется принцип межпредметности не только в аспекте теоретического обучения, но и получения практических навыков по специальности.

В разрезе ОП цикла наиболее часто формируемыми являются ПК 2.2, 2.4, 4.4 в 8 дисциплинах, ПК 1.3, 2.3, 4.1 в 7 дисциплинах, ПК 1.1, 1.4, 3.1-1.1, 4.2, 4.3 в 6 дисциплинах и ПК 1.2., 2.1, 3.4 в 5 дисциплинах.

При изучении цикла ОП по ПК предметами наименее взаимосвязанными с другими дисциплинами по компетенциям являются ОП. 06 «Финансы, денежное обращение и кредит» и ОП. 07 «Налоги и налогообложение». Та же ситуация в этих дисциплинах и по ОК. Объясняется это их «дисциплинарной узостью», профильностью, не смотря на то, что дисциплины изучаются на 3 курсе в 5 семестре, и студентами уже пройдены большей частью дисциплины ОП цикла, три ПМ.

Таким образом, проведя анализ компетенций на примере конкретного образовательного стандарта и рабочего учебного плана СИ РУДН специальности 38.02.01 «Экономика и бухгалтерский учет» результаты данного исследования можно представить в виде следующих основных

положений.

1. Принцип межпредметности в предметном обучении студентов является неотъемлемой частью образовательного процесса. Основой его реализации являются межпредметные связи в обучении.

2. Несомненно, единство принципа применения межпредметности должно служить главной цели СПО – формированию общих и профессиональных компетенций. И каждый преподаватель имеет возможность выбирать для себя такую педагогическую систему, в которой дидактические возможности межпредметных связей проявляются максимально.

3. В соответствии с ФГОС третьего поколения освоение практически всех дисциплины предполагает формирование общих компетенций, что позволяет более эффективно организовывать не только планирование учебной работы, но и внеаудиторные мероприятия, направленные на реализацию воспитательной, патриотической функции образования.

4. Реализация принципа межпредметности не может осуществляться без сквозного планирования, охватывающего как работу преподавателя, методиста и других лиц, обеспечивающих учебный процесс по вопросам программно-методического обеспечения.

5. Анализируя проблему межпредметных связей, можно сказать, что вся работа профессорско-педагогического состава ССУЗов по реализации межпредметных связей должна быть направлена на создание у обучающихся продуктивной, единой по содержанию и структуре системы знаний, умений, навыков – системы, которая помогала бы им использовать всю сумму накопленных ими знаний при изучении любого теоретического или практического вопроса.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273 – ФЗ «Об образовании в РФ». – СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения 15.11.2015).
2. Плугина Н.А. Межпредметные связи в развитии у студентов вузов интегративных естественно-научных познаний./ Народное образование. Педагогика. 2009. - № 3. - [Электронный ресурс: режим доступа] <http://cyberleninka.ru/article/n/mezhpredmetnye-svyazi-v-razvitii-u-studentov-vuzov-integrativnyh-estestvenno-nauchnyh-ponyatiy>
3. Планирование межпредметных связей. - [Электронный ресурс: режим доступа] - <http://www.grandeducator.ru/gamivs-699-1.html>
4. Цыпленкова Т.Ф. Формирование межпредметных компетенций у обучающихся на уроках технологии посредством интегрированных уроков. - [Электронный ресурс: режим доступа] - <http://www.torgprice.ru/post/1000/45/73231.php>

*Дятчина А.А.
студент 2 курса
Институт экономики и менеджмента
Ковырина С.В., к.филос.н.
доцент
кафедра философии
Сибирский государственный индустриальный университет
Россия, г. Новокузнецк*

АВТОБИОГРАФИЯ КАК ВЫРАЖЕНИЕ СОБСТВЕННОЙ МИРОВОЗЗРЕНЧЕСКОЙ ПОЗИЦИИ

В статье анализируется феномен автобиографии. Показывается связь автобиографии и мировоззрения. Рассматривается понятие «нарратор». Выявляются различия между «надежным» и «ненадежным» нарратором.

Ключевые слова: автобиография, мировоззрение, скриптор, нарратор, первое лицо, автор.

*Dyatchina A. A.,
student
2 course, Institute of Economics and management
Siberian state industrial University
Russia, Novokuznetsk
Kovyrshina S.V.,
Associate Professor, PhD, Associate Professor of Philosophy
Siberian state industrial University
Russia, Novokuznetsk*

AUTOBIOGRAPHY AS EXPRESS OWN IDEOLOGICAL POSITIONS

The article analyzes the phenomenon of autobiography. Showing Us autobiography and outlook. The concepts of "narrator." Identified the differences between "reliable" and "unreliable" narrator, first person, author.

Key words: autobiography, philosophy, the scriptorium, the narrator.

Формирование мировоззрения это процесс длительный и мы, заявляя о себе, о своих ценностях, определяем свое место в обществе.

До сегодняшнего дня в научной литературе нет единства в вопросах определения и структуры мировоззрения. Так, например, А.А. Радугин выделяет 4 составляющих, а А.Н. Чанышев делит мировоззрение на 3 уровня. Но в самом общем виде мировоззрение человека - это обобщенная система взглядов человека на мир в целом, на свое собственное место в нем, понимание и оценка человеком смысла своей жизни и деятельности, судеб человечества. [1] Жизненные позиции – тоже важная составляющая мировоззрения.

Виды мировоззрения зависит от множества факторов: во-первых, большое значение играет происхождение той ценностной системы, которой

придерживается человек. Во-вторых, большую роль играет социокультурная среда индивида. В-третьих, важное значение имеет то, насколько осведомлен человек об окружающих его процессах и т.д.

Иногда хочется узнать какого-то человека лучше, понять, почему у него сформировались такие взгляды на жизнь, когда он приобрел какие-то навыки. Некоторые люди удивляют нас, им хочется подражать и знать, каких высот на каком этапе жизни они достигли. На все эти вопросы отвечают биография и автобиография человека.

Свою мировоззренческую позицию мы выражаем сквозь призму автобиографии. Цель автобиографии - представить жизнь (или какую-то ее часть) как некое целое, когда описываемые события отделены от настоящего неким временным промежутком, и автор может отнестись к ним более или менее беспристрастно, а сами события успели приобрести в его глазах большую или меньшую осмысленность. Автобиография инвариантна, так как может быть оформлена как эссе, резюме, аккаунт, дневник, анкета, исповедь и др. [2] Автобиография отличается от дневника тем, что в ней отсутствует ежедневная фиксация фактов и впечатлений. Она отличается также и от воспоминаний, потому что представляет собой личную историю автора, в то время как мемуары - историю событий, в той или иной степени затрагивающих все общество.

Автобиография-это жизнеописание какого-либо лица, которое составлено им самим. Автобиография может использоваться при составлении психологической характеристики человека, изучении его жизненного пути и личностных качеств: стиль изложения, акценты на тех или иных сторонах жизни, помогают судить о различных психологических особенностях человека, о его мировоззрении.

При написании автобиографии автор выступает не в роли сценариста, простого переписчика событий под диктовку, а в роли нарратора.

Чем понятие «автор» отличается от понятия «нарратор»?

Автор, прежде всего, творец и создатель. Нарратор – повествователь. С начала 60-х годов XX в. У. Бутом был введен термин «ненадежный нарратор». Его характеристиками являются лживость, забывчивость, неадекватность, желание дать искаженную картину мира, манипулировать читателем в собственных интересах и при всем этом невольное самообличение персонажа. [3]

В. Шмид предлагает типологию нарратора по отношению к окружающему миру, повествуемым событиям. [3] Первичный нарратор - повествователь основной или обрамляющей истории (например, – Рудый Панько в «Вечерах на хуторе близ Диканьки»). Вторичный нарратор - повествователь вставной истории (например: «Я отдыхал в прошлом году на юге и мой приятель рассказал следующую удивительную историю из своей жизни: «Когда мне было...», либо «Герой нашего времени М.Ю Лермонтова»). Третичный нарратор = говорящий персонаж (и его цитируемый мир).

Согласно теории Ж. Женетта основано разграничение нарратора с точки зрения его присутствия в двух планах изображаемого мира – в плане повествуемой истории (диегесиса) и в плане самого повествования, акта рассказывания (экзегесиса). Диегетический нарратор = нарратор, присутствующий в обоих планах. Недиегетический нарратор = нарратор, присутствующий только в плане экзегесиса. Диегетический нарратор, соответственно, распадается на две инстанции – повествующее «я» и повествуемое «я». Повествующее «я» остается нарратором, повествуемое «я» становится персонажем. Это важно для текстов, где идет рассказ от первого лица, а также для инстанций вторичного и третичного нарратора.[4]

В самом общем виде нарратор может называть свое имя, описывать себя как повествующее —я, рассказывать историю своей жизни, излагать образ своего мышления. Другими словами – заявлять собственную мировоззренческую позицию. В. Шмид подчеркивает, что нарратор может обладать ярко выраженными чертами индивидуальной личности. [3]

Каждый автобиографический текст по – разному ставит проблему мировоззренческих ценностей, а, значит, и смысла человеческой жизни, но она везде персонифицирована по- своему. Так, например, душевный разлом, религиозные метания приводят Аврелия Августина к вере истинной, к пониманию Бога. Исповедуясь перед Богом, Августин вырабатывает определённые ценностные компоненты, оказавшие влияние на Средние века, и показывает нормативные аспекты понимания создания мироздания и устройства человеческой жизни на земле.

Таким образом, автобиографии – это описание и осмысление той действительности, в которой живет автор. Это, прежде всего, демонстрация длительного процесса социализации, позиционирование себя в этом мире.

Использованные источники:

1. Спиркин, А.Г. Философия: учебник для вузов / А.Г. Спиркин. – М.: Гардарики, 2008. – С. 15 – 21.
2. Ковыршина, С.В. Философская автобиография как форма духовного творчества, жанр дискурса и нарратив эпохи. Диссер. на соискание ученой степени к. филос. н., Екатеринбург, 2004.
3. Шмид, В. Нарратология / В. Шмид. - М., Языки славянской культуры, 2003. - 321 с
4. Женетт, Ж. Повествовательный дискурс // Женетт Ж. Фигуры. / Общ. ред. и вступ.ст. С.Н. Зенкина. В 2 тт., т. 2. - М.: Изд-во им. Сабашниковых, 1998. - 470 с.

*Маркова О.В., к.псих.н.
доцент
кафедра «Психология образования»
Школа педагогики
Дальневосточный федеральный университет
Россия, г. Уссурийск*

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ОБ УЧИТЕЛЕ У ПОДРОСТКОВ С РАЗНЫМ УРОВНЕМ ТРЕВОЖНОСТИ

Статья посвящена проблеме межличностного познания в подростковом возрасте. В ней анализируется представление об учителе у учеников, выявляются различия, связанные с личностными характеристиками и гендерной принадлежностью респондентов. В качестве личностной характеристики, опосредующей представление об учителе, мы рассмотрели уровень тревожности у мальчиков подросткового возраста.

Ключевые слова: межличностное познание, механизмы межличностного познания, подростковый возраст, восприятие подростком другого человека, представление об учителе, тревожность, виды тревожности.

Проблема социального познания является актуальной для целого ряда наук на протяжении нескольких столетий, в том числе и для психологической науки. В социальной психологии по-разному интерпретируется результат познания человека человеком, так, например, в теории Ф.Хайдера, под результатом межличностного познания понимается достижение структурного баланса, в теории Л. Фестингера – достижение консонанса, Ч. Осгуда и П. Танненбаума. – достижение конгруэнтности между имеющейся информацией о субъекте и вновь поступившей. Панферов В.Н., свою очередь, для обозначения результата познания человека человеком вводит понятие «социально-психологическая интерпретация личности по внешности» [1, 7, 8, 9]. В работах Бодалева А.А. в качестве результата познания рассматривается «образ человека у человека» [3, 4].

Мы в своем исследовании в качестве результата межличностного познания будем рассматривать представление о другом человеке у познающего субъекта, в частности, представления об учителе у подростков.

На процесс и результат познания человека человеком влияет множество факторов, как внешних, так и внутренних. Внешние факторы связаны с ситуацией познания [8, 9] Внутренние факторы, опосредующие процесс и результат межличностного познания могут быть связаны с возрастными характеристиками познающего субъекта [3, 4], с его отношением к другому человеку (фактор превосходства, фактор привлекательности, фактор отрицательного отношения о которых

рассказывается в исследованиях У.Липпмана, Ф.Хайдера, Э.Джонса, К.Дэвиса, Г.Келли, и с его внутриличностными характеристиками [1, 8, 9].

В своем исследовании мы предположили, что представления об учителе могут опосредоваться как личностными характеристиками подростков, так и половой принадлежностью. В качестве личностных характеристик, опосредующих представление об учителе, мы рассмотрели тревожности и уверенности в себе.

Анализ психологической литературы по проблеме влияния тревожности на различные сферы жизни и деятельности показал, что тревожность вызывает качественные изменения в когнитивной деятельности. Высоко тревожные люди имеют особую избирательную тенденцию, благоприятствующую восприятию стимулов, содержащих угрозу, их когнитивной деятельности свойственны искажения, не связанные с решаемой задачей, а также когнитивная асимметрия [2, 10, 11].

Соответственно, мы предположили, что подростки с различным уровнем тревожности не только по-разному выполняют деятельность, ведут себя в нестандартных ситуациях, но также по-разному понимают и оценивают своих учителей. Возможно, уровень тревожности подростков, определяет их склонность выделять в одних и тех же социальных объектах совершенно разные характеристики. Это предположение определило **цель исследования**: выявить взаимосвязь между уровнем тревожности и представлениями об учителе в подростковом возрасте.

Эмпирическую базу исследования составили учащиеся 6 - 7 классов МБОУ СОШ №1 и МБОУ СОШ №2 п. Новошахтинский, Приморского края, в количестве 100 чел., из них 50 девочек и 50 мальчиков в возрасте 12-14 лет.

Для сбора эмпирических данных проводилось тестирование по методикам Т. Лири «Диагностика межличностных отношений» и А.М. Прихожан «Шкала личностной тревожности для учащихся 10-16 лет».

Необходимо отметить, что при проведении методики Т.Лири «Диагностика межличностных отношений», мы просили школьников дать характеристику не только реальному (типичному) школьному учителю, но и идеальному (эталонному) школьному учителю. Представления подростков об идеальном учителе, во-первых, позволяют нам понять, какие характеристики педагога они считают «эталонными», во-вторых, оценить, насколько представления о «должном» в учителях совпадают с характеристикой реальных учителей, с которыми подростки взаимодействуют ежедневно

Для математико-статистической обработки эмпирических данных использовался расчет критерия Манна-Уитни (Uкр.) и расчет коэффициента ранговой корреляции по Спирмену (Rs). Математическая обработка проводилась при помощи лицензированного пакета программ SPSS.

В исследованиях А.М. Прихожан было установлено, что у девочек, независимо от возраста, уровень тревожности изначально выше, в этом проявляются гендерные закономерности формирования личности [10, 11].

Соответственно, мы, прежде чем выявлять взаимосвязь между тревожностью и содержание представлений об учителях у испытуемых, сопоставили уровень тревожности у мальчиков и девочек. Результаты выявления различий в уровне тревожности у мальчиков и у девочек подросткового возраста были представлены в Таблице №1:

Таблица №1 - Результаты выявления различий в уровне тревожности у мальчиков и у девочек подросткового возраста

Сопоставляемые параметры	Школьная тревожность	Самооценочная тревожность	Межличностная тревожность	Магическая тревожность	Общая тревожность
мальчики	15,62	13,3	14,48	13,76	57,16
девочки	19,66	15,98	17,16	16,76	69,56
Укр	883,5*	967*	1003	1027,5	957,5*
p	0,01	0,05	0,09	0,13	0,04

Примечание: * - различия достоверны при $p < 0,05$

Мы обнаружили, что уровень школьной, самооценочной и общей тревожности у девочек выше. Следовательно, девочки больше беспокоятся по поводу учебных ситуаций, это беспокойство проявляется в ожидании плохого отношения к себе, отрицательной оценки со стороны педагогов, сверстников. Они чаще испытывают неуверенность в себе, чувство неполноценности, что свидетельствует о более низкой, чем у мальчиков эмоциональной приспособленности в различных социальных ситуациях. Девочки, в целом, более склонны к неосознанным устойчивым проявлениям тревоги и страха. Полученные результаты нашего исследования совпадают с данными А.М. Прихожан [10, 11]. Выявленные различия показали, что выборка неоднородна, поэтому все дальнейшие исследования мы будем проводить с учетом половой принадлежности испытуемых.

Далее представлены результаты выявления взаимосвязи уровня тревожности и представлений об учителе у мальчиков подросткового возраста.

Таблица №4 - Результаты выявления взаимосвязи между уровнем тревожности и представлениями о реальном учителе у мальчиков подросткового возраста

Сопоставляемые параметры	Школьная тревожность	Самооценочная тревожность	Межличностная тревожность	Магическая тревожность	Общая тревожность
Rs (коэффициент ранговой корреляции Спирмена)					
1. Авторитарный	,180	,231	,413**	,305*	,346*
2. Эгоистичный	,250	,017	,077	,187	,175
3. Агрессивный	,298*	,190	,103	,183	,272
4. Подозрительный	,270	,100	,101	,103	,228
5. Подчиняемый	,029	,102	-,208	,036	,008
6. Зависимый	,270	,300*	,216	,241	,326*
7. Дружелюбный	,176	,255	,412**	,410**	,376**
8. Альтруистический	,104	,165	,187	,203	,207

Примечание: * - статистическая достоверность при $p < 0,05$; ** - статистическая достоверность при $p < 0,01$

В результате нашего исследования мы выявили, что мальчики-подростки с высоким уровнем общей, школьной, самооценочной, магической и межличностной тревожности обнаруживают в учителях полярные качества, и характеризуют реальных учителей как авторитарных, агрессивных, зависимых и дружелюбных. Тревожность порождает противоречивость в понимании другого человека. Однако, это может быть проявлением сензитивности тревожных мальчиков-подростков. Тревожные подростки тоньше распознают нюансы личностных проявлений в других людях, для них характерна повышенная чувствительность в ситуации общения и взаимодействия, для них учитель - фигура неоднозначная, в зависимости от ситуации, он проявляет себя позитивно, дружелюбно или же, напротив, агрессивно, властно, раздражительно

Далее мы рассмотрим взаимосвязь представлений о должном в учителях у мальчиков-подростков.

Таблица №3 - Результаты выявления взаимосвязи между уровнем тревожности и представлениями об идеальном учителе у мальчиков подросткового возраста

Сопоставляемые параметры	Школьная тревожность	Самооценочная тревожность	Межличностная тревожность	Магическая тревожность	Общая тревожность
	Rs				
1. Авторитарный	-,192	-,195	-,293*	-,055	-,182
2. Эгоистичный	-,041	-,070	-,043	-,107	-,073
3. Агрессивный	,042	,128	,057	,165	,154
4. Подозрительный	-,050	-,021	-,193	-,050	-,115
5. Подчиняемый	,244	,255	,106	,005	,213
6. Зависимый	,199	,156	,040	,017	,145
7. Дружелюбный	,244	,192	,142	,088	,261
8. Альтруистический	,164	,119	,130	,090	,222

Примечание: * - статистическая достоверность при $p < 0.05$

В результате нашего исследования мы установили, что подростки с высокой межличностной тревожностью, не хотят, чтобы учителя проявляли власть и деспотизм. Тревожные подростки зачастую не уверены в себе, обладают неустойчивой самооценкой. Если же отношение учителя носит авторитарный, деспотический характер, они теряют уверенность в себе и в своих собственных силах, боятся отрицательной оценки, начинают беспокоиться по поводу правильности своих действий, то есть, у них закрепляется тревожность, как стабильное личностное образование. Взаимодействие с властным, деспотическим учителем ситуативно может повышать уровень тревожности у подростка, это не влияет в целом на его интеллектуальное развитие, но может отрицательно сказаться на формировании дивергентного (то есть, креативного, творческого) мышления, для которого естественны такие личностные черты, как отсутствие страха перед новым, неизвестным [10, 11].

Интуитивно понимая это, респонденты–мальчики при характеристике эталонного учителя настаивают, что он не должен быть властным, жестким и подавлять учеников.

Анализируя представления об учителе, мы обнаружили, что они взаимосвязаны с тревожностью респондентов. Однако, эта взаимосвязь по-разному проявляется при характеристике реальных и эталонных учителей. Так, представления тревожных подростков о реальных учителях содержат большее количество характеристик, реальные учителя для них могут быть и авторитарными, и дружелюбными, и агрессивными, и зависимыми, в зависимости от конкретной ситуации. Подростки с высоким уровнем

межличностной, магической и общей тревожности признают в реальных учителях и авторитарность, и дружелюбие. Здесь проявляется сензитивность, чувствительность тревожных подростков, которая позволяет им легко фиксировать разнообразные, иногда полярные проявления личности учителя.

Однако, представления тревожных подростков о должном носят лаконичный и однозначный характер, в их понимании идеальный учитель не имеет права быть деспотичным, властным, авторитарным.

Нежелание тревожного подростка сталкиваться с деспотизмом, властью и авторитарностью учителя, мы связываем с фиксацией в его эмоциональной памяти ситуаций хронической не успешности, возникающих при взаимодействии с авторитарным учителем.

Итак, наше предположение о том, что уровень тревожности подростков, опосредует их представления об учителе подтвердилось. Тревожность подростков связана с их склонность выделять в одних и тех же социальных объектах совершенно разные характеристики.

Тот факт, что тревожные подростки болезненно переживают проявления властности и деспотизма со стороны учителя, должен учитываться в работе педагогом. Эти характеристики учителя, проявляясь в процессе взаимодействия, усиливают тревожность подростка, у него появляются страхи - неперенный спутник тревожности, могут развиваться невротические черты. Тревожность сопровождается пессимистической установкой на жизнь, которая представляется как преисполненная угроз и опасностей. Кроме того, тревожность может сопровождаться нерешительностью, мнительностью... Неуверенный, тревожный, мнительный подросток обречен опасаться других, не доверять окружающим, что не способствует его успешности и адаптации.

Использованные источники:

1. Андреева, Г. М. Социальная психология: учеб. пособие для вузов / Г. М. Андреева.— М.: Аспект-Пресс, 2010. - 368 с.
2. Астапов, В.М. Тревога и тревожность. Хрестоматия. / В. М. Астапов. — СПб.: Питер, 2001. — 146 с.
3. Бодалев, А. А. Восприятие и понимание человека человеком/ А. А. Бодалев . — М.: Изд-во МГУ, 1982 — 101 с.
4. Бодалев, А. А. Познание человека человеком/ А. А. Бодалев, Н. В. Васина. — СПб.: Речь, 2005. — 324 с.
5. Давыдова, Ю. В. Как помочь ребенку стать смелым и уверенным? 49 простых правил/ Ю. В. Давыдова.- М.: Эксмо, 2007. - 128 с.
6. Калашникова, М. Б. Проблема сензитивности подросткового возраста/ М. Б. Калашникова - СПб.: Питер, 1998. — 83 с.
7. Келли, Дж. Психология личности. Теория личных конструктов. / Дж. Келли. — СПб.: Речь, 2000.- 256 с.
8. Кондратьева, С. В. Психолого-педагогические аспекты проблемы понимания людьми друг друга. //Психология межличностного познания /

Под ред. А. А. Бодалева, С. В. Кондратьева. - М., 1981. – 174 с.

9. Куницына, В. Н. Восприятие подростком другого человека и самого себя. Межличностное общение: учеб. пособие для вузов / В. Н. Куницына. - СПб.: Питер, 2001 – 544 с.

10. Прихожан, А. М. Психология тревожности: 2-е изд. / А. М. Прихожан. – СПб.: Питер, 2007 – 192 с.

11. Прихожан, А. М. Тревожность у детей и подростков: психологическая природа и возрастная динамика / А.М. Прихожан. – М.: Воронеж, 2000. – 235 с.

*Мироненко Е.С., к.фил.н.
заместитель заведующего отделом исследований влияния
интеграционных процессов в науке и образовании
на территориальное развитие
Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт социально-экономического развития территорий
Российская академия наук
Россия, г. Вологда*

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ВЫСШЕЙ КВАЛИФИКАЦИИ

Аннотация: статья посвящена вопросам организации системы высшего образования на основе изучения опыта европейских стран. Описаны ключевые моменты, на которые обращают внимание при подготовке кадров высшей квалификации в европейских университетах.

Ключевые слова: аспирантура, система подготовки кадров высшей квалификации, высококвалифицированные научные кадры.

Аспирантура является третьей ступенью в системе высшего образования в Европе, и в то же самое время является первой ступенью в карьере молодого ученого. Ключевой момент, отличающий аспирантуру от первой и второй ступеней, – получение нового знания через оригинальное исследование. Высокое качество научных исследований – цель аспирантских программ в Европе. Но это не значит, что аспирантуру следует рассматривать в стороне от других ступеней высшего образования, только в контексте применения трехступенчатой Болонской системы. Университеты и научные организации отвечают за высокое качество подготовки аспирантов. При этом ставится цель подготовить высококвалифицированные научные кадры «для себя» (молодые ученые продолжают карьеру в университетах). Возрастает потребность в научных кадрах и в разных секторах экономики, промышленности и бизнеса.

Одним из дискуссионных моментов в большинстве европейских университетах остается качество программ аспирантуры. Выбор делает сам университет: какие цели ставятся перед будущим ученым.

В 2005 году в Зальцбурге были приняты основные принципы

организации третьей ступени высшего образования, в соответствии с которыми особые требования предъявляются к научным руководителям. В уставах многих европейских университетов четко прописываются квалификационные требования к тьютерам, обращается внимание на их постоянное повышение квалификации. В Европе в качестве руководителя могут выступать только ведущие ученые университетов, имеющие обширный опыт в конкретной области исследования и опыт руководства группой исследователей.

Продолжительность аспирантских программ 3-4 года. Заочное обучение длится дольше. Кандидатская диссертация должна содержать оригинальное научное исследование. В Великобритании возрастает количество так называемых профессиональных аспирантур. Это программы аспирантуры, осуществляющие подготовку научных кадров в какой-либо профессиональной отрасли. В таблице 1 представлены основные средства финансовой поддержки обучающихся в аспирантуре [2, с.16].

Таблица 1

Основные средства финансовой поддержки обучающихся в аспирантуре

№ п/п	Средство финансовой поддержки	Количество стран	Страна
1	Заработная плата	1	Словакия
2	Стипендия, гранты	8	Чехия, Грузия, Босния-Герцеговины, Литва, Польша, Россия, Великобритания, Шотландия
3	Должность ассистента на неполной ставке	0	
4	Смешанное (1 и 2)	5	Австрия, Дания, Финляндия, Швеция, Хорватия
5	Смешанное (1 и 3)	1	Монтенегро
6	Смешанное (2 и 3)	7	Албания, Андорра, Армения, Ирландия, Латвия, Румыния, Испания
7	Смешанное (1, 2 и 3)	11	Бельгия, Кипр, Эстония, Франция, Германия, Греция, Исландия, Лихтенштейн, Мальта, Швейцария, Турция

В таблице 2 представлены основные средства финансовой поддержки программ аспирантуры [2, с.16].

Таблица 2

**Основные средства финансовой поддержки программ
аспирантуры**

№ п/п	Средство финансовой поддержки	Количество стран	Страна
1	Гранты на исследовательские проекты	11	Албания, Хорватия, Бельгия, Эстония, Финляндия, Мальта, Монтенегро, Румыния, Россия, Испания, Турция
2	Гранты в университеты	4	Франция, Грузия, Лихтенштейн, Шотландия
3	Смешанное (1 и 2)	17	Андорра, Армения, Австрия, Чехия, Дания, Германия, Греция, Исландия, Ирландия, Италия, Латвия, Литва, Польша, Словакия, Польша, Швейцария, Великобритания

Таблицы 1 и 2 показывают, какие средства финансовой поддержки выделяются в разных странах на отдельного обучающегося в аспирантуре и на сами программы подготовки научных кадров. Следует обратить внимание на существенное различие на пропорции в финансировании аспирантов и программ аспирантуры в разных странах. В Эстонии, например, выделяется одна треть на обучающегося в аспирантуре и две трети – на программы аспирантуры; в то время как во Франции 30% уходит на финансирование аспиранта и 70 % – в университеты.

Четких требований к процедуре защиты диссертационного исследования нет. В Германии, например, каждый университет устанавливает свою процедуру защиты, по итогам которой присваивается ученая степень доктора.

В завершение, обращаясь к зарубежному опыту, можно выделить ключевые моменты, на которые обращают внимание при подготовке кадров высшей квалификации в европейских университетах:

- научное руководство;
- успешность освоения программы аспирантуры;
- сроки реализации программы;
- процедура защиты;
- финансирование.

Использованные источники:

1. Бедный Б.И., Серова Т.В. Оценка эффективности подготовки научных кадров в аспирантуре // Электронное учебно-методическое пособие. - Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2013. – С. 16-22.
2. Doctoral programmes in Europe's universities: achievements and challenges // Report prepared for European universities and Ministers of higher education, 2007. - 40 p.
3. Quality Assurance in Postgraduate Education // Workshop Report, Helsinki,

Finland, 2010. – 72 p.

4. UK Council for Graduate Education, 2009. – 34 p.

Овчинников А.В.

студент 4 курса

направление подготовки «Педагогическое образование»

Брянский Государственный Университет

филиал в г. Новозыбков

НАГЛЯДНОСТЬ НА УРОКЕ ИНФОРМАТИКИ

Аннотация

В статье рассматриваются основные группы наглядных методов - иллюстраций и демонстраций. В результате применение этих методов повышается эффективность обучения, урок информатики становится более интересным и ярким. Эффективность наглядных методов обусловлена опорой на слуховой и зрительный анализаторы. В статье анализируются сложности применения наглядности на уроке информатики.

Ключевые слова

Наглядность, метод наглядности, информатика как учебная дисциплина, метод иллюстраций, метод демонстраций, наглядные пособия, технические средства обучения

Annotation

The article examines the main group of visual methods - illustrations and demonstrations. As a result of the use of these techniques increases the effectiveness of training, the lesson of computer science becomes more interesting and bright. The effectiveness of visual methods due to reliance on the auditory and the visual analyzer. The paper analyzes the complexity of the application of clarity in the classroom of computer science.

Keywords

Visibility, method of visualization, computer science as an academic discipline, a method of illustration, method demonstrations, visual aids.

Проблема применения эффективных дидактических методов весьма актуальна в современном школьном образовании. Одним из старейших наиболее распространенных методов является метод наглядности. Результат учебно-воспитательного процесса во многом зависит от того, насколько он обеспечен разнообразными средствами обучения. Трудно представить себе современного учителя, не использующего дополнительных методических пособий, кроме учебника. Наглядность в обучении занимает далеко не последнее место.

Несмотря на большое число исследований в этой области, проблема применения метода наглядности с опорой на современные технические средства обучения остается изученной недостаточно. Исследование особенностей метода наглядности на уроке информатики в современной школе имеет большое значение для повышения эффективности процесса

обучения. На основании вышеизложенного можно определить следующую проблему нашего исследования: каковы особенности метода наглядности на уроках информатики в современной школе.

В качестве методов исследования использовались системный подход и общенаучные методы познания: сравнение, обобщение, анализ, синтез. В ходе теоретического анализа литературы определены ключевые понятия.

Информатика как учебная дисциплина обладает новизной по сравнению с «классическими» предметами, характеризуется отсутствием стабильности содержания, разнообразием применяемых средств технического и программного характера. Как и в случае с другими дисциплинами, информатика в школе опирается на общие дидактические принципы, в числе которых и метод наглядности.

Наглядный метод характеризуется применением в дидактическом процессе наглядных пособий и технических средств. Данный метод опирается на наглядно-чувственный путь ознакомления учащихся с предметом через применение рисунков, схем и т.д.

Среди наглядных методов современные исследователи выделяют методы иллюстраций и демонстраций. Первый характеризуется показом учащимся различных пособий, картин, карт, предполагается использование зарисовок на доске, показ моделей и т.д. Метод демонстрации нередко представляет собой показ ученикам различных опытов, приборов, демонстрацию видеofilмов и т.д.

На уроках учитель может использовать различные средства наглядности: реальные объекты, их изображения, модели изучаемых объектов и явлений. Чем лучше учитель знает средства наглядности, тем более творчески он может применять их для достижения тех или иных дидактических задач. Применять метод наглядности необходимо с учетом особенностей учебного материала и конкретных условий обучения.

Благодаря применению метода наглядности у учащихся посредством восприятия различных процессов, а также предметов окружающего мира формируются представления, верно отражающие действительность. Наряду с этим эти предметы и процессы обрабатываются учащимися в соответствии с их учебными задачами.

Поскольку современное образование предъявляет новые требования к процессу обучения, устаревшие требования применять следует в совокупности с новыми техническими средствами. Сегодня большинство школ оснащены персональными компьютерами. В практике информационными технологиями обучения называют все технологии, использующие специальные технические информационные средства - аудио, кино, видео [2]. Когда компьютеры стали широко использоваться в образовании, появился термин «новая информационная технология обучения». В педагогической литературе используется также термин «компьютерная технология».

Современные компьютерные технологии имеют большой диапазон

возможностей для его совершенствования. Поэтому, ведущие педагоги уделяют особое внимание современному состоянию использования информационно-компьютерных технологий и путях модернизации образования. В педагогической литературе рассматриваются новые условия обучения и воспитания учащихся, которые должны активизировать жизненную позицию обучаемого, помочь ему реализовать себя в период обучения в школе.

Используются различные виды наглядности – картины, иллюстрации, натуральные объекты, коллекции. Особый эффект на учащихся оказывают трехмерные изображения предмета в уменьшенном виде – макеты, модели и т.д. В учебном процессе широко применяются раздаточные материалы.

Особенность наглядных методов состоит в опоре на слуховой и зрительный анализаторы, что помогает достичь наиболее эффективного восприятия материала. Информатика как учебная дисциплина позволяет гибко преподносить информацию – как текстовый материал и как графические образы.

Среди прикладных программ Microsoft Office наиболее успешно в практике учителей используются Microsoft Word, Microsoft Access, Microsoft Publisher, а также Microsoft Power Point.

К проблемам современного преподавания информатики можно отнести фактическое отсутствие издаваемых наглядных материалов. Нередко учителям приходится изготавливать их самостоятельно. Более распространены такие печатные пособия, как карточки, различные плакаты и схемы [3].

При объяснении нового материала учитель информатики может использовать различные презентации. Кроме этого, ученики и сами их создают в процессе обучения программе PowerPoint. Особенно полезны интерактивные презентации в тестовой форме. На уроках информатики учитель может использовать различные мультимедийные пособия [1]. Таким образом, применение метода наглядности на уроке информатики в современной школе позволяет учителю сделать урок более познавательным и интересным для учащихся.

Использованные источники:

1. Методика преподавания информатики / под ред. Лапчика М.П. . М., 2003.
2. Новые педагогические и информационные технологии в системе образования: сб. науч. тр. / под ред. Е.С. Полат. М., 2006.
3. Угринович Н. Преподавание курса «Информатика и информационные технологии. М., 2012.

*Ожгибесова Н.Ю., к.п.н.
доцент*

*Бабич О.А., к.п.н.
доцент*

Сизова Л.В.

старший преподаватель

*кафедра иностранных языков и межкультурной профессиональной
коммуникации естественнонаучных направлений*

Тюменский государственный университет

Россия, г. Тюмень

ФОРМИРОВАНИЕ НАВЫКОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-НАУЧНОЙ КОММУНИКАЦИИ МАГИСТРАНТОВ В МЕЖКУЛЬТУРНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЕ

Аннотация:

В статье рассматривается проблема формирования навыков профессионально-научной коммуникации у магистрантов в межкультурной образовательной среде. На основе анализа литературы, уточняется понятие «навыки профессионально-научной коммуникации». Предлагается теоретико-методологическое решение данной проблемы на основе системного, средового, компетентностного, личностно-деятельностного подходов.

Ключевые слова: научная коммуникация, профессиональная коммуникация, профессионально-научная коммуникация, межкультурная образовательная среда, магистранты.

Магистратура сегодня, в современном многонациональном обществе, готовит не только высококлассных специалистов, но и ученых, что обусловлено постоянно обновляющимися требованиями к общей и профессиональной подготовке. Особо остро, на наш взгляд, встает проблема ориентирования образования не только на профессиональную подготовку специалистов, но и научную деятельность, где магистранты учатся ставить научно-исследовательские задачи, планировать и выполнять научные исследования, анализировать результаты проведенного исследования.

Профессионально-научная деятельность заключается в многочисленных межкультурных профессиональных контактах: научное исследование, являясь коммуникативным процессом, подразумевает большое количество участников коммуникации, где каждый участник обладает определенной ролью в процессе накопления и распространения научного знания, что невозможно без навыков профессионально-научной коммуникации.

Тем не менее, несмотря на то, что ученые обращаются к проблеме профессиональной коммуникации, проблема формирования навыков профессионально-научной коммуникации магистрантов в межкультурной образовательной среде учеными рассматривалась недостаточно и требует

дополнительного исследования. Это обусловлено 1) переходом к многоуровневой системе образования; 2) необходимостью создания новых качественных программ магистратуры и их реализации, которые обеспечивают успешность выпускника в научно-профессиональной реальности и адаптируют его знания к новым условиям; 3) отсутствием общепризнанного понимания навыков профессионально-научной коммуникации магистрантов в межкультурной образовательной среде как комплексной проблемы, требующих специально организованных мер; 4) недостаточностью содержательного и методико-технологического аспектов формирования навыков профессионально-научной коммуникации магистрантов в условиях межкультурной образовательной среды.

Таким образом, суть проблемы заключается в необходимости разрешения противоречия между возросшей потребностью общества в подготовке специалиста, который способен применять навыки профессионально-научной коммуникации при организации профессиональной деятельности в межкультурной среде, умеет обрабатывать и анализировать научные результаты, который будет конкурентоспособным в своей профессиональной среде, с одной стороны, и недостаточной теоретико-методологической и методико-технологической базой формирования навыков профессионально-научной коммуникации магистрантов в процессе профессиональной подготовки в магистратуре, с другой.

Анализ научной литературы показывает следующие направления в области решения данной проблемы: научную коммуникацию исследовали Д. Пельц, Э.Ф.Эндрюс и др.; к проблеме профессиональной коммуникации обращались Б. Латур и С. Вулгар, М. Малкей, К. Кнорр-Цетина; методологией исследовательской деятельности занимались Б.С. Гершунский, В.И. Загвязинский, В.В. Краевский, М.Н. Скаткин и др.; методологию социально-педагогического исследования изучали В.И. Загвязинский и др.; над методологией психолого-педагогического исследования работали К.М. Гуревич, В.П. Давыдов, А.И. Уман и др.

Научная коммуникация связывает преподавателей вуза и исследователей друг с другом в их профессиональной деятельности, и как следствие формирует у них способность устанавливать и поддерживать со своими коллегами профессиональные контакты. Коммуникация – это процесс создания новой информации, общей для всех собеседников, поэтому в сфере профессионально-научной коммуникации прослеживаются цели точного, единого и логичного выражения сути. Основными единицами научного общения являются научные понятия, термины, а выражение научного мышления прослеживается путем суждений, умозаключений с соблюдением логичной последовательности. Для научного общения характерны такие черты как четкая аргументированность и последовательный ход суждений.

Под навыками профессионально-научной коммуникации мы понимаем

способность магистранта активно участвовать в научно-исследовательской деятельности, с применением профессиональных и научных знаний, что отражает его готовность к профессионально-научной деятельности с точки зрения его профессионального образования и опыта в определенной деятельности, и создает предпосылки качественного изменения всей профессиональной деятельности.

Теоретико-методологической основой решения исследуемой проблемы является сочетание системного, средового, компетентностного, личностно-деятельностного подходов, обеспечивающих корректность ее постановки, возможность комплексного изучения, создание теоретического и практического аппарата для достижения поставленной цели исследования. Системный подход подразумевает рассмотрение процесса формирования навыков профессионально-научной коммуникации в межкультурной образовательной среде как целостную систему. Средовый подход обеспечивает связи культурных фактов и способов удовлетворения потребностей магистрантов, заключенных в них, с проблематикой, актуальной для периода обучения в вузе. Компетентностный подход требует овладение профессиональными знаниями в комплексе так, чтобы выпускник мог эффективно решать все проблемы во всех сферах собственной профессиональной деятельности, во всех ситуациях и в условиях быстро меняющегося общества. Личностно-деятельностный подход направлен на формирование личностно-деятельностной активности магистрантов и способствование дальнейшему развитию их личностных качеств, деятельностных характеристик. Личностно-деятельностный подход способствует воспитанию саморегуляции, самооцениванию и саморазвитию личности в процессе осуществления продуктивной учебно-профессиональной деятельности и организации субъект-субъектного взаимодействия, основанного на сотрудничестве, взаимовыгодном диалоге [1], [2].

Комплекс педагогических условий, направленных на повышение эффективности формирования навыков профессионально-научной коммуникации магистранта, включает в себя: 1) создание межкультурной образовательной среды (организация научно-поисковой деятельности магистрантов в условиях межкультурного взаимодействия, обеспечение современной научно-исследовательской базы магистрантов, использование активных и интерактивных форм обучения); 2) преодоление межкультурных барьеров в процессе коммуникации (языковые, культурно-национальные, психологические барьеры); 3) научно-методическую обеспеченность процесса обучения магистрантов.

Использованные источники:

1. Ожгибесова Н. Ю. Формирование мотивации к изучению делового иностранного языка студентами неязыковых вузов: дис. ... кандидата педагогических наук: 13.00.08 / Ожгибесова Нина Юрьевна; Шуя, 2012.- 179 с.

2. Челядинова О.А. Формирование творческой самостоятельности студентов в культуросообразной среде педагогического вуза: автореф дис. ... канд. пед. наук: 13.00.08. Шуя, 2012. – 182.

*Сатыбалдиева А.К.
старший преподаватель
кафедра «Социально-гуманитарных наук»
Академия государственного управления при
Президенте Кыргызской Республики
Кыргызстан, г. Бишкек*

ВКЛАД С.В.ПЛОСКИХ В ИССЛЕДОВАНИЕ ИСТОРИИ КЫРГЫЗСКОЙ ПИСЬМЕННОСТИ

Аннотация: В статье рассматривается научное исследование истории кыргызской письменности отечественным историком С.В.Плоских. История кыргызской письменности сегодня не потеряла своей актуальности и требует поправки в некоторых вопросах. Автор отмечает в работах С.В.Плоских полноту освещения темы и своеобразный подход к данной проблеме. Считает, что ученый внесла личный вклад и новизну в изучение этой проблемы.

Ключевые слова: письменность, алфавит, культура, репрессия.

Annotation: The article deals with the scientific study of the history of the Kyrgyz national historian writing S.V.Ploskih . The history of the Kyrgyz written language has not lost its relevance and requires amendments to certain matters . The author notes in the works S.V.Ploskih completeness of coverage of the topic and original approach to this issue . He believes that scientists have made a personal contribution to the study and the novelty of the problem/

Keywords : writing, alphabet , culture , repression.

В исторической науке в годы Советского Союза господствовал парадоксальный тезис о том, что кыргызы до Октябрьской революции 1917 г. не имели своей письменности. В соответствии с партийной установкой датой рождения кыргызской письменности считалось 7 ноября 1924 г., когда была выпущена первая газета «Эркин Тоо».

В соответствии с официальной идеологической установкой Компартии противостояла не признавалось наличие письменного наследия у кыргызов в дореволюционный период поскольку письменность была на основе арабской графики. Главными основаниями для отказа признание арабицы были причины идеологического характера, прежде всего желание оградить восточные народы от влияния мусульманского духовенства. С начала 20-х годов прошлого века повсеместно бытовало мнение, что арабский язык и письменность – слуги Корана, орудие духовенства направленное против интересов трудящихся [4.С.64]. Книги, изданные арабскими буквами, расценивали как реакционные, и откладывали в долгий ящик или хуже того безжалостно их уничтожали.

С обретением суверенитета республикой начались разносторонние научные поиски памятников письменного наследия, которые многие годы были за семью печатями. Начало систематическому исследованию проблемы в Кыргызстане было положено в 1988 г. на V Международном конгрессе тюркологов, прошедшем во Фрунзе, на котором с докладами выступили известные ученые – тюрколог Э.Тенишев и историк В.М.Плоских. Участники конгресса пришли к заключению: у кыргызов до революции была письменность [2.С.81].

В этом направлении, бесспорно, выделяются фундаментальностью работы В.М.Плоских, Д.Сапаралиева, С.Мамытова, А.Койчиева и ряда других современных ученых Кыргызстана, но не менее значимой работой в изучении и систематизации кыргызской письменности до 1917 г. можно считать исследование Светланы Владимировны Плоских. В ее работе «Репрессированная культура» были представлены значительные и убедительные научные выводы о кыргызской письменности от «ее отрицания до признания».

Объективный и субъективный подход автора к данной проблеме дает читателю возможность узнать новые грани этого вопроса. В работ отслеживается несколько направлений для разрешения вопроса о признании кыргызской письменности, которые господствовали еще до установления советской власти в Кыргызстане. Автор исследовала следующие актуальные проблемы:

- причины отрицания наличия письменности у кыргызов до Октябрьской революции;
- новые предложения к рассмотрению современной историографии кыргызской письменности;
- систематизация ранее опубликованных и частично освещенных работ по данной теме;
- предоставление новых архивных материалов, связанных с данной проблемой.

Кроме того, автор в своих работах привлекает внимание к алфавитным реформам 20-х годов XX в., поскольку этот интерес был вызван желанием показать, что истоки формирования письменности у кыргызов после 1924 г. имеют глубокие корни, уходящие в ее дооктябрьское прошлое.

В начале своего исследования, касаясь вопроса о том, почему отрицалось наличие письменности у кыргызов до Октябрьской революции, С.В.Плоских ссылается на партийные решения, где кыргызы были отнесены к тем народам бывшей Российской империи, которые и национальную письменность, и художественную литературу, и другие виды культуры и искусства обрели лишь в годы советской власти. Автор цитирует заказную партийную статью видных академических ученых, опубликованную в газете «Советская Киргизия» к полувековому юбилею образования Союза ССР, где говорится: «Как известно, во многих партийных документах, в том числе в постановлении ЦК КПСС «О подготовке к 50-летию образования Союза

Советских Социалистических Республик» отмечается, что более 40 национальностей и народов СССР обрели свою письменность в годы Советской власти...7 ноября 1924 года, как известно, вышел первый номер газеты «Эркин Тоо» [2.С.82].

По мнению С.В.Плоских, были некоторые основания для скепсиса. Почему у кыргызов при богатейшем устном народном творчестве не было в общепринятом понимании письменной художественной литературы, а также своего национального алфавита?[1.С.6]. Отдельные изданные книги или рукописи признавались опубликованными или написанными не на кыргызском, а на казахском, татарском и чагатайском языках арабской графикой.

Вот, что пишет по этому поводу выдающийся ученый Е.Поливанов: «...до момента национального размежевания (1924 года) печатавшиеся для бай-манапских кругов кара-киргизские издания дореволюционного времени были написаны, в сущности, на чагатайском языке по общему орфографическому трафарету чагатайской письменности. И лишь в слабой степени отражали в себе особенности киргизской речи»[2.С.3].

Однако С.В.Плоских акцентирует внимание на том, что даже слабое отражение речи письменностью не дает право на ее отрицание, поскольку многие среднеазиатские авторы находились под влиянием вековых традиций книжного «чагатайского» (литературного) языка, полностью не совпадающего ни с одним из живых тюркских языков [5.С.50].

Об этом же писал в свое время академик Б.Юнусалиев. Говоря о языке дореволюционной кыргызской рукописи Молдо Нияза – поэта XIX в., Б.Юнусалиев отмечает: «Несмотря на довольно сильное влияние книжного чагатайского, язык исследуемой рукописи в целом характеризуется общекиргизскими и диалектными чертами в фонетике, грамматике и лексике. Любой, кто умеет правильно читать текст и знаком с современными данными киргизских диалектов, без труда заметит, что памятник написан живым разговорным киргизским языком» [5.С.50].

Таким образом, С.В.Плоских считает, что все письменные памятники того времени должны занять достойное место в новой кыргызской историографии. Она предлагает структуру будущей антологии письменных наследий со следующим основополагающим сюжетом:

а) рунические средневековые памятники, начиная с эпитафии Барсбеку;

б) эпистолярное наследие XVIII – XIX вв. (документы, переписка кыргызов с российскими властями, соседними правителями, между собой, жалобы в судебные инстанции и т.п.);

в) дореволюционные рукописи исторического содержания (санаты акына-писменника XIX в. Молдо Нияза), записи акынской поэзии (заманистов и др.)

г) генеалогические предания (санжира) и судебные правила (эреже);

д) опубликованные книги дореволюционных кыргызских авторов

1911-1913-1914 гг. «Мухтасар тарых-и кыргызия» (Краткая история кыргызов), «Тарых-и кыргыз Шадмания» (История кыргызов (в чест Шабдана)) Осмоналы Сыдыкова и «Кысса-и зилзала» (Землетрясение) поэта-писменника Молдо Кылыча) [2.С.100].

Большое внимание С.В.Плоских уделяет раскрытию специфики репрессивных лихолетий 30-х годов, когда первые создатели кыргызской лингвистики и национальной письменности стали жертвами сталинской репрессии. В частности, речь идет о судьбах выдающихся ученых Е.Д.Поливанова и К.Тыныстанова.

Целенаправленный специальный поиск в архивах, рукописных хранилищах позволил С.В.Плоских выявить важные материалы 30-х годов, когда в стране тоталитаризм и репрессии достигли своего апогея, а культ личности Сталина – безудержного восхваления. В фондах Национальной академии наук и в архиве комитета Национальной безопасности Кыргызской Республики были найдены рукописные материалы и машинописные копии работ Е.Д.Поливанова и К.Тыныстанова. На основе этих материалов автор пишет книгу под названием «Две страницы репрессированной культуры Кыргызстана. Историко-социолингвистическое наследие Е.Поливанова и К.Тыныстанова» [3.С.4.].

В данной работе автор отмечает, что на судьбах двух гениев лежат отпечатки тех трагических дней 30-х годов XX века большой интерес вызывают, конечно, опубликованные две работы ученых с вступительным словом автора.

Касым Тыныстанов первым исследовал структуру кыргызского языка, создавал алфавит и грамматику, писал учебники, сочинял стихи и пьесы. Кроме того, Тыныстанов активно участвовал в разработке кыргызской письменности на основе латинского алфавита [4.С.148].

Источники свидетельствуют, что в 1934 году К.Тыныстанов лично пригласил на работу в Киргизию Е.Д.Поливанова, с которым познакомился во время учебы в Ташкенте. Е.Д.Поливанов был уже известным ученым, лингвистом широчайшего профиля, основным оппонентом «яфетической теории» Марра в языкознании. За откровенное выступление против Марровской теории Е.Д.Поливанов был вынужден покинуть Москву, и в силу тех обстоятельств он стал работать в Средней Азии [3.С.4].

Приезд во Фрунзе Е.Д.Поливанова, величайшего ученого с мировым именем, действительно был большим успехом для молодой республики. Глубоко уважающие друг друга ученые активно трудятся в институте, находясь под пристальным вниманием власти.

Несмотря на это, Е.Поливанов занялся исследованием проблем киргизского и дунганского языков, составлением учебников и словарей. К.Тыныстанов, уже опальный научный сотрудник института, бывший нарком просвещения Киргизской ССР, также продолжал работать над проблемой морфологии. В 1936 г. за свои научные труды и заслуги К.Тыныстанов по рекомендации Е.Поливанова получает звание профессора

первым среди кыргызов. Предстояло выполнить еще много запланированных работ по науке.

Но наступил 1937 год. Их взяли одновременно 1 августа 1937 года. Через три дня приказом по Институту языка и письменности обоих профессоров сняли с работы, предъявив обвинения в троцкизме, национализме, пантюркизме, расизме и фашизме. В 1938 г. Е.Д.Поливанов и К.Тыныстанов были расстреляны [3.С.9].

Вот, что пишет автор в своей книге «Историко-социолингвистическое наследие Е.Поливанова и К.Тыныстанова»: «Пройдет полвека, пока их научные труды не займут своего достойного места в кыргызской библиографии. Публикуемые ниже рукописи – «Кыргызские тетради» Е.Д.Поливанова, отчет о дунганской лингвистической экспедиции, фрагмент перевода эпоса «Манас» и сжатый исторический очерк «Десять лет борьбы за новый алфавит в Киргизии» К.Тыныстанова – издаются впервые.

Современный читатель найдет в них как идеологическое наслоение того сложного, трагического времени, так и поистине ценные фактические данные и научные выводы, которые не потеряли своего значения до сегодняшнего дня» [3.С.11].

Сегодня отрадно отметить, что в настоящее время вопрос о наличии кыргызской письменности до 1917 г. перестал быть дискуссионным, а точка зрения названных выше историков и лингвистов, в том числе С.В.Плоских, утвердилась в современной историографии Кыргызстана.

Таким образом, исследование С.В.Плоских отличается своей новизной, глубиной выводов, основывающихся на скрупулезном изучении первоисточников. Несомненно, ее работа по изучению истории кыргызской письменности заслуживает большого внимания.

Использованные источники:

1. Абдулдаев Э. Формирование кыргызского литературного языка и кыргызской национальной письменности. – Фрунзе: Илим, 1987.
2. Плоских С.В. Репрессированная культура: история становления и трагедии кыргызской интеллигенции: Дис...канд.ист.наук. – Бишкек, 2002.
3. Плоских С.В. Две страницы репрессированной культуры Кыргызстана. Историко-социолингвистическое наследие Е.Поливанова и К.Тыныстанова. – Бишкек: Илим, 2002.
4. Тургунбаева А.М. Формирование системы народного образования в период культурной революции в Киргизии (20–30–е годы XX века). – Бишкек: КРСУ, 2008.
5. Тыныстанов К. Десять лет борьбы за новый алфавит в Киргизии (Сжатый исторический очерк) // Литературный Киргизстан.–1991. – №9–10.
6. Юнусалиев Б.М. Отражение диалектических особенностей в санатах Молдо Нияза // Тюркологические исследования. – Фрунзе, 1970.

Сирант О.В.
доцент
кафедра «Информатика и вычислительная техника»
ФГБОУ ВПО «Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики»
РФ, г. Самара

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ WEBQUESTS И ДЕЯТЕЛЬНОГО ПОДХОДА В ОБУЧЕНИИ СТУДЕНТОВ

Аннотация: в статье рассматривается использование WebQuests, как одного из средств осмысленного подхода в получении информации для решения конкретных задач, а также деятельностного подхода в процессе обучения для повышения компетенций информационных технологий студентов.

В настоящее время идет тенденция на снижение количества лекционных часов, в традиционном их понимании. При этом компетенции информационных технологий студентов 1 курса, на котором читается курс предмета «Информатика», очень разные. Невозможно раскрыть все теоретические вопросы за столь краткое время. При этом необходимо, чтобы информационными технологиями свободно владели и те студенты, у кого информатика в школе преподавалась в достаточном объеме и те, у кого информатика ограничивалась минимальными знаниями офисных программ.

Как современные студенты слушают и конспектируют лекции: вместо конспекта диктофон и фото основных определений и схем с доски. Обязательная просьба предоставить лекцию в электронном виде (сомнительно, что они изучают материал дома).

Уже в 1997 году Берни Додж рассмотрел особенности построения обучения студентов с использованием поиска и анализа материала в интернете для решения поставленной задачи [1]. По его определению веб-квест – это запрос, ориентированный на деятельность, в которой вся или некоторая часть информации, поиск которой учащиеся проводят с использованием ресурсов в Интернете, возможно, с добавлением видеоконференций для согласования своей деятельности.

К сожалению, часто поиск информации обучаемыми заканчивается материалом в Википедии или базе рефератов. Научить студентов учиться – это, пожалуй, основная задача ВУЗа.

Получается, что лекции должны давать пунктир, ставить задачи к изучению данного предмета. Здесь как раз и может быть использован веб-квест для решения конкретных задач. Я предвижу возражения, что необходимо донести основы, опираясь на которые уже можно будет решать эти задачи. Думаю, что начальные знания можно и нужно давать на лекциях, показать связь предмета с другими дисциплинами, а затем давать индивидуальные задания, которые должны быть изложены затем в виде рефератов со ссылками на источники. Как раз для изложения основ, этого количества лекций может быть и достаточно. Более глубокие знания студент

может получить, только решая свою конкретную задачу.

Многие преподаватели отмечают, что студенты, не умеют писать рефераты [2]. В лучшем случае это будет реферат из четырех работ представленных в интернете, обычно это просто взята одна работа. Студенты даже не прочитывают, что они представляют преподавателю, они просто копируют.

Существует также сомнительная польза от обучения при серфинге в сети без четкой постановки задачи. Для достижения этой эффективности и ясности цели, WebQuests должен содержать, по крайней мере, следующие части, предложенные Берни Доджем [1]:

1. Введение, которое готовит почву и дает некоторые базовые сведения.
2. Постановка задачи, которая должно показать, что это выполнимо и интересно.
3. Набор источников информации необходимо для выполнения задачи. Многие (хотя и не обязательно все) из ресурсов встроены в сам Web-поиск документа в качестве якоря, указывающих на информации о World Wide Web. Источники информации могут включать в себя веб-документы, экспертов, доступные по электронной почте или в режиме реального времени конференций, поисковые базы данных в сети, и книг и других документов физически доступных в обстановке учащегося. Поскольку указатели на ресурсы включены, студенты не будут бродить по веб – пространству полностью по течению.
4. Описание процесса, который обучаемые должны пройти в выполнении этой задачи. Этот процесс должен быть разбит на четко описанные шаги.
5. Берни Додж дал некоторые рекомендации о том, как организовать полученную информацию. Это может принимать форму направляющих вопросов, или направлений для завершения организационных структур, таких как сроки, концепция, или причинно-следственных диаграмм.
6. Вывод, который должен быть обязательно в конце поиска, содержащий анализ того, что они узнали, и, возможно, предложения для дальнейших изысканий, может быть в других областях.

Особо следовало бы отметить, что данный опыт был бы полезен при дистанционном обучении, которое в настоящее время становится всё более распространенным. Особенно с проведением вебинаров по определенным темам.

Более того, даже федеральный государственный образовательный стандарт [3] общего образования содержит положения об использовании современных информационных и коммуникационных технологий: «Материально-техническое и информационное оснащение образовательного

процесса должно обеспечивать

- возможность: создания и использования информации (в том числе запись и обработка изображений и звука, выступления с аудио-, видеосопровождением и графическим сопровождением, общение в сети Интернет и др.);
- получения информации различными способами (поиск информации в сети Интернет, работа в библиотеке и др.);
- размещения своих материалов и работ в информационной среде образовательного учреждения...»

Предполагается, что учащиеся при реализации деятельностного подхода в процессе обучения выполняют следующие действия [4]:

- работают с источниками информации (учебниками, энциклопедиями, интернет–ресурсами);
- осмысливают полученную информацию критически, выделяют основную мысль и нужную информацию;
- решают практические задачи в рамках заданных ситуаций;
- анализируют события и явления;
- защищают свои точки зрения перед оппонентом, ее аргументируют через участие в дискуссиях, диспутах, дебатах;
- выполняют творческие задания и проекты.

Обучение через действие обеспечивает формирование и развитие социокультурных навыков, связанных напрямую с процессом межкультурной коммуникации, в котором происходит передача высказываний от одного участника процесса коммуникации другому.

Вот несколько примерных тем для подготовки рефератов по дисциплине «Информатика», «Человеко–машинное взаимодействие»:

- Интерфейс мозг – компьютер;
- Квантовая информатика (компьютеры будущего);
- Мобильный телефон: польза и вред;
- и т.п.

Кроме того, что студенты учатся находить нужную информацию, они должны сделать анализ найденного, высказать свое мнение и провести собственные исследования. В случае затруднений студенты могут совещаться или обращаться за помощью к преподавателю.

Результатом их работы, кроме написания реферата, должно быть выступление перед потоком или группой, лучшие доклады представляются на студенческой конференции. При этом желательно найти иллюстративный материал в виде видеофильмов. В обязательном порядке должен быть представлен материал из последних публикаций на тему реферата на конференциях или в специализированных журналах.

Подобный подход позволяет разнообразить занятия и повысить самооценку студентов. Часто, после выполнения такой работы, повышается активность студентов в изучении дисциплины. Кроме того, при этом студенты используют свои знания и демонстрируют умение использовать

информационные технологии.

Использованные источники:

1. Dodge, B. Some Thoughts About WebQuests. 1995-1997. [электронный ресурс] – URL: http://webquest.sdsu.edu/about_webquests.html
2. Коваленко, Т.А. Проблемы обучения студентов в ВУЗе / ж. Наука и Мир. 2014. № 8 (12). С. 149-150.
3. Федеральный государственный образовательный стандарт. URL: http://www.edu.ru/db/mo/Data/d_10/prm1897-1.pdf
4. Гузь, Ю.А. Действие как концептуальная основа интерактивного обучения иностранным языкам / SWorld – 17-26 December 2013 [электронный ресурс], свободный доступ – <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/conference/the-content-of-conferences/archives-of-individual-conferences/dec-2013>

*Фианишева Н.М., к.э.н.
доцент*

*ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный
университет имени В.М. Кокова»
Россия, г. Нальчик*

УЧЕТ ПОСТОЯННЫХ НАЛОГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

В зависимости от сферы использования современный бухгалтерский учет ведется в целях составления как финансовой, так и налоговой отчетности. Налоговый кодекс РФ в целях дополнения бухгалтерского учета в тех аспектах, в которых требования налогового законодательства не соответствуют принятому порядку в бухгалтерском учете, ввел специальное понятие налогового учета. Налог на прибыль является одним из наиболее распространенных видов налогов, уплачиваемых коммерческими организациями. Проблемы учета расчетов по данному налогу во многом сходны для разных стран.

Необходимо отметить, что требования документов системы нормативного регулирования бухгалтерского учета и отчетности, разработанных МФ РФ, и положений налогового законодательства, разработанных Министерством по налогам и сборам Российской Федерации, существенно отличаются друг от друга.

Различны правила квалификации и классификации амортизируемого имущества, способы оценки материально - производственных запасов, основных средств, незавершенного производства, способы начисления амортизационных отчислений амортизируемых активов, принципы группировки доходов и расходов организации, их признания в бухгалтерском учете и учете для целей налогообложения.

Различия между бухгалтерским учетом и налоговым объясняются тем, что у данных видов учета различные пользователи, и соответственно различные требования к порядку их ведения, оценки одних и тех же объектов и составления отчетностей. Таким образом, в системном

бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности отражаются различия между суммой налога, исчисленной на основании бухгалтерского прибыли, и суммой налога, рассчитанной исходя из налогооблагаемой прибыли и отраженной в налоговой декларации по налогу на прибыль. Необходимо сказать, что аналогичные требования имеются в зарубежных учетных системах в разнообразном виде уже довольно продолжительное время. Например, в американских учетных стандартах GAAP (APB, затем SFAS) с 1967 года было закреплено отражение в отчетности отложенных налоговых обязательств и активов, в английских учетных стандартах (SSAP, а затем FRS) эта необходимость нашла отражение с 1978 года. С 1979 года после появления первой редакции МСФО 12 «Налоги на прибыль» данное правило было закреплено в системе международных стандартов финансовой отчетности (IAS, с 2001 года IFRS).

Таким образом, основным вопросом учета налога на прибыль состоит является не только отражение текущих, но и будущих налоговых обязательств, возникающих вследствие возмещения стоимости активов или погашения обязательств, включенных в баланс по состоянию на отчетную дату.

В связи с этим остро стоит проблема, связанная с квалификацией и классификацией разниц между бухгалтерскими и налоговыми доходами и расходами, отнесением их к постоянным или временным, определением экономической сути постоянных и отложенных налоговых активов или обязательств.

В международных стандартах бухгалтерского учета расхождения между данными бухгалтерской и налоговой отчетности выражаются через категорию «отложенные налоги». Процедуры учета отложенных налогов использовались в российской практике учета и раньше (учет расчетов с бюджетом по НДС). Правила учета «отложенных» налогов, которые могут иметь место при расчетах с бюджетом по налогу на прибыль, устанавливает Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» ПБУ 18/02.

Постоянное налоговое обязательство образуется тогда, когда расходы и убытки, отраженные в системе бухгалтерского учета, не признаются для целей налогообложения, т. е. налогооблагаемая прибыль превышает бухгалтерскую прибыль. В этом случае показатель условного расхода по налогу на прибыль, исчисленный на основании данных по бухгалтерской прибыли, должен быть увеличен на величину постоянных налоговых обязательств.

В отношении постоянных разниц необходимо отметить еще один важный аспект, не учтенный в ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу прибыль». Согласно п.4 Положения под постоянными разницами понимаются доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль (убыток) отчетного периода и исключаемые из расчета налоговой базы по налогу на прибыль как отчетного, так и последующих периодов[1]. Однако,

есть ситуации, когда некоторые доходы или расходы формируют налоговую базу, но не учитываются в бухгалтерском учете текущего и последующих периодов. Такие ситуации случаются редко, но имеют место. Например, это доходы от получения на безвозмездной основе услуг и не подлежащие отражению в бухгалтерском учете имущественные права: согласно п.8 ст.250 НК РФ такие доходы должны включаться в налоговую базу, но бухгалтерское законодательство их отражение на счетах не предусматривает.

Таким образом, необходимо говорить о постоянных разнице двух видов: отражаемых в бухгалтерском учете и не учитываемых в налоговой базе (постоянные разницы, описанные в ПБУ 18/02), и учтенных в налоговой базе и не отражаемых в бухгалтерском учете (постоянные разницы, не описанные в ПБУ 18/02). Если не обращать внимание на указанное обстоятельство, то связи между текущим налогом на прибыль и условным расходом (доходе) по налогу на прибыль, указанной в п.21 ПБУ 18/02 в соответствующей части не будет: в одном случае не совпадет бухгалтерская отчетность, во втором будет искажена налоговая база в налоговой декларации.

Какую из методик учета постоянных разниц организации следует выбрать, индивидуально и находится в зависимости от ряда факторов: от числа и разнообразия фактов хозяйственной жизни, организационной структуры бухгалтерской службы, наличия отдельных бухгалтерских работников для налогового учета, особенностей системы документооборота, уровня профессиональной подготовки отдельных работников, возможностей бухгалтерской программы и так далее. В связи с этим нет возможности указать на один конкретный вариант учета, максимально удовлетворявший каждую организацию[2].

Постоянные разницы возможно учитывать как в течение отчетного периода, а также вести расчет их фактического размера по итогам периода. Вероятно, что лучшим вариантом будет совмещение обоих вариантов. Например, рядовой бухгалтер, который имеет дело с обработкой первичных документов, должен знать о налоге на прибыль, а именно какие расходы и какой величине организация может признать в целях налогообложения. В его обязанности можно включить наиболее простые постоянные разницы. Аналогичным образом необходимо поступать с наиболее типичными расходами, никогда не учитываемыми в целях налогообложения. Анализ прочих различных расходов на их соответствие ст. 252 НК РФ и, следовательно, на возникновение постоянных разниц, необходимо осуществлять централизованно: постепенно или же по итогам периода. В отдельных случаях определить фактический размер постоянных разниц возможно только по итогам отчетного периода: речь идет о нормируемых расходах, в которых целевой показатель изменяется с течением времени.

Выбирая методику ведения учета постоянных разниц следует отдать предпочтение тому варианту учета, который позволяет определить сумму постоянных разниц с наименьшими потерями времени и сил.

В бухгалтерском учете постоянные налоговые обязательства отражаются записью: Дебет счета 99 «Прибыли и убытки», субсчет «Постоянное налоговое обязательство» Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет «Налог на прибыль».

В данном случае дополнительных субсчетов не потребуется. В случае, если у организации нет ни возникших, ни переходящих временных разниц, то налог на прибыль за текущий период будет отражен двумя бухгалтерскими записями: этой, а также в виде условного расхода по налогу на прибыль аналогичным способом. Таким образом, и сальдо счета 99, и сальдо счета 68 будут сформированы верно.

Кстати, в МСФО 12 «Налоги на прибыль», взятом Минфином за основу ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль», такого понятия, как постоянные разницы, нет. Скорее всего, потому, что на Западе не принято устанавливать нормы и ограничения на списание расходов.

Использованные источники:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» (ПБУ 18/02). Приказ Минфина РФ от 19 ноября 2002 г. № 114н
2. Бухгалтерский учет и его организация в системе налогообложения: учеб. пособие для студ. вузов / Х.Б. Кармокова, Ф.Ж. Чеченова, М.К. Абрегова, Н.М. Фиापшева, С.М. Тхамокова, А.В. Мисаков, А.А. Кулова, М.Х. Шогенова.- Нальчик: Полиграфсервис и Т, 2013.-312с.

**Фрик О.В., к.фил.н.
доцент**

кафедра «Общественные науки»

Омский филиал

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Омск

ТИПОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ АДАПТАЦИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Аннотация: Опыт пребывания в другой стране связан с неизбежными процессами адаптации, приспособления к новым условиям. В статье рассматривается типологическая модель межкультурной адаптации.

Ключевые слова: межкультурная коммуникация, международный менеджмент.

Межкультурная адаптация в широком смысле понимается как сложный процесс, благодаря которому человек достигает соответствия (совместимости) с новой культурной средой, а также результат этого процесса. Это процесс постепенного вхождения в новую культуру, освоения ее норм, ценностей, образцов поведения. Подлинная адаптация предполагает достижение социальной и психологической интеграции с еще одной культурой без потери богатств собственной. Существуют хронологическая и

типологическая модели межкультурной адаптации. В первом случае межкультурная адаптация напрямую зависит от времени пребывания человека в новой для него культурной среде. Типологическая модель представляет собой концепцию изменения культурной идентичности. Автором этой концепции является Бохнер (Bochner), который выделяет в своей классификации четыре типа: ассимиляционный, контрастный, пограничный и синтезирующий. Каждый из этих типов представляет определенные особенности мышления и поведения, которые могут проявиться у людей, находящихся в состоянии культурного шока.

Так, ассимиляционный тип находит нормы и ценности другой культуры очень привлекательными. При сравнении новой культуры со своей, он превозносит первую вплоть до полного отрицания своей культуры. Такой человек утрачивает свою первоначальную культурную идентичность, что делает процесс реинтеграции на родине особенно проблематичным.

Прямой противоположностью этому типу является контрастный тип, который радикально отрицает другую культуру. Из-за проблем, с которыми человек сталкивается в другой стране, он считает свою культуру более значимой. Поэтому он очень много внимания уделяет собственным культурным традициям и обычаям, из-за чего его культурная адаптация становится практически невозможной.

Пограничный тип определяет, что обе культуры являются носителями важных ценностей и норм. Однако, он старается выяснить, какая культура является более значимой, прогрессивной и т.д. В этом процессе внутреннего конфликта он впадает в противоречия, так как на этот вопрос не существует верного ответа. Крайней точкой в ситуации внутреннего конфликта может стать идентификационный кризис. Однако возможно и дальнейшее развитие в направлении синтезирующего типа.

В отличие от пограничного типа, синтезирующему типу удастся интегрировать наиболее значимые для него элементы новой культуры в свои модель поведения и образ мышления. Таким образом такой человек может «черпать из двух источников», не испытывая при этом внутреннего конфликта и не борясь с самим собой. Синтезирующий тип имеет существенное преимущество по сравнению с тремя вышеназванными типами.

Бохнер выделяет в своей классификации т.н. «чистые типы», в реальности же чаще встречается смешение характеристик, присущих разным типам, в процессе адаптации человека к новой культуре. Кроме этого, возможен переход от одного типа к другому в зависимости от изменения внешних условий и личностных установок. Специалисты призывают развивать особенности синтезирующего типа у сотрудников, которым предстоит работать в другой стране. Развитие в направлении синтезирующего типа (носящее позитивный характер и не содержащее внутренних конфликтов) является наиболее продуктивным как для профессионального роста, так и для личностного развития сотрудника.

Считается, что компания, которая готовит своих сотрудников к работе с представителями различных культур посредством образовательных мероприятий, с большей вероятностью будет иметь успех, чем компания, которая недооценивает культурные составляющие успеха или даже полностью игнорирует их [2, с.549]. В соответствии с прогнозируемыми трудностями адаптации в новых условиях предприятия используют различные методы отбора и подготовки сотрудников для успешной зарубежной командировки. Отбираются сотрудники, обладающие определенными личностными качествами и способностями. Существует несколько классификаций характеристик, необходимых для успешной работы за рубежом. Приведем одну из них, согласно которой сотрудник должен:

1. Быть готовым и способным к коммуникации;
2. Получать удовольствие от общения с людьми;
3. Быть гибким в отношении других культур;
4. Иметь мировоззрение космополита;
5. Обладать стилем работы и поведения, важной чертой которого является способность выстраивать взаимоотношения с другими людьми [1, S.112].

Критерии отбора должны учитывать не только специальные знания будущего командированного, но и поведенческие особенности. В целом при отборе кандидатов для работы за рубежом пригодны такие же методы отбора, как и для обычных сотрудников. Однако из всей палитры методик отбора (например: интервью, биографическая справка, ролевые игры, психологические тесты и тесты самооценки) должны быть выбраны прежде всего качественные методы, которые позволяют прогнозировать поведение сотрудника в стрессовых ситуациях. Важно отметить, что при отборе сотрудника наряду с его профессиональными качествами очень важны его личностные характеристики, такие как: общий уровень развития и воспитания, развитое чувство такта.

Для продуктивной работы за рубежом и комфортного душевного состояния, не омраченного переживаемыми проблемами различия культур, важна также работа сотрудника над собой. От того, какие он выработает в себе установки, во многом зависит его удовлетворение от жизни и работы в другой стране. Для развития межкультурной компетенции существуют следующие рекомендации: уважайте личность и достоинство других людей; не позволяйте критике, предрассудкам, вызывающему поведению других людей произвести на Вас негативное влияние; не думайте, что Вы должны всем нравиться; развивайте собственную инициативу; наблюдайте за окружающими Вас людьми; уважайте традиции новой для Вас культуры; наберитесь терпения.

Если понимать феномены, связанные с культурными различиями, можно существенно уменьшить проблемы, возникающие с проявлением культурного шока. Помимо этого, такое понимание поможет лучше

использовать критический период аккультурации. Этот период часто называется культурантропологами и лингвистами «основополагающий межкультурный учебный опыт», из которого возможно извлечь немалую пользу для личностного развития.

Для организаций, работающих на международном уровне, важно учитывать фактор культурной адаптации при планировании зарубежных командировок для сотрудников. Попадание в незнакомую культурную среду и привыкание, приспособление своих привычек, образа мышления и моделей поведения к особенностям новой страны является, как правило, непростым процессом, сопряженным с целым рядом факторов; некоторые из них мы обозначили в этой статье.

Изучение культуры зарубежных стран и постижение менталитета населяющих ее людей начинается с непосредственного контакта. Узнать разнообразные аспекты новой культуры невозможно, не покидая своего дома. Самое современное учебное пособие в сфере интернационального менеджмента не заменит непосредственного динамичного контакта с другой культурой, который принесет не только радость от знакомства с новым и неизведанным, но и заставит пережить непростой процесс адаптации, преодоления культурных барьеров и различия менталитетов. Однако, соответствующая подготовка и приобретение специальных знаний позволят сделать процесс знакомства с новыми странами более приятным, а деловые контакты в сфере международного сотрудничества более плодотворными.

Использованные источники:

1. Wirth, Ekkehard: Mitarbeiter im Auslandseinsatz. Planung und Gestaltung, Wiesbaden, 1992.
2. Фрик О.В. Организационное поведение в межкультурном контексте на примере России и Германии // Актуальные вопросы развития экономики: Материалы международной научно-практической конференции. 28 ноября 2014 г. / Под ред. д.э.н., проф. В.В. Карпова и д.э.н., проф. А.И. Ковалева. – Омск: РОФ «ФРСП», 2014. - С. 546-550.

**Фрик О.В., к.фил.н.
доцент**

кафедра «Общественные науки»

Омский филиал

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Омск

О СТРУКТУРЕ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ У СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

Аннотация: В условиях социально-экономической глобализации иноязычная подготовка студентов экономических специальностей должна быть ориентирована на формирование у них межкультурной компетентности в сфере профессионального общения. В данной статье

рассматривается структура межкультурной коммуникативной компетентности у студентов экономических специальностей.

Ключевые слова: *межкультурная коммуникация, межкультурная коммуникативная компетентность.*

В современном мире в условиях процессов глобализации, мобилизации и технологизации все более значимым становится распространение межкультурной грамотности и коммуникативной компетентности. Представителей разных стран также объединяет необходимость совместно решать глобальные проблемы [2, с.337]. Современное российское общество является поликультурным. Его многонациональный состав, вхождение в глобализационные процессы, изменения в сфере миграционных процессов оказывают существенное влияние на общество. Поликультурная среда оказывает влияние на сферу образования, что связано со следующими актуальными факторами: изменением национально-этнического состава обучающихся, межкультурными различиями персонала в организациях, конфликтами на межнациональной и межэтнической почве, которые происходят в различных социальных институтах и др. Такое влияние среды делает необходимым пересмотр процесса обучения менеджменту в рамках компетентностного подхода, с ориентацией на профилактику конфликтов в организациях, связанных с межкультурными различиями. В данной статье рассматривается структура межкультурной коммуникативной компетентности (МКК) у студентов экономических специальностей.

Межкультурная коммуникативная компетентность (МКК) – это интегрированная категория профессиональных качеств личности менеджера, которая обеспечивает эффективную реализацию профессиональных компетенций при деловом взаимодействии с представителями различных культур с учетом их обычаев, верований, традиций, стилей ведения бизнеса, предполагающих толерантность, сотрудничество и продуктивный взаимообмен. Межкультурная коммуникативная компетентность – это категория, которая еще недостаточно изучена и требует дальнейшей теоретической и практической проработки, с целью выработки оптимальных для ее развития у студентов-менеджеров педагогических условий [1, с. 425]. МКК как одна из общих целей подготовки специалиста экономического профиля может иметь следующие подцели:

- 1) улучшение интракультурной компетенции, т.е. глубокое и тщательное изучение своей собственной профессиональной лингвокультуры;
- 2) развитие инокультурной компетенции, т.е. изучение иных профессиональных лингвокультур;
- 3) формирование интеркультурной и лингвокоммуникативной компетенции студентов.

МКК может быть представлена как структура, включающая следующие элементы - компетенции:

- *этнографическая компетенция* – предполагает владение

информацией о стране изучаемого языка, ее истории и культуре, быте, выдающихся представителях, традициях и нравах. Межкультурный аспект данной компетенции проявляется в возможности страноведческого сравнения особенностей истории, культуры, обычаев своей и иной культур, понимания культурной специфики и способности объяснения причин и истоков той или иной характеристики культуры;

- лингвистическая (языковая) компетенция - это владение системой сведений об изучаемом языке и его уровнях, правилах его функционирования и способность с помощью этой системы понимать чужие мысли и выражать собственные суждения в устной и письменной форме. Лингвистическая компетенция включает в себя и знание профессионально значимого тезауруса. В межкультурном плане эта компетенция выражается в знаниях о том, как ценностные ориентации иной культуры могут быть представлены в изучаемом языке, и какими способами могут быть представлены культурные ценности родной культуры в родном языке; умений применять эти знания на практике;

- социолингвистическая компетенция, подразумевающая знание особенностей изучаемого иностранного языка, владение основными языковыми аспектами в качестве знаний речевых и языковых единиц с национально-культурной семантикой; способность использовать и преобразовывать языковые формы в соответствии с ситуацией, умение соотносить между собой явления родной и изучаемой культуры, находить общее между ними. В межкультурном плане эта компетенция предполагает знания о тех социальных факторах в иноязычной и родной культурах, которые оказывают влияние на выбор адекватных лингвистических форм;

- социокультурная компетенция, представляющая собой совокупность знаний о стране изучаемого языка. Эта компетенция включает в себя социокультурные знания, опыт общения, отношение к фактам иноязычной культуры, владение способами применения языка; толерантность как принятие изучаемой культуры и чувство уважения к этой культуре;

- стратегическая (компенсаторная) компетенция, которая представляет собой умение эффективно участвовать в общении, преодолевать проблемы в профессиональных контактах. В межкультурном плане эта компетенция предполагает умение посмотреть на ситуацию как своими глазами, так и оценить ее с точки зрения собеседника; умение преодолевать этноцентрические реакции, знание о природе, функциях и видах социальных стереотипов и предрассудков;

- дискурсивная компетенция, являющаяся составной частью коммуникативной компетенции и предполагающая умение кодировать и декодировать информацию при помощи иностранного языка, выбирать и использовать адекватные стратегии, относящиеся к той или иной лингвокультуре. В межкультурном плане эта компетенция предполагает наличие знаний о различиях речевых структур разных культур, умения

приспосабливать свои модели поведения к нормам иной культуры;

- коммуникативная компетенция, представляющая собой владение сложными коммуникативными навыками и умениями. В межкультурном плане эта компетенция предполагает возможность быть медиатором между культурами;

- самообразовательная компетенция определяется как качество личности, характеризующее ее способность к систематической, самостоятельно организуемой познавательной деятельности, направленной на продолжение собственного образования в общекультурном и профессиональном аспектах. В рассматриваемом нами контексте эта компетенция представляет собой способность работать над собственной межкультурной коммуникативной компетенцией, стремиться к ее совершенствованию;

- предметно-профессиональная компетенция предполагает владение целостной системой знаний, умений и навыков в профессиональной сфере, общий культурный уровень специалиста (представление об особенностях национальной экономической системы, предпринимательства, производства и маркетинга в других странах, специфика профессионального мышления).

В заключении можно сделать вывод о комплексном содержании межкультурной коммуникативной компетентности студента экономического профиля, которая представляет собой совокупность компетенций и профессионально детерминированных составляющих компетенций и является сложным многоуровневым конструктом. Исходя из вышеизложенного, задача развития МКК представляется важной и вместе с тем довольно сложной в реализации. Цели и задачи, представленные в статье, могут быть достигнуты при использовании в учебном процессе такого дидактического и тематического наполнения, которое в своей совокупности и представляет концепцию формирования МКК студента экономического профиля в частности, а в целом – концепцию современного межкультурного образования.

Использованные источники:

1. Фрик О.В. Межкультурная компетентность в обучении менеджменту в высшей школе // Двадцатые апрельские экономические чтения. Материалы международной научно-практической конференции. / Под ред. д.э.н., проф. В.В. Карпова и д.э.н., проф. А.И. Ковалева. – Омск: РОФ «ФРСР», 2014. - С. 424-427.

2. Фрик О.В. Межкультурная компетенция и деловой немецкий язык в сфере экономического взаимодействия // Двадцать первые апрельские экономические чтения. Материалы международной научно-практической конференции. Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ; под редакцией В.В. Карпова, А.И. Ковалева. 2015 Издательство: Омский филиал Финансового университета –с.336-339.

Фрик О.В., к.фил.н.
доцент
кафедра «Общественные науки»
Омский филиал
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Омск

ХРОНОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ АДАПТАЦИИ В В МЕЖДУНАРОДНОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

***Аннотация:** Опыт пребывания в другой стране связан с неизбежными процессами адаптации, приспособления к новым условиям. В статье рассматривается хронологическая модель межкультурной адаптации.*

***Ключевые слова:** межкультурная коммуникация, международный менеджмент.*

В современном мире в условиях глобализации, технологизации и информатизации неуклонно растет спрос на специалистов, выпускников вузов, имеющих опыт обучения в других странах. В вузах создаются факультеты с международной направленностью, в учебных планах которых предусматривается, что студент либо учатся определенное время за рубежом или проходит там практику. Опыт пребывания в другой стране связан с неизбежными процессами адаптации, приспособления к новым условиям. В статье рассматривается хронологическая модель межкультурной адаптации.

Почему же опыт обучения или практики за рубежом является столь важным? Потенциальные работодатели исходят из того, что выпускники в ходе обучения за рубежом вырабатывают способность самостоятельного решения проблем в непривычных условиях. Эта способность называется «межкультурной компетенцией»: обладающий ею человек должен быть в состоянии определить возникающие на базе различия культур конфликты и устранить эти проблемы. Межкультурная компетенция включает в себя три составляющие: когнитивные способности (приобретение общих знаний о другой культуре, страноведческая информация), аффективные качества (эмоциональный настрой человека по отношению к другой культуре) и коммуникативно-поведенческие особенности (способность проявить себя и эффективно действовать в новой культурной среде).

Опыт обучения или практики за границей делает выпускников вузов более привлекательными с точки зрения работодателей, т.к. такой специалист пригоден для более широкого поля деятельности в будущем. Работодатели исходят из того, что специалист, приобретший «иностранный» опыт в процессе обучения, имеет больше шансов успешно справиться с работой в другой стране, чем его коллега, не имеющий такого опыта.

Зарубежная командировка связана с целым рядом сложностей и рисков, в том числе и личностного характера. Процесс адаптации в незнакомой стране связан с утратой привычного социального окружения, возможными проблемами в семье, психо-соматическими расстройствами и

заболеваниями. Стрессогенное воздействие новой культуры называют «культурным шоком» (также используются понятия «шок перехода», «культурная утомляемость», «стресс аккультурации»). «Культурный шок» - состояние неловкости, которое возникает в том случае, когда индивидуум должен ориентироваться в незнакомом культурном окружении [1, S. 401]. Это состояние проявляется в следующем образом:

1. Состояние усталости в процессе психологической адаптации;
2. Чувство утраты в отношении родины, друзей, социального статуса, профессии;
3. Неприятие в свои ряды представителями «новой» культуры или/и личное нежелание контактов в новой стране;
4. Замешательство и неясность в отношении своей «новой» роли, ожиданий, ценностей, чувств и самоидентичности;
5. Удивление, непонимание, чувство страха из-за культурных различий и барьеров, которые кажутся непреодолимыми;
6. Бессилие и раздражение по причине того, что кажется невозможным справиться с новой ситуацией и найти свое место в незнакомой стране.

Более широко культурный шок понимается как «проявление любых сложностей в адаптации к другой культуре» [2, S.174]. Проблемой культурного шока занимались многие авторы. Первоначальная модель, предложенная американским антропологом Кальверо Обергом (Oberg, Kalvero), включала четыре этапа: первоначальный восторг (эйфория), кризис адаптации с нижней точкой – культурным шоком, улучшение состояния и культурная адаптация. Другие авторы, занимавшиеся этой темой, преобразовывали эту модель. В некоторых вместе с пребыванием за рубежом учитывались также этап подготовки, а также возвращение на родину и привыкание уже к собственной среде. Таким образом, возникли модели, которые включали в себя от трех до девяти этапов.

Согласно модели, предложенной Вагнером [3, S.19f.], на первом этапе культурной адаптации собственная культура не ставится под вопрос, человек наблюдает происходящее как турист. На втором этапе наступает отчуждение: возникают первые сложности в коммуникации, человек винит в неудачах самого себя. В следующей фазе наступает эскалация ситуации: вина перекладывается на новую культуру, собственная культура восхваляется. Четвертая стадия характеризуется недоразумениями: конфликты воспринимаются как недоразумения, возникающие вследствие культурных различий. В пятой стадии человек начинает понимать «правила игры», присущие другой культуре. Он воспринимает культуру в целом, начинает изучать и ценить ее.

Культурный шок не обязательно должен пройти все пять стадий. В случае кратковременного пребывания в другой стране возможна «остановка» в первой или второй фазе. В случае прекращения развития в третьей фазе межкультурные конфликты так и не выйдут из состояния кризиса. С другой

стороны межкультурные коммуникации могут протекать так бесконфликтно, что в них невозможно будет выделить вышеназванные стадии. Этот вариант возможен у людей, уже имеющих опыт жизни и работы в другой стране.

По мнению Додда (Dodd), понятие «культурный шок» относится к определенному переходному периоду при привыкании к незнакомой культуре [4]. Додд пишет о трех стадиях культурного шока:

1. Стадия: «Все прекрасно»;
2. Стадия: «Все ужасно»;
3. Стадия: «Все нормально», т.е. позитивные и негативные эмоции находятся в состоянии баланса.

Приведенная модель Додда имеет, на наш взгляд, весьма упрощенный характер по сравнению с моделями, содержащими четыре и более стадий.

Почти все иммигранты переживают культурный шок, различается только степень его выраженности. Культурный шок может оказывать влияние и на физическое состояние человека. Его симптомами могут быть следующие:

- навязчивое беспокойство по поводу собственного здоровья;
- чувство беспомощности и отверженности;
- страх быть обманутым или обиженным;
- сильная тоска по дому, друзьям и близким, оставшимся на родине;
- физические реакции, сопровождающие стресс: приступы потливости, учащенное сердцебиение, нарушение сна, потеря аппетита;
- боязливость и отчаяние, депрессивное состояние, пассивность;
- чувство одиночества;
- раздражительность, защитные реакции в процессе коммуникации.

Несмотря на подобные проявления, культурный шок является вполне нормальной реакцией организма и психики человека на необходимость приспособиваться к совершенно новой внешней среде. Для преодоления культурного шока выработаны многочисленные рекомендации. Среди них имеют место следующие советы: набраться терпения и не отчаиваться, заводить новые знакомства, отводить достаточно времени для отдыха и размышлений, развивать позитивное мышление, мотивировать себя к более глубокому изучению новой культуры, учить язык страны пребывания и т.д.

На процесс культурной адаптации могут оказывать влияние различные факторы. С одной стороны важной является дистанция между собственной и новой культурой. Она зависит от того, насколько отличаются друг от друга культуры в их основных признаках. С другой стороны, возраст, пол, когнитивные способности и образовательный уровень влияют на время протекания и успешность культурной адаптации. Очевидно, что более молодые и высокообразованные люди в целом легче справляются с процессом культурной адаптации. Именно студенты, испытавшие на собственном опыте особенности адаптации к новой культуре в период обучения - интенсивного личностного и профессионального становления,

имеют наилучшие шансы развить межкультурную компетенцию, которая сыграет в последствии важную роль в их профессиональной деятельности.

Использованные источники:

1. Apfelthaler G. Interkulturelles Management. Die Bewältigung kultureller Differenzen in der internationalen Unternehmenstätigkeit. Wien: Manz Verlag Schulbuch GmbH, 1999.
2. Hofstede G. Lokales Denken, globales Handeln. Kulturen, Zusammenarbeit und Management. München: Verlag C. H. Beck, 1997.
3. Kursbuch E-Mail-Projekt //http://www.tu-dresden.de/sulifg/daf/mailproj/kursbu11.htm – Stand 03.11.14
4. Wagner. Kulturschock Deutschland. Rotbuch Verlag, Hamburg, 1996.

**Фрик О.В., к.фил.н.
доцент**

кафедра «Общественные науки»

Омский филиал

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Омск

**СЕМЕЙНЫЕ ЦЕННОСТИ И ВОСПИТАТЕЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ В
УСЛОВИЯХ МИГРАЦИИ**

Аннотация: В статье рассматриваются семейные ценности и воспитательные стратегии родителей - поздних переселенцев из стран СНГ в Германии, изменения в сфере воспитания детей, происходящие в ходе миграционных процессов. Миграция представляет собой макросоциальный процесс, связанный с целым комплексом трудностей и неблагоприятно влияющий на институт семьи. В ходе миграционных процессов претерпевают изменения семейные ценности и воспитательные стратегии семьи как транслятора общественных ценностей.

Ключевые слова: демография, миграция, интеграция, этнопсихология, межкультурная педагогика.

**FAMILY VALUES AND EDUCATIONAL STRATEGIES IN
MIGRATION**

Abstract: The article deals with family values and education strategies of parents – russian germans in Germany, changes in the education of children that occur during the migration process. Migration is a macro-process associated with a whole set of problems and adversely affect the institution of the family. During migration are changing family values and educational strategy of the family as a translator of social values.

Keywords: demography, migration, integration, ethnic psychology, intercultural pedagogy.

Семья является главным институтом человеческого общества, важнейшим носителем и хранителем национальных традиций и стереотипов поведения. Семья является важнейшей социальной средой формирования личности и основным институтом психологической поддержки и воспитания

детей. Семья также является уникальным институтом социализации, ее невозможно в полной мере заменить никакой другой социальной группой. Гармоничная семья всегда была и будет для человека, а особенно для мигранта, надежным тылом, источником сил, позитивного настроя и душевного равновесия, основой стабильности во внешнем мире. Семья и семейные ценности – это взаимосвязанные понятия. Семейные ценности без семьи теряют свое значение. В свою очередь, семья не имеет возможности существовать без основополагающих принципов, которые сохраняют ее целостность и духовное здоровье. Миграционные процессы влияют на все сферы жизни человека, в том числе на семейные ценности и воспитательные установки. Миграция относится к макросоциальным процессам, вызывающим целый комплекс трудностей и неблагоприятно влияющим на институт семьи. В связи с такой нестандартной ситуацией, какой является миграционный процесс, претерпевают *изменения воспитательные стратегии* семьи как транслятора общественных ценностей. Миграционный процесс включает в себя ряд стадий: формирование установки на выезд, непосредственно перемещение на другую территорию, адаптация к новым условиям, интеграция в принимающее сообщество. В статье рассматривается группа мигрантов – поздних переселенцев в Германии, находящаяся в завершающей стадии миграционного процесса - интеграции в принимающее общество. Предметом рассмотрения в данной статье являются семейные ценности и воспитательные стратегии родителей - поздних переселенцев из стран СНГ в Германии, изменения в сфере воспитания детей, происходящие в ходе миграционных процессов.

Научную базу статьи представляют результаты научного проекта «Профессиональная биография и развитие идентичности женщин - поздних переселенок (Spätaussiedlerinnen) из бывшего Советского Союза: влияние на семью и воспитание детей», проведенного автором в 2005-2006 гг. на философском факультете Ганноверского университета. Над проектом в качестве консультантов работали: профессор Хартмут Гризе (институт социологии), профессор Инчи Дирим (институт педагогики). Научный интерес заключался в изучении влияния утраты профессионального статуса на личностное развитие, самочувствие, атмосферу в семье и воспитание детей. Анализ литературы показал, что исследования в отношении переселенцев фокусируются в основном на детях и молодежи. Исследования, посвященные долгосрочным последствиям миграционных процессов российских немцев, довольно редки. В этом смысле указанный проект представляет собой исследование малоизученной сферы миграционных процессов. Подробный анализ результатов проекта изложен автором в монографии «Identitätsentwicklung von Spätaussiedlerinnen» [1].

Большинство российских немцев - переселенцев из бывшего СССР приехало в Германию в течение последних двадцати лет. Целевой группой нашего проекта были женщины - поздние переселенцы, приехавшие в Германию более десяти лет назад в возрасте 30-40 лет на момент переезда.

Именно эта возрастная группа представлялась нам наиболее интересной в смысле идеи проекта. Это женщины, которые к моменту переезда уже получили образование и имели определенный стаж работы и профессиональный опыт. Большинство из них имеет семью и детей (14 из 15-ти опрошенных в нашем проекте). Эти женщины были полностью социально и профессионально интегрированы в стране выхода. Именно женщины испытывают на себе основную массу проблем, связанных с изменениями в семье вследствие миграционного процесса [2, S.101]. К моменту проведения исследования респонденты проживали в Ганновере, Гамбурге, Зальцгиттере и Миндене, а также их окрестностях. Были проведены нарративные (повествовательные) интервью. В широком контексте целью этого метода является описание жизненного мира человека посредством интерпретации смыслов тех феноменов, которые респондент переживает как центральные.

В данной статье будет проанализирован блок вопросов исследования, связанных с ситуацией в семьях респондентов. В ходе интервью был задан следующий вопрос: «Отличается ли воспитание детей в Германии от воспитания детей в стране, из которой вы прибыли?» Интерес представляла не просто констатация факта об отличии воспитания детей в Германии от воспитания детей в странах выхода. Наличие существенных отличий действительно констатировали все опрошенные нами женщины. Мы хотели узнать, во-первых, подробности, во-вторых, мнение самих респондентов.

Как уже упомянуто выше, все респонденты сошлись во мнении, что воспитание детей в Германии отличается от воспитания детей в странах СНГ. По этому поводу в рамках интервью было сказано, в частности, следующее (приводятся высказывания респондентов): «Здесь детям ничего нельзя сказать», «Мне не нравится воспитание, как они воспитывают детей. Школьное образование, это показали все проверки, что дети оказываются глупее, чем в других странах», «Нас воспитывали всегда: мы должны были уважать старших, здесь я не вижу этого, здесь идут маленькие дети и могут бросить в тебя комок снега, и виноват будет опять же взрослый», «Дети здесь более избалованные», «Мы были более строгими по отношению к детям. И они, я думаю, нас больше уважали», «Все в семье здесь построено на финансовой основе. Нам это незнакомо», «Взаимоотношения в школе мне не нравятся. Учителя во многих ситуациях не могут ничего сказать, ребенок всегда прав», «Здесь детям все разрешено. Они могут все делать, все получают, что захотят», «Они не уважают старших, пожилых людей», «Дети более свободны», «Дети не знают границ», «Внуки вырастают и практически не знают своих бабушек и дедушек. Нет общения между представителями разных поколений. Таких контактов между родственниками, как у нас», «Сын в 15 лет подругу в дом привел, мы были шокированы, но ведь здесь принято, что дети рано друзей противоположного пола заводят». Наши респонденты критически оценивают различия в воспитании детей, причем преобладает негативная оценочная перспектива. Характерно то, что

респонденты давали, как правило, очень развернутые ответы. Это свидетельствует в пользу высокой степени актуальности данной темы для респондентов. Как видно из вышеприведенных высказываний, многие из них касаются таких ценностных воспитательных характеристик, как «послушание» и «уважение». Исследование С. Лингнау показывает, что и воспитание самих женщин-переселенок было консервативно-авторитарным и базировалось на принципах послушания и уважения, и некоторые женщины-переселенки стараются практиковать этот стиль и со своими детьми. Этот стиль, однако, сильно контрастирует с представлениями о воспитании местных немцев. Другими ценностными ориентирами, типичными для российских немцев, являются «прилежание», «дисциплина», «порядок» и «чистота» [3, S.132].

Одна из респонденток (А.) замечает по поводу различий в воспитании: «С одной стороны они их балуют, с другой стороны, в финансовом плане, сколько я слышу историй. Например, у одних знакомых, они стараются лишний раз детям 50 центов не дать. Чтобы он знал, что значит зарабатывать деньги своим трудом. Дети ходят работают, разносят газеты у них, в этом плане, может быть, в чем то есть положительное. С другой стороны, мои родители никогда мне не жалели денег, если что-то мне нужно было и я не могу сказать, что я была разбалована. Здесь это все совсем по-другому». (Инт. 1: 10,11)

Респондентка С. полагает, что вопросы воспитания имеют поколенческую специфику: «Это тоже большая разница, как меня воспитывала моя мать, это было типичное воспитание для ее поколения, оно было очень авторитарным и строгим. А я воспитываю своих детей иначе. Я думаю, с одной стороны, потому что я воспитываю их в Германии. С другой стороны, потому что я сама – другой человек. Мы много разговариваем друг с другом, мы доверяем друг другу. И с моей дочерью мы больше подруги, чем мать и дочь» (Инт. 3: 8).

Респондентка Г. замечает по поводу детей российских немцев, рожденных в странах бывшего СССР и приехавших с родителями в Германию: «Я наблюдала детей, которые приезжали оттуда сюда, я в течение пяти лет могла видеть этот контраст. Какими они приезжают сюда и какими они становятся в течение одного-двух лет. Ведь свобода, она для умного человека благо. А для человека недалекого – это беда. А очень многие дети, они поэтому и выходят на наркотики, и дерутся и все, потому что вседозволенность. Эта беда, она еще долго-долго будет длиться... И наши дети, они портятся здесь, в буквальном смысле этого слова. Не все, но многие. Те, которые имеют слабый характер, те здесь портятся. Они не выдерживают этой вседозволенности. Все равно какие-то границы, какие-то рамки более строгие должны быть». (Инт. 7: 15,16) Подобную точку зрения мы находим и в других интервью: «Дети переселенцев здесь становятся такими разболтанными, они ведут себя хуже немцев» (Инт. 2: 9), «Дети наших родственников, которые сюда приехали, многие изменились. У

многих конфликты с родителями. Родители же по-другому воспитаны, а дети хотят свободы, как здесь. Точнее, хотят делать то, что им в голову придет» (Инт.15:8)

Респонденты касались вопроса воспитательных стратегий в семьях, то есть системы наказаний и поощрений, которые наряду с распределением ролей в семье и моделями отношений между детьми и родителями определяют характер социализации. Респондентка М. (педагог, психолог по образованию) подчеркивает, что образцы воспитания изменяются у переселенцев незначительно: «Если есть конфликт с ребенком, женщина старается уладить его переговорами, мужчина наблюдает, потом оказывает давление на поведение ребенка. Это изменяется не очень быстро. Это и нелегко изменить, потому что люди привыкли к таким стратегиям в своих семьях, а дальше можно передать только то, к чему приучен сам» (Инт. 13: 8). Далее респондентка повествует о том, что в некоторых семьях и до переезда в Германию были скорее равноправные партнерские взаимоотношения и равное участие в воспитании детей, есть разные семьи: «Но в целом изменения не очень значительные. Люди смотрят на многое критически, в частности, в области воспитания детей. Переселенцы сравнивают немецких, турецких детей и своих и считают, что они правы в своих взглядах» (Инт. 13: 9).

Респонденты отмечали различия в инфраструктуре Германии и стран бывшего СССР в плане влияния на каждодневную жизнь семей с детьми. Смысл высказываний заключался в том, что в бывшем СССР было, как правило, «все рядом» (детский сад, школа, кружки, секции, детские поликлиники и т.д.), что было очень удобно: «Тут если человек работает, то даже не может заниматься воспитанием своих детей. Здесь если женщина работает, она отработала, и еще ребенка, например, куда-то отвозит, она целый день на колесах. И какое она может дать ему воспитание, если у нее времени не хватает?... Если бы эти кружки были в этой школе, или в этом садике! Здание то есть, оно пустует после обеда. Там (в Казахстане – прим. авт) были школы, клубы, и дворцы пионеров, где именно были вот эти кружки. Если женщина не имеет машины, или одна машина в семье, отец уехал на работу, куда эта женщина их повезет? Вот это вот здесь нехорошо» (Инт. 8: 7,8)

Для более успешной адаптации к новой жизни женщинам приходится учиться новому и приспосабливаться, также и в плане воспитательных установок и стратегий: «Приходится самому учиться и быть более гибким. Там, где раньше достаточно было только посмотреть, взглядом сказать: нет, будет так, как я хочу, видишь, что одним запретом дело не исправишь. Здесь нужно быть более гибким и открытым, доверять ребенку... Нужно где-то уступать, где-то умело направлять. Раньше это было более авторитарно, родители сказали, посмотрели, так будет лучше. Здесь нужно суметь убедить или хотя бы послушать, что он на этот счет думает и потом уже сказать» (Инт. 10: 5) Характерно, что более молодые участницы опроса, имеющие

детей, высказались за необходимость учиться новому и приспосабливаться к действительности, быть более гибкими. Как выразилась респондентка Н.: «Здесь дети более незакомплексованные, нет старших, нет младших, нет авторитетов. Те дети, которые здесь рождаются, они уже рождаются с этим. Другими. Но и по-другому то и не станешь воспитывать, потому что все так. Он же не может себя по-другому вести» (Инт.14: 12). Женщины старшего возраста были настроены более консервативно и высказывали в основном критичные суждения.

В заключении подведем некоторые итоги части проекта, касающейся семейных ценностей и воспитательных стратегий респондентов в Германии. Респонденты указывают на существенные отличия в воспитании детей в бывшем СССР и в Германии, оценивают эти отличия скорее критически. Миграционные процессы приносят дополнительные сложности в сферу воспитания детей. Женщины не просто переживают необходимость пересматривать свои взгляды на воспитание детей, вырабатывать новые воспитательные стратегии. Наиболее конструктивно и оптимистично в этом вопросе настроены более молодые женщины. Важным мотивом изменения их поведения в сфере воспитания является интеграция их детей в общество Германии. Они совсем не обязательно изменяют свои взгляды, а идут на компромисс между своими убеждениями и интеграционным давлением ради блага своих детей [2, S.116]. Пожилые женщины, приехавшие в Германию с довольно взрослыми детьми, настроены более консервативно. Вопросы воспитания имеют поколенческую специфику, которая сохраняет свою актуальность и в ходе миграционных процессов. В целом миграционные процессы связаны с целым рядом проблем и многообразием вариантов их решения в контексте каждой конкретной семьи. В ходе исследования нами был выявлен феномен ремиграции переселенцев в страны первоначального выхода [1, S.68]. В статье был проанализирован лишь небольшой блок результатов исследования. Вследствие актуальности и малой изученности, тематика научного проекта представляет интерес не только для дальнейшей научной дискуссии, но и для оптимизации практической работы по интеграции переселенцев в Германии.

Использованные источники:

1. Frik O. Identitätsentwicklung von Spätaussiedlerinnen. –München, AVM-Verlag, 2012.
2. Herwartz-Emden L., Westphal M. Konzepte mütterlicher Erziehung // Einwandererfamilien: Geschlechterverhältnisse, Erziehung und Akkulturation. IMIS-Schriften, Bd.9. -2. Aufl. - Göttingen, 2003. –S.99-120. Herwartz-Emden L., Westphal M. Konzepte mütterlicher Erziehung // Einwandererfamilien: Geschlechterverhältnisse, Erziehung und Akkulturation. IMIS-Schriften, Bd.9. -2. Aufl. - Göttingen, 2003. –S.99-120.
3. Lingnau, Susanne: Erziehungseinstellungen von Aussiedlerinnen aus Russland. Ergebnisse einer regionalen empirischen Studie. Bibliotheks- und Informationssystem der Universität Oldenburg, 2000.-S.132.

Швец Ф.А.
старший преподаватель
кафедры психологии образования
Бубнова А. В.
студент
Школа Педагогики
ДВФУ
Россия, г. Уссурийск

ОСОБЕННОСТИ ВОЗРАСТНО – СТАТУСНОГО САМОСОЗНАНИЯ ШКОЛЬНИКОВ, ВОСПИТЫВАЮЩИХСЯ В УСЛОВИЯХ ДЕТСКОГО ДОМА

Аннотация: В статье приводятся данные сравнительного анализа возрастного-статусного самосознания школьников, воспитывающихся в детском доме и семье. Выявлены особенности возрастного-статусного самосознания школьников, воспитывающихся в условиях детского дома. Обсуждается проблемная область процесса социализации воспитанников детского дома, связанная с формированием мотивации к взрослой жизни.

Ключевые слова: возрастное-статусное самосознание, чувство взрослости, представление о взрослости, социальная ситуация развития.

Известно, что большая роль в процессе социализации на этапе перехода от детства к взрослости отводится агентам социализации, среди которых, на первом месте находится семья.

Однако, за последнее десятилетие наблюдается неуклонный рост числа детей и подростков, оставшихся без родителей или имеющих родителей, но по разным причинам оставшихся без их опеки и попечительства. Социализация таких детей осуществляется в пространстве детского дома. В связи с этим, возникает проблема их готовности к взрослой жизни.

Взросление связано с качественными изменениями в развитии самосознания (Д.Б. Эльконин, А.Н. Леонтьев, А.М. Прихожан, Д.И. Фельдштейн, и др.). В частности, с появлением такого новообразования подросткового самосознания, как чувство взрослости (Д.Б. Эльконин, Т.В. Драгунова). Согласно Д.Б. Эльконину [6], Т. В. Драгуновой [2], под чувством взрослости понимается «отношение подростка к самому себе уже как к взрослому, его представление или ощущение себя в известной мере взрослым» [6, с. 269]. Чувство взрослости является субъективной готовностью подростка к взрослой жизни и может носить, согласно авторам, как осознанный, так и неосознанный характер.

В нашем изучении особенностей психологического развития школьников, воспитывающихся в условиях детского дома на этапе перехода от детства к взрослости, мы решили обратиться к такому явлению как возрастное-статусное самосознание. Под «возрастно-статусным самосознанием» мы понимаем процесс познания и отношения к себе в контексте различных возрастных статусов, результатом которого становится

представление о собственной возрастной идентичности и эмоционально – оценочное отношение к себе в контексте этой идентичности. Чувство взрослости в рамках данного явления изучается в контексте других возрастных статусов и эмоционально-оценочного отношения к ним.

Для определения возрастного-статусного самосознания нами (Т.А. Гаврилова, Ф.А. Шве́ц) был разработан специальный опросник «Возрастно-статусное самосознание» и, с помощью факторного анализа выявлены его четыре шкалы: «чувство взрослости», «нежелание взрослеть», «удовлетворённость своим возрастом» и «чувство противоречивого статуса».

Гипотезой нашего исследования было предположение, что возрастное-статусное самосознание детей, воспитывающихся в условиях детского дома, имеет отличительные особенности в сравнении с возрастным-статусным самосознанием их сверстников, воспитывающихся в условиях семьи. Основанием гипотезы послужило то, что ситуация взросления в условиях детского дома является вынужденной, связанной с неблагоприятными условиями жизни и, в силу этого, она в меньшей степени способствует необходимому развитию самосознания.

Содержание понятия «чувство взрослости» непосредственно связано с представлением о взрослости, в котором, согласно О.В. Курышевой [3], реально представлена идеальная форма возраста в жизни ребёнка. Согласно исследованиям О.В. Курышевой [3; 4], представление о взрослости проходит в своём развитии четыре этапа: «условный план действий – внешняя взрослость» «реальный план действий – внешняя взрослость»; «реальный план действий – внутренняя взрослость» и «условный план действий – внутренняя взрослость».

Развитие образа взрослости, согласно исследованиям О.В. Курышевой, имеет следующую последовательность. От «сказочного» внешне обусловленного поступка (1 тип) к внешнему, но реальному поступку (2 тип), далее, к реальному поступку, но обусловленному внутренними признаками взрослости (3 тип) и, наконец, к общему представлению о взрослости как единству ответственности и самостоятельности (4 тип).

Мы предполагаем, что представление о взрослости воспитанников детского дома отличается от представления о взрослости их сверстников, проживающих в семье.

Содержание понятия «представление о взрослости» О.В. Курышевой является конкретизацией, более детальной характеристикой когнитивного аспекта понятия «чувства взрослости», исследованного Д.Б. Элькониным и Т.В. Драгуновой. Составляющие возрастного-статусного самосознания, также, являются конкретизацией «чувства взрослости», но «извне», со стороны других возрастных идентификаций и эмоционально-оценочного отношения, связанного с ними. В силу этого, можно предположить, что определённые типы представления о взрослости могут быть связаны с определёнными составляющими возрастного-статусного самосознания. И, эта взаимосвязь у воспитанников детского дома отличается от взаимосвязи у школьников,

воспитывающихся в условиях семьи.

Методика и процедура исследования.

Целью нашего исследования являлось выявление особенностей возрастного-статусного самосознания школьников на этапе перехода от детства к взрослости, воспитывающихся в условиях детского дома.

Гипотезами являлись предположения, что:

1) Возрастно-статусное самосознание школьников, воспитывающихся в условиях детского дома, имеет значимые различия в сравнении с возрастным-статусным самосознанием школьников, воспитывающихся в семье.

2) Существует взаимосвязь между структурными элементами возрастного-статусного самосознания и типами представления о взрослости, которая у школьников, воспитывающихся в условиях детского дома, имеет значимые различия в сравнении со школьниками, воспитывающимися в семье.

Эмпирическую базу составили воспитанники детского дома одного из городов Приморского края и учащиеся общеобразовательной школы одного из посёлков Приморского края. Всего в исследовании участвовало 65 человек. Среди них 36 школьников, воспитывающихся в семье: 17 девочек и 19 мальчиков в возрасте 11-18 лет, и 29 воспитанников детского дома: 3 девочки и 26 мальчиков в возрасте 11-17 лет.

Исследование типов представления о взрослости осуществлялось при помощи методики О.В. Курышевой [4, с. 157]. Возрастно – статусное самосознание изучалось при помощи опросника «Возрастно - статусное самосознание» (авторы Т.А. Гаврилова, Ф.А. Шве́ц).

Расчёты осуществлялись следующим образом. Сначала определялись средние значения по шкалам опросника «Возрастно-статусное самосознание» у детей, воспитывающихся в условиях детского дома и семье. Далее, с помощью критерия Манна-Уитни проводилось их сравнение. Аналогичные вычисления были сделаны и по типам «Отношения к взрослости». После этого, для выявления характера связи элементов возрастного-статусного самосознания и типов отношения к взрослости, был применён корреляционный анализ типов «отношения к взрослости» и шкал опросника «Возрастно-статусное самосознание» у школьников, воспитывающихся в условиях детского дома и семьи. Расчёты проводились на ПК с использованием программы статистической обработки SPSS.17.

Результаты исследования

Проверка первой гипотезы с помощью опросника «Возрастно-статусное самосознание» показала, что значимые различия имеются только по шкале «чувство противоречивого статуса»: у школьников, воспитывающихся в условиях детского дома оно значимо ниже.

Исследование с помощью методики О.В. Курышевой дало следующие результаты: у школьников, воспитывающихся в условиях детского дома значимо ниже такие типы представления о взрослости как «реальный план действий – внешняя взрослость» и «реальный план действий – внутренняя

взрослость».

Таким образом, первая гипотеза, получила своё подтверждение: возрастно-статусное самосознание школьников, воспитывающихся в условиях детского дома, качественно отличается: значимо ниже чувство противоречивого статуса и значимо ниже проявляются второй и третий типы представлений о взрослости. Второй результат указывает и на их более низкий уровень чувства взрослости. Не смотря на то, что сам показатель чувства взрослости у двух групп испытуемых значимо не отличается, школьники, воспитывающиеся в условиях детского дома, значимо ниже демонстрируют более зрелые образы взрослости. Другими словами, две группы учащихся в равной мере идентифицируют себя с взрослым возрастным статусом, но основания для этой идентификации у них разные: у школьников, воспитывающихся в условиях детского дома менее зрелые представления о взрослости.

Данные проверки второй гипотезы показали следующие результаты: у воспитанников детского дома две шкалы опросника «Возрастно-статусное самосознание» - «нежелание взрослеть», «удовлетворённость своим возрастом» - имеет значимые положительные связи с одним типом представления о взрослости – «условный план действий – внутренняя взрослость». Это означает, что те учащиеся, которые имеют наиболее высокий уровень представления о взрослости, удовлетворены своим возрастом и не желают взрослеть. Другими словами, у школьников, воспитывающихся в детском доме, сформированная когнитивная составляющая чувства взрослости не связана с его эмоционально-оценочной составляющей и мотивацией к взрослости.

Обсуждение результатов.

На основании проведённого исследования мы можем сделать некоторые выводы.

Во-первых, наше исследование показало, что возрастно-статусное самосознание школьников, воспитывающихся в условиях детского дома, значимо отличается от возрастно-статусного самосознания школьников, воспитывающихся в семье: у детей, воспитывающихся в условиях детского дома ниже «чувство взрослости» и «чувство противоречивого возраста». Это подтверждает нашу гипотезу о том, что разные условия социального развития отражаются на формировании возрастно-статусного самосознания. То, что у школьников, воспитывающихся в семье, более зрелый уровень представления о взрослости может означать то, что естественные, семейные условия в большей степени способствуют формированию аутентичного отношения к взрослости. Более высокий показатель «чувства противоречивого статуса» у школьников, воспитывающихся в семье, может свидетельствовать об особой роли данной возрастной идентификации в развитии возрастно-статусного самосознания. Возможно, она представляет собой период поиска собственной возрастной идентичности и, в этом случае, мы можем предполагать, что у детей, воспитывающихся в семье, этот поиск

занимает более длительный период. В то же время, данная идентификация возрастно-статусного самосознания может представлять собой и аналог запутанной идентичности Э. Эриксона. В этом случае мы можем предполагать, что у воспитанников детского дома, в силу более жёстких социальных условий, возрастно-статусное самосознание более определённое. Также, мы можем предполагать, что данный результат связан с особенностями выборки. Каждое из указанных предположений указывает на необходимость дальнейшего исследования этого вопроса.

Кроме этого, результаты исследования частично подтвердили нашу вторую гипотезу о том, что между шкалами опросника «Возрастно-статусное самосознание» и типами представления о взрослости существует взаимосвязь, которая имеет различный характер у двух групп испытуемых. Такая связь была обнаружена только у воспитанников детского дома. Согласно полученному результату, у школьников с высоким уровнем представления о взрослости - когнитивной составляющей чувства взрослости, - отрицательная мотивационная составляющая чувства взрослости и высокая удовлетворённость собственным возрастом. То есть, при наличии зрелого образа взрослости, у школьников, воспитывающихся в детском доме, есть удовлетворённость собственным возрастом и отсутствует желание взрослеть. Это можно объяснить условиями воспитания детского дома, которые, обеспечивая необходимые жизненные потребности «в готовом виде», без возможности увидеть труд взрослых, который стоит за этим обеспечением, могут провоцировать потребительское отношение к взрослому миру. Другими словами, у детей детского дома образ взрослости может не сочетаться с опытом взрослой активности даже в качестве наглядной представленности, что приводит и к отсутствию мотивации. С другой стороны, это может быть и свидетельством общей тенденции к понижению чувства взрослости, которая наблюдается в настоящее время и отмечается отечественными учёными [1; 5].

Данное исследование может оказаться полезным при выявлении проблемных областей, на которые в воспитательной работе детского дома стоит обратить особое внимание. Также, оно может помочь при индивидуальном консультировании и в деятельности, направленной на преодоление роста негативных явлений в подростковой среде.

Использованные источники:

1. Абраменкова, В.В. Факторы влияния на становление детской картины мира современного школьника в процессе взросления / В.В. Абраменкова // Российские подростки и юношество в социальной реальности XXI века / под ред. О.В. Лишина. М., Обнинск: ИГ-СОЦИН, 2008. – 304 с.
2. Драгунова Т.В. Проблема конфликта в подростковой среде // Психология подростка: Хрестоматия / Ред.-сост. Ю.И. Фролов. М., Российское педагогическое агентство. 1997. - 526 с.
3. Курышева, О.А. Динамика представлений о взрослости у детей младшего подросткового возраста /О.А. Курышева // Бюллетень клуба

конфликтологов, 1997, №7.

4. Поливанова, К.Н. Психология возрастных кризисов: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений /К.Н. Поливанова //- М.: Издательский центр «Академия», 2000. - 184с.

5. Прихожан, А.М. Подросток в учебнике и в жизни: кризис тринадцати лет / Прихожан А.М., Толстых Н.Н. // На пороге взросления. Сборник научных статей / Ред.: Л.Ф. Обухова, И.А. Корепанова. – М. : МГППУ, 2011. – 297 с.

6. Эльконин, Д.Б. Избранные психологические труды / Д.Б. Эльконин – М. : Педагогика, 1989. - 560 с.

Швец Ф.А.

Чувство взрослости у современных российских подростков: на основе сравнения с исследованиями 80х годов XX века

ст. преподаватель

кафедра психологии образования

Дальневосточный федеральный университет

Школа педагогики

Россия, г. Уссурийск

ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ СОБСТВЕННОЙ ВЗРОСЛОСТИ У СОВРЕМЕННЫХ ПОДРОСТКОВ

Аннотация: в статье представлен когортный анализ оценки собственной взрослости школьников 80-х гг. XX века и их сверстников 10-х гг. XXI века. Установлен факт его снижения у школьников 10-х гг. XXI века.

Ключевые слова: оценка собственной взрослости, когортный анализ, подростковый и ранне-юношеский возраст, возрастно-статусное самосознание.

С конца прошлого столетия учёные мира стали говорить о глобальных изменениях в обществе [3], «исчезновении детства», «креолизации социального» [4]. С момента переломных исторических событий 90-х гг. наша страна, по выражению Ю.М. Лотмана, оказалась в ситуации «культурного взрыва». Отечественные учёные указывают на новую социальную ситуацию развития общества и нарастающем кризисе детства [7].

Такие изменения не могли не отразиться на самосознании подростков. Согласно ряду исследований, в настоящее время наблюдается рост инфантилизма современных подростков и их нежелание взрослеть. Такие выводы, в частности, делает В.В. Абраменкова [1]. На основании эмпирических данных, автор пишет следующее: «в условиях современной России всё чаще наблюдается нежелание детей становиться взрослыми» [1, с. 102]. В.В. Терещенко отмечает, что сегодня мы наблюдаем нарастание таких негативных тенденций в подростковой среде, как инфантилизм, социальная апатия, агрессия [5].

В силу этого, нам представилось актуальным проведение сравнительного анализа оценки собственной взрослости у школьников 80-х гг. XX века и у их сверстников в новых исторических условиях, 10-х гг. XXI века.

Одним из решений данной проблемы является проведение когортных исследований, направленных на сравнение различных новообразований подросткового возраста в разных поколениях. «Демографическая когорта» – совокупность людей, у которых в один и тот же период времени произошло определенное демографическое событие. Согласно А.В. Толстых [6], поколение соответствует интервалу между средним возрастом родителей и их детей. В современной России, как отмечает автор, он составляет 27 лет.

Цель исследования - проведение сравнительного анализа оценки собственной взрослости у школьников 80-х гг. XX века и у их сверстников в новых исторических условиях, 10-х гг. XXI века.

Объект исследования – оценка собственной взрослости на этапе перехода от детства к взрослости.

Предмет – сравнительный анализ оценки собственной взрослости на этапе перехода от детства у школьников двух поколений.

Гипотеза наша состояла в том, что у современных школьников (учащихся 8-х - 11 классов 2014 г.) индекс оценки собственной взрослости значимо ниже, чем у их сверстников (учащихся 7-х - 10-х классов) в 1989 г.

Исследование проводилось (и в 1989 г., и в 2014 г.) на базе одной и той же школы рабочего посёлка Приморского края. В 1989 г. число опрошенных школьников было 233 человека. В 2014 г. – 120 человек. Общее число – 353 человека.

Оценка собственной взрослости осуществлялась при помощи модифицированной методики Будасси [2]. Испытуемым был представлен набор слов, обозначающих различные личностные качества и, с помощью них, было предложено составить портрет взрослого человека. После того, как данная работа выполнялась, школьникам предлагалось следующее задание – подчеркнуть в «портрете» те качества, которые они наблюдали у себя.

Индекс оценки собственной взрослости определялся путём расчета отношения «своих» качеств к качествам «взрослого». Для проведения сравнительного анализа оценки собственной взрослости у школьников двух поколений сначала вычислялись средние значения индексов оценки собственной взрослости по каждому классу внутри каждой когорты и их общий показатель. Далее, проводилось сравнение между когортами данных, полученных при анализе каждой когорты отдельно. Значимость различий между данными каждой когорты определялись с помощью критерия Манна-Уитни. Расчёты проводились на ПК с использованием программы статистической обработки SPSS.16. С помощью данной программы были повторно обработаны и результаты исследования 1989 г.

В результате проверки гипотезы, были получены следующие данные.

Сравнение индексов оценки собственной взрослости по каждому классу в разных поколениях выявило, что в 8-м и 11-м классах 2014 г. индексы оценки собственной взрослости значимо ниже, чем в соответствующих классах 1989 г.: 7-м и 10-м. В то же время, они одинаковы в 8/9 классах и незначительно отличается в 9/10 классах. Общий средний показатель оценки собственной взрослости в 2014 г. значимо ниже, чем в 1989 г.

Таким образом, оценка собственной взрослости у школьников 2014 г. значимо ниже, чем у их сверстников в 1989 г. и, наиболее четко это различие проявилось на границах перехода от детства к взрослости (на нижней и на верхней).

На основании проведенного исследования мы можем сделать некоторые выводы.

Наше исследование показало, что оценка собственной взрослости у школьников 1989 г. выражена значимо выше, чем 2014 г. Причем, когортные различия в этом наиболее четко проступают на границах перехода от детства к взрослости.

Самым простым объяснением этого результата может быть предположение о росте инфантильности современных подростков. Однако, обнаруженный нами факт может быть также и результатом более адекватной самооценки своей взрослости у современных подростков, имеющих дело с более сложным образом российского взрослого, живущего в более неопределенную и динамичную эпоху по сравнению с советскими взрослыми конца 80 - х.

Еще одной причиной, возможно, является и наблюдаемая в настоящее время и отражённая в исследованиях ситуация продолжающегося процесса размывания границ между взрослыми и детскими мирами, о которой, в частности говорится в работе К.Н. Поливановой. Опираясь на исследования американских авторов, Н.К. Поливанова [4] пишет об этом следующее: «Детство было заповедным садом, отделенным от жизни высокой стеной родительской опеки и защиты. Такая изолированность далее невозможна: масс-медия и, конечно же, интернет разрушили стены этого заповедного сада. Культурные секреты взрослости (Н. Постман) открылись детям» [4]. Таким образом, возможно, подросткам всё тяжелее составить непротиворечивый образ взрослого человека и, соответственно, сложнее идентифицировать себя с каким-то одним возрастом.

Размывание границ между взрослыми и детскими мирами непосредственно связано с ещё одним наблюдаемым и отражённым в источниках явлением – исторической ситуацией удлинения и кризиса детства, связанной с переменами в обществе. Согласно Д.Б. Эльконину [8], с развитием истории общества, период детства удлиняется. Согласно Б.Д. Эльконину [7], в истории детства есть периоды, для которых характерна утрата форм участия детей и взрослых в жизни друг друга. Такими периодами являются ситуации исторического кризиса детства.

Исходя из этого, можно предположить, что, в условиях перехода к

информационному обществу, полученные нами данные свидетельствуют о наблюдаемой исторической ситуацией удлинения и кризиса детства.

Факт наиболее чётких когортных различий на границах перехода от детства к взрослости может свидетельствовать о более плавном характере перехода от одного возрастного статуса к другому в связи с ситуацией удлинения детства.

Проблема изучения оценки собственной взрослости в новых исторических условиях непосредственно связана с вопросом конструктивного, благополучного протекания подросткового возраста. Мы предполагаем, что исследование её с помощью понятия возрастностатусного самосознания, включающего различные возрастные статусы, позволит более точно определить возрастную идентификацию подростков.

Использованные источники:

1. Абраменкова, В.В. Факторы влияния на становление детской картины мира современного школьника в процессе взросления /В.В. Абраменкова // Российские подростки и юношество в социальной реальности XXI века / под ред. О.В. Лишина. М., Обнинск: ИГ-СОЦИН, 2008. – 304 с.
2. Будасси, С. А. Самооценка личности / С.А. Будасса // Практические занятия по психологии / Под ред. акад. А. В. Петровского. М., «Просвещение», 1972. С. 30—37.
3. Обухова, Л.Ф. Современный ребёнок: шаги к пониманию / Л.Ф. Обухова, И.А. Корепанова // Психологическая наука и образование. 2010. № 2. С. 5 – 18.
4. Поливанова, К.Н. Практики развития: взросление в современном мире / К. Н. Поливанова - <http://www.rusrep.ru/article/2012/11/27/scool>
5. Терещенко, В.В. Теоретико – методологические основы личностного развития и взросления современного подростка /В.В. Терещенко // Психология обучения. 2010. № 11. С. 55 – 63.
6. Толстых, А.В. Опыт конкретно-исторической психологии личности / А.В. Толстых - СПб., «Алетейя», 2000.
7. Эльконин, Б.Д. Кризис детства и основания проектирования детского развития /Б.Д. Эльконин // Вопросы психологии. 1992. № 3. С. 8 – 13.
8. Эльконин, Д.Б. История детства /Б.Д. Эльконин // Избранные психологические труды – М.: Педагогика, 1989. - 560 с.

Батышева Л.О.
студент, 1-ый курс
направление магистерской программы «Гражданское право;
предпринимательское право; семейное право;
международное частное право»
Юридический факультет
Новосибирский национальный исследовательский
государственный университет (НГУ)
Россия, г. Новосибирск

АРХЕТИП ЖЕРТВЫ. СОВРЕМЕННАЯ ВИКТИМОЛОГИЯ

Статья посвящена исследованию явления виктимности как склонности (возможности, повышенной вероятности, предрасположенности) того или иного лица становиться жертвой преступления. Также раскрывается понятие «жертва» в уголовно-процессуальном и криминологическом аспектах. В статье рассматриваются различные архетипы жертвы, определение «виктимизации». Заключительные положения посвящены особым свойствам личности, а также предложениям по профилактике виктимного поведения среди населения.

Ключевые слова: *виктимология, виктимность, виктимизация, виктимное поведения, архетип жертвы.*

Центральной фигурой в криминальной виктимологии является жертва преступления.

Жертвой преступления признается субъект, который претерпел вред, ущерб или иное ущемление свои прав в результате совершения преступного деяния, независимо от того, был ли он признан в предусмотренном в законе порядке потерпевшим, считает ли он себя таковым и был ли установлен, предан суду и осужден преступник.

Согласно ст.1 Декларации основных принципов правосудия для жертв преступлений и злоупотреблений властью, принятой резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН от 29 ноября 1985 г., под термином «жертвы» понимаются лица, которым индивидуально или коллективно был причинен вред, включая телесные повреждения или моральный ущерб, эмоциональные страдания, материальный ущерб или существенное ущемление их основных прав в результате действия либо бездействия, нарушающего национальные уголовные законы государств – членов, включая законы, запрещающие преступное злоупотребление властью.

Криминологическое понятие жертвы преступления по содержанию является более широким, чем понятие потерпевшего в уголовном и уголовно-процессуальном смыслах.

Особое значение для характеристики жертвы преступления имеет такое специфическое понятие криминальной виктимологии, как «виктимность» (или виктимогенность). Под ней понимается склонность (возможность, повышенная вероятность, предрасположенность) того или иного лица становится жертвой преступления. В криминологический оборот данное понятие было введено в 70-е гг. XX в. известным советским виктимологом Л.В. Франком, рассматривавшим виктимность как реализованную преступным деянием личностную способность, предрасположенность.⁵⁰

Нередко виктимность определяют как склонность человека в силу набора его физических, духовных, социальных и иных свойств и качеств при определенных объективных обстоятельствах становится жертвой преступных посягательств. Виктимность зависит не только от различных личностных характеристик и параметров, но и от пространственно-временных особенностей криминогенной ситуации, а также от степени ее конфликтности.

Другим немаловажным понятием в криминальной виктимологии является «виктимизация». Данным термином обозначается динамично развивающийся процесс «превращения» человека в жертву преступления, а также результат данного процесса, проявляющийся как на единичном, так и на глобальном (массовом) уровне. Особенность этого термина заключается в том, что им выражается как динамика – действие виктимности, так и статика – реализация виктимных факторов.

Архетип жертвы связан тесно с жертвоприношением, которое относится к традиции задабривания и умиловливания духов. В истории известны самые разнообразные формы жертвоприношения — от простейших и невинных до кровавых и жестоких человеческих.

У западноевропейских народов очень широко распространены предания и саги о людях, которые были заживо замурованы в фундаментах или стенах разных построек, особенно же средневековых замков и городских крепостей. В Баварии, недалеко от гор. Ансбаха, в деревне Фестенберг сохранялись развалины старого замка, принадлежавшего в самом начале средних веков знатному роду Vestenberg. В 1855 г. местная 80-летняя старуха рассказала об этом рыцарском замке следующее. Когда его строили, то сделали в стене особое сиденье, куда посадили ребенка и тут замуровали. Дитя плакало, и, чтобы его успокоить, ему дали в руки красивое красное яблоко. Мать продала этого ребенка за большие деньги. Замуровав ребенка, строитель дал матери его пощечину, говоря: «было бы лучше, если бы ты с этим своим ребенком пошла по дворам собирать милостыню!».

В Тюрингии прежде был город Либенштейн, стены которого считались неприступными, так как при постройке их была замурована живая девочка. Трогательная сага передает об этом так. Маленькую девочку купили для данной цели у матери-бродяжки. Девочке дали в руки булку, и она думала,

⁵⁰ Виктимология: учеб. пособие для студентов Варчук Т. В. М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2008. - 191 с.

что мать с нею играет, шутит. Когда девочку замуровывали, она сначала видела окружающих и кричала «мама, мама, я еще вижу тебя!» Потом она говорила мастеру: «дядя, оставь мне хоть малюсенькую дырку, чтобы я могла через нее смотреть». Растроганный мастер отказался продолжать свою жуткую работу, и ее закончил молодой ученик-каменщик. В последние минуты ребенок еще кричал: «Мама, мама, я больше тебя совсем не вижу!».51

Обратимся к материалу о жертвоприношении у карел.

На севере Карелии в дер. Суднозеро (Venehjärvi), на территории нынешнего Калевальского района финскими исследователями К. Карьялайненом и И. Инха в 1894 г. был зафиксирован и описан обряд жертвоприношения баранов на “первую богородицу”, т. е. в день успения богородицы. Как в самом Суднозере, так и в окружающих деревнях существовал обычай в случае болезни животного “делать завет”, т. е. посвящать его св. Николаю. По рассказам местных жителей, после этого, будто бы, баран сразу поправлялся и начинал набирать вес так, что к дню жертвоприношения выгодно отличался от всех прочих. Барана посвящали и в том случае, когда овцы плохо плодились и хирели или же когда пропадали в лесу. “Завещанное” животное появляется из леса часто в тот самый день, когда надо отправляться на место заклания, и само туда устремляется. Интересно, что на фотографиях И. Инха (хотя в тексте это нигде специально не оговаривается) везде фигурируют бараны с белым цветом шерсти.52

Что можно проследить в вышеуказанном отрывке? Больного барана вылечивали. Ибо только чистое телом животное могло служить данью богам. Отсюда и белый цвет. Во всем этом проглядывается еще раз утверждаемая нами связь между объектами жертвоприношения и жертвами.

Существуют индивидуальные характеристики личности, которые делают последнюю повышено уязвимой при определенных обстоятельствах. Эта повышенная уязвимость складывается из психологической, социальной составляющих.

Виктимность зависит, во-первых, от возраста. Повышенная виктимность несовершеннолетних определяется тем, что для детей и подростков характерны:

- физическая слабость;
- внушаемость
- беспомощность
- любопытство

Нужно обратить внимание и на их **положение в семье**. Дети часто становятся жертвами преступлений, таких как истязания родителями,

⁵¹ Зеленин Д.К. Избранные труды. Статьи по духовной культуре 1934-1954. М., "Индрик", 2004, с. 145-175.

⁵² Обряды и верования народов Карелии /Научные редакторы А.П.Конкка, Э.С.Киуру. — Петрозаводск, 1988. с.77-95.

убийство, убийство матерью новорожденного ребенка.

По критерию возраста мы можем выделить также пожилых лиц. Такие люди слабы физически, особенно женщины.

Также нужно отметить **роль поведения человека и набора его личных качеств**. И поведение, и черты личности могут быть как положительными (добродота, невинность, доверчивость, так отрицательными (трусость, жадность, грубость, жестокость, распущенность). Очевидно, что девушка, которая глубокой ночью пытается поймать на обочине машину более виктимна, чем та, которая этого не делает. Несмотря на их равный возраст. В данном случае идет проявление конкретного виктимного поведения.

Повышенная виктимность может быть следствием занимаемого **должностного положения**. Например, предприниматели, крупные бизнесмены привлекают внимание преступников, так как их работа непосредственно связана с обладанием собственностью. Потерпевшими чаще других могут быть так же военнослужащие в связи с выполнением общественного долга, кассиры в связи с непосредственным обращением с денежными средствами.

Чем больше вероятность человека стать жертвой преступления, благодаря принадлежащим ей свойств, о которых говорилось выше, тем выше виктимность этой личности. Однако это не говорит о том, что такая личность обязательно станет жертвой, если мы говорим о жертве (потерпевшем), как субъекте уголовно-процессуальных отношений.

Если мы обратимся к обычаю замуровывать живых людей в фундаменты построек дабы угодить духам земли, то можно выделить некоторые закономерности в этом ритуале, не зависимо от страны и периода истории.

Так, чаще других жертвами становились дети. Реже - молодые девушки. И те, и другие были бессильны за гробом проявить свою физическую силу, ибо ее у них не было. Во всех этих описаниях строительных жертв есть множество неувязок. Замуровывали слабых людей для того, чтобы они защитили построенное жилище? Где логика? Как слабый может защитить по определению?

В Сиаме могущественный феодал нуждался в духе-хранителе вновь сооружаемых крепостных ворот. Он велел тогда схватить трех мужчин, приказывал им верно нести их новую должность стражей и распоряжался, чтобы их обезглавленными замуровали в фундамент крепостных ворот. Души их, однако же, должны были вступить в свою новую службу без досады и без жажды мщения, а веселыми и примиренными со своей судьбой; для этого их сначала угощали роскошным обедом, во время которого властелин сам и давал им свои новые поручения». В этом сиа́мском случае еще можно было бы думать, с точки зрения примитивной идеологии, о том, что из убитого человека возникнет верный страж здания. Но мы видели, что в Европе и всюду преобладала совсем иная картина: человека не убивали в тот момент, когда он сыт и пьян, а заживо замуровывали, т. е. заставляли умирать мучительнейшею смертью от голода и, часто, от недостатка

воздуха. Ни о каком примирении с судьбой страдальца тут не могло быть и речи; душа замурованного таким образом могла быть только неудовлетворенною и мстительною, и верного стража феодальной собственности из нее ни в коем случае не могло бы получиться.⁵³

И так, можно прийти к первому выводу: жертвами жрецов становились слабые (дети и девушки). А, значит, они же потенциально могут стать жертвами преступника. То есть обладают виктимными свойствами. Принадлежность к определенному возрасту объясняет их неуверенность, обидчивость, тревожность, замкнутость, пассивность, слабоволия. Поймать худощавого мальчугана, идущего мимо стройки и замуровать его, сманив яблоком или пирожком, если мы говорим о ритуале, и так же отобрать у него телефон, если мы говорим о преступлении.

Помимо личностей, которые не в силах постоять за себя, существуют и те, что сами приносят себя фактически в жертву или хотят быть ей. Речь идет о самопожертвовании. Такие люди тоже обладают определёнными качествами в виде бесстрашия, жаждой героизма, отвагой, беспечностью, которые могут сыграть с ними злую шутку. Они лезут в драки ради забавы, задираются, размахивают пачками денег на улице в темное время суток.

В начале XX века отмечают ужесточение драк: появление перчаток с утяжелителями, кастетов, дубин, использование ножей и огнестрельного оружия.

Современные виды жертв включают такие формы непрямого самоубийства как экстремальный спорт и досуг, транспортные катастрофы, алкоголизм, преступность, особо опасные виды труда, смертность от неблагоприятной экологической обстановки, рост психических заболеваний.⁵⁴

Может быть, здесь тоже есть скрытая связь между объектами жертвоприношения и людьми, чье виктимное поведение заключается в бросании вызова преступнику?

Выше упоминалось о том, что существуют разногласия в описании строительных жертв. А именно касается это того факта, что иногда замуровывали и мужчин, ибо только они могли по-настоящему защитить жилище, как сильные и отважные.

Напрашивается второй вывод: сильные и бесстрашные тоже могли быть принесены жрецами в жертву, как и стать объектом преступного посягательства. Виктимное поведение заключается здесь в том, что человек сам ищет преступления либо опасности: лезет в драку, в которой его, возможно, убьют, задирается на других, участвует автомобильных гонках, играя со смертью.

Виктимологическая профилактика

Отсюда нужно делать выводы о профилактике виктимности. И то, и другое

⁵³ Зеленин Д.К. Избранные труды. Статьи по духовной культуре 1934-1954. М., "Индрик", 2004, с. 145-175.

⁵⁴ Тюгашев Е.А. Экономика семьи и домашнего хозяйства: Учебное пособие. – Новосибирск: СибУПК, 2002.

поведение нуждается в коррекции.

Большую роль играет просветительская работа среди населения. Нужно публиковать информацию о преступлениях, о том, что является факторами их возникновения, что провоцирует их. Следует объяснять способы выхода из конфликтных ситуаций, разъяснять психологию преступников разных типов.

Детей нужно учить не открывать двери посторонним, не знакомиться на улицах, не поддаваться уговорам.

Бунтарское, агрессивное виктимное поведение искоренять возможно путем организации досуга, который бы обеспечивал таким лицам интересное времяпровождение, различные семинары, беседы, психологическая помощь. В школах следует в обязательном порядке проводить тестирования по определению уровня самооценки. Так можно выделить лиц, которые не «смогут постоять за себя».

Необходимо реализовать работу со взрослыми (родителями, учителями, воспитателями), которая будет направлена на снижение виктимизации у детей.

Как вариант, может быть проведение в школах духовных бесед.

Использованные источники:

1. Виктимология: учеб. пособие для студентов Варчук Т. В. М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2008. - 191 с.
2. Зеленин Д.К. Избранные труды. Статьи по духовной культуре 1934-1954. М., "Индрик", 2004, с. 145-175.
3. Тюгашев Е.А. Экономика семьи и домашнего хозяйства: Учебное пособие. – Новосибирск: СибУПК, 2002.
4. Обряды и верования народов Карелии /Научные редакторы А.П.Конкка, Э.С.Киуру. — Петрозаводск, 1988. с.77-95.

Батышева Л.О.
студент, 1-ый курс
направление магистерской программы «Гражданское право;
предпринимательское право; семейное право;
международное частное право»
Юридический факультет
Новосибирский национальный исследовательский
государственный университет (НГУ)
Россия, г. Новосибирск

ПОНЯТИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ИЗ НЕОСНОВАТЕЛЬНОГО ОБОГАЩЕНИЯ

Статья посвящена историческим корням обязательств из неосновательного обогащения. В ней систематизируются взгляды цивилистов на классификацию кондикционных исков. Также статья содержит сравнение различных современных подходов к понятию «обязательств вследствие неосновательного обогащения».

Ключевые слова: кондикция, кондикционный иск, обязательства вследствие неосновательного обогащения

Обязательственные отношения – одни из самых многообразных и распространенных гражданских правоотношений. Так, в соответствии со ст. 307 ГК РФ, обязательством считается гражданское правоотношение, когда одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) конкретное действие или же воздержаться от него, а кредитор, в свою очередь, имеет право требовать от должника исполнения его обязанности.

Важно подчеркнуть, что в форму обязательства облекаются, главным образом, отношения экономического характера: «по отчуждению имущества - купля-продажа, выполнению работ - подряд, оказанию услуг – хранения, экспедиция, перевозка и т.п.»⁵⁵ Кроме того, обязательственными отношениями называются отношения, которые возникают вследствие передачи имущества в пользование (аренда, жилищный найм), в силу создания и использования результатов интеллектуальной деятельности (авторские договоры, лицензионный договор), ввиду причинения вреда, совершения других противоправных действий (например, неосновательное обогащение).

Исторические корни института обязательств из неосновательного обогащения лежат в римском праве, которое знало ряд исков, называвшихся со времени легисакционного процесса кондикциями⁵⁶.

В современной юридической литературе не существует единого мнения относительно того, какие обстоятельства послужили первопричиной возникновения кондикционных обязательств.

Так, одни авторы утверждают, что «предпосылкой кондикции была, во-первых, передача квинритской собственности, а, во-вторых, необоснованная задержка этой передачи»⁵⁷. Другие считают, что такие иски «возникли первоначально на почве договорных кредитных отношений, но затем были перенесены на случаи неправомерного обогащения»⁵⁸.

О.А. Омельченко указывает, что неосновательное обогащение возникало «...в результате дозволенных по правовой форме, но порочных по сути действий, причинивших ущерб физическому лицу» и рассматривает кондикционные обязательства как разновидность обязательств из правонарушения⁵⁹.

В юридической литературе высказываются и иные точки зрения на правовую

⁵⁵Сытинская М.В. Правоведение. Учебник для студентов учреждений высшего профессионального образования. - М.: Академия, 2012. С. 384.

⁵⁶Агарков М.М. Обязательство по советскому гражданскому праву: Избранные труды по гражданскому праву. Т. 1. - М., 2002. С. 546.

⁵⁷Бартошек М. Римское право: Понятия, термины, определения. - М., 1989. С. 83.

⁵⁸Новак Д.В. Идея недопустимости неосновательного обогащения в римском праве во взаимосвязи с категориями *aequitas* и *ius naturale* // Государство и право. №9. 2006. С. 84.

⁵⁹Омельченко О.А. Римское право. - М., 2000. С. 201.

природу *condictio*. Так, Р.А. Кушхов считает невозможным включение кондикции в четырехчленную классификацию обязательств, проводимую в зависимости от основания их возникновения (из договоров, как бы из договоров, из деликтов, как бы из деликтов), поскольку по римскому праву неосновательное обогащение могло произойти как по воле субъектов обязательства, так и по каким-либо природным обстоятельствам, независящим от воли субъектов. В результате, как утверждает ученый, в каждом конкретном случае кондикционные обязательства попадали в разные группы обязательств по данной классификации⁶⁰.

Согласно легальной классификации, существовавшей в римском праве, кондикции делились по юридическим фактам, лежащим в их основании, на следующие категории:

1. *Condictio indebiti* (кондикция о недолжном). Данная кондикция служила для осуществления требования о возврате ошибочно уплаченного, когда совершение действия, направленного на оплату предполагаемого, но в действительности не существующего долга порождало на стороне получателя обязательство вернуть полученное потерпевшему. Д. Гримм, считал, что предметом такого иска могли быть «не только индивидуально-определённые вещи, но и всякие другие, имеющие денежную ценность»⁶¹.

2. *Condictio ex causa furtiva* (иск о возврате полученного посредством кражи). Вещи, полученные посредством кражи, не становились собственностью вора и могли быть виндигированы собственником; с целью предоставления собственнику больших удобств для истребования своих вещей допустили также и кондикционный иск для возврата полученного посредством кражи. Хотя кондикционный иск предполагал факт кражи, т.е. деликт, однако юридическим основанием *condictio ex causa furtiva* являлся факт обогащения (*res*), т.е. получение воров определенных вещей или денежной суммы из имущества другого лица⁶².

3. *Condictio ob turpem causam* (иск о переданном на порочном основании). Такой иск предъявлялся в случаях, когда основание переноса собственности нарушало добрые нравы. Порочное намерение должно было наблюдаться только на стороне выгодоприобретателя. Если обе стороны соучаствовали в сделке, *condictio* была недопустима (D. 12.5.3). В таком случае, как указывает Д.А. Ушивцева, применялись нормы об ответственности за виновные противоправные действия⁶³. Принятое для достижения безнравственной цели выдавший мог требовать обратно по

⁶⁰Кушхов Р.А. Соотношение кондикционного требования и требования одной стороны в обязательстве к другой о возврате исполненного в связи с этим обязательством//Право: теория и практика. №10. 2006. С. 5-7.

⁶¹Гримм Д. Очерки по учению об обогащении//Д.Гримм//Журнал гражданского и уголовного права. № 1. 1891. С. 87-88.

⁶²Новицкий И.Б. Указ. соч. С. 234.

⁶³Ушивцева Д.А. Правовое регулирование обязательств вследствие неосновательного обогащения. Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Екатеринбург, 2001. [Электронный ресурс]. / URL: <http://www.dissercat.com/content/pravovoe-regulirovanie-obyazatelstv-vsledstvie-neosnovatel'nogo-obogashcheniya> (дата обращения 09.05.2015).

данному иску от принимателя или его наследников, независимо от того, была ли предназначенная цель достигнута или нет⁶⁴.

Учение о кондикции в римском праве стало основой для построения государствами с разными правовыми порядками своих конструкций института неосновательного обогащения. Однако необходимо отметить, что в римском праве не было общего понятия кондикционного иска, которое бы обуславливало все основания возникновения права на его предъявление.

Использованные источники:

1. Сытинская М.В. Правоведение. Учебник для студентов учреждений высшего профессионального образования.- М.: Академия, 2012. С. 384.
2. Агарков М.М. Обязательство по советскому гражданскому праву: Избранные труды по гражданскому праву. Т. 1. - М., 2002. С. 546.
3. Бартошек М. Римское право: Понятия, термины, определения. - М., 1989. С. 83.
4. Новак Д.В. Идея недопустимости неосновательного обогащения в римском праве во взаимосвязи с категориями *aequitas* и *ius naturale* // Государство и право. №9. 2006. С. 84.
5. Омельченко О.А. Римское право. - М., 2000. С. 201.
6. Кушхов Р.А. Соотношение кондикционного требования и требования одной стороны в обязательстве к другой о возврате исполненного в связи с этим обязательством//Право: теория и практика. №10. 2006. С. 5-7.
7. Гримм Д. Очерки по учению об обогащении/Д.Гримм//Журнал гражданского и уголовного права. № 1. 1891. С. 87-88.
8. Ушивцева Д.А. Правовое регулирование обязательств вследствие неосновательного обогащения. Автореф. дис. ...канд.юрид.наук. Екатеринбург, 2001. [Электронный ресурс]. / URL: <http://www.dissercat.com/content/pravovoe-regulirovanie-obyazatelstv-vsledstvie-neosnovatelno-obogashcheniya> (дата обращения 09.05.2015).

*Бойко Н.Н., к.юр.н.
доцент*

*кафедра конституционного и муниципального права
ГОУ ВПО СФ «Башкирский государственный университет»
Россия, г. Стерлитамак*

ПРОБЛЕМЫ АДМИНИСТРАТИВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА ЗА ПРАВОНАРУШЕНИЯ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ

В статье рассматриваются проблемы закрепления в законодательстве механизма правового регулирования административной ответственности юридических лиц за правонарушения в финансовой сфере.

Ключевые слова: административная ответственность; юридическое лицо; административная ответственность; финансовое правоотношение.

⁶⁴Гримм Д.Д. Указ соч. С. 409.

In article fixing problems in the legislation of the mechanism of legal regulation of administrative responsibility of legal entities for offenses in the financial sphere are considered.

Keywords: administrative responsibility; legal entity; administrative responsibility; financial legal relationship.

В условиях развивающейся экономики происходит значительный рост правонарушений в финансовой сфере, которые совершают, в том числе, и юридические лица. В данной статье рассматриваются причины, по которым достаточно проблематично определить ответственность юридического лица в сфере финансов.

В настоящее время проблема административной ответственности юридических лиц за совершение правонарушений в финансовой сфере очень актуальна и требует подробного научного исследования. Это объясняется потребностью в более глубоком научном объяснении всех процессов для усовершенствования законодательства в административной сфере.

Очень активно идет закрепление в законодательстве механизма правового регулирования административной ответственности юридических лиц. Это проявляется в принятии кодифицированных актов, которые в том числе регулируют привлечение юридических лиц к административной ответственности в различных областях общественных отношений [4].

Представляется правильным мнение кандидата юридических наук О.О. Томилина, который отмечает, что основанием для административной ответственности признается административное правонарушение, которое в соответствии с КоАП РФ является наказуемым, противоправным и виновным.

Административная ответственность юридических лиц обладает специфическими признаками, которые отличаются от подобных признаков ответственности за административные правонарушения физических лиц. Одним из них является вина [3].

Такая правовая категория, как ответственность юридических лиц имеет довольно спорное мнение. Это проявляется главным образом в отсутствии у юридического лица рассудка и психологического понимания к совершаемым действиям, поэтому классическое понимание вины в отношении юридических лиц применить нельзя.

Томили О.О., изучая разные подходы к проблеме вины юридического лица, пришел к выводу, что ни одна из рассмотренных им точек зрения не отражает полностью специфику данного субъекта права. Поддерживая это мнение, А.Б. Панов пишет, что определение вины юридического лица – это одна из самых сложных проблем в правоприменительной и административно-юрисдикционной практике [1]. Из этого следует вывод, что главный признак определения административного правонарушения – это виновность, то есть к административной ответственности может быть привлечено только действительно виновное лицо.

Дополняя приведенные точки зрения, И.Д. Старовиков в своей научной работе подчеркивает, что нормативные правовые акты, действующие на данный момент, координируют вопросы, связанные с привлечением к юридической ответственности. Но они не позволяют привести к единообразию виды юридической ответственности, которые способствуют продолжению дискуссии о наличии других, кроме традиционных (административной, гражданско-правовой, уголовной), видах ответственности.

Еще одной причиной, которая не позволяет перейти к единой практике применения норм законодательства в финансовой и административной сферах является несовершенство некоторых статей КоАП РФ, несоординированность их со статьями других нормативно-правовых актов, что приводит к проблеме разработки слаженной научной концепции о наличии единой административной ответственности за нарушение законодательных норм в финансовой сфере.

КоАП РФ существенно обострил проблему существования финансовой ответственности, а также ее разновидностей – налоговой, бюджетной, валютной и иной [2]. Особенно часто этот конфликт проявляется когда юридические лица нарушают установленный законодательством порядок по совершению финансовых операций, то есть совершают административное правонарушение. Такие конфликты проявляются довольно остро и наносят большой ущерб. В связи с этим очевидно, что необходимо совершенствовать законодательство в области нарушений юридическими лицами правовых норм финансовой сферы.

Таким образом, вопрос об административной ответственности юридических лиц за правонарушения в сфере финансов очень важен, так как в настоящее время происходит резкий рост правонарушений, которые совершают предприятия. Такой институт, как ответственность юридических лиц становится очень востребованным из-за возникновения большого количества различных хозяйствующих субъектов, которые часто не имеют четкой и исполненной по всем правилам структуры управления или даже скрывают ее. Вследствие, возникают проблемы при разрешении конфликтов с законом и выявлении сфер компетенции сотрудников, без чего очень трудно привлечь к ответственности непосредственных виновников правонарушений.

В связи с этим очевидно, что необходимо совершенствовать законодательство, дать четкое определение вины юридического лица за административные правонарушения не только в сфере финансов, но и, в общем, за административные нарушения.

Использованные источники:

1. Панов А.Б. Административная ответственность юридических лиц: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – Челябинск, 2012.
2. Старовикова И.Д. Административная ответственность за правонарушения в области финансов: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – Омск, 2012.

3. Томилин О.О. Административная ответственность юридических лиц за правонарушения в финансовой сфере: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – Саратов, 2013.
4. Черкаев Д.И. Административная ответственность юридических лиц // Законодательство. – 2001. – № 11.

Гостюхина И.В.

магистрант

Тюменский государственный университет

Россия, г. Тюмень

ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕР ОТВЕТСТВЕННОСТИ К РОДИТЕЛЯМ ЗА НЕНАДЛЕЖАЩЕЕ ВЫПОЛНЕНИЕ РОДИТЕЛЬСКИХ ОБЯЗАННОСТЕЙ

Аннотация: В данной статье рассматриваются проблемы применения на практике мер ответственности к родителям за ненадлежащее выполнение родительских обязанностей. Автором предложены дополнительные меры к перечню мер ответственности родителей (лиц, их заменяющих).

Ключевые слова: Меры ответственности родителей, ненадлежащее выполнение родительских обязанностей, семейно-правовая ответственность.

Abstract: this article discusses the application in practice of measures of responsibility of parents for inadequate performance of parental responsibilities. The author proposes additional measures to the list of measures of responsibility of parents (persons replacing them).

Keywords: measures of responsibility of parents, inadequate parenting, family and legal liability.

Вопросы семейно-правовой ответственности и ограничения семейных прав, в том числе их соотношения, на наш взгляд, не получили полного и всестороннего исследования. Объясняется это, прежде всего тем, что русское законодательство, в том числе Русская Правда, Соборное уложение, Свод законов Российской Империи, не содержало четких норм, регламентирующих ответственность участников семейных отношений. Это отразилось и на степени теоретической разработанности проблемы.

Известный русский исследователь А.И. Загоровский отмечал, что австрийское, общегерманское, итальянское, французское гражданские законодательства предусматривали меры против злоупотребления родительской властью за виновное поведение родителей, а русское законодательство, наоборот, не пошло дальше охранения родительского авторитета, оставляя без внимания злоупотребление этим авторитетом⁶⁵.

В трудах советских ученых семейно-правовая ответственность и ограничение семейных прав исследованы недостаточно. В советский и постсоветский период ученые в основном рассматривали санкции в

⁶⁵ Загоровский А.И. Курс семейного права / Под ред. В.А. Томсинова. М., 2013. С. 246 - 248.

семейном праве, лишение, ограничение родительских прав как меры семейно-правовой ответственности. При этом по вопросу семейно-правовой ответственности, ее самостоятельности мнения ученых расходились. Одни признавали ее существование, другие отрицали⁶⁶.

Так, по мнению Д.А. Липинского, семейно-правовая ответственность отсутствует, за семейно-правовые нарушения наступает административная или уголовная ответственность. Лишение родительских прав, ограничение родительских прав он рассматривал в качестве семейно-правовых средств обеспечения дозволений и запретов⁶⁷.

С.П. Гришаев также полагает, что не существует семейно-правовой ответственности в чистом виде и к нарушителям применяются меры гражданского, уголовного и семейного права⁶⁸.

Согласиться с мнением Д.А. Липинского и С.П. Гришаева нельзя по многим причинам:

- 1) семейное законодательство предусматривает меры ответственности для участников семейных отношений;
- 2) семейное право является самостоятельной отраслью российского права, и, бесспорно, имеется самостоятельный вид юридической ответственности - семейно-правовой;
- 3) семейно-правовая ответственность имеет множество особенностей, вызванных в том числе и тем, что семейные отношения подвергаются комплексному регулированию;
- 4) отсутствие фундаментальных научных исследований по проблемам семейно-правовой ответственности создает определенные трудности при применении норм семейного законодательства, а следовательно, влечет разные подходы в правоприменении, однако не может быть расценено как несуществование и отрицание семейно-правовой ответственности;
- 5) семейное правонарушение в некоторых случаях влечет применение норм административного, гражданского и уголовного права. Вместе с тем это не препятствует применению мер семейно-правовой ответственности;
- 6) имеются существенные трудности в установлении семейного правонарушения, определении его последствий, а следовательно, и в применении мер семейно-правовой ответственности.

Нам представляется, что семейно-правовую ответственность следует понимать как совокупность личных неимущественных и (или) имущественных мер принуждения, ограничивающих, лишаящих отдельных семейных прав, а также устанавливающих дополнительные обязанности, предусмотренных семейным, а в отдельных случаях и гражданским законодательством, применяемых судом, иным уполномоченным органом к лицам, совершившим семейное правонарушение либо допустившим иное

⁶⁶ Нечаева А.М. Правонарушения в сфере личных семейных отношений. М., 2011

⁶⁷ Липинский Д.А. О некоторых проблемах системы юридической ответственности // Право и политика. 2014. N 12.

⁶⁸ Гришаев С.П. Семейное право в вопросах и ответах. М., 2012 С. 72.

действие (бездействие), признаваемое семейным законодательством в качестве основания ответственности.

Основанием семейно-правовой ответственности прежде всего является семейное правонарушение, т.е. действие (бездействие) виновное, противоправное, нарушающее нормы семейного законодательства либо не соответствующее (не удовлетворяющее) интересам отдельных участников семейных правоотношений, и в частности ребенка. Действующее семейное законодательство не связывает семейно-правовую ответственность с наличием негативных последствий (вреда), за исключением имущественного и морального вреда, причиненного добросовестному супругу (ст. 30 СК РФ), и возмещения убытков при расторжении договора о приемной семье (ст. 153.2 СК РФ). Речь идет о так называемом усеченном составе семейного правонарушения. Так, в соответствии со ст. 69 СК РФ родители могут быть лишены родительских прав. Основанием для лишения родительских прав является противоправное виновное поведение родителей по отношению к ребенку. В данном случае противоправность в виде действий, изложенных в ст. 69 СК РФ, и вина в форме умысла являются основанием для лишения родительских прав.

Другим основанием семейно-правовой ответственности являются иные обстоятельства, не относящиеся к правонарушениям, но рассматриваемые семейным законодательством в качестве таковых. Так, в соответствии со ст. 73 СК РФ возможно ограничение родительских прав в случае, когда оставление ребенка с родителями (одним из них) опасно для ребенка в связи с психическим расстройством родителей (одного из них).

Меры семейно-правовой ответственности носят личный неимущественный характер, представляются в виде ограничений, лишений личных неимущественных прав, установления дополнительных обязанностей. Родители утрачивают право на воспитание, право на совместное проживание и другие личные неимущественные права по отношению к своему ребенку.

В отдельных случаях меры ответственности могут быть имущественными. Так, согласно ст. 115 СК РФ возможно взыскание неустойки как меры ответственности за несвоевременную уплату алиментов; ст. 30 СК РФ предусмотрено возмещение имущественного и морального вреда добросовестному супругу; ст. 153.2 СК РФ устанавливает возмещение убытков, причиненных расторжением договора о приемной семье.

К мерам ответственности Н.С. Шерстнева относит лишение родительских прав, отобрание ребенка, отстранение опекуна, попечителя от исполнения обязанностей по опеке, попечительству, отмену усыновления, лишение родителя права дачи согласия на усыновление, лишение права на общение с детьми, отказ в возврате детей от других лиц родителю, лишение родителей права на получение содержания от своих совершеннолетних детей, лишение

права на алименты отчима (мачехи)⁶⁹.

Представляется, что к мерам семейно-правовой ответственности следует отнести также ограничение родительских прав (ст. 73 СК РФ), приостановление права родителей на защиту и представительство интересов ребенка (ст. 64 СК РФ), отказ в восстановлении родительских прав (ст. 72 СК РФ), отказ в предоставлении родителям информации о ребенке (ст. 66 СК РФ).

Меры семейно-правовой ответственности могут быть предусмотрены семейным законодательством либо договором (ст. 153 СК РФ). Семейное законодательство понимается в широком смысле слова как Семейный кодекс РФ, федеральные законы в сфере семейного права, указы Президента РФ, постановления Правительства РФ, нормативные правовые акты федеральных органов власти и субъектов РФ, содержащие нормы, регламентирующие семейные отношения.

Возникает вопрос: может ли законодательство субъекта РФ устанавливать меры ответственности участников семейных правоотношений? В соответствии со ст. 3 СК РФ законы субъекта РФ регулируют семейные отношения по вопросам, относящимся к ведению субъекта РФ, и по вопросам, не урегулированным непосредственно СК РФ. Нормы семейного законодательства, содержащиеся в законах субъекта РФ, должны соответствовать СК РФ.

О компетенции субъекта РФ в сфере семейного права сказано в ст. 13 СК РФ (брачный возраст); ст. 32 СК РФ (право выбора супругами фамилии); ст. 58 СК РФ (право ребенка на имя, отчество, фамилию) и др. В этих нормах не содержится указаний о возможности субъекта РФ устанавливать меры ответственности. Следовательно, СК РФ не наделяет субъекта РФ полномочиями по регламентации мер семейно-правовой ответственности. Вместе с тем органы опеки и попечительства в лице исполнительных органов власти субъекта РФ при заключении договора о передаче ребенка в приемную семью могут предусмотреть меры ответственности приемных родителей в порядке и на условиях, которые предусмотрены федеральным законом и договором.

Какие же меры ответственности могут быть предусмотрены договором о приемной семье? В статье 153 СК РФ содержится указание на ответственность приемных родителей за неисполнение или ненадлежащее исполнение возложенных на них обязанностей. Семейный кодекс РФ в ст. 153.1 определяет содержание договора о приемной семье. Об ответственности приемных родителей как условии договора в статье не говорится. Полагаем, что речь может идти лишь об убытках и ответственности по возмещению убытков, причиненных ребенку. Свидетельство тому - ст. 153.2 СК РФ.

⁶⁹ Шерстнева Н.С. Семейно-правовая сущность принципа обеспечения приоритетной защиты прав и интересов несовершеннолетних // Современное право. 2012. N 3. С. 7.

Субъектами семейно-правовой ответственности могут быть участники семейных правоотношений: родители (лица их заменяющие); супруг; член семьи; орган опеки и попечительства; учреждения, на которые законом возложена обязанность по защите прав ребенка. Представляется, что ответственность может быть возложена и на лиц, не являющихся непосредственными участниками семейных отношений при нарушении их действиями прав и интересов участников семейных правоотношений.

Необходимо различать семейно-правовую ответственность и ограничение семейных прав.

Говоря об ограничении семейных прав, отметим, что в соответствии со ст. 1 СК РФ запрещаются любые формы ограничения прав граждан при вступлении в брак и в семейных отношениях по признакам социальной, расовой, национальной, языковой или религиозной принадлежности. Права граждан в семье могут быть ограничены только на основании федеральных законов и только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты нравственности, здоровья, прав и законных интересов других членов семьи и иных граждан. Так, СК РФ предусматривает лишение родительских прав (ст. 69); ограничение родительских прав (ст. 73); отобрание ребенка при непосредственной угрозе жизни ребенка или его здоровью (ст. 77). Ограничение родительских прав в этих случаях рассматривается как мера семейно-правовой ответственности. Эта мера лишает участника семейного правоотношения части семейных прав, а именно родительских: права на воспитание, совместное проживание, на защиту прав ребенка и др.

Вместе с тем в СК РФ есть нормы, предусматривающие меры, ограничивающие семейные права, которые нельзя отнести к мерам семейно-правовой ответственности: ст. 14 не допускает заключение брака между лицами, из которых хотя бы одно лицо уже состоит в другом зарегистрированном браке (запрет для гражданина на заключение другого брака); ст. 17 не позволяет мужу без согласия жены возбудить дело о расторжении брака во время беременности жены и в течение года со дня рождения ребенка (приостановление реализации права на расторжение брака); ст. 35 указывает, что для совершения одним из супругов сделки по распоряжению недвижимостью и сделки, требующей нотариального удостоверения и (или) регистрации, необходимо получить нотариально удостоверенное согласие другого супруга (обременение для осуществления права собственности); ст. 64 не позволяет родителям представлять интересы своих детей, если органами опеки и попечительства установлено, что между интересами родителей и детей имеются противоречия (лишение права представлять интересы своего ребенка на определенный срок). В случае разногласий между родителями и детьми орган опеки и попечительства обязан назначить представителя для защиты прав ребенка.

В анализируемых статьях меры, ограничивающие семейные права, не являются мерами семейно-правовой ответственности, их следует рассматривать как запреты (приемы, составляющие метод семейно-

правового регулирования). Кроме того, эти меры представляют собой дополнительные обязанности, не относящиеся к мерам ответственности, а также приостанавливают действие некоторых семейных прав. Они могут рассматриваться как препятствия в реализации отдельных прав. В этих случаях речь идет об ограничениях в правах.

Правовое ограничение есть правовое сдерживание противоправного деяния, содержащее условия для удовлетворения интересов контрсубъекта и общественных интересов в охране и защите. Такой вывод не отражает существо ограничения прав. Ограничение семейных прав следует понимать как систему мер ответственности и систему мер препятствий (сдерживаний) в реализации прав. Ограничение семейных прав есть прекращение, приостановление действия отдельных прав, а также применение запретов, иных приемов правового регулирования семейных правоотношений.

Каковы границы и критерии отличия мер ограничения семейных прав и мер семейно-правовой ответственности? Для того чтобы ответить на этот вопрос, рассмотрим сходство и различие этих понятий.

Общим для названных мер является следующее: 1) они предусмотрены семейным законодательством; 2) они одновременно могут являться способами защиты прав; 3) они применяются судом, иным уполномоченным органом; 4) они действуют в определенных временных рамках; 5) они представлены совокупностью мер и касаются всех институтов семейного права (брака, семьи и др.).

В числе критериев, которые позволяют нам отличать меры семейно-правовой ответственности от мер ограничения семейных прав, можно назвать следующие:

- 1) меры семейно-правовой ответственности могут быть предусмотрены также договором (ст. 153 СК РФ);
- 2) меры семейно-правовой ответственности применяются всегда в случае совершения правонарушения, а некоторые - при возникновении угрозы причинения вреда либо в случае несоответствия поведения родителей (лиц, их заменяющих) интересам ребенка; меры ограничения семейных прав применяются задолго до совершения правонарушения в качестве мер охраны, превентивных мер, они применяются и при отсутствии какого-либо правонарушения;
- 3) меры ограничения семейных прав могут рассматриваться в качестве приемов правового регулирования, т.е. относятся к методу правового регулирования семейных правоотношений;
- 4) основанием для применения мер ограничения семейных прав может стать охрана интересов ребенка (ст. 17 СК РФ);
- 5) меры ограничения семейных прав применяются независимо оттого, нарушено ли право;
- 6) меры семейно-правовой ответственности лишают, ограничивают права, устанавливают дополнительные обязанности, а меры ограничения семейных прав приостанавливают или иным образом препятствуют реализации прав;

7) меры семейно-правовой ответственности имеют целью наказание, принуждение; меры ограничения семейных прав препятствуют на определенное время реализации прав и выступают в качестве приемов регулирования семейных отношений;

8) все меры семейно-правовой ответственности названы в СК РФ, за исключением мер, которые могут быть предусмотрены договором о приемной семье, а меры ограничения семейных прав не всегда четко обозначены, отсутствует перечень этих мер;

9) ограничение семейных прав шире по содержанию семейно-правовой ответственности: меры семейно-правовой ответственности - это лишь часть мер ограничения семейных прав.

В семейном законодательстве следовало бы уточнить понятие "ограничение семейных прав", в частности, по причине несоответствия названия и содержания ст. 73 СК РФ. По смыслу ст. 73 СК РФ ограничение родительских прав есть отобрание ребенка у родителей. Это влечет приостановление на определенное время действия родительских прав.

Ограничение надлежит рассматривать либо в качестве лишения и (или) приостановления действия отдельных семейных прав, либо в качестве ограничений одного или нескольких правомочий конкретного субъективного семейного права. Например, лишение родительских прав влечет прекращение абсолютного большинства родительских прав; назначение ребенку представителя в случае несоответствия между интересами ребенка и родителей влечет приостановление права родителей на защиту и представительство ребенка; установление порядка общения с ребенком ограничивает отдельные правомочия субъективного права - права на общение.

Изложенное позволяет сделать вывод о том, что ограничение семейных прав и семейно-правовая ответственность - две самостоятельные категории семейного права, два самостоятельных института. Вместе с тем меры семейно-правовой ответственности включаются в состав мер ограничения семейных прав, т.е. семейно-правовая ответственность уже ограничения семейных прав по своему назначению и содержанию.

Семейный кодекс РФ предусматривает в основном меры ответственности родителей. Они могут быть лишены, ограничены в родительских правах, с них может быть взыскана неустойка за несвоевременную уплату алиментов, т.е. семейно-правовая ответственность действует лишь в рамках отношений родителей и детей, в других семейных отношениях меры ответственности не предусмотрены либо нечетко регламентированы (например, возмещение добросовестному супругу материального и морального вреда).

Что касается мер ответственности лиц, заменяющих родителей, в ст. 127, 128, 150, 153 СК РФ сказано лишь о мерах ограничения их прав либо о запретах к реализации права быть усыновителем, опекуном (попечителем), приемным родителем. Вместе с тем закон предусматривает отмену усыновления, прекращение опеки, приемной семьи, которые могут быть

рассмотрены как меры ответственности. Кроме того, в ст. 153 СК РФ речь идет об ответственности приемных родителей за неисполнение или ненадлежащее исполнение возложенных на них обязанностей. Причем конкретные меры ответственности не названы.

Полагаем, что существует необходимость не только в четком разграничении семейно-правовой ответственности и ограничении семейных прав участников семейных отношений, и в частности лиц, заменяющих родителей, но и в установлении мер семейно-правовой ответственности и мер ограничения семейных прав этих лиц.

Ненадлежащее исполнение либо неисполнение лицами, заменяющими родителей, своих обязанностей по отношению к ребенку влечет вред его физическому, интеллектуальному, психическому здоровью. При всей сложности определения размера и вида вреда необходимо его устанавливать и возлагать на усыновителей, опекунов (попечителей), приемных родителей обязанность по возмещению вреда.

Говоря о проблемах ответственности и ограничения прав в семейных правоотношениях, необходимо исследовать и некоторые ограничения супружеских прав и меры ответственности.

К таким ограничениям СК РФ относит: ограничение права супруга на расторжение брака (ст. 17); ограничение права на выбор фамилии, запрещая соединение фамилий супругов, если у одного из них двойная фамилия (ст. 32); ответственность супругов по обязательствам и за вред, причиненный их несовершеннолетними детьми (ст. 45); ограничение права супруга, в частности, на распоряжение недвижимостью, устанавливая необходимость нотариально удостоверенного согласия другого супруга (ст. 35); ограничение права супругов относительно содержания брачного договора (ст. 42); ответственность недобросовестного супруга (ст. 30) и т.д. Все меры ответственности и ограничения супружеских прав можно разделить на следующие категории:

- 1) меры ограничения прав лиц на заключение брака (ст. 14 СК РФ);
- 2) меры ограничения неимущественного права супруга (ст. 17 СК РФ);
- 3) меры обременения права на расторжение брака в судебном порядке (ст. 24 СК РФ);
- 4) меры ограничения права недобросовестного супруга, в том числе меры ответственности (ст. 28, 30 СК РФ);
- 5) меры ограничения имущественных прав супруга: право на распоряжение недвижимостью и совершение сделок, требующих нотариального удостоверения и (или) регистрации (ст. 35 СК РФ); отступление от принципа равенства долей супругов (ст. 39 СК РФ); ограничение права на содержание брачного договора (ст. 42 СК РФ);
- 6) меры ответственности супругов (ст. 45, 46 СК РФ).

Итак, существующий перечень мер ответственности участников семейных отношений не удовлетворяет требованиям обеспечения эффективности реализации семейных прав. О неэффективности мер ответственности

родителей за невыполнение обязанностей в научной литературе говорили многие ученые. Л.Ю. Михеева предложила комплексно подойти к вопросу о юридической ответственности родителей (лиц, их заменяющих) и увязать воедино положения семейного, гражданского, жилищного, административного и уголовного законодательства, устанавливающего последствия неисполнения или ненадлежащего исполнения родителями своих обязанностей⁷⁰.

Прежде всего необходимо пересмотреть меры ответственности родителей. Бедственное, неблагоприятное положение детей порой вызвано и тем, что СК РФ при определении мер ответственности родителей исходит в основном из необходимости прекращения, приостановления родительских прав. Между тем не предусматриваются меры возмещения вреда ребенку, а также меры превентивного характера для перевоспитания родителей (лиц, их заменяющих), изменения их отношения к ребенку.

Приостанавливать право родителей (лиц, их заменяющих) на защиту прав ребенка следовало бы не только в случае несоответствия между их интересами (ст. 64 СК РФ), но и при наступлении иных оснований для ограничения родительских прав. На этот период орган опеки и попечительства назначает ребенку представителя. Необходимо четко урегулировать срок такого представительства, его основания и условия для того, чтобы определить объем и вид прав родителей и представителя, место, где будет проживать ребенок, отношения между представителем и родителями и т.д.

Перечень мер ответственности родителей (лиц, их заменяющих) следовало бы дополнить следующими мерами:

- 1) возмещение вреда здоровью ребенка при лишении родителей родительских прав, ограничении их прав, при отмене усыновления, опеки (попечительства), расторжении договора о приемной семье;
- 2) приостановление права родителей (лиц, их заменяющих) на защиту и представительство ребенка на конкретный срок;
- 3) исправительные работы, в том числе бытовой уход за детьми, находящимися в учреждениях для детей-сирот, детей, оставшихся без попечения родителей, нуждающихся в уходе.

Представляется, что предложенные меры ответственности благоприятно скажутся на положении ребенка и будут отвечать его интересам, а также окажутся превентивными мерами для родителей.

Использованные источники:

1. Гришаев С.П. Семейное право в вопросах и ответах. М., 2012
2. Загоровский А.И. Курс семейного права / Под ред. В.А. Томсинова. М., 2013.
3. Липинский Д.А. О некоторых проблемах системы юридической

⁷⁰ Михеева Л.Ю. Ответственность родителей за воспитание детей: направления реформы законодательства // Семейное и жилищное право. 2010. N 4.

ответственности // Право и политика. 2014. N 12.

4. Михеева Л.Ю. Ответственность родителей за воспитание детей: направления реформы законодательства // Семейное и жилищное право. 2010. N 4.

5. Нечаева А.М. Правонарушения в сфере личных семейных отношений. М., 2011.

6. Шерстнева Н.С. Семейно-правовая сущность принципа обеспечения приоритетной защиты прав и интересов несовершеннолетних // Современное право. 2012. N 3.

Губайдуллина А.Н.

студент, 4 курс

менеджмент

Ефимов О.Н., к.ф.н.

доцент

кафедра экономики управления на предприятии торговли и

общественного питания

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

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА И ОТДЕЛЬНЫЕ МЕРЫ ПО РАЗВИТИЮ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

В статье рассмотрены проблемы по оказанию государственной поддержки малому бизнесу. Проанализированы причины и последствия замедления роста малого бизнеса. Обозначены направления и предложены некоторые мероприятия для улучшения состояния малого бизнеса со стороны государства.

Ключевые слова: экономика, государство, механизм, кредит, гранты.

На сегодняшний день малый бизнес в России играет огромную роль в становлении и развитии экономики страны. Малый бизнес является одним из ключевых факторов повышения устойчивости страны в целом. Создание малого бизнеса содействует поддержке конкурентоспособности в экономике, что в первую очередь способствует появлению новых рабочих мест, то есть решается вопрос с проблемой занятостью.

Малый бизнес – это инициативная деятельность граждан и организаций, направленная на получение прибыли и основанная на их самостоятельности, ответственности и риске.

К субъектам малого бизнеса относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства.

Малый бизнес представлен индивидуальными предпринимателями, а также микропредприятиями. Их вклад в ВВП страны не превышает 21 про цента. Если сравнивать с другими развитыми странами 50 процентов. Крайне мал и показатель инвестиций в основной капитал всего лишь 6 процентов от их объёма по стране в целом. Малый бизнес развивается очень медленно. На сегодняшний день только 6 процентов граждан являются владельцами нового дела.

В нашей стране, в общем, есть организационные и правовые основы государственной поддержки малого бизнеса, включая упрощённое налогообложение, систему грантов на открытие собственного дела, предоставление микрозаймов, гарантий, кредитов на льготных условиях. Расширяется доступ малого и среднего бизнеса к закупкам государственных компаний и компаний с госучастием.

Но, несмотря на такие меры поддержки со стороны государства в России малый бизнес развивается медленно. Основная причина замедления роста малого бизнеса заключается в том, что наше молодое поколение не желает браться за дело, проявлять инициативу, быть ответственным, готовностью рискнуть всем, что у них имеется (именно будь то природные ресурсы, капитал, знания). Предприниматели создают фирмы на свой страх и риск руководят ими в надежде получить выигрыш от своей нелегкой деятельности. Для создания бизнеса нужны люди, которые обладают такими свойствами, как решительность, упорство, а также умение продвигать свои проекты и идеи. Преградой всему этому является риски и весьма не эффективная система поддержки, а также его доступность. Нужно создавать и внедрять такие меры по государственной поддержке малого бизнеса, которые оказали бы реальную поддержку.

Ниже перечислены важные для предпринимателей изменения законодательства на сегодняшний день.

✓ Федеральный закон N292-ФЗ от 2 ноября 2013 года «О внесении изменений в Федеральный закон «О бухгалтерском учете». Основная цель данного закона заключается в том, что индивидуальные предприниматели независимо от текущего режима налогообложения смогут применить на практике упрощенную систему ведения бухучета. Данный закон подразумевает сокращение расходов на ведение бухгалтерии.

✓ Закон о федеральном бюджете на 2014 год, то есть усиление господдержки. Основная суть данного закона заключается в том, что на 15 процентов увеличено финансирование федеральной программы по поддержке малого и среднего бизнеса, реализуемой Минэкономразвития России. В 2013 году в виде субсидий региональным бюджетам выделено 20 миллиардов рублей, на 2014 год в федеральном бюджете предусмотрено финансирование на уровне 23 миллиарда рублей.

✓ Федеральный закон N94-ФЗ от 25 июня 2012 года «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса РФ и отдельные законодательные акты РФ». Начиная с 2013 года регионы стали применять

патентную систему — специальный налоговый режим для малого бизнеса со штатом сотрудников не более 15 человек. Получение патента на определенный срок заменяет уплату некоторых налогов. Но здесь возникает проблема в том, что по сути патент стал дополнительной, а не полностью замещающей процедурой. Как и раньше, надо регистрироваться в качестве ИП, платить страховые взносы. Остается надежда, что патентная система будет усовершенствована — заменит процедуры регистрации и включит в себя и страховые платежи.

✓ Федеральный закон N307-ФЗ от 2 ноября 2013 года «О внесении изменений в статью 12 части первой и главу 30 части второй Налогового кодекса РФ». Ранее базой налога на недвижимое имущество организаций являлась среднегодовая остаточная стоимость объекта налогообложения, а теперь налоговая база будет выделяться как кадастровая стоимость имущества, утвержденная на уровне субъектов. В данном законе возникает проблема роста размера налога на имущество, которая увеличит налоговую нагрузку и расходы малого бизнеса.

Вспомним 2009 год который для нашей страны был переломным: бюджет программы поддержки малого бизнеса с того года вырос с 4 миллиардов рублей до 18 миллиардов рублей. Сейчас же объем достиг 20,8 миллиардов рублей. Главная суть заключается в том, что регионы сами выбирают набор инструментов поддержки малого бизнеса из 15 мероприятий (гранты, субсидии по кредитам, образовательные программы и пр.)

Каждый год в министерство поступают заявки на софинансирование программ поддержки (на 4 рубля из федерального бюджета приходится 1 рубль региональный), а затем по конкурсу эти деньги распределяют среди местных предпринимателей.

Также наблюдаются такие проблемы, которые не решить никакими субсидиями. Например, нехватка рабочего персонала. Необходимо возрождать систему профессионального образования.

В текущем году начнется переход предпринимателей на патентную систему. Данной процедурой смогут воспользоваться индивидуальные предприниматели с числом сотрудников до 15 человек, работающие в сфере общественного питания, торговли и услуг. Для них появится возможность покупки патента на срок от месяца до года и работать без декларации и контрольно-кассового аппарата. Ставка налога — 6% от базовой доходности, которую определяют местные власти. Если же регион будет заинтересован в развитии торговли в удаленных местах, он сможет установить минимальную доходность 100 000 рублей, и патент на нее будет стоить 500 рублей в месяц. Максимальная цена — 5000 рублей. Эту систему создавали для стартапов и для тех, что сейчас находится в тени. До 2015 года на нее перейдет до полумиллиона индивидуальных предпринимателей. До 2018 года сохранится вмененный налог. Сейчас его платят 2,3 миллионов бизнесменов, которые являются потенциальными кандидатами для перехода на патент.

На данный момент нужно принимать больше конкретных решений. В

своим указом президент В.В.Путин принял решение к 2020 году довести долю занятых в малом бизнесе до 50%.

Создание малого бизнеса в настоящее время для граждан должен быть простой и доступной процедурой. А для всего этого требуются такие условия, которые для всех предпринимателей были равными, то есть должна быть организована благоприятная деловая среда. Так как нужна честная и открытая конкуренция. Для поддержания такого процесса необходимо вести постоянный диалог с бизнес - обществами, для того чтобы устранить все барьеры которые мешают работать малому бизнесу. Решается вопрос по поводу упрощения условия входа в малый бизнес, в частности, сокращение сбора справок. Все более популярным становится упрощенная схема вступления в бизнес: купить патент и начать свое дело.

Государство делает всё необходимое, чтобы предприниматели смогли в полной мере реализовать свой потенциал. Поддержка малого бизнеса жизненно важно для развития страны и обновления экономики, всех её регионов. Российские компании должны занять достойное место и на своём собственном рынке, и на международных рынках.

Самое важное - малый бизнес надо поддерживать на всех этапах его создания и развития, а именно: упрощать процедуры на этапе открытия бизнеса, содействовать выводу продукции на рынок, в том числе и экспорт, минимизировать налоги на этапе роста, повышать квалификацию самого предпринимателя, выдавать субсидии, гранты и, самое главное, кредиты по доступным ставкам.

Использованные источники:

1. Федеральный Закон N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (в последней редакции) - [Электронный ресурс] - URL:// [http:// base.consultant.ru](http://base.consultant.ru)
2. Государственная поддержка в 2015 году: Эффективные программы для предпринимателей - [Электронный ресурс]: Дежур — деловой журнал для молодых предпринимателей - URL://[http:// dezhur.com](http://dezhur.com)
3. Ефимов О.Н. Экономика предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Ефимов О.Н.— Электрон, текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 732 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/23085>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю
4. Кашанина Т.В. Право. / Учебник общеобразоват. учрежд. Базовый уровень образования / Т.В.Кашанина, А.В.Кашанин.- 8-е изд.- М.: ВИТА-ПРЕСС,2010. -194 с .
5. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство: Учеб. пособие М.Г. Лапуста / М. Г. Лапуста. М.: ИНФРА-М, 2008. - 685 с.

Иксанов Р.А.
ассистент
кафедра государственного и муниципального управления и права
Апсаликова Е.А.
студент 4 курса
факультет информационных технологий и управления
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

ЗНАЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье описывается значение государственного управления в сфере сельского хозяйства. Отдельное внимание уделяется участию молодых специалистов в развитии сельскохозяйственного производства субъектов РФ и вопросам правовой защиты субъектов сельскохозяйственной деятельности в сфере предпринимательства.

Ключевые слова: Сельскохозяйственное производство, сельское хозяйство, государственное управление, правовая защита субъектов аграрного предпринимательства.

IMPORTANCE OF PUBLIC ADMINISTRATION IN AGRICULTURE

The article describes the importance of public administration in the sphere of agriculture. Special attention is paid to the participation of young professionals in the development of agricultural production and the subjects of the Russian Federation on the legal protection of agricultural activities in the area of entrepreneurship.

Keywords: Agricultural production, agriculture, public administration, legal protection of the agricultural business.

В настоящее время в нашей стране нет четко и понятной государственной методологии управленческих преобразований, особенно на региональном и муниципальном уровнях управления. Про отсутствие правового регулирования отмечал в своей статье «Теоретические основы правового регулирования аграрного предпринимательства» Владимирова И.А.⁷¹.

Применение экономических санкций в отношении РФ на протяжении 2014-2015 годов значительно сказалось на развитии и реализации государственной политики в сфере аграрного предпринимательства в субъектах РФ. Экономические санкции западных стран дают определенный стимул для развития аграрного предпринимательства, но административное давление со стороны органов государственной власти и местного

⁷¹ Владимирова, И.А. Теоретические основы правового регулирования аграрного предпринимательства [Текст] / И.А. Владимирова // Безопасность жизнедеятельности в современных условиях: проблемы и пути решения. – 2015. – С. 34-35.

самоуправления создает определенную проблему для такого развития. В последние годы ухудшается социально-экономическое положение субъектов предпринимательской деятельности в АПК, а это в свою очередь, способствует росту рисков банкротства сельскохозяйственных организаций. В Российской Федерации отсутствует зонирование территории по факторам, определяющим условия аграрного производства, что ухудшает социально-экономическое положение АПК⁷². Долгосрочная стратегия развития АПК России практически отсутствует. Правительство РФ пытается создавать условия и общенациональные программы по спасению села, аграрного сектора экономики, но их пока недостаточно⁷³. Доказательством данного факта является то, что сельскохозяйственные организации считаются убыточными. Так, например, в 2012 году их доля составляла – 24,9%, в 2013 – 22,1%⁷⁴. При принятии бюджета обсуждаются только объемы финансирования. В связи с этим бюджетные средства не решают стратегических задач аграрной политики, а направлены на финансирование уже сложившихся направлений субсидирования.

Сфера аграрного предпринимательства нуждается в проведении тщательно продуманной управленческой политики. Активную роль в реализации сельскохозяйственных проектов в сфере аграрного предпринимательства играют молодые специалисты, их перспективные идеи, основанные на последних достижениях науки и техники. В сфере высшего образования повышенное внимание необходимо уделять подготовке молодых кадров в сфере аграрного предпринимательства, в том числе и для государственного управления, необходимых для экономического развития российских регионов. Как результат проведения такой образовательной политики – молодежь хорошо подготовлена к принятию ежедневных управленческих решений, от которых зависит их успешная деятельность⁷⁵. В муниципальных районах хозяйственные органы управления аграрным сектором должны быть наделены полномочиями в сфере развития технологий, хозрасчетных отношений, микрокредитования, организации сельскохозяйственных работ, консультирования и обучения населения, разработки механизмов, обеспечивающих развитие личных подсобных хозяйств, крестьянских (фермерских) хозяйств, кооперативов, снабжения оборотными средствами и интеграции с коллективными хозяйствами и крупным агробизнесом на договорной основе. Таким образом, улучшение взаимодействия в корпоративном управлении требует в законодательном порядке выработки соответствующих общероссийских и региональных

⁷² Абзалов, Г.З. Государственное регулирование аграрного производства в зарубежных странах [Текст] / Г.З. Абзалов, И.А. Владимиров // Вестник магистратуры. – 2013, №6(21). – С. 54-55.

⁷³ Фаринюк, Ю.Т. Особенности управления аграрным сектором в муниципальных районах [Текст] / Ю.Т. Фаринюк, А.Г. Глебова, В.М. Макаров // Аграрное и земельное право. – 2015, №6(126). – С.13-16.

⁷⁴ Овезов, Д.М. Проблемы правового регулирования несостоятельности сельскохозяйственных предприятий [Текст] / Д.М. Овезов, И.А. Владимиров // Вестник магистратуры. – 2013, №6(21). – С.60-61.

⁷⁵ Иксанов Р.А. Правовая защита сельскохозяйственных товаропроизводителей России в условиях участия в ВТО // Монография / Издательство ФГБОУ ВПО РИО Башкирский ГАУ. - Уфа. - 2014, 150 ст.

правил и норм, повышения эффективности кадрового обеспечения системы управления АПК с учетом полезного отечественного и зарубежного опыта, рекомендаций науки.

Реализация тщательно продуманной управленческой политики в сфере аграрного предпринимательства должна сказываться самым благоприятным образом на состоянии хозяйственной деятельности субъекта РФ: повышением доходов активной части населения, поступлением налогов в бюджет, снижением уровня безработицы и другими положительными факторами. Возникает необходимость развития механизма взаимоотношений между государственными органами и хозяйствующими субъектами в АПК⁷⁶. Органам государственной власти и местного самоуправления необходимо ставить задачи перед наиболее активным слоем населения – специалистами-профессионалами для решения наиболее сложных экономических задач. Как известно, каждый специалист привлекается обществом для решения конкретных задач, которые поставлены временем и объективной реальностью⁷⁷. Укрепление взаимодействия населения и органов власти – одно из направлений, на котором должна строиться любая экономическая политика, в том числе и в сфере аграрного предпринимательства. В современных условиях одним из направлений общественного развития оказывающих непосредственное воздействие на межнациональные отношения в жизни страны является курс на проведение политико-экономических реформ и реализацию разных социально-экономических возможностей регионов, обусловленных их исторической и хозяйственно-культурной спецификой⁷⁸. Существование регионов с их особой исторической и хозяйственно-культурной спецификой обуславливает создание и реализацию особых правовых механизмов защиты региональных сельскохозяйственных товаропроизводителей. Механизм государственно-правового обеспечения защиты прав и законных интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей должен в полной мере обеспечивать соблюдение т.н. субъективного права на защиту⁷⁹. Право на защиту обеспечивается как судебными так и внесудебными⁸⁰ методами.

⁷⁶ Иксанов Р.А., Салаватов А.М. Государственное регулирование агропромышленного комплекса России в условиях членства в ВТО // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. - 2013. - № 85. С. 444-458.

⁷⁷ Иксанов Р.А. Вопрос подготовки специалистов по правовой защите товаропроизводителей РФ в ВТО // Юрист вуза. - 2014. - № 3. - С. 54-56.

⁷⁸ Иксанов Р.А. Проблемы участия России в ВТО: последствия и перспективы // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. - 2013. - № 90. - С. 909-920.

⁷⁹ Иксанов Р.А. Механизм государственно-правового обеспечения защиты прав и законных интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей России в рамках ВТО // Правовая система и вызовы современности: материалы 9й Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых 3-7 декабря 2012 г., Институт права БашГУ, г.Уфа, 2012, ст. 39 - 42.

⁸⁰ Иксанов Р.А., Абдуллина М. Правовое регулирование внесудебных методов защиты прав и законных интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей России в условиях ВТО // Правовая система и вызовы современности: материалы X Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых 5-7 декабря 2013 г., Институт права БашГУ, г.Уфа, 2013, стр.223-226.

Особую роль в обеспечении права на защиту уделяется взаимодействию субъектов аграрного предпринимательства с государственными органами. Механизм взаимоотношений между государственными и межгосударственными органами и хозяйствующими субъектами в АПК должен быть чрезвычайно гибким, четким и эффективным, чтобы соответствовать требованиям не только правовых и экономических, но и естественных законов и обеспечивать стабильное функционирование самостоятельных производственных элементов, находящихся в разных природно-климатических и метеорологических условиях. Роль государства в этом механизме заключается в непрерывном поиске компромисса между целями различных уровней организации и управления производством, интересами различных отраслей и групп в постоянно изменяющейся рыночной среде⁸¹. Несмотря на всю эффективность судебной защиты прав, субъектам хозяйственной деятельности в сфере аграрного предпринимательства при разрешении споров необходимо придавать особое значение медиации, как альтернативному способу разрешения спора⁸². Мы считаем, что при правильном решении проблем и выборе политики восстановления сельского хозяйства, Россия в этой сфере может достичь хороших уровней развития. Так же необходимо не забывать, что воздействия климата на сельское хозяйство России является чрезвычайно важной. И в связи с этим необходимы мероприятия по адаптации аграрного сектора страны к природным условиям. И применения науки для решения этой проблемы⁸³.

Государственное управление должно решать проблемы создания условий, благоприятного предпринимательского климата для сельскохозяйственных товаропроизводителей, реализации предпринимательского потенциала населения. В системе хозяйственной деятельности должна существовать возможность выбора субъектов аграрного предпринимательства между самостоятельной предпринимательской деятельностью или деятельностью в рамках кооперативных объединений.

Использованные источники:

1. Владимиров, И.А. Теоретические основы правового регулирования аграрного предпринимательства [Текст] / И.А. Владимиров // Безопасность жизнедеятельности в современных условиях: проблемы и пути решения. – 2015. – С. 34-35.
2. Абзалов, Г.З. Государственное регулирование аграрного производства в

⁸¹ Сиразетдинов И.М., Иксанов Р.А. Особенности правовой конвергенции систем разрешения споров России и Всемирной торговой организации (ВТО) // Российский научный электронный журнал, 2013. № 3. С. 33-41.

⁸² Кашфутдинова Э.О. Иксанов Р.А. Медиативная процедура как внесудебная форма правовой защиты сельскохозяйственных товаропроизводителей России // Правовая система и вызовы современности: материалы X Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых 5-7 декабря 2013 г., Институт права БашГУ, г.Уфа, 2013, стр. 323-326.

⁸³ Курбангалеева, А.З. Проблемы развития сельского хозяйства [Текст] / А.З. Курбангалеева, И.А. Владимиров // Вестник магистратуры. – 2013, №6(21). – С. 16-17.

зарубежных странах [Текст] / Г.З. Абзалов, И.А. Владимиров // Вестник магистратуры. – 2013, №6(21). – С. 54-55.

3. Фаринюк, Ю.Т. Особенности управления аграрным сектором в муниципальных районах [Текст] / Ю.Т. Фаринюк, А.Г. Глебова, В.М. Макаров // Аграрное и земельное право. – 2015, №6(126). – С.13-16.

4. Овезов, Д.М. Проблемы правового регулирования несостоятельности сельскохозяйственных предприятий [Текст] / Д.М. Овезов, И.А. Владимиров // Вестник магистратуры. – 2013, №6(21). – С.60-61.

5. Иксанов Р.А. Правовая защита сельскохозяйственных товаропроизводителей России в условиях участия в ВТО // Монография / Издательство ФГБОУ ВПО РИО Башкирский ГАУ . - Уфа. - 2014, 150 ст.

6. Иксанов Р.А., Салаватов А.М. Государственное регулирование агропромышленного комплекса России в условиях членства в ВТО // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета.- 2013.- № 85. С. 444-458.

7. Иксанов Р.А. Вопрос подготовки специалистов по правовой защите товаропроизводителей РФ в ВТО // Юрист вуза. - 2014. - № 3. - С. 54-56.

8. Иксанов Р.А. Проблемы участия России в ВТО: последствия и перспективы // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета.- 2013.- № 90.- С. 909-920.

9. Иксанов Р.А. Механизм государственно-правового обеспечения защиты прав и законных интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей России в рамках ВТО // Правовая система и вызовы современности: материалы 9й Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых 3-7 декабря 2012 г., Институт права БашГУ, г.Уфа, 2012, ст. 39 - 42.

10.Иксанов Р.А., Абдуллина М. Правовое регулирование внесудебных методов защиты прав и законных интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей России в условиях ВТО // Правовая система и вызовы современности: материалы X Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых 5-7 декабря 2013 г., Институт права БашГУ, г.Уфа, 2013, стр.223-226.

11.Сиразетдинов И.М., Иксанов Р.А. Особенности правовой конвергенции систем разрешения споров России и Всемирной торговой организации (ВТО) // Российский научный электронный журнал, 2013. № 3. С. 33-41.

12.Кашфутдинова Э.О. Иксанов Р.А. Медиативная процедура как внесудебная форма правовой защиты сельскохозяйственных товаропроизводителей России // Правовая система и вызовы современности: материалы X Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых 5-7 декабря 2013 г., Институт права БашГУ, г.Уфа, 2013, стр. 323-326.

13. Курбангалеева, А.З. Проблемы развития сельского хозяйства [Текст] / А.З. Курбангалеева, И.А. Владимиров // Вестник магистратуры. – 2013,

Иксанов Р.А.

ассистент

кафедра государственного и муниципального

управления и права

Авдеев М.А.

студент 4 курса

факультет информационных технологий и управления

ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

АГРАРНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ЭЛЕМЕНТ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА

В статье описывается место и роль аграрного предпринимательства в хозяйственной системе регионов России. Изучается значение участия молодежи в развитии сельскохозяйственного предпринимательства и эффективности правовой защиты субъектов хозяйственной деятельности в сфере аграрного предпринимательства.

Ключевые слова: Аграрное предпринимательство, хозяйственная система региона, предпринимательская активность молодежи, правовая защита субъектов аграрного предпринимательства.

Аграрное предпринимательство, не смотря на всю специфичность труда и высокий риск, является необходимым элементом хозяйственной системы любого региона, так как результаты его деятельности являются гарантом продовольственной безопасности, и решением социально-экономических проблем сельских и городских территорий.

События 2014-2015 годов существенным образом сказались на состоянии аграрного предпринимательства в регионах РФ. С одной стороны, экономические санкции отдельных стран Запада дают определенный стимул для развития аграрного предпринимательства, с другой стороны административное давление органов государственной власти и местного самоуправления создает препятствия для такого развития. Недоверие к властным структурам является результатом существующего в предпринимательской среде мнения о том, что предпринимательство в РФ – это «убыточное» дело, независимо от сфер предпринимательской деятельности: внешнеэкономической, промышленной, сельскохозяйственной и т.д. Предпринимательская среда в сфере аграрного производства нуждается в проведении тщательно продуманной предпринимательской тактики. Не последнюю роль в реализации предпринимательских проектов в сфере аграрного производства играют молодые предприниматели, их перспективные идеи, основанные на последних достижениях науки и техники. В сфере образования отдельное внимание следовало бы уделять

подготовке молодых предпринимательских кадров, в которых так сильно сейчас нуждаются российские регионы. Как результат проведения такой образовательной политики – молодежь хорошо подготовлена к принятию ежедневных управленческих решений, от которых зависит их успешная деятельность⁸⁴. Безусловно, рост предпринимательской активности молодежи будет сказываться самым благоприятным образом на состоянии хозяйственной деятельности региона: повышением доходов активной части населения, поступлением налогов в бюджет, снижением уровня безработицы и другими положительными факторами. Органам государственной власти и местного самоуправления необходимо ставить задачи перед наиболее активным слоем населения – молодыми специалистами для решения наиболее сложных экономических задач. Как известно, каждый специалист привлекается обществом для решения конкретных задач, которые поставлены временем и объективной реальностью⁸⁵. Укрепление взаимодействия населения и органов власти – одно из направлений, на котором должна строиться любая экономическая политика, в том числе и в сфере аграрного предпринимательства.

Современная Россия, ориентированная на развитие рыночных отношений, непосредственно вовлечена в глобализационные процессы, которые оказывают самое разнообразное влияние на экономику страны⁸⁶. В современных условиях одним из направлений общественного развития оказывающих непосредственное воздействие на межнациональные отношения в жизни страны является курс на проведение политико-экономических реформ и реализацию разных социально-экономических возможностей регионов, обусловленных их исторической и хозяйственно-культурной спецификой⁸⁷. Существование регионов с их особой исторической и хозяйственно-культурной спецификой обуславливает создание и реализацию особых правовых механизмов защиты региональных сельскохозяйственных товаропроизводителей. Механизм государственно-правового обеспечения защиты прав и законных интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей должен в полной мере обеспечивать соблюдение т.н. субъективного права на защиту⁸⁸. Право на

⁸⁴ Иксанов Р.А. Правовая защита сельскохозяйственных товаропроизводителей России в условиях участия в ВТО // Монография / Издательство ФГБОУ ВПО РИО Башкирский ГАУ . - Уфа. - 2014, 150 ст.

⁸⁵ Иксанов Р.А. Вопрос подготовки специалистов по правовой защите товаропроизводителей РФ в ВТО // Юрист вуза. - 2014. - № 3. - С. 54-56.

⁸⁶ Иксанов Р.А., Салаватов А.М. Государственное регулирование агропромышленного комплекса России в условиях членства в ВТО // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. - 2013.- № 85. С. 444-458.

⁸⁷ Иксанов Р.А. Проблемы участия России в ВТО: последствия и перспективы // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. - 2013.- № 90.- С. 909-920.

⁸⁸ Иксанов Р.А. Механизм государственно-правового обеспечения защиты прав и законных интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей России в рамках ВТО // Правовая система и вызовы современности: материалы 9й Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых 3-7 декабря 2012 г., Институт права БашГУ, г.Уфа, 2012, ст. 39 - 42.

защиту обеспечивается как судебными так и внесудебными⁸⁹ методами. Особую роль в обеспечении права на защиту уделяется взаимодействию субъектов аграрного предпринимательства с государственными органами. Механизм взаимоотношений между государственными и межгосударственными органами и хозяйствующими субъектами в АПК должен быть чрезвычайно гибким, четким и эффективным, чтобы соответствовать требованиям не только правовых и экономических, но и естественных законов и обеспечивать стабильное функционирование самостоятельных производственных элементов, находящихся в разных природно-климатических и метеорологических условиях. Роль государства в этом механизме заключается в непрерывном поиске компромисса между целями различных уровней организации и управления производством, интересами различных отраслей и групп в постоянно изменяющейся рыночной среде⁹⁰. Несмотря на всю эффективность судебной защиты прав, субъектам хозяйственной деятельности в сфере аграрного предпринимательства при разрешении споров необходимо придавать особое значение медиации, как альтернативному способу разрешения спора⁹¹.

Региональная политика должна быть направлена на создание условий, благоприятного предпринимательского климата для сельскохозяйственных товаропроизводителей, реализации предпринимательского потенциала населения. В системе хозяйственной деятельности должна существовать возможность выбора субъектов аграрного предпринимательства между самостоятельной предпринимательской деятельностью или деятельностью в рамках кооперативных объединений.

Использованные источники:

1. Иксанов Р.А. Правовая защита сельскохозяйственных товаропроизводителей России в условиях участия в ВТО // Монография / Издательство ФГБОУ ВПО РИО Башкирский ГАУ . - Уфа. - 2014, 150 ст.
2. Иксанов Р.А. Вопрос подготовки специалистов по правовой защите товаропроизводителей РФ в ВТО // Юрист вуза. - 2014. - № 3. - С. 54-56.
3. Иксанов Р.А., Салаватов А.М. Государственное регулирование агропромышленного комплекса России в условиях членства в ВТО // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета.- 2013.- № 85. С. 444-458.
4. Иксанов Р.А. Проблемы участия России в ВТО: последствия и

⁸⁹ Иксанов Р.А., Абдуллина М. Правовое регулирование внесудебных методов защиты прав и законных интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей России в условиях ВТО // Правовая система и вызовы современности: материалы X Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых 5-7 декабря 2013 г., Институт права БашГУ, г.Уфа, 2013, стр.223-226.

⁹⁰ Сиразетдинов И.М., Иксанов Р.А. Особенности правовой конвергенции систем разрешения споров России и Всемирной торговой организации (ВТО) // Российский научный электронный журнал, 2013. № 3. С. 33-41.

⁹¹ Кашфутдинова Э.О. Иксанов Р.А. Медиативная процедура как внесудебная форма правовой защиты сельскохозяйственных товаропроизводителей России // Правовая система и вызовы современности: материалы X Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых 5-7 декабря 2013 г., Институт права БашГУ, г.Уфа, 2013, стр. 323-326.

перспективы // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета.- 2013.- № 90.- С. 909-920.

5. Иксанов Р.А. Механизм государственно-правового обеспечения защиты прав и законных интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей России в рамках ВТО // Правовая система и вызовы современности: материалы 9й Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых 3-7 декабря 2012 г., Институт права БашГУ, г.Уфа, 2012, ст. 39 - 42.

6. Иксанов Р.А., Абдуллина М. Правовое регулирование внесудебных методов защиты прав и законных интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей России в условиях ВТО // Правовая система и вызовы современности: материалы X Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых 5-7 декабря 2013 г., Институт права БашГУ, г.Уфа, 2013, стр.223-226.

7. Сиразетдинов И.М., Иксанов Р.А. Особенности правовой конвергенции систем разрешения споров России и Всемирной торговой организации (ВТО) // Российский научный электронный журнал, 2013. № 3. С. 33-41.

8. Кашфутдинова Э.О. Иксанов Р.А. Медиативная процедура как внесудебная форма правовой защиты сельскохозяйственных товаропроизводителей России // Правовая система и вызовы современности: материалы X Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых 5-7 декабря 2013 г., Институт права БашГУ, г.Уфа, 2013, стр. 323-326.

Кознев В.А.

студент 2 курса

Кузбасский Государственный Технический

Университет им. Т.Ф. Горбачева

Овчинникова И.В.

научный руководитель

Российская Федерация, г. Кемерово

АНАЛИЗ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В данной статье рассмотрены различные подходы к пониманию термина безработица, а так же причины данного явления. Проведен анализ занятости населения за 2013-2014 годы.

Ключевые слова

Безработица, занятость населения, экономически активное население.

Безработица – наличие в стране людей, составляющих часть экономически активного населения, которые способны и желают трудиться по найму, но не могут найти работу.

Другими словами можно сказать, что желание трудиться есть, а

возможности предоставить рабочее место – нет.

Если рассматривать подробнее, то можно сказать, что большинство безработных не могут найти себе работу, по причине ее отсутствия или слишком низкой квалификации.

Проблема заключается в том, что государство не может обеспечить достаточно высокой квалификацией людей, которые хотят учиться, а образование получают те, у кого есть на это финансовые возможности.

По моему мнению, это одна из самых основных и основополагающих причин в возникновении безработицы.

Так же можно отметить тот факт, что заработные платы очень низкие, поэтому людям приходится работать неофициально, что конечно и отражается на ситуации в стране.

Если рассматривать данную проблему с точки зрения различных предприятий, то можно сделать один вывод, большинство оборудования изношено, люди не хотят работать в таких условиях, так же достаточно тяжелые и даже вредные для здоровья условия работы, так же влияют на обстановку. [1]

Нет проблем, после которых нет последствий.

У достаточно серьезной проблемы, такой как безработица, есть свои последствия, а именно:

- потеря квалификации
- снижение доходов
- потеря ВВП
- ухудшение криминогенной ситуации

И это самая малая часть того, что происходит в нашей стране.

Исходя из вышеизложенного, можно утверждать, что проблема безработицы является одним из ключевых вопросов в рыночной экономике, и, не решив ее, невозможно наладить эффективную экономическую деятельность. [2]

Рассмотрим данные по занятости населения в России за 2014-2013 года.

Уровень безработицы в январе 2014 составил 5,60%, изменившись на 0,02% по сравнению с декабрем 2013 (5,58%), и - 0,35% по сравнению с январем 2013 (5,95%). Численность экономически активного населения в январе 2014 составила 74 627 000. Изменение составило - 471 000 (- 0,63%) по сравнению с декабрем 2013 (75 098 000) и - 581 000 (- 0,77%) по сравнению с январем 2013 (75 208 000). Из общего числа экономически активного населения 70 447 000 были трудоустроены, и численность трудоустроенных людей изменилась на - 461 000 (-0,65%) по сравнению с декабрем 2013, когда было 70 908 000 занятых людей, и на - 284 000 (- 0,40%) по сравнению с январем 2013, когда 70 731 000 людей имело работу.

В это же самое время, количество безработных в январе 2014 составило 4 180 000. При этом изменение составило - 10 000 человек (- 0,24%) по сравнению с декабрем 2013 (4 190 000) и - 297 000 (- 6,63%) в

сравнении с январем 2013 (4 477 000). [3]

Использованные источники:

1. http://www.libertarium.ru/lib_thinking_15 (Дата обращения: 17.11.2015)
2. http://vss.aonb.ru/index.php?act=show_s_new&id_new=12658 (Дата обращения: 17.11.2015)
3. <http://xn----8sbcbbbscql7bijpi7ac0eweh.xn--p1ai/> (Дата обращения: 17.11.2015)

Овчинникова А.А.

студент

*Пермский государственный национальный
исследовательский университет*

Российская Федерация, г. Пермь

**ОСПАРИВАНИЕ ПОВЫШЕННЫХ ЗАРПЛАТ, КОМПЕНСАЦИЙ И
ПРЕМИЙ В ПРЕДДВЕРИИ БАНКРОТСТВА**

В российском трудовом и гражданском праве последнее время широко обсуждается тема «золотых парашютов». Американский термин «golden parachute» применяется к заключенному между акционерным обществом и топ-менеджером соглашению, предусматривающему значительные денежные выплаты в случае смены собственника или досрочного прекращения полномочий [1].

Помимо своего главного предназначения в качестве компенсации уволенному руководителю, подобные инструменты стали использоваться недобросовестными лицами как один из способов вывода активов предприятия, которое находится в предбанкротном состоянии.

Правовой базой установления подобных выплат служит Трудовой кодекс РФ (далее – ТК РФ). Ст. 278 ТК РФ содержит дополнительные основания для прекращения трудового договора с руководителем организации: отстранение от должности руководителя организации - должника в соответствии с законодательством о несостоятельности (банкротстве); принятие уполномоченным органом юридического лица, либо собственником имущества организации, либо уполномоченным собственником лицом (органом) решения о прекращении трудового договора. Что касается первого основания, то в данном случае речь идёт об отстранении руководителя на стадии внешнего управления, конкурсного производства, а также в случае принятия решения арбитражным судом по ходатайству арбитражного управляющего и на более ранних стадиях банкротного дела. Однако с точки зрения нашей темы более интересным представляется второе основание увольнения руководителя – принятие решения органом управления юридического лица. При этом в законодательстве не говорится о причинах такого увольнения. Поэтому можно сделать вывод, что по такому основанию можно уволить руководителя абсолютно безмотивно. В связи с этим ст. 279 ТК РФ устанавливает для руководителя особые гарантии: при отсутствии виновных действий (бездействия) руководителя ему выплачивается компенсация в

размере, определяемом трудовым договором, но не ниже трехкратного среднего месячного заработка. С одной стороны, такая гарантия позволяет руководителю быть более уверенным в завтрашнем дне. С другой стороны, некоторые «умельцы» приспособились использовать этот инструмент как способ защиты при враждебном поглощении компании. Так, «золотые парашюты» способны отпугнуть потенциальных покупателей АО (ООО) огромными выплатами по созданным компенсациям руководителям [2].

И, наконец, «золотые парашюты» используют, как уже было отмечено выше, для вывода активов компании. Так, уже находясь в предбанкротном состоянии, заключается дополнительное соглашение к трудовому договору руководителя либо иных управляющих лиц (главного бухгалтера, ведущего специалиста, экономиста и др.), которым предусматривается многомиллионная компенсация этим лицам в случае их увольнения. Затем органы управления принимают решения об увольнении, происходит выплата этой самой запредельной компенсации и на счетах компании практически не остается средств для расчетов с кредиторами. Причиной появления таких ситуаций является неудачность сформулированной в ст. 279 ТК РФ нормы: в ней установлен лишь нижний предел компенсации без конкретизации верхнего предела, а также не предусмотрен механизм расчета компенсации. Более того, содержится императивное правило, согласно которому трудовым договором можно предусмотреть только размер компенсации, механизм же расчета, следовательно, установить нельзя.

В дальнейшем при возбуждении дела о признании компании банкротом, перед арбитражным управляющим стоит задача оспорить данные соглашения. При этом возможных путей для оспаривания два: неодобрение крупной сделки или сделки с заинтересованностью; совершение подозрительной сделки. Таким образом, каждый из вариантов оперирует таким понятием, как «сделка». На практике возникает вопрос о возможности применения этого понятия в рамках трудовых отношений, а также в целом об отраслевом законодательстве, применимом к отношениям с руководителем организации. Нормы, регулирующие отношения лица, выполняющего функции единоличного исполнительного органа АО, членов коллегиального исполнительного органа общества, содержатся в ТК РФ, а также в ФЗ «Об акционерных обществах» (далее – ФЗ «Об АО»). ФЗ «Об АО» прямо говорит, что на отношения между обществом и единоличным исполнительным органом общества и (или) членами коллегиального исполнительного органа общества действие законодательства РФ о труде распространяется в части, не противоречащей положениям ФЗ «Об АО». Таким образом, устанавливается приоритет распространения на такие отношения норм ФЗ «Об АО». Следовательно, применять понятие «сделка» в данных случаях вполне допустимо.

Рассмотрим каждый из таких вариантов подробнее.

Суть первого заключается в признании недействительной сделки, которая совершена с нарушением норм ФЗ «Об АО», а также ФЗ «Об

обществах с ограниченной ответственностью» (далее – ФЗ «Об ООО»). В целом нормы этих законов в отношении подобных сделок аналогичны, и содержат специальное требование об одобрении такой сделки Общим собранием или Советом директоров общества в зависимости от конкретных обстоятельств. В случае же нарушения правил об одобрении сделки, они могут быть признаны недействительными по иску самого общества либо его акционера (участника). Однако в рамках процедур банкротства такое право предоставляется также арбитражному управляющему в соответствии со ст. 61.1 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (далее – ФЗ «О банкротстве»), а также учитывая тот факт, что на стадиях внешнего управления и конкурсного производства арбитражный управляющий действует от имени должника.

Ярким примером оспаривания сделки, предусматривающей «золотой парашют» генеральному директору, является дело № А73-8147/2009, рассмотренное Президиумом Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации в 2012 году [3]. В рамках данного дела один из акционеров ЗАО «Флора» обратился в арбитражный суд с требованием о признании недействительным п. 4.2 контракта, заключенного между ЗАО «Флора» и его генеральным директором Белозеровым В.А. Иск мотивирован тем, что контракт в оспариваемой части, предусматривающей выплату генеральному директору компенсации в размере 60 миллионов рублей, является сделкой с заинтересованностью, которая совершена без требуемого одобрения. В конечном счёте Президиум ВАС РФ оставил в силе Постановление Шестого арбитражного апелляционного суда, которым данный пункт контракта был признан недействительным.

Также примером является Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 17.04.2008 по делу N А11-2685/2007-К1-10/129 [4], в котором суд признал крупной сделкой условие трудового договора с директором, предусматривающее, что в случае досрочного расторжения трудового договора ему должна быть выплачена компенсация, составляющая 81,73% активов общества.

Второй же вариант оспаривания применим исключительно в деле о банкротстве. Как известно, глава III.1 ФЗ «О банкротстве» дает право арбитражному управляющему оспорить сделки, совершенные должником при определенных обстоятельствах. При этом правила данной главы могут применяться к оспариванию действий, направленных на исполнение обязательств и обязанностей, возникающих в соответствии с трудовым законодательством, что ещё раз подтверждает, что трудовые договоры, а также дополнительных соглашения к ним с топ-менеджерами компаний являются сделками. Конкретно о выплате заработных плат высказался Пленум ВАС РФ в своём Постановлении от 23.12.2010 года [5]: по правилам главы III.1 ФЗ «О банкротстве» могут, в частности, оспариваться ... выплата заработной платы, в том числе премии.

Так, ст. 61.2 ФЗ «О банкротстве» регулирует оспаривание

подозрительных сделок должника. При этом выделяется две разновидности подозрительных сделок: сделка при неравноценном встречном исполнении; сделка, совершенная в целях причинения вреда имущественным правам кредиторов [6].

Наиболее применимым основанием оспаривания на практике является совершение сделки в целях причинения вреда имущественным правам кредиторов. Условиями для оспаривания такой сделки являются: совершение её в течение трёх лет до принятия заявления о признании должника банкротом или после принятия указанного заявления; причинение вреда имущественным правам кредиторов; осведомленность второй стороны сделки о цели должника к моменту совершения сделки.

При этом предполагается, что другая сторона знала о цели должника, если она признана заинтересованным лицом либо если она знала или должна была знать об ущемлении интересов кредиторов должника либо о признаках неплатежеспособности или недостаточности имущества должника.

Цель причинения вреда имущественным правам кредиторов предполагается, если на момент совершения сделки должник отвечал признаку неплатежеспособности или недостаточности имущества и сделка была совершена безвозмездно или в отношении заинтересованного лица, либо направлена на выплату (выдел) доли (пая) в имуществе должника учредителю (участнику) должника в связи с выходом из состава учредителей (участников) должника, либо совершена при наличии одного из следующих условий: стоимость переданного в результате совершения сделки или нескольких взаимосвязанных сделок имущества либо принятых обязательства и (или) обязанности составляет двадцать и более процентов балансовой стоимости активов должника, а для кредитной организации - десять и более процентов балансовой стоимости активов должника, определенной по данным бухгалтерской отчетности должника на последнюю отчетную дату перед совершением указанных сделки или сделок; должник изменил свое место жительства или место нахождения без уведомления кредиторов непосредственно перед совершением сделки или после ее совершения, либо скрыл свое имущество, либо уничтожил или искажил правоустанавливающие документы, документы бухгалтерской и (или) иной отчетности или учетные документы, ведение которых предусмотрено законодательством Российской Федерации, либо в результате ненадлежащего исполнения должником обязанностей по хранению и ведению бухгалтерской отчетности были уничтожены или искажены указанные документы; после совершения сделки по передаче имущества должник продолжал осуществлять пользование и (или) владение данным имуществом либо давать указания его собственнику об определении судьбы данного имущества.

Таким образом, закон очень подробно оговаривает условия для оспаривания таких сделок.

На практике доказать наличие тех или иных обстоятельств бывает

весьма затруднительно. Так, ФАС Волго-Вятского округа 26.12.2011 года рассмотрел дело по заявлению конкурсного управляющего ООО «Приорстрой» о признании недействительным дополнительного соглашения к трудовому договору руководителя [7]. Заявленные требования были мотивированы тем, что заключение дополнительного соглашения к трудовому договору причинило имущественный вред кредиторам должника в связи с увеличением размера имущественных требований главного бухгалтера. Умысел на причинение вреда доказывали тем, что являясь главным бухгалтером должника, Кармазина Е.П., проявляя требующуюся осмотрительность, должна была знать о том, что ООО «Приорстрой» имеет признаки неплатежеспособности. Дополнительное соглашение, подписанное спустя несколько дней после принятия заявления о признании ООО «Приорстрой» банкротом, увеличивает оклад главного бухгалтера в два раза, что является подтверждением причинения вреда имущественным правам кредиторов. Однако суд первой и кассационной инстанций пришли к выводу о недоказанности совершения спорной сделки в целях причинения вреда имущественным правам кредиторов, поэтому отказали в удовлетворении требований.

Обратная ситуация имела место при рассмотрении Высшим арбитражным судом заявлений работников ООО «Южное» о пересмотре в порядке надзора судебных актов по делу № А16-1341/2010 [8]. Однако в данной ситуации имело место не дополнительное соглашение, а изменение должностных окладов приказом директора, и, кроме того, оспаривались данные действия по п. 1 ст. 61.2 ФЗ «О банкротстве» (неравноценное встречное исполнение). Судом первой инстанции требование арбитражного управляющего о признании данной сделки недействительной было удовлетворено (сделка являлась подозрительной). Все вышестоящие суды данное решение оставили без изменения. Основанием для удовлетворения требований явилось необоснованное увеличение должностных окладов «за совмещение профессий». Однако по факту функции работников ООО «Южное» не изменились.

Помимо повышения зарплат и установления «золотых парашютов» также могут встречаться случаи выплаты премий работникам предприятий, находящихся на грани банкротства. При этом размер таких премий чрезвычайно велик. Выплату подобных премий также можно оспорить по основаниям главы III.1 ФЗ «О банкротстве». Однако здесь речь будет идти об односторонней сделке органа управления юридического лица по начислению и выплате премий работникам. Примером является дело Петрофф-банка, в котором Агентство по страхованию вкладов, выступая конкурсным управляющим банка, доказало подозрительный характер сделок по выплате премий нескольким сотрудникам Петрофф-банка накануне отзыва у него лицензии.

В заключение можно констатировать, что действующее законодательство является динамично развивающимся, и в настоящее время

уже разработан достаточно эффективный механизм борьбы с выводами активов с помощью вышеописанных схем. Однако, как показывает, судебная практика доказать состоявшийся вывод активов бывает весьма затруднительно, в связи с чем необходимо постоянно разрабатывать новые механизмы защиты прав кредиторов.

Использованные источники:

1. Филиппова О.С. Трудовой договор как крупная сделка хозяйственного общества // Право и экономика. 2013. № 4. С. 43 – 46.
2. Макарова О.А. «Золотые парашюты»: способ защиты при враждебном поглощении или угроза для компании? // Юрист. 2011. № 17. С. 23 – 29.
3. Постановление Президиума ВАС РФ от 4.09.2012 года № 17255/09 по делу № А73-8147/2009 // СПС «КонсультантПлюс».
4. Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 17.04.2008 по делу № А11-2685/2007-К1-10/129 // СПС «КонсультантПлюс».
5. Постановление Пленума ВАС РФ от 23.12.2010 года № 63 // СПС «КонсультантПлюс».
6. Кондратьева К.С. Порядок признания недействительными подозрительных сделок должника в процедурах банкротства // Вестник Пермского университета. 2012. Выпуск 4 (18). С. 88 – 96.
7. Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 26.12.2011 года по делу № А79-6602/2009 // СПС «КонсультантПлюс».
8. Определение ВАС РФ от 28.12.2012 № ВАС-4967/12 // СПС «КонсультантПлюс».

Серов Н.А.

преподаватель

Самарский государственный технический университет

Россия, г. Самара

**ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О БАНКРОТСТВЕ В
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

В условиях функционирования рыночной экономики в деятельности хозяйствующих субъектов высок риск возникновения ситуации, когда они не в состоянии расплатиться по своим обязательствам. Для выхода из данной ситуации в гражданском праве предусмотрена процедура банкротства.

Как отмечается некоторыми авторами, необходимость совершенствования законодательства о несостоятельности (банкротстве), определяется основными особенностями этой категории дел: публичностью и спецификой защиты права. [1] Публичный характер данных дел основывается на установлении факта несостоятельности (банкротства) экономического субъекта, и, как правило, влечет серьезные последствия для большого количества лиц. Специфика защиты права (должника или кредиторов) при рассмотрении дел о банкротстве заключается в том, что целью рассмотрения дела арбитражным судом является не решение спора, а урегулирование конфликта, возникшего из-за неспособности участника

экономического оборота расплатиться по своим долгам. При рассмотрении дел о несостоятельности (банкротстве) арбитражный суд должен учитывать интересы не только должника и кредитора, а также публично-правовые, социально-экономические, а порой и политические интересы. Фактически институт банкротства в проекции на его судебную составляющую призван обеспечить сохранение стабильности гражданского оборота. [1]

Впервые в Российской Федерации правовое регулирование банкротства юридических лиц было закреплено в Указе Президента № 623 от 14.06.1992 «О мерах по поддержке и оздоровлению несостоятельных государственных предприятий (банкротов) и применения к ним специальных процедур». Указ был принят в качестве временной меры и уже 19.11.1992 был принят Закон РФ №3929-1 «О несостоятельности (банкротстве) предприятий». В данном законе содержались лишь положения о несостоятельности предприятий, к тому же, в условиях экономических реформ данный закон быстро устарел. Ему на смену пришел Федеральный Закон РФ № 6-ФЗ от 8.1.1998 «О несостоятельности (банкротстве)». В его основу была заложена совершенно иная идеология, основанная на отказе от принципа «неоплатности» долга при определении критерия банкротства в пользу принципа «неплатежеспособности». [2]

Дальнейшее развитие правового регулирования банкротства отмечается в Федеральном законе «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ. Данный закон действует по настоящее время и распространяет свое действие на всех юридических лиц, граждан, в том числе индивидуальных предпринимателей, за исключением казённых предприятий, учреждений, кредитных организаций (ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций»), субъектов естественных монополий (ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) субъектов естественных монополий»), политических партий и религиозных организаций. В данный закон постоянно вносились изменения (Федеральный закон от 30.12.2008 N 296-ФЗ, Федеральным законом от 28.04.2009, Федеральным законом № 73-ФЗ и через три месяца вновь внесены существенные поправки Федеральным законом от 17.07.2009 N 145-ФЗ). В 29.12.2014 принят Федеральный закон от N 476-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования реабилитационных процедур, применяемых в отношении гражданина-должника». Им внесены изменения в Закон о банкротстве, предусматривающие объявление банкротами граждан, не имеющих статуса индивидуального предпринимателя.

Таким образом, законодательство о банкротстве постоянно изменялось и совершенствуется по настоящее время. В частности, изменялся субъектный состав дел о банкротстве. В соответствии с ранее действующим Федеральным законом от 8 января 1998 г. № 6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» к лицам, участвующим в деле, относился прокурор в случае

рассмотрения дела о банкротстве по его заявлению. Действующее законодательство, регулирующее вопросы несостоятельности (банкротства), данных положений не содержит. [3] В настоящее время круг субъектов дел о банкротстве ограничен следующими группами:

- 1) лица, участвующие в деле;
- 2) лица, участвующие в арбитражном процессе по делу о банкротстве (в соответствии со ст. 34, 35 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)»);
- 3) лица, участвующие в арбитражном процессе по делу о банкротстве финансовой организации (в соответствии со ст. 183.18 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)»);
- 4) лица, участвующие в деле о банкротстве стратегических предприятий или организаций (норма ст. 192 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)»);
- 5) лица, участвующие в деле о банкротстве субъектов естественных монополий (ст. 198 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)»);
- 6) лиц, участвующих в деле о банкротстве застройщика (в соответствии со ст. 201.2 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)»).

В настоящее время процедура банкротства проводится в следующие этапы: возбуждение дела о банкротстве, подготовка дела о банкротстве к судебному разбирательству, судебное разбирательство дела о банкротстве, обжалование и пересмотр судебных актов по делу о банкротстве, исполнение судебных актов. Особенности каждой из этих стадий выделяют процедуру рассмотрения дел о несостоятельности (банкротстве) на фоне остальных видов гражданского судопроизводства. К примеру, предварительное заседание в делах о банкротстве не проводится. Так же важно отметить что судебная деятельность по делам о несостоятельности (банкротстве) не осуществляется в рамках одного производства, для разбирательства по делам данной категории характерно наличие обособленных споров в рамках одного процесса. Данное положение нашло свое отражение в п. 14 Постановления Пленума Высшего Арбитражного суда Российской Федерации от 22 июня 2012 г. № 35. [3]

Рассматриваемая процедура банкротства характеризуется так же наличием судебного и внесудебного производства. Примером внесудебного производства можно считать порядок созыва и проведения собрания кредиторов должника, а также принятия данным собранием решений.

Ещё одним видом внесудебного производства можно считать деятельность конкурсного (арбитражного) управляющего, поскольку арбитражный суд контролирует его действия в различных формах: утверждение, отстранение либо освобождение арбитражного управляющего, рассмотрение отчетов о ходе проведения процедур, применяемых в деле о несостоятельности (банкротстве), а также посредством привлечения

арбитражного управляющего к административной ответственности, взыскания с арбитражного управляющего убытков, причиненных его действиями при осуществлении своих полномочий. [4]

Стоит отметить, что вышеназванный контроль необходим, поскольку на практике часто возникают случаи недобросовестного поведения арбитражных управляющих и злоупотребления обязанностями в своих интересах или в интересах отдельных кредиторов или должника.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод о том, что механизм правового регулирования процедуры банкротства имеет сложный состав. Он находится в процессе постоянного совершенствования, что видно на основе проделанного обзора законодательства, а также имеет несколько форм судебного и внесудебного процесса.

Использованные источники:

1. Гордеев И.А. Правовые проблемы судебного рассмотрения дел о несостоятельности (банкротстве). Рукопись диссертации на соискание степени кандидата юридических наук. Саратов, 2009.
2. Письмо ПФ РФ от 23-03-98 09-282029 о Федеральном Законе от 8 января 1998 г- 6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»;
3. Ланг П.П. Институт несостоятельности (банкротства) самостоятельная процедура юридического процесса. Вопросы экономики и права. 2013. №55. С.43-47.
4. Ланг П.П. Арбитражный управляющий и правовые механизмы разрешения конфликтов в деле о банкротстве. Современные технологии и управление. Сборник научных трудов II Международной научно-практической конференции. Московский государственный университет технологий и управления имени К. Г. Разумовского (Филиал в р. п. Светлый Яр Волгоградской области). 2013. С. 3-10.

Тарунтаева М.С.

студент 3 курса

Баранцева О.А., к.ф.н.

НИУ «Высшая школа экономики»

Россия, г. Пермь

DIVORCE AND SEPARATION IN ITALY: LEGISLATION DEVELOPMENT

Italy is famous for many things – its culture, cuisine and traditions, but legal approach to the study of this country reveals several peculiar law concepts, distinguishing Italy from other countries. One of such specific concepts is the procedure for the dissolution of a marriage. Compared with other countries, it is quite complex and time-consuming.

Understanding the present position of Italian jurisprudence concerning marriage dissolution requires a historical review of the issue. Even though the government has been making attempts to reduce the Vatican's influence on Italian society ever since the beginning of the process of unification of Italy in 1960, Catholic church

is still very powerful concerning social spheres, especially family institutions. Italy recognizes both civil marriage and marriage performed by a catholic priest in accordance with Canon law. Legally both marriage ceremonies are equally recognized by the Government since May, 27 1929 when Mussolini and Vatican Pope Pius XI negotiated the Lateran Pact. The divorce, in its turn, was introduced less than half of a century ago – in 1970.

But why was it not implemented before 1970? According to Mark Seymour, for a long time “deliberative procedures in unstable parliaments killed all proposals for a divorce law”⁹². Seymour explains it with the successful mobilization of public opinion and parliament against divorce by the conservative Church. But the proposals kept being introduced, because of the apparent need for a divorce law. Seymour indicates, that what finally broke the deadly embrace of the Catholic Church on Italian society were the social and economic transformations that made up Italy's postwar economic miracle: more women in the workforce, migrations from the south to the north and from the countryside to the cities⁹³. Such fast-changing way of life couldn't help but doubt the relevance of uncompromisingly indissoluble marriages. Eventually, constant public pressure developed a need to introduce a divorce law.

Mark Seymour describes the introduced statute as contradictory, highlighting that "after several deputies had collapsed from exhaustion, a parliamentary vote of 319 for divorce, and 286 against, which ended at 5.40 AM, made Italian history: The nation now had a divorce law"⁹⁴. Thus, 33 votes had determined the future course of development of Italian family law, and the divorce law established the complex procedure, requiring a minimum of 5 years of separation between spouses in order to proceed with their divorce.

Taking into consideration that there had been little of agreement between the members of Parliament, the law caused even wider disagreement among public, which materialized into action on May, 12 1974, when the referendum on the divorce law was held. The secretary of the Christian Democratic party initiated the referendum, hoping that regardless of their membership in a particular party (communist, liberal, etc.), Italian citizens would vote against the law, since Catholic Church forbids it. 40.74 per cent of electorate voted in favor of abolishing the divorce law, while 59.26 per cent of the electorate spoke in support of the divorce law⁹⁵. The government took the referendum seriously and tried to eliminate any factors which could affect citizens' decision. Thus, The Eurovision Song Contest which was held a month before the referendum was not transmitted on the Italian state television channels, because Gigliola Cinquetti, a contest nominee representing Italy, took the stage with a song called "Sì" (Italian for

⁹²Seymour, M. 2006. *Debating Divorce in Italy: Marriage and the Making of Modern Italians, 1860-1974*. New York: Palgrave Macmillan.

⁹³Ibid

⁹⁴Seymour, M. 2006. *Debating Divorce in Italy: Marriage and the Making of Modern Italians, 1860-1974*. New York: Palgrave Macmillan.

⁹⁵Marradi, A., 2006, 29 May. "Italy's referendum on divorce: survey and ecological evidence analyzed" *European Journal of Political Research*. <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1475-6765.1976.tb00791.x/abstract>

"yes")⁹⁶. Censors felt that the song could be a subliminal message and a form of propaganda to influence the Italian voting public to vote yes in the referendum.

As the divorce law did not become a reality until 1970 in Italy, decades after most of western countries introduced a divorce law, its later development determined its contemporary peculiarities. In 1987 the five-year separation rule was amended by a three-year rule, but Italian procedure of the dissolution of marriage remains extremely complex. The procedure for the dissolution of marriage occurs in two steps – legal separation and divorce. Legal separation in its turn implies two variants –judicial separation and separation by mutual consent⁹⁷.

The judicial separation can only be granted in case sufficient justified causes for separation exist⁹⁸. Roberta Ceschini suggests to breakdown the process of the judicial separation into three stages, calling the first one “*phase before the President of the Court*”⁹⁹. At first the President of the Court initiates a hearing to make sure that the reconciliation is not an option in this particular case. Then he/she issues a decree specifying the right of the spouses to live separately and awards child support, alimony and possession of apartment to one of them. According to Ceschini, this stage lasts from one to three months. Then spouses enter “*the investigating phase*”¹⁰⁰ in order to confirm, revoke or modify the previous decree. The investigating judge may modify the decree if he/she finds any relevant new evidence. The evidence is not collected by the judge, but requested by the spouses. At “*the final phase*”¹⁰¹ the spouses face the Panel of three judges of the Court again (including the President of the court, the investigating judge and one more judge). During this stage lawyers of the separating spouses present their oral arguments and the Panel issues a final decision, regarding “custody, alimony and patrimonial arrangements”¹⁰². Such award is enforced immediately, although it can be appealed due to possible procedural errors. The judicial separation can be interrupted at any stage if the spouses wish to modify it into a separation by mutual consent.

In case of separation by mutual consent the process is less time-consuming in general and requires fewer steps. The spouses withdraw a document in the presence of a competent judge, declaring their mutual consent to live separately and mutual dispositions regarding their children if there are any. The judge has a right to modify it if in his opinion it affects the children in undesirable way¹⁰³. As in case of judicial separation, the judge initiates a hearing to make sure that the reconciliation is not an option. If reconciliation fails, the judge authorizes the mutual consent. Getting a valid mutual consent form or a separation decree

⁹⁶Mendes, R., 2012, 18 May. “Historical Eurovision Song Contest Facts: 1974.” Eurovision Contest official website. <http://www.eurovision-contest.eu/news-archive/historical-eurovision-song-contest-facts-1974>

⁹⁷Piacentini, V., 2014. Italian Civil Code translated into English. Gruppo Wolters Kluwer, Art. 150

⁹⁸Codice di procedura civile, Art. 706

⁹⁹Ceschini, R., 1994. Divorce Proceedings in Italy: Domestic and International Procedures. American Bar Association: Family Law Quarterly.

¹⁰⁰Ibid

¹⁰¹Ibid

¹⁰²Codice di procedura civile, Art. 189

¹⁰³Codice di procedura civile, Art. 711

enables the parties to proceed with their divorce three years later.

Next step is the procedure of divorce, which again can be initiated by one spouse ("litigated divorce"¹⁰⁴) or by both of them in case of mutual consent. In the first case, a spouse seeking a divorce files a petition for divorce. Again, both parties must confirm their unwillingness to reconcile in order to proceed with the litigation. The judge has a right to modify any Court decisions made during the separation proceedings both during the initial and the following hearings¹⁰⁵. At the end of this proceeding a divorce decree is granted, which is similar to a separation decree and can be appealed in a similar way. According to Ceschini, such proceedings usually take from two to four years.

In case of mutual consent, both parties sign a petition for divorce, agreeing on child custody and related arrangements¹⁰⁶. The judge then verifies and approves the agreements of the spouses. The judge has a right to issue a litigated divorce if in his opinion the petition signed affects the children in undesirable way.

Law 898/1970 also known as "Fortuna-Baslini Law" regulates a procedure of separation independently of any legal institution. Such procedure requires special conditions, such as a conviction of statutory regulated groups of crime, such as crimes against sexual freedom, attempted homicide of a child or a spouse, physical harm to a pregnant woman and crimes, implying more than 15 years of imprisonment. Other reasons to dissolve a marriage in a simplified procedure are mental illness of a spouse and obtainment of divorce in a foreign country in case one of the spouses is a foreign citizen. Also Italian government recognizes a change of sex of a spouse as a sufficient condition to a simplified divorce procedure.

Every procedure is highly individual. Some spouses fight for years over their children's custody, while some cannot agree on division of property. Furthermore, the process is quite expensive. Overall, the procedure and time requirements for obtaining an Italian divorce are much more severe than similar requirements in other countries. This causes the extreme popularity of separation de facto, while staying married de jure, though when a spouse decides to remarry, he has to go through the process from the very beginning, including reconciliation hearings and a three year waiting rule. Italian couples have been seeking ways to get a divorce in a faster and cheaper way, which lead to a massive divorce cancellation by the Family Division of the High Court of Italy in 2014. Non-Italian Courts generally have no jurisdiction to consider divorce applications by parties who are both residents abroad, and in case of cross-border divorces English law, for example, obligates a person seeking a divorce in England to prove his/her residency in England. So, 180 couples lied in their petitions by faking residency in order to

¹⁰⁴Ceschini, R.,1994. Divorce Proceedings in Italy: Domestic and International Procedures. American Bar Association: Family Law Quarterly.

¹⁰⁵Calabrese, M. 2010, 30 May. "Law 898/1970" An introduction to family law in Italy. [http://www.iicl.it/UserFiles/calabrese\(1\).pdf](http://www.iicl.it/UserFiles/calabrese(1).pdf)

¹⁰⁶Ibid

avoid Italian procedure, choosing to dissolve their marriage in the UK¹⁰⁷.

Italian archaic legislation on the dissolution of marriage has been a subject to Parliament debates for many years. Finally, in 2014 Italian Parliament made another attempt to shorten the time for divorce. The new law is passed in the Lower House with 96% of votes in favor of a “quick divorce”. As Christian Global Post “Views & Values” reports, as soon as the new law comes into force, it will be enough a twelve-month legal separation that will come down to only six months in case of consensual resolution. All this regardless of the presence or absence of children¹⁰⁸. The reform now goes to the Senate for final approval.

Such radical changes outline even more radical changes of mentality of contemporary Italians. Traditional family values are substituted with the value of rights – a right to divorce, a right to abortion, a right to free love. Law, being a “living matter”, reflects such changes, which results in legislation amendments. Delays in such amendments in Italy caused mass annulments of fraudulent dissolutions of marriages, a rise of a number of children born outside marriages and etc. Meanwhile, today, outside of Italy, there are many couples who divorce with the first dispute over everyday problems. It is wise to remember that, regardless of state’s legislation concerning divorces, a drop of common sense could have prevented many divorces and even more marriages.

Bibliographical references:

1. Seymour, M. 2006. *Debating Divorce in Italy: Marriage and the Making of Modern Italians, 1860-1974*. New York: Palgrave Macmillan.
2. Marradi, A., 2006, 29 May. “Italy’s referendum on divorce: survey and ecological evidence analyzed” *European Journal of Political Research*. <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1475-6765.1976.tb00791.x/abstract>
3. Mendes, R., 2012, 18 May. “Historical Eurovision Song Contest Facts: 1974.” Eurovision Contest official website. <http://www.eurovision-contest.eu/news-archive/historical-eurovision-song-contest-facts-1974>
4. Ceschini, R., 1994. *Divorce Proceedings in Italy: Domestic and International Procedures*. American Bar Association: Family Law Quarterly.
5. Piacentini, V., 2014. *Italian Civil Code translated into English*. Gruppo Wolters Kluwer.
6. Codice di procedura civile, 1940. <http://www.altalex.com/?idnot=33723>
7. Calabrese, M. 2010, 30 May. “Law 898/1970” An introduction to family law in Italy. [http://www.iicl.it/UserFiles/calabrese\(1\).pdf](http://www.iicl.it/UserFiles/calabrese(1).pdf)
8. Wallop, H., 2014, 2 October. “Welcome to Maidenhead, the divorce capital of Italy.” *The Telegraph* <http://www.telegraph.co.uk/women/sex/divorce/11133572/Welcome-to-Maidenhead-the-divorce-capital-of-Italy.html>

¹⁰⁷Wallop, H., 2014, 2 October. “Welcome to Maidenhead, the divorce capital of Italy.” *The Telegraph* <http://www.telegraph.co.uk/women/sex/divorce/11133572/Welcome-to-Maidenhead-the-divorce-capital-of-Italy.html>

¹⁰⁸Glori, L., 2014, 12 June. “Italy: The New Law on “Quick Divorce”: 6 Months to Say Goodbye.” *Christian Global Post “Views & Values”* <http://vv-post.com/family/10-italy-the-new-law-on-quick-divorce-6-months-to-say-goodbye.html>

9. Glori, L., 2014, 12 June. "Italy: The New Law on "Quick Divorce": 6 Months to Say Goodbye." Christian Global Post "Views & Values" <http://vv-post.com/family/10-italy-the-new-law-on-quick-divorce-6-months-to-say-goodbye.html>

*Тищенко В.В.
магистрант
Тюменский государственный университет
Тищенко В.А.
преподаватель
кафедра «Экономика и организация
сельскохозяйственного производства»
ФГБОУ ВПО «Государственный аграрный
университет Северного Зауралья»
Россия, г. Тюмень*

ЗАЩИТА ПРАВ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ УПОЛНОМОЧЕННЫМ ПО ПРАВАМ РЕБЕНКА В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье рассмотрено стратегическое направление государственной политики по созданию эффективного организационно-правового механизма обеспечения прав и свобод детей в России, которым является институт Уполномоченного по правам ребенка.

Ключевые слова: защита прав несовершеннолетних, уполномоченный по правам ребенка.

The article considers the strategic direction of state policy on creation of effective organizational and legal mechanism of ensuring the rights and freedoms of children in Russia, which is the institution of the Commissioner for children's rights.

Keywords: protection of minors, the Ombudsman for children's rights.

На протяжении последних десятилетий в мировой практике выработался дополнительный механизм, позволяющий обеспечить целенаправленную и приоритетную защиту прав ребенка: как каждого ребенка при нарушении его прав, так и детей в целом. И таким механизмом является институт Уполномоченного по правам ребенка[1].

В настоящее время институт Уполномоченного по правам ребенка занял прочное место в системе государственных органов, стал эффективным механизмом комплексной защиты прав и законных интересов детей, а также инструментом независимого государственного контроля за соблюдением прав и интересов ребенка[2].

Развитие данного института по защите прав ребенка в субъектах РФ является стратегическим направлением государственной политики по созданию эффективного организационно-правового механизма обеспечения прав и свобод детей в России [3].

На сегодняшний день существует три модели учреждения и функционирования института Уполномоченного по правам ребенка в субъектах Российской Федерации[4]:

1) самостоятельный государственный орган субъекта РФ, учрежденный и действующий на основании регионального закона (парламентский тип детского омбудсмана);

2) должность в структуре аппарата регионального Уполномоченного по правам человека;

3) должность в структуре органов исполнительной власти (советник или помощник главы администрации субъекта РФ)[5].

В соответствии со статьей 31 пункта 1 Закона Тюменской области 07.05.1998 № 24 «О защите прав ребенка», принятого Тюменской областной Думой 27.04.1998г[6] Уполномоченный по правам ребенка в Тюменской области является государственным гражданским служащим Тюменской области, назначается на должность и освобождается от должности Губернатором Тюменской области. В период с 2009 года по 2015 год этот пост в регионе занимала Галина Дмитриевна Калюжная. С 30 сентября 2015 года должность Уполномоченного по правам ребенка в Тюменской области занимает Андрей Эдуардович Степанов[7].

Ст. 31 п.3 закона «О защите прав ребенка» в Тюменской области гласит следующее: «деятельность Уполномоченного осуществляется на основе принципов гуманности, независимости, объективности, инициативности, ответственности, открытости, взаимодействия и сотрудничества с органами государственной власти, органами местного самоуправления, к полномочиям которых относятся вопросы обеспечения и защиты законных прав и интересов ребенка». Нами ставится под сомнение выполнение принципа независимости, в связи с тем, что практика других стран показывает, что результативнее свои функции выполняет лишь самостоятельный от кого-либо омбудсмен. При этом под самостоятельностью понимается не просто наличие подотчетности перед так называемым «начальником», а возможность считать, говорить и работать так, как он думает нужным, без оглядки на высшие судебные лица и партии, «благодаря» которым он овладел своей должностью[8].

Основными задачами, в соответствии со ст. 31 п.4 указанного закона, Уполномоченного Тюменской области являются:

1) обеспечение гарантий осуществления и государственной защиты законных прав и интересов ребенка;

2) содействие беспрепятственной реализации прав и интересов ребенка и восстановлению нарушенных прав и интересов;

3) разъяснение и пропаганда законных прав и интересов ребенка.

В целях выполнения своих задач Уполномоченный по правам ребенка:

- осуществляет прием граждан, рассматривает обращения, касающиеся нарушений прав, свобод и законных интересов ребенка, и жалобы на решения или действия (бездействие) органов государственной власти,

должностных лиц, а также законных представителей ребенка, нарушающих его права;

- активно осуществляет правовое просвещение, прежде всего самих детей, налаживает линии связи с детьми, посещает детские учреждения, разъясняя детям в доступной форме их права и обязанности, возможности их защиты, каким образом и куда они могут обратиться за помощью в конкретных случаях;

- проверяет по собственной инициативе, а также в связи с обращениями организаций и частных лиц сообщения о фактах нарушения прав детей;

- создает организационные условия для обследования общественными наблюдателями детских учреждений, государственных организаций и структур, связанных в своей деятельности с оказанием помощи детям;

- принимает и использует в интересах детей собранную общественными наблюдателями информацию о фактах нарушения прав, свобод и законных интересов ребенка;

- направляет заключения, рекомендации, предложения органам государственной власти, должностным лицам, допустившим, с точки зрения Уполномоченного, нарушения прав детей;

- принимает участие в разработке нормативно-правовых актов субъекта РФ, затрагивающих права, свободы и законные интересы ребенка;

- выносит на рассмотрение органа представительной власти и главы исполнительной власти субъекта РФ вопросы защиты прав, свобод и законных интересов детей, а также представляет заключения и предложения по указанным вопросам[9].

Несмотря на непродолжительный период существования института Уполномоченного по правам ребенка в Тюменской области, деятельность аппарата Уполномоченного свидетельствует об активной позиции и работоспособности.

Так, за период деятельности Уполномоченным по правам ребенка и сотрудниками аппарата в регионе проведены проверки в учреждениях (детских домах, школах-интернатах, домах ребенка), расположенных на территории области. По итогам выездных мероприятий органам, ответственным за деятельность детских учреждений даются рекомендации по устранению выявленных недостатков.

Уполномоченным по правам ребенка заключены соглашения о сотрудничестве с Управлением Федеральной службы судебных приставов, Следственным управлением Следственного комитета по Тюменской области, с территориальным Фондом обязательного медицинского страхования, с ГУ МЧС России по Тюменской области, с Прокуратурой тюменской области.

Еще одним направлением деятельности Уполномоченного является правовое просвещение граждан, причем как несовершеннолетних, так и взрослого населения. С этой целью Уполномоченным по правам ребенка за

период с 2010 года по настоящее время проведены круглые столы следующей тематики: «Ювенальная юстиция. Перспективы развития», «Безопасность дорожного движения», «Обязанности родителей по содержанию детей – норма закона или воспитания?» «Круглый стол по правам ребенка в г. Ялуторовске», «Благотворительность - на пользу детям», «Ребенок на дороге – особая зона ответственности взрослых», «Информационная безопасность в интересах детей», «Профилактика девиантного поведения среди детей-сирот».

Ежегодно Уполномоченный по правам ребенка проводит встречи с Родительской общественностью в районах области, осуществляет выезды в детские оздоровительные лагеря в ходе реализации летней оздоровительной кампании.

В целях обеспечения защиты прав детей от информации, наносящей вред их здоровью, Уполномоченным по правам ребенка проведена проверка соблюдения требований действующего законодательства организациями, осуществляющими демонстрацию кинофильмов, расположенными в крупных торговых центрах Тюмени («Гудвин», «Премьер» и «Фаворит»).

В рамках реализации своих полномочий по обеспечению защиты прав, свобод и интересов детей, в целях анализа ситуации по обеспечению безопасного пребывания детей в детских учреждениях Тюменской области Уполномоченным по правам ребенка проводятся проверки учреждений с массовым пребыванием детей.

В целях обеспечения безопасных условий для жизни и здоровья детей, предупреждения гибели детей на пожарах ГУП «Тюменское региональное информационное агентство» «Тюменская линия» при поддержке Уполномоченного по правам ребенка в Тюменской области, департамента информационной политики Тюменской области и ГУ Министерства Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий по Тюменской области создан фильм для семейного просмотра о противопожарной безопасности.

Регулярно осуществляются выступления Уполномоченного по правам ребенка в средствах массовой информации по вопросам защиты прав детей. Особое внимание уделяется пропаганде телефона доверия для детей. Неоднократно проводились и проводятся «горячие линии» Уполномоченного по правам ребенка.

Для улучшения работы рассмотренного института в Тюменском регионе, предлагаем в пункт 1 ст. 31.1 закона «О защите прав ребенка» в Тюменской области внести следующие изменения и дополнения:

«Уполномоченный по правам ребенка в Тюменской области (далее - Уполномоченный) является государственным гражданским служащим Тюменской области, назначается на должность и освобождается от должности Тюменской областной думой по представлению Губернатора Тюменской области».

Считается, что именно первый, парламентский способ учреждения должности регионального детского омбудсмана является наиболее приемлемым, поскольку соответствует нормам Конвенции о правах ребенка, одобренной Генеральной Ассамблеей ООН 20.11.1989г., а также обеспечивает независимость и эффективность функционирования данного института.

Важно отметить также, что, несмотря на все трудности, этот, во многом ещё новый для региона институт, уже с самого начала своего существования доказал свою эффективность в деле защиты прав и законных интересов детей, свою востребованность обществом и органами власти.

Использованные источники:

1. Мухаметгалиев И.Г. Институт Уполномоченного по правам ребенка в субъектах Российской Федерации // Вестник ВЭГУ. 2013. № 3 (65). С. 65.
2. Ивахненко С.Н., Шульженко И.С. Правовое регулирование деятельности Уполномоченного по правам ребенка // Ленинградский юридический журнал. 2013. № 2 (32). С. 44.
3. Киричёк Е.В. Особенности правового статуса Уполномоченного по правам ребенка: российский и зарубежный опыт // Мир образования - образование в мире. 2013. № 2. С. 68
4. Методические рекомендации по подготовке доклада Уполномоченного по правам ребенка в субъекте Российской Федерации. М., 2011. С. 6.
5. Трегубов П.О. Институт регионального Уполномоченного по правам ребенка в современной России // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. 2012. Т. 12. № 4. С. 105.
6. Тюменские известия. 1998. 2 июня. № 100.
7. Владимир Якушев: новый детский омбудсмен должен удерживать планку на высоком уровне // Государственное информационное агентство Тюменской области «Тюменская линия». 01.10.2015. [Электронный ресурс]. URL: <http://t-l.ru/197441.html>
8. Белых И.Е. Уполномоченные по правам ребенка как орган защиты детей от насилия в Российской Федерации // Амурский научный вестник. 2013. № 1. С. 208.
9. Гайсина Г.И. Уполномоченный по правам ребенка как институт независимого контроля за соблюдением прав, свобод и законных интересов детей // Педагогический журнал Башкортостана. 2008. № 1 (14). С. 99.

Федорина А.А.
студент, 3 курс
Московский государственный университет
им. М.В. Ломоносова
Юридический факультет
России, г. Москва

ПОНЯТИЕ И ВИДЫ КОРПОРАТИВНЫХ СЛИЯНИЙ.

Статья посвящена вопросам корпоративных слияний и поглощений – одной из актуальных проблем не только правоприменительной практики, но и современной юридической теории. Это обусловлено рядом факторов, где в качестве особого следует выделить стремление субъектов предпринимательской деятельности к консолидации их капитала путем слияний и поглощений с целью получения преимуществ в том или ином секторе экономики.

Ключевые слова: реорганизация, слияние, поглощение, корпоративный контроль, концентрация акций

The article is devoted to issues of corporate mergers and acquisitions are one of the relevant problems not only of law enforcement practice, and contemporary legal theory. It is caused by a number of factors, in particular, one should highlight the commitment of businesses to consolidate their capital through mergers and acquisitions with the purpose of obtaining advantages in a particular sector of the economy.

Key words: reorganization, merger, acquisition, corporate control, concentration of shares

В современной российской юридической науке понятийный аппарат сделок слияний и поглощений разработан в основном только на доктринальном уровне. Ряд специалистов считают, что эти два понятия являются тождественными и взаимозаменяемыми. Так, П. Гохан, автор книги "Слияния, поглощения и реструктуризация компаний", указывает, что "слиянием (merger) называется объединение двух корпораций, в котором выживает одна из них, а другая прекращает свое существование¹⁰⁹. При этом, он не выделяет отдельную категорию «поглощение», которое рассматривается им в качестве подчиняющего слияния (subsidiary merger). Стоит отметить, что в иностранной литературе проводится разграничение этих двух понятий. Так, поглощение – это общий термин, используемый для передачи собственности. В то время как слияние – более узкий технический термин для определения юридической процедуры, которая может последовать, а может и не последовать за поглощением¹¹⁰. Известна и привычная аббревиатура M&A, которая переводится как «слияние и поглощение». Не смотря на то, что в России отсутствует юридическое

¹⁰⁹ Гохан П. «Слияния, Поглощения и Реструктуризация Компаний»: Пер. С Англ. 4-Е Изд. М.: Альпина Паблишерз, 2010. С. 21.

¹¹⁰ The Art Of M&A, Stanley Foster Reed, Alexandra Reed Lajoux, H. Peter Nesvold, 2007. С. 15

понятие «поглощение», мы все же остановиться на привычном нам словосочетании «слияние и поглощение». При этом стоит отметить, что в российском законодательстве нет и какого-либо определения термина «слияние». В Гражданском кодексе Российской Федерации говорится лишь о слиянии как об одной из форм реорганизации юридического лица.¹¹¹ Более подробно процедура реорганизации в форме слияния урегулирована ФЗ «Об акционерных обществах»¹¹² и ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»¹¹³. Однако так термин «слияние» можно понимать только в узком смысле. В настоящее время оно приобрело и новое значение – объединение экономического потенциала и установление корпоративного контроля над компаниями. Как отмечает И.С. Шиткина, "корпоративный контроль понимают как результат распределения сил, позиций, возможностей, экономического влияния среди субъектов корпоративных отношений. Контроль не исчерпывается только концентрацией акций (долей участия) в руках одного или нескольких акционеров или участников. Контролировать деятельность корпорации - значит иметь возможность определять ее стратегию, политику, выбор долгосрочных целей и программ, иметь решающее влияние"¹¹⁴.

Таким образом, данный термин мы можем определить как установление контроля над активами, имуществом юридического лица путем объединения компаний, приобретения контрольного пакета акций, долей юридического лица.

В частности В.Н. Никитский пишет, что каждая сделка М&А затрагивает сложный комплекс взаимосвязанных вопросов, который самостоятельно может рассматриваться как реорганизация бизнеса.¹¹⁵

Таким образом, доктринальное и нормативное исследование термина "слияние" позволяет рассматривать его в нескольких значениях.

Во - первых, в узком (юридическом) значении слияние рассматривается в контексте реорганизации юридического лица.

Во - вторых, в широком (экономическом) понимании слияние рассматривается как способ установления контроля над обществом и его активами, осуществляемого различными способами, в том числе объединением компаний, вхождением в структуру компании, приобретением компании, изменением в структуре собственности компании и т.д.

Считаем важным отметить, что в связи с разнообразием процессов корпоративных слияний существуют их многочисленные классификации. Так, их можно классифицировать по структуре экономических и финансовых отношений компании, по характеру интеграции. С учетом этого

¹¹¹ Гражданский Кодекс РФ, п. 1 ст.57.

¹¹² ФЗ от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»

¹¹³ ФЗ от 8 февраля 1998 г. N 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью"

¹¹⁴ Корпоративное право: Учебный курс / Отв. ред. И.С. Шиткина. М.: КНОРУС, 2011. С. 577.

¹¹⁵ Никитский В.Н. Слияние и поглощение в системе рыночных отношений// Управление в страховой компании. 2007. N 2. С. 15.

можно выделить горизонтальные, вертикальные, родовые, конгломератные слияния и поглощения.

При горизонтальных слияниях (поглощениях) объединяются компании одной отрасли, выпускающие одну и ту же продукцию, оказывающие одинаковые услуги или выполняющие аналогичные технологические операции¹¹⁶.

При вертикальных слияниях (поглощениях) предполагается объединение компаний разных отраслей, связанных единым производственным и рыночным циклом. При этом компания при вертикальной интеграции может расширять свою деятельность как в "прямом направлении", т.е. к рынку, так и в "обратном направлении" - к источникам сырья.

Родовые слияния (поглощения) - это объединение компаний, выпускающих взаимосвязанные товары.

Под конгломератными слияниями (поглощениями) понимают объединение компаний никак не связанных между собой отраслей в другие отрасли производства, сферу услуг и т.д., что приводит к возникновению многоотраслевых комплексов, производящих самые разнообразные товары и услуги, а также занятых научными исследованиями и разработками.

Таким образом, мы видим, что слияния и поглощения представляют собой достаточно сложное явление. В настоящее время нет однозначного подхода к тому, что следует понимать под данными терминами, являются ли они единым процессом или отражают разные структуры. Как утверждает С.В. Гомцяи, термин "слияния и поглощения" - "это некий собирательный термин, который включает в себя разнообразные способы приобретения корпоративного контроля и ни в коем случае не должен быть сведен лишь к совершению отдельных сделок или юридически значимых действий: купле-продаже, слиянию, присоединению и т.д."¹¹⁷.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации часть первая, вторая, третья и четвёртая // СЗ РФ
2. Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»
3. Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»
4. Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»
5. Федеральный закон от 26 июля 2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции»
6. Габов А.В. Правовая судьба ценных бумаг при реорганизации юридического лица.

¹¹⁶ International Mergers & Acquisitions: crating value, in an increasingly complex corporate environment, Financier Worldwide, 2008 .

¹¹⁷ Гомцяи С.В. [Правила поглощения акционерных обществ](#): Сравнительно-правовой анализ: Монография. М.: Волтерс Клувер, 2010. С. 12.

7. Гомцяи С.В. Правила поглощения акционерных обществ: Сравнительно-правовой анализ: Монография. М.: Волтерс Клувер, 2010.
8. Гохан П. «Слияния, Поглощения и Реструктуризация Компаний»: Пер. С Англ. 4-Е Изд. М.: Альпина Паблишерз, 2010.
9. Корпоративное право: Учебный курс / Отв. ред. И.С. Шиткина. М.: КНОРУС, 2011.
10. Никитский В.Н. Слияние и поглощение в системе рыночных отношений// Управление в страховой компании. 2007. № 2.
11. International Mergers & Acquisitions: crating value, in an increasingly complex corporate environment, Financier Worldwide, 2008.
12. The Art Of M&A, Stanley Foster Reed, Alexandra Reed Lajoux, H. Peter Nesvold, 2007.

*Чернова Э.Р., к.юр.н.
доцент
кафедра теории и истории государства и права
Стерлитамакский филиал
БашГУ
Россия, г. Стерлитамак*

РОЛЬ СУДЕБНОГО ТОЛКОВАНИЯ В ПРАВОВОМ РЕГУЛИРОВАНИИ

Аннотация. В статье рассматриваются особенности и роль судебного толкования в правовом регулировании. Отмечено, что акты официального толкования судебных органов играют значительную роль в судебной практике, так как они способствуют ее единообразию.

Ключевые слова: толкование, норма права, судебные органы, правоприменительная деятельность, правовой акт

In article features and a role of judicial interpretation in legal regulation are considered. It is noted that acts of official interpretation of judicial authorities play a significant role in jurisprudence as they promote its uniformity.

Keywords: interpretation, rule of law, judicial authorities, law-enforcement activity, legal act

Правоприменители в своей каждодневной работе при решении тех или иных задач сталкиваются с необходимостью толкования норм права, что предполагает раскрытие их смысла, уяснение, а их результатом являются новые знания о правовой норме, причем такие, которые с необходимостью следуют из толкуемого законодательного предписания.

Первоочередной целью толкования является установление смысла законодательной нормы и его разъяснение. Зачастую речь идет не только об установлении смысла конкретной нормы, а о разъяснении смысла целого правового комплекса и общего контекста, в котором интерпретируемые нормы находятся.

Судебное толкование стало играть важную роль в конституционном, международном, уголовно-правовом и гражданско-правовом правосудии. Толкование международных договоров и иных международно-правовых актов, их общих принципов и норм, являющихся согласно п. 4 ст. 15 Конституции РФ составной частью правовой системы Российской Федерации, а также судебных решений и постановлений Европейского суда по правам человека по вопросам толкования и применения Конвенции о защите прав человека и основных свобод и протоколов к ней, имеющих обязательный характер для субъектов правоприменительной деятельности, получает статус особого средства правового регулирования.

Акты официального толкования судебных органов занимают важное место в общей системе интерпретационных актов и играют значительную роль в судебной практике, так как они способствуют ее единообразию. Недопустимо положение, когда один закон трактуется и применяется разными судами по разному, поскольку от этого страдают, прежде всего, права и законные интересы субъектов правоотношений.

Разъяснения высших судебных инстанций – это воплощение наиболее глубокого опыта судебного правоприменения в форме отдельного правового акта. При этом особую роль играют толкования Верховного Суда РФ и Конституционного Суда РФ.

В литературе преобладает мнение, что нормы права могут создаваться лишь уполномоченными государственными органами, а суд в свою очередь должен применять их на практике. Решения судов источником права не являются, а представляют собой акты толкования закона. В случае неполноты или несогласованности правовых предписаний должен ставиться вопрос о дополнении действующего законодательства.

Однако зачастую в процессе применения норм права обнаруживаются пробелы в законодательстве и суд для урегулирования возникающих споров вынужден выходить за рамки действующего законодательства, не дожидаясь внесения в него изменений. Со ссылкой на этот практический опыт в юридической литературе было высказано мнение о том, что решения судов, формулируемые в общей форме в постановлениях их высших органов по разъяснению норм законодательства, имеют нормативный характер [1, с. 251]. По сути, это является признанием за постановлениями высших судебных органов свойств дополнительного источника права.

Прецедентные нормы права, возникающие на основе обобщения практического правоприменительного опыта судов и получившие авторитет обязательности, не только обогащают и углубляют правовое содержание норм действующего законодательства, но и, что не менее важно, ориентируют суды не на механическое исполнение закона, безотносительно к уровню его правового содержания, его правовой эффективности, а именно на его правовое обогащение.

Усиление подобных тенденций в правоприменительной деятельности обуславливается, конечно, не самим по себе фактом появления и действия

прецедентных норм права, а тем, что эти нормы содержательно только и могли появиться как результат отбора и обобщения правоприменительной практики, максимально приближенной к человеку, его интересам, потребностям и правам.

Образуя вместе с другими правовыми актами целостную подсистему в структуре механизма правового регулирования, акты судебного толкования влияют на формирование и действие юридических норм, позволяют с предельной четкостью распределить все средства правового воздействия на общественные отношения.

Эффективность актов судебного толкования зависит от ряда субъективных и объективных причин.

Объективные причины связаны с хаотичностью и нестабильностью действующего законодательства, наличием несогласованностей, нестыковок, конкурирующих и конфликтующих норм, так как ежегодно принимается большое количество нормативных актов.

Юридические коллизии, возникающие в законодательстве, отрицательно сказываются на механизме правового регулирования, функционировании правовой системы, способствуют распространению правового нигилизма в обществе, дестабилизируют работу правоприменительных органов.

Акты судебного толкования, будучи вспомогательными правовыми актами, разделяют судьбу толкуемых норм. Конкретизируя и уточняя противоречивые нормы, они иногда вступают в противоречие друг с другом и могут содержать в себе не всегда верное, соответствующее закону толкование норм права [2, с. 22].

Устранение противоречий и коллизий в праве, которые возникают в процессе правоприменения и толкования – сложная задача, требующая мобилизации и концентрации всех сил в обществе.

Очевидно, что законодательство не идеально и не способно своевременно реагировать на все социальные, экономические и иные изменения, происходящие в обществе. Но все же компетентные органы и должностные лица должны принимать все необходимые меры для устранения не только противоречий, но и причин и условий их порождающих.

К субъективным причинам, влияющим на эффективность актов судебного толкования, относятся интеллектуальные особенности осуществляющих толкование субъектов.

В деятельности судебных органов в процессе правоприменения, к сожалению, допускаются различные ошибки при интерпретации норм права, многие из которых обусловлены невысоким уровнем профессиональной подготовки кадров. Решением данной проблемы могла бы стать более углубленная подготовка кандидатов в судьи, а также более качественное обучение в учебных заведениях, осуществляющих подготовку кадров в области юриспруденции.

Таким образом, не признавая судебный прецедент в качестве источника права, правовая наука и юридическая практика исходят из необходимости единообразного понимания и применения законодательства, что является своего рода стержнем законности. В этой связи разъяснения, содержащиеся в актах судебных органов, являются своего рода образцом правильного и необходимого понимания права.

Использованные источники:

1. Шмагин А. Основы немецкой методики толкования права // Вестник гражданского права. 2012. № 4. С. 247 -251.
2. Сауляк О.П. Правотворческий потенциал судебных актов // Администратор суда. 2009. № 3. С. 22 - 24.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

*Бородай В.А., доктор социологических наук
профессор
ФГБОУ ВПО «Донской Государственный Технический
Университет» (ДГТУ)
Россия, г. Ростов-на-Дону*

СТРАТЕГИИ ФИРМЫ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЕНИЯ КОНЬЮНКТУРЫ РЫНКА

Фирма возникает в том случае, если на рынке существуют некие коридоры возможности для ее появления и развития, которые мы называем волнами роста. Иными словами, фирма может возникнуть, если существующие рыночные игроки не могут в полном объеме удовлетворить имеющийся спрос.

Как правило, волны роста появляются в условиях растущего рынка, однако фокусирование покупателей на более дешевых товарах-заменителях также может стать источником появления волны. Важно понимать, что спрос не обязательно возникает в целом по отрасли, иногда волны могут быть локальными (нехватка продуктовых магазинов на определенной территории).

Наличие на рынке долгосрочной волны спроса провоцирует возникновение множества фирм, особенно в тех отраслях, где входные барьеры относительно невысоки. Предприятия, поймавшие волну, выстраиваются в целях наиболее эффективной организации производственного процесса. Для них характерна конвейеризация – узкая специализация оборудования и производства. На этом этапе растущей волны стратегия фирмы направлена на наращивание объемов выпуска, а задачи развития логистических и сбытовых сетей уходят на второй план - торговля работает в качестве “обслуги” производства. Благодаря большим объемам накопившегося отложенного спроса, производителям не предъявляют высоких требований к качеству товара. Фирмы работают с высокой маржинальной прибылью, руководители обращают мало внимания на пути снижения себестоимости продукции. Неудовлетворенный потребительский спрос позволяет предприятиям расти на 20-50% ежегодно в течение нескольких лет. При наличии волны спроса, фирмы работают на “рынке продавца”[1].

С постепенным изменением конъюнктуры рынка, правила игры для производителей меняются: заканчивается “рынок продавца” - начинается “рынок покупателя”. В этих условиях конкуренция уже ощущается как важный фактор риска, идет ценовая борьба за потребителя, причем во все более узких сегментах. У фирм падает маржа, приходится задумываться о возможностях снижения себестоимости продукции. Реакция руководителей

для обеспечения выживания фирмы – переход к нишевой стратегии или стратегии диверсификации производства.

Нишевая стратегия хороша тем, что не требует дополнительных затрат на расширение производства и не ведет к потере управляемости фирмой, однако потребителей предъявляет жесткие требования к качеству и цене товара. Таким образом, возможности нишевой стратегии весьма ограничены, поэтому интереснее более подробно поговорить о стратегии диверсификации.

Диверсификация, по сути, это попытка продолжить волну роста. Объем заказов увеличивается, оборудование не простаивает, сбытовые сети загружены – фирма продолжает расти. Однако ценой диверсификации является резкое снижение управляемости фирмой и эффективности использования ресурсов. Не так много удачных примеров компаний, которым удалось перестроить производственную цепочку таким образом, чтобы она могла эффективно работать и оперативно подстраиваться под меняющиеся и неоднородные запросы потребителей.

Диверсификация – адекватная временная стратегия выживания в условиях спада, но она осмысленна и действенна, только если есть серьезные предпосылки поймать новую волну в традиционном или новом производстве, иначе вложенные в производство средства окажутся потраченными впустую.

Надо понимать, что при падении спроса все резервы роста маржи и эффективности работы фирмы сосредоточены в сфере сбыта и продаж вне зависимости от выбранной стратегии поведения. На этом этапе возникает принципиальная стратегическая развилка:

1. фирма сосредотачивается на производстве, торговля “отдается на аутсорсинг”;
2. фирма сама становится центром торговли, производство уходит на второй план.

В первом случае, когда кто-то увидел возможность повышения эффективности продаж и создал дееспособный торговый бизнес, судьба производственных фирм незавидна. Им приходится конкурировать за доступ к развитым торговым сетям, а “входная плата” – в лучшем случае, снижение маржи (если не полное ее исчезновение). Чтобы в этом убедиться, достаточно посмотреть на постоянные жалобы продовольственных фирм мелкого и среднего размера, которые вынуждены играть по правилам ритейлеров, чтобы иметь возможность для реализации у них своей продукции.

Во втором случае, когда производственная фирма фокусируется на развитии торговли и сбыта, происходит полная смена модели и сути бизнеса. Производство в этой ситуации теряет приоритетное значение, оно скорее обслуживает торговлю. В таком случае оптимально выделить производство и торговлю в отдельные организационные структуры, которые связаны между собой особыми договорными отношениями. Подобное решение

обеспечит и нормальное функционирование производства, и самодостаточность торговых подразделений. Последние расширят ассортимент торгуемой продукции и, благодаря работе с производителями смежных отраслей и торговыми сетями, смогут оперативно информировать свое производство об изменившихся запросах потребителей. Таким образом, сбыт может отследить возникновение новой волны роста и дать возможность производству эту волну поймать, гарантировав продажи.

Если фирма вовремя не определилась, каков ее бизнес, она несет неоправданные издержки. С одной стороны, это затраты на содержание недостаточно эффективно работающего отдела и продаж. С другой, фирма недополучает прибыль, так как продажи не самостоятельны и лишены возможности работы с другими производителями.

Наглядным примером “неопределившейся” фирмы служит компания Sony. Компания 40 лет назад поймала волну спроса на потребительскую электронику. Волна пошла на спад, компания Sony диверсифицировалась. Сейчас ее производство убыточно, а страховой бизнес в течение последнего десятилетия является крупнейшей доходной статьей. Вдобавок к этому, компания Sony зарабатывает на создании голливудских фильмов и продаже музыки. Финансовое подразделение компании принесло ей в прошлом году 63% от общего объема операционной прибыли. Судя по новостям, руководство компании Sony пока не готово признать, что их компания уже давно не производственная, и готовится к переговорам с соотечественницей компанией Renesas по вопросу покупки завода по производству оптических сенсоров.

Использованные источники:

1. Шишов А.К. Изменения – основа развития предприятий // Экономика и производство. – 2013. – N 4. – С.26–29.

*Бородай В.А., доктор социологических наук
профессор
ФГБОУ ВПО «Донской Государственный Технический
Университет» (ДГТУ)
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ЦЕННОСТНЫЕ ПРИЗНАКИ ИМЕНИ БРЕНДА

Краеугольным камнем в строительстве бренда является создание словесного знака, или по-другому - имени бренда. Разумеется, при наличии удачной бизнес идеи и достаточного количества инвестированных средств в стартап, бизнес выживет даже будучи безымянным, однако, впоследствии, эта самая безымянность будет оттягивать на себя все больше ресурсов, которые будут тратиться на поддержание уровня коммуникации с целевой аудиторией, на удержании в ее памяти информации о том, что именно эта услуга осуществляется именно этим рыночным субъектом с неадекватным, или отсутствующим именем. Типовые сложности, возникающие в процессе создания имени бренда,

проистекают, в первую очередь, из осознанной необходимости максимально точно перевести конкурентные характеристики продукта (услуги) на язык образов и метафор и невозможность сделать это без потери информации о нем (о ней).

В контексте описываемой проблемы, естественным образом возникает соблазн, отказаться от метафоричности и «слепить» имя бренда непосредственно из описаний потребительских свойств продукта: Банк «Кредитный», одеколон «Ароматный», пельмени «Мясные» и т.д. Однако, даже при отсутствии объективного оценочного аппарата, мы на субъективно-оценочном уровне ощущаем - фокус не сработает в первую очередь потому, что потребительскую ценность, невозможно описать только одним, универсальным свойством продукта. Банк «Кредитный» не сможет в своих обещаниях ограничиться темой кредита, ему необходимо подпитывать в клиенте надежду на удовлетворение потребностей более высокого, умозрительного уровня. К примеру: помочь ему осуществить безопасную модель жизни, дать ему ощущение принадлежности к какой-то привлекательной для него социальной группе, и т.д., до самого дна пресловутой «Пирамиды Маслоу».

Профессиональные технологии разработки словесных знаков опираются как на природные способности человека, так и на научные методики, позволяющие извлекать образы и метафоры из недр подсознания. Важно отметить, что способность к этому виду творческой деятельности является с одной стороны — природной способностью избранных, талантом редким, как абсолютный слух, с другой стороны — продуктом вполне рациональных, наукообразных действий. Именно на границе рационального и иррационального рождается эффективный словесный знак, эффективный, в первую очередь, исходя из критерия его способности переносить зашифрованную информацию о потребительских свойствах продукта. В силу определенных сложностей, связанных с анализом и классификацией иррациональных процессов в творчестве, обратимся к его рациональной составляющей.

Помимо природной предрасположенности, «креативного слуха», профессиональная разработка словесных знаков предполагает знания инструментов анализа и оценки, опирающихся на достижения в области знаково-коммуникативных систем. Только с учетом понимания процесса взаимосвязи языка и сознания, можно прогнозировать успех или не успех того или иного бренда. Как будет «жить» и функционировать бренд? Как будет реагировать на его имя потребитель? В поисках ответов на эти вопросы, мы вполне можем опереться на положения, сформулированные психолингвистикой и семиотикой, а именно:

Являясь объективно-субъективным образованием, знак, в том числе и словесный, не существует сам по себе, он функционирует как звено коммуникативной системы: *производитель – реальность – социокультурная традиция - потребитель*. Процесс точной передачи информации без потерь

и искажений, возможен лишь в том случае, когда все элементы этой системы объединены прямыми и обратными связями. Разрыв любого из звеньев приводит к разрушению «канала связи», коммуникации «я говорю – ты понимаешь». Чтобы процесс передачи информации прошел успешно, необходимо учитывать ряд условий:

Социокультурный код. Потребитель является носителем определенного множества социокультурных кодов, которые отвечают за его способность к дешифровке знака. В одном культурном контексте знак может оказаться ничего не говорящим, в другом наполненным смыслом. Способность знака напрямую передавать информацию зависит от контекста, с которым он вступает во взаимодействие. Давайте представим, до какой степени по-разному может быть дешифровано высказывание «Леня в клубе клеил модель» школьником-кружковцем из 70-х и современным тинэйджером. Еще более наглядный пример: «Голый человек в бане не равен голому человеку на улице».

Особую опасность возникновения непредсказуемой ситуации представляют собой внедренные в русскоязычную среду иноязычные словесные знаки. Так произошло с торговыми марками «Wash and go» (шампунь) и «Pedigree» (корм для кошек и собак). В народе сразу родились мемы (англ. meme) о моющем средстве, способствующем появлению вшей и некоем производителе корма по имени Педик. Подобный отрицательный опыт связан с механическим вживлением иноязычных семантических образований в чуждый им культурный и языковой контекст.

Вывод – словесный знак не должен быть «внекультурным» по отношению к целевой аудитории, для которой предназначается. В случае, когда смысл знака скрыт чужеродным социокультурным кодом, у потребителя могут возникнуть звукоподражательные ассоциации, обычно ироничные. При затемненном, не прочитываемом смысле, звукоподражание является единственной зацепкой для интерпретации словесного знака и его усвоения.

Порождающие способности словесного знака. Чем больше культурно – смысловых ассоциаций способно породить имя, тем шире его семантическое поле, тем шире потенциальный круг субъектов сознания, способных ощутить себя причастным к имени бренда, обнаружить в своем личном «багаже» способы его дешифровки. Если целевая аудитория бренда предполагает возрастную, половую, либо профессиональную разношерстность, то необходимость расширения смыслового поля возрастает вдвойне. Назовем это свойство – порождающие способности словесного знака. Именно от этих обстоятельств зависит способность имени бренда входить в разные контексты, и в конечном итоге – его способность на осуществление коммуникации со своей целевой аудиторией во всем ее разнообразии. Имя с полным основанием можно назвать удачным, если его информационная емкость имеет как минимум 2 семантических слоя.

Стертость знака. Лингвистика давно оперирует понятием «стертого»

знака. Как «стертые», определяются словесные знаки, утратившие актуальность, свежесть, способность апеллировать к субъективным ассоциациям. «Стертые» знаки не обладают креативным потенциалом, скорее автоматически указывают на то, что обозначают. Ресторан «Центральный», вклад «Накопительный», водка «Русская». Так, к примеру, функционируют названия государственных учреждений. Творчество, игровые интерпретации в этом случае тяжело вообразимы. Стертый знак не способен возбудить «аппетит» зрителя, порождая ассоциативные образы. Сознание зрителя как бы скользит мимо него, нацеливаясь на еще не знакомое, а потому притягательное. Человеческий мозг «экономит» энергию, предпочитая расходовать ее на освоение нового.

Стертый словесный знак проигрывает в марочной войне даже не вступив в нее. Английские ученые после длительных экспериментов установили, что активный житель мегаполиса в среднем за сутки через свои органы слуха и зрения подвергается более тысячи рекламным атакам. Это не удивляет. Очевидно, что окружающая нас аудио-визуальная действительность перенасыщена рекламными контентом. По-настоящему удивительным явилось то, что участвующие в эксперименте джентльмены из полутора тысяч рекламных сообщений запоминали одно, от силы – два. Не требует доказательств, что у стертого имени мало шансов зацепиться за сознание потенциального клиента, не говоря уже о том, чтобы побудить его к каким либо действиям.

Подводя итог, укажем еще раз на те признаки, которые характеризуют имя бренда, как идеальное, либо наоборот:

Имя бренда должен быть креативным. Креативность имени - его способность порождать широкое поле субъективных ассоциаций, обеспечивающих «подключение» большего круга потребителей, ощущающих, что имя предназначено для них.

Имя не должен быть «стертым». Сознание потребителя скользит мимо стертого имени бренда, автоматически причисляя его к стереотипной части реальности. То, что хорошо известно и не несет нового, внимания не привлекает и не возбуждает.

Имя не должен выпадать из социокультурного контекста, т.е. ни одна из групп потенциальных потребителей не должна прочитывать его как вне культурное.

Имя должно быть фонетически привлекательным, выговариваемым и, по возможности, музыкальным.

*Евстигнеева О.А., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ТГУ
Россия, г. Тольятти*

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МОНИТОРИНГ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ-МЕРА ПО ОЗДОРОВЛЕНИЮ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Профилактические меры диагностики состояния коммерческих банков являются необходимыми, так как для поддержания устойчивости функционирования банковской системы нужны не столько кардинальные методы оздоровления, сколько исключение серьезных проблем в массовых масштабах у многих кредитных институтов. Однако на запущенных стадиях проблемности нужны экстренные комплексные методы воздействия. Вместе с тем, решительное вмешательство путем вырезания у банков просроченных ссуд с их последующей реабилитацией не может превратиться в постоянную практику, пока не удалены причины бедственного положения банков.

Отправным моментом антикризисного управления в кредитной организации является получение неудовлетворительных данных анализа деятельности. Чем раньше выявлены недостатки в деятельности и определены основные направления работы, тем больше шансов восстановить утраченные возможности кредитной организации.

Раннее выявление и фиксация проблем в большинстве случаев возможны только посредством анализа финансового состояния. К сожалению, современные методики не лишены недоработок, и либо углубленный анализ деятельности кредитной организации позволяет сделать вывод о наступившем кризисе, либо непосредственное проявление все нарастающих кризисных тенденций фиксирует факт проблемности кредитной организации.

Контроль за финансовым состоянием банков, предупреждением банкротства необходимо осуществлять с помощью мониторинга.

Контроль за финансовым состоянием и кредитоспособностью банков - это требование со стороны контролирующих органов и необходимость получения объективной оценки для руководства самого банка [8, с. 23].

Мониторинг- наблюдение, оценка и прогноз состояния какого- либо явления или процесса, анализ их деятельности как составная часть управления [5, с. 404].

Мониторинг в широком смысле слова означает наблюдение, контроль, осуществляемый кем- либо. Мониторинг финансового состояния банка- это сопоставление на основе экономической информации его прошлой и текущей финансовой устойчивости.

В настоящее время существует два уровня финансового контроля за деятельностью коммерческих банков - внешний и внутренний. Функции внешнего контроля осуществляет Банк России, Министерство финансов РФ,

Федеральная комиссия по ценным бумагам. Ими осуществляются надзор и регулирования деятельности коммерческих банков на государственном уровне.

Внутренний контроль за финансовым состоянием банка осуществляется его собственными службами и управляющими органами, к которым относятся: совет директоров, правление банка, отдел внутреннего аудита и служба внутреннего контроля.

Внешний анализ финансово-экономической деятельности коммерческих банков с позиции государственного мониторинга за их деятельностью проводится главным образом учреждениями Банка России. в процессе анализа выявляется степень соблюдения коммерческими банками экономических нормативов ликвидности и отчислений в центральные резервы. Банковское регулирование нормативных показателей осуществляется на основании специальных правил и инструкций по осуществлению банковской деятельности. По существу, проверка соблюдения нормативов и инструкций Банка России означает оценку финансового состояния банков и их финансовой устойчивости.

Кроме того, анализ отчетности коммерческих банков осуществляет и государственная налоговая служба, которая проводит контроль за выполнением банками обязательств перед бюджетом по налогам [6].

Регулирующее воздействие Банка России выражается в принятии мер по устранению уже сложившихся негативных явлений в банковской деятельности, нежели в активном противодействии возникновению таких явлений.

Примером тому служат разработанные Банком России критерии оценки финансового состояния коммерческих банков в целях организации банковского надзора, проводимого территориальными учреждениями Банка России в соответствии с указаниями от 31 марта 2000 года № 766-У «О критериях определения финансового состояния кредитных организаций» [3] и Указание Банка России от 30.04.2008 № 2005-У (ред. От 19.03.2015) «Об оценке экономического положения банков» (зарегистрировано в Минюсте России 26.05.2008 № 11755) [4] . Критерии оценки финансового состояния коммерческих банков были скоординированы Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» [1] и используются для ежемесячной оценки банков по состоянию на первое число каждого месяца на основании отчетности, включающей:

оборотную ведомость по счетам бухучета; расчет собственных средств (капитала); расчет фактических значений экономических нормативов; расчет резерва на возможные потери по ссудам; отчет об открытой валютной позиции; отчет о кредитных организациях, не удовлетворяющих требованию отдельных кредиторов по денежным обязательствам и не исполняющих обязанности по уплате обязательных платежей в связи с отсутствием или недостаточностью денежных средств на корреспондентских счетах; отчет о выполнении обязательных резервных требований; другую информацию [6].

Система оценки финансового состояния коммерческих банков введена Указанием Банка России от 31.03.2000 г. № 766- У «О критериях определения финансового состояния кредитных организаций» [3].

Важным моментом является то, что указанная методика впервые не являлась «пожарной» разработкой и в определенной степени опережала, а не следовала за развитием событий на банковском сегменте рынка. Методика предполагает классификацию банков на 2 категории - «финансово стабильные банки» и «проблемные кредитные организации». Внутри каждой группы выделено по 2 подгруппы в зависимости от ситуации и предлагаемых критериев. Сведения об отнесении кредитных организаций по финансовому состоянию к соответствующей группе являются сведениями ограниченного распространения, не подлежат передаче третьим лицам и используются исключительно в целях банковского надзора.

Принципиальным недостатком методики государственного регулирования финансового состояния коммерческих банков является отсутствие показателей для оценки доходности и прибыльности банков. Это не позволяет потенциальным инвесторам оценить возможность вложений своих капиталов, а также затрудняет прогнозирование перспектив роста банковских операций, а соответственно, и их реальной финансовой устойчивости.

Особенностями этой системы оценки финансового состояния являются:

1. Ежемесячная периодичность проведения классификации коммерческих банков с учетом тенденций развития ситуации в них.
2. Возможность незамедлительного внутри месячного изменения группы проблемности банка при получении надзорными органами существенной информации, достаточной для такого изменения.
3. Ужесточение порядка представления информации о классификации банков.
4. Значительным корректировкам подверглась методика и критерии классификации банков. Появились новые критерии, это обусловлено попыткой усилить акцент на учете рисков и на своевременное управление ими, организацию менеджмента [6].

Вместе с тем, ныне действующая российская методика оценки финансового состояния коммерческих банков не лишена серьезных недостатков, которые особенно наглядно проявляются при ее сравнительной характеристике с существующими подходами в практике надзорных органов зарубежных стран.

Дальнейшее совершенствование системы классификации банковских институтов по уровню их финансовой устойчивости должно вестись в направлении четкости изложения критериев оценки и подходов к определению групп проблемности, достижения комплексного характера оценки исходя из наиболее существенных сторон деятельности банка.

В настоящее время функции надзора за деятельностью коммерческих

банков, оценки их финансового состояния, своевременного выявления и устранения проблем в их деятельности остались у Банка России. Оценка главным надзорным органом финансовой ситуации в банке должна являться мерой доверия общества к банкам и банковской системе, служить гарантом долговременности и выгоды взаимоотношений, а, следовательно, являться подтверждением общественной значимости деятельности конкретного банковского института. В этой связи значительно возрастает ответственность Банка России перед обществом за качество такой оценки, своевременный учет всех существенных аспектов, оказывающих влияние на вынесение суждения о финансовой ситуации в коммерческом банке, ошибки могут не только вызвать социальную напряженность на микроуровне, но и спровоцировать системный банковский кризис.

С 3 декабря 2012г. действует новый нормативный акт Банка России - Инструкция от 03.12.12 № 139- И «Об обязательных нормативах банков», которая существенно отличается от старой, отмененной Инструкции ЦБ РФ от 16.012004. № 110-И.

Теперь банки обязаны соблюдать нормативы ежедневно, но представлять отчет, как и прежде, ежемесячно. Однако теперь ЦБ РФ получил право в определенных строго оговоренных случаях запрашивать отчет на внутри месячные даты. Исключение могут составлять 5 дней в месяц, когда банк может не соблюдать норматива.

Существующие предельно допустимые значения экономических нормативов, а также методика расчета капитала не стимулируют, а лимитируют активные операции банков, ограничивают предложение денег, что является составной частью сегодняшней денежно-кредитной политики. Обязательные экономические нормативы, выполняя важные регулирующие функции, в то же время, особенно при завышенных предельно допустимых значениях, стерилизуют (связывают), часть денежной массы, сокращают ее активную составляющую через ограничение операций банков.

Норматив достаточности капитала ограничивает объем активных операций в зависимости от капитала. Норматив стимулирует увеличение капитала банка, что позволяет расширять объем активных операций, а также улучшение качества активов: чем менее рискованные активы, тем большую сумму может аккумулировать банк в пределах Н1.

Сейчас в России главенствующую роль в определении общего тренда российского банковского сектора на консолидацию активов оказывает экономическая политика Центрального банка РФ. Его действия по укрупнению кредитных организаций и повышению финансовой устойчивости и прозрачности всей банковской системы в целом отражены в принятых поправках в Закон «О банках и банковской деятельности».

В настоящее время действуют нормативы, установленные Банком России, которые обязательны для выполнения кредитными организациями. При этом, полагают в Правительстве, норматив достаточности собственных средств – это, наверное, самый главный норматив, он так и называется: Н1.

Это единственный норматив, при невыполнении которого Банк России обязан отозвать лицензию кредитной организации. Норматив достаточности определяется как отношение размера собственных средств к активам кредитной организации, взвешенным по степени риска. Сейчас он разный, в зависимости от размера кредитной организации: для банков с размером собственных средств (капитала) менее 5 миллионов евро – 11 процентов, для банков, где более 5 миллионов евро, – 10 процентов. При снижении данного норматива Банк России сейчас должен проводить меры по предупреждению банкротства, то есть финансовое оздоровление, назначение временной администрации и реорганизацию.

Что касается международной практики, то, конечно, дела обстоят по-разному в разных странах. Во многих развивающихся странах, где банковская система похожа на нашу, данный норматив еще выше. К тому же, как известно, международные нормы Базельского комитета по банковскому надзору рекомендуют данную величину установить на уровне 8 процентов для развитых банковских систем. При этом для систем с недостаточной еще капитализацией, к которым, к сожалению, относится Россия, предлагается эту величину чуть-чуть увеличить. Вот Правительство РФ и предлагает ее увеличить на 2 процента, чтобы банковская система России росла, чтобы прекратилась практика выдачи рискованных кредитов, чтобы банки наши были надежнее, крупнее, а, значит, и конкурентоспособнее на мировом рынке.

Банк России намерен оценивать деятельность банков так, как в свое время оценивал при приеме в систему страхования вкладов. Кроме того, ЦБ РФ впервые собирается использовать прогнозные показатели по капиталу и доходности при оценке финансовой устойчивости банка, увязав с результатами режим надзора со своей стороны.

В Указании «Об оценке финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов» [4] ЦБ РФ определил следующие критерии оценки финансовой устойчивости банков, вступающих в систему страхования вкладов физических лиц.

Первая группа — показатели оценки капитала (достаточность собственных средств, оценка качества капитала).

Вторая группа — показатели оценки активов (качество ссуд и активов, доли просроченных ссуд, размера резервов на потери по ссудам и иным активам, концентрации крупных кредитных рисков).

Третья группа — показатели оценки качества управления банком, его операциями и рисками (прозрачность структуры собственности, достаточность объема раскрываемой информации о структуре собственности банка и т.д. Четвертая группа — показатели оценки доходности (рентабельность активов и капитала, структура доходов и расходов).

Пятая группа — показатели оценки ликвидности (соотношение высоколиквидных активов и привлеченных средств, мгновенной, текущей и общей ликвидности, структуры привлеченных средств, зависимости от

межбанковского рынка, риска собственных вексельных обязательств, небанковских ссуд, обязательных резервов и прочих).

По каждой группе критериев будет выставляться оценка. Финансовая устойчивость банка считается достаточной для признания банка соответствующим требованиям к участию в системе страхования вкладов, если оценка каждого из пяти обобщающих результатов по группам показателей признана удовлетворительной. Элементом государственного мониторинга является работа по выявлению проблемных банков в рамках системы раннего реагирования, которая позволит определять проблемные банки на ранней стадии, а не тогда, когда финансовые трудности приобретут необратимый характер и единственной мерой останется только отзыв лицензии у банка. Проблемный банк - это банк, в деятельности которого содержится потенциальная или реальная угроза интересам его кредиторов. О реальной угрозе могут говорить такие показатели, как наличие неоплаченных документов клиентов в связи с недостаточностью или отсутствием средств на корреспондентском счете кредитной организации, систематическое несоблюдение экономических нормативов и т.д. потенциальную угрозу представляют действия кредитной организации, направленные на принятие дополнительных рисков банком.

Учитывая изложенное, следует считать обязательные экономические нормативы инструментом государственной денежно-кредитной политики. Полагаем возможным (без ущерба надежности) также некоторое снижение критических значений экономических нормативов и изменение методики расчета капитала и нормативов, сокращение числа нормативов, перевод некоторых обязательных нормативов в оценочные для расширения активных операций в банковской сфере и роста активов банковской системы РФ. Таким образом, государственный мониторинг финансового состояния банков является мерой по оздоровлению банковского сектора и системой по предупреждению банкротства. На практике надзор и регулирование банковской деятельности выступают одним из основных условий и факторов обеспечения финансовой стабильности. Цель государственного мониторинга за финансовым состоянием коммерческих и иных негосударственных банков - поддержания стабильного функционирования банковской системы в целом. В ряде случаев все банковское дело страны подвергается опасности системного риска, что требует строго контроля за уязвимыми банками.

Государственный мониторинг предполагает формирование, применение и контроль за соблюдением специальных правил и инструкций по осуществлению банковской деятельности. Банковский надзор за финансовым состоянием банка обеспечивает соблюдение этих правил и инструкций и оценивает финансовое состояние кредитной организации.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» от 22.12.2014г. № 432 –ФЗ;
2. Указание "О применении территориальными учреждениями Банка России

Указания Банка России от 16.01.2004 N 1379-У «Об оценке финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов»;

3. Указание от 31 марта 2000 года № 766-У «О критериях определения финансового состояния кредитных организаций»;

4. Указание Банка России от 30.04.2008 № 2005-У (ред. От 19.03.2015) «Об оценке экономического положения банков» (зарегистрировано в Минюсте России 26.05.2008 № 11755);

5. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. Издание 2-е переработанное и дополненное.- М.: Книжный мир, 2011.- 860 с.;

6. Коваленко О. Г. , Медведева О.Е. Банковские риски: сущность, классификация//Вектор науки Тольяттинского государственного университета.- 2013. -№ 3 (25). -С. 340-34;

7. Полтева Т. В., Медведева О. Е. Преимущество и недостатки создания мегарегулятора на финансовом рынке России//Вектор науки Тольяттинского государственного университета. -2013. -№ 3 (25). -С. 353-356;

8. Посаднев Е.М. Государственный мониторинг финансового состояния коммерческих банков// Финансы и кредит. -2008.- № 8(122).-С. 23.

Ермилова Ю.А., к.э.н.

доцент

**кафедра «Бухгалтерский учет, анализ хозяйственной
деятельности и аудит»**

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова

Россия, г. Саратов

ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ЗАТРАТАМИ

Статья посвящена основным элементам планирования и контроля инновационных затрат. В статье рассмотрены значение, задачи текущего планирования, методы расчета затрат. Также приведены элементы контроля затрат.

Ключевые слова: инновационный процесс, затраты, управление, планирование, контроль, нормативы.

This article explores the basic elements of planning and control innovation costs. The article discusses the importance, objectives of current planning, costing methods. Also shows the elements of cost control.

Keywords: innovation process, costs, management, planning, control, standards.

Планирование затрат на инновационную деятельность – это элемент

планирования инновационных процессов. Оно осуществляется в комплексе, включающем в себя планирование целей и задач инновационных решений, путей, методов и работ по их достижению. Планирование затрат в инновационной деятельности можно рассматривать в узком и широком смыслах. В узком смысле планирование охватывает только затраты предприятия на разработку инновационных проектов, а в широком – и на их реализацию. При широком подходе планирование затрат превращается в планирование эффективности инновационных проектов.

Правильным планированием можно добиться высокой эффективности управления всеми ресурсами предприятия, исключения ситуаций финансовой несостоятельности, значительного повышения финансового здоровья и устойчивости к экономическим ситуациям. Гибкое планирование – это разработка единой системы взаимосвязанных текущих планов, позволяющей постоянно и своевременно контролировать состояние предприятия, терпимой к внесению корректив по ходу деятельности. Такое планирование является единым согласованным предписанием и индикатором работы для всех подразделений предприятия.

Его применение обеспечивает максимальное соответствие планов и действительности, способствует усилению контроля и облегчает учет инновационных затрат.

Задачей текущего планирования является определение потребностей для успешной работы и развития предприятия в течение последующего года, а также разработке тщательного плана деятельности и его документальном оформлении. Текущее планирование включает в себя разработку прогноза реализации инновационных проектов, плана их внедрения, плана расходования прямых материалов, плана использования прямого труда, плана накладных расходов, расчета планируемой себестоимости инновационных проектов, плана затрат на управление, прогнозного отчета о финансовых результатах, плана денежных потоков и прогнозного баланса на конец периода.

Расчеты плановых затрат довольно трудоемки. На стадии подготовки предложений по проекту они могут быть ориентировочными, а в полном объеме выполняться при оформлении плановой (контрольной) документации по инновационному мероприятию в виде плановой сметы.

При расчетах ожидаемых затрат по их видам в инновационной деятельности применяются различные методы:

1) нормативный, основанный на использовании максимально возможного числа различных норм и нормативов: длительности стадий, этапов, процессов, работ, операций; трудоемкости выполнения различных работ; материальных затрат и т.п. Нормативы могут устанавливаться в расчете на единицу объема работ или продукции, на единицу времени или какого-либо известного ресурса, на единицу целевого параметра (функции) создаваемого объекта или как соотношения определенных затрат.

Метод предусматривает, во-первых, разбивку проекта на возможно

более конкретные работы, этапы, во-вторых, подготовку качественной нормативной базы. Нормативы могут быть дифференцированными и укрупненными;

2) параметрический, базирующийся на определении плановой суммы затрат исходя из задаваемых значений параметров инновационного объекта (размеров, производительности, скорости и т. д.) и из нормативов затрат в расчете на единицу параметра. Этот метод связан с предыдущим. Может применяться для расчета затрат на проектирование и изготовление объектов или на весь комплекс инновационных работ (о зависимости затрат от характеристик объектов);

3) прямого счета, состоящий в детальном расчете затрат на каждый элемент объекта, на каждую операцию по каждой из составляющих этих затрат (например, заработной платы по тарифным ставкам и плановому количеству человеко-дней или затрат на приобретение планируемого объема материалов и т. п.). Такие расчеты возможны и целесообразны по небольшим объектам и работам;

4) аналогов, смысл которого заключается в использовании данных о затратах по ранее выполненным инновационным работам, аналогичным планируемой. Базой служат обычно размеры затрат не по работе в целом, а по отдельным ее элементам, этапам, процессам. При необходимости к затратам аналога применяются поправочные коэффициенты, учитывающие факторы удорожания или удешевления новой работы [1].

Более точные методы (нормативный, прямого счета) больше пригодны и чаще применяются для планирования затрат на проекты, этапы и работы с высокой степенью их плановой проработки. Методом аналогов целесообразнее пользоваться там, где велика неопределенность содержания предстоящих работ. Параметрический метод помогает установить предельные (максимально приемлемые) затраты на создание объектов с улучшенными потребительскими характеристиками. Практически все методы дополняют друг друга и могут использоваться параллельно при планировании затрат на один проект, по одному подразделению, по предприятию в целом.

Осуществление контроля за инновационными затратами строится как контроль затрат по проектам (работам), по предприятию в целом и его структурным подразделениям (центрам ответственности). Контроль затрат может включать следующие элементы:

1) подготовка календарного графика для контроля затрат, содержащего наименования плановых работ, объемы и плановые затраты по работам, периодам и подразделениям;

2) постоянное отслеживание за ходом инновационных проектов и размерами затрат по данным учета;

3) постоянное выявление отклонений от плановых показателей выполнения работ и размеров затрат относительно принятых нормативов;

4) своевременный анализ и оценка отклонений;

5) информирование руководителей, ответственных за соответствующие участки работ о возникших отклонениях.

Подразделение, работающее над проектом, является центром прибыли и ответственности. Данные, получаемые менеджерами, контроллерами по соответствующим центрам ответственности, служат базой для принятия оперативных и перспективных решений руководством предприятия. Контроль выражается в сопоставлении, т. е. нахождении, относительного уровня затрат (отношение величины затрат подразделения к плану или к аналогичной величине конкурентов с учетом объемов работ и качества). Это отношение может быть выражено числом и характеризует относительный уровень затрат предприятия на выполнение тех или иных функций, операций, решение задач. В итоге сопоставляются уровни затрат подразделений на выполнение функций и принимаются решения в области управления инновационными затратами.

Использованные источники:

1. Вертакова Ю.В., Симоненко Е.С. Управление инновациями: теория и практика: учебное пособие с грифом УМО – М.: Эксмо, 2008.-432с.

Загней М.К.

студент 4 го курса

*ФГБОУ ВО «Орловский государственный
аграрный университет»*

Россия, г. Орел

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПРИМЕРЕ СПК «СЕНЬКОВО»

Аннотация: В данной статье представлен анализ направлений использования сельскохозяйственной продукции на примере СПК «Сеньково» Глазуновского района Орловской области.

В отличие от промышленных сельскохозяйственные предприятия реализуют не всю полученную продукцию. Часть ее используется на производственные цели. От рационального использования продукции собственного производства зависит, с одной стороны, расширение отраслей растениеводства и животноводства, а с другой – рост товарности производства и финансовое состояние предприятия. Причем повышение уровня товарности не должно происходить искусственно за счет неполного удовлетворения потребностей хозяйства [16,195].

Анализ проводится путем сравнения фактических данных с данными прошлого года по каждой статье прихода продукции (валовой сбор, обмен продукции, прочие поступления) и расхода (реализация, расход на семена, фураж, переработка, гибель при хранении, порча)[2].

Проведем мониторинг использования продукции растениеводства, результаты представим в таблице 1.

Анализ показал, что предприятие увеличило объем производства продукции в сравнении с 2012 годом на 45964 т, в сравнении с 2013 годом

на 41459 т и уменьшило приобретение зерна у сторонних организаций на 200 т в сравнении с 2013 годом. В базисном году СПК «Сеньково» не приобретало зерно на производственные цели.

Таблица 1 – Анализ использования продукции (зерно), тонн

Показатели	2012	2013	2014	Абс. откл.
Наличие на начало года	40074	54855	86038	45964
Произведено	100954	111820	153279	52325
Приобретено	-	250	50	-
Реализовано всего в том числе:	86173	80842	118201	32028
Организациям	54604	55005	88020	33416
Работникам организации	5123	-	-	-
На оплату дивидендов	2215	2618	2347	132
Использовано на семена	10166	10380	11094	928
Использовано на переработку	14065	12839	16740	2675
Наличие на конец года	54855	86038	121166	66311

В основном СПК «Сеньково» реализует свое зерно сторонним организациям, в 2014 г. в сравнении с 2013 годом произошло увеличение объема реализации на 33015 т, рост продаж был обусловлен снижением себестоимости и соответственно уменьшением цены на зерно. Как видно из таблицы предприятие выдавало зерном дивиденды, но в отчетном году в сравнении с 2013 годом объем дивидендов, выдаваемых зерном снизился на 271 т. Также СПК «Сеньково» использует зерно для переработки и объем переработанного зерна увеличился в анализируемом периоде в сравнении с прошлым годом на 3901 т. Выдача зерном заработной платы работникам осуществлялась только в 2012 году.

Основную долю в общих расходах продукции на внутрихозяйственные нужды занимают расходы на семена и фураж. Перерасход посевного материала может быть вызван расширением посевной площади и изменением нормы высева на 1 га. Проанализируем использования зерна на семена (табл. 2).

Таблица 2 – Анализ использования зерна на семена

Показатели	2013	2014	Абсолютное отклонение
Посевная площадь, га	5488	5488	0
Норма высева на 1 га, кг	190	200	10
Расход зерна на семена, т	1038	1109,4	71,4

Определим размер влияния фактов на перерасход посевного материала одним из способов детерминированного факторного анализа:

$$P = S * N \quad (1)$$

где P – расход зерна на семена;

S – посевная площадь;

N – норма высева на 1 га.

$$\Delta P_s = (5488 - 5488) * 190 = 0 \quad (\text{кг})$$

$$\Delta P_N = 5488 * (200 - 190) = 54880 \quad (\text{кг})$$

За счет увеличения нормы высева на 1 га расход семян увеличился на 54880 кг.

Перерасход продукции на кормовые цели может произойти за счет увеличения поголовья животных и норм кормления.

Рассмотри анализ использования фуражного зерна в таблице 3.

Определим влияние факторов на перерасход фуражного зерна методом абсолютных разниц.

$$P = \Pi * N \quad (2)$$

где P – расход зерна на все поголовье;

Π – среднегодовое поголовье;

N – расход зерна в расчете на 1 гол.

$$\Delta P_{\Pi} = 14 * 3673 = 51422 = 51,1 \quad (\text{т})$$

$$\Delta P_N = 1118 * 623 = 696514 = 696,1 \quad (\text{т})$$

Таблица 3 – Анализ использования фуражного зерна

Показатели	2013	2014	Абсолютное отклонение
Среднегодовое поголовье, гол	1104	1118	14
Расход зерна в расчете на 1 гол, кг	3673	4296	623
Расход зерна на все поголовье, т	4055,4	4802,6	747,2

Перерасход продукции на кормовые цели произошел по причине увеличения поголовья животных.

В заключение можно сделать вывод, что особое внимание при анализе использования продукции необходимо уделять обеспечению ее сохранности, т.е. недопущению потерь на всем протяжении от производителя до потребителя.

В этом аспекте важны следующие задачи:

- осуществлять систематический контроль за сохранностью продукции;
- выявлять факты бесхозяйственности, порчи, недостачи кормов, продукции.

Это позволит выявлять резервы увеличения объема реализации продукции и роста уровня товарности.

Использованные источники:

1. Сидоренко О.В., Ильина И.В. Рейтингово - матричный подход к оценке экономической эффективности деятельности сельскохозяйственных организаций (на примере зерновых хозяйств Орловской области) // Аграрная Россия. - 2015. - № 2. - С. 38 – 41.
2. Сидоренко О.В., Ильина И.В. Состояние и тенденции развития зернового хозяйства региона // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2011. - № 7. - С. 18 – 24.
3. Сидоренко О.В. Особенности формирования региональной зерновой

политики // Региональная экономика: теория и практика. - 2012. - № 10. - С. 31 – 37 (0,7 п.л.).

4. Сидоренко О.В. Функционально – отраслевая оценка развития зернопродуктового подкомплекса: концептуальный подход // Экономический анализ: теория и практика. - 2014. - № 4. - С.46 – 56.

*Залывский Н.П., доктор экономических наук
профессор
кафедра экономики
Северный Арктический федеральный
университет им. М.В. Ломоносова
Россия, г. Архангельск*

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ КРИТЕРИИ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ АРКТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация В статье обосновываются критерии для логистической организации хозяйственной деятельности в Арктике. Автор акцентирует дополнительное внимание к некоторым критериям, которые особенно важно учитывать при определении роли СМП как транспортной магистрали, объединяющей арктические регионы РФ.

Ключевые слова Арктика, логистика, критерии, климат, морские порты, транспортные коммуникации, экология.

N.Zalyvskiy
Professor, doctor of Economics, Department of Economics of the Federal
University of the Arctic North. M. Lomonosov

LOGISTICS CRITERIA SPATIAL ORGANIZATION of the ARCTIC ECONOMY

Abstract The article justified criteria applicable for the logistic organization of economic activity in the Arctic. The author focuses additional attention to certain criteria that are particularly important to consider when determining the role of SMES as a thoroughfare linking arkticheskie regions of the Russian Federation.

Keywords Arctic logistics, criteria, climate, sea ports, transportation, ecology

Северные регионы страны, являясь заинтересованными субъектами реализации целевых установок Стратегии развития Арктической зоны РФ и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года, объективно принуждены к совершенствованию пространственной организации арктической экономики. Компонентом стратегического управления процессом хозяйственного использования ресурсов Арктики и функционирования экономик субъектов РФ, согласования государственных,

региональных, корпоративных интересов *становится определением критериев оптимизации логистической модели* добычи и транспортировки энергоресурсов, иных народнохозяйственных грузов.

Фундаментальными принципами эффективной логистической организации арктического пространства можно считать институтизацию функциональной роли региональных социально-экономических систем, сопряжение локализованных подсистем освоения энергетических ресурсов арктических регионов, квалификацию хозяйственного использования месторождений важнейшей предпосылкой сохранения позитивной динамики развития арктических регионов. Еще более императивны диверсификация и модернизация арктических коммуникаций в интересах многовариантной схемы транспортировки углеводородов, высокая степень коммерческой доступности, максимальная интеграция в рынки энергопотребления.

Все эти принципы завязаны на Северный морской путь, частично на Северо-Западный проход вдоль американского континента. Мы, естественно, исходим из предположения об использовании СМП в качестве национальной и международной коммуникации. В обоих статусах СМП должен стимулировать включение макроэкономических, геоэкономических и геополитических преимуществ в государственный механизм оптимизации режима хозяйственной деятельности человека в полярном пространстве.

На наш взгляд, для этого необходимо выделить и руководствоваться несколькими научными критериями пространственной организации арктической экономики. В их перечень можно занести следующие:

- 1) климатические особенности,
- 2) экологическую безопасность,
- 3) специализацию морских портов,
- 4) потенциал береговой инфраструктуры,
- 5) стыковку мощностей транспортных узлов, сходящихся к морским и речным портам арктических регионов,
- 6) оптимизацию операционных издержек,
- 7) военно-стратегические потребности РФ,
- 8) глобальную конкуренцию.

Ниже коснемся части из них. Чем, к примеру, опасен недоучет климатического критерия при выборе логистической модели передвижения по арктическому пространству? Прежде всего, существенным, зачастую неоправданным, технологическим и коммерческим риском. Даже оптимистические ожидания апологетов форсированного освоения ресурсов Арктики, подогреваемые концепцией потепления климата в Арктике, торпедируются тезисом, что к 2025 году в Арктике ожидается не повышение температуры воздуха, а понижение как минимум на полградуса. Следствием этого может стать не таяние, а увеличение ледяных покровов арктических морей на 1,2-1,6 миллиона квадратных километров. Эти прогнозы в целом соответствуют и тенденции крупномасштабных колебаний климата Земли, находящейся в настоящее время на так называемом

четвертом тепловом пике, после которого неизбежно начнется естественное похолодание [1].

Следовательно, предположение об уменьшении арктического льда в ближайшие годы как фактора увеличения коммерческого судоходства на двух трансарктических морских магистралях — Северном морском пути (СМП) и Северо-Западном проходе может оказаться ошибочной целевой установкой по организации полярной логистики. Полезней пока менеджерская норма о непредсказуемости ледовых условий в Арктике как природно-климатического барьера для трансарктического судоходства и как основа для коррекции международных рекомендаций судовладельцам, имеющих долгосрочные планы по транспортировке грузов через Северный Ледовитый океан. Нельзя сбрасывать со счета финансовых издержек и то, что помимо подготовки судов к плаванию в ледовых условиях, арктическое судоходство сопряжено с частыми неблагоприятными погодными условиями (сильные шторма и крепкие морозы). Они усложняют функционирование палубных механизмов судна.

Кратко аргументируем актуальность оперирования 4 и 5 критериями логистического подхода к Арктике. В России нередко сравнивают традиционный маршрут перевозки грузов через Суэцкий канал, апеллируя к преимуществам СМП. Пока, по нашему мнению, целесообразней повышать реалистичность появления вероятности их использовать [2]. Для этого требуется развитие опорных портов на маршруте, создать материковую инфраструктуру, содействующей комплексной организации транспортных коммуникаций по широтному и меридиональному направлениям. Важно актуализировать в текущих планах долгосрочные модели (до 2075) построения транспортного каркаса¹¹⁸ с целевым назначением содействовать оптимизации всей транспортной инфраструктуры преарктической и арктической зон России. В частности, железнодорожный каркас этих территорий предлагается усилить вводом в эксплуатацию:

1. Магистрали Индикомур (Урал-Республика Коми-порт бухты Индига) как условия открытия самого экономичного выхода на страны Европы
2. Трансполярной магистрали (посредством трансформации бывшей сталинской 501-й стройки) с многочисленными отводами к значимым морским портам Арктики
3. Стратегических радиальных ж/д (Якутской, Красноярской, Обской), обеспечивающих доступ к хозяйственному освоению месторождений на территории от Урала до Тихого океана.

Во всех вариантах не обойтись без увеличения числа глубоководных портов России (Архангельск, Индига). Порт без современной логистики и сервисного обслуживания на уровне соответствия международным

¹¹⁸ См.: История изучения и освоения Арктики – от прошлого к будущему /сб. материалов науч. конф. с междунар. Участием. Архангельск: ИПЦ ЧСАФУ. 2012. С.269.

технологиям обработки транспортных потоков вряд ли привлечет внимание иностранных перевозчиков. Пока, к сожалению, нам далеко до оптимизма относительно будущей загрузки СМП. Транзитный грузопоток по СМП существенно сократился в 2013- 2015 годы: с 71 до 23 судна, с 1,3 млн. тонн до 300 тыс. тонн в 2014 году [3]. Иначе говоря, необходимо интенсифицировать курс на формирование транспортных узлов, способных предложить экономически выгодную логистику при минимальном грузопотоке в 10 млн. тн, в интересах оживления и поддержания трансарктического международного и внутреннего судоходства по СМП. Это станет логистически-институциональным фактором стимулирования социально-экономического развития районов Крайнего Севера РФ.

Для логистической модели экономики Арктики крайне значима экологическая безопасность как комплекс концептуальных подходов к относительно безопасному и рациональному ведению хозяйственной деятельности, проведению широкомасштабного исследования Арктики, осуществлению технологии «генеральной уборки» того «наследия», оставшегося от советского периода освоения Арктики. Например, осуществление нефтегазовых проектов как источник антропогенного загрязнения особенно чувствительно для биологического разнообразия и растительного мира Арктики. Морское бурение, дноуглубительные работы и другая хозяйственная и военная деятельность в Арктике, будучи плохо организованной, негативно влияют на экосистемы. Для арктических и прилегающих регионов важно исключить загрязнение моря нефтью и нефтепродуктами, предупреждать разливы нефти в море, как на этапе разведки, так и во время эксплуатации морских месторождений. последствиям. Самое большое вредное воздействие на морскую флору и фауну могут оказать аварийные ситуации на буровых скважинах и плавучих платформах. Нефтегазовые фонтаны из скважин, пожары, внезапное разрушение оборудования и трубопроводов, ошибочные действия персонала, разрушение несущих конструкций и др. – вот далеко не полный перечень экологических угроз Арктике. Вот почему в системе логистической поддержки хозяйственного освоения арктических территорий должны быть объекты по защите экосистем и живой природы, инфраструктура оперативного реагирования на чрезвычайные ситуации.

Социальная актуальность экологии Арктической зоны повышается наличием коренных народов Арктики с численностью около 400 тыс. человек. Их традиционная зависимость от арктической экосистемы в вопросах питания, проживания и сохранения самобытности их культуры должна учитываться при реализации нефтегазовых проектов. Финансовые выгоды крупных компаний, субъектов РФ не должны деформировать исторический уклад и культуру бытия местного населения. Как минимум, уместен мониторинг региональных сообществ приарктических регионов за предотвращением угроз, вызываемых добычей нефти и газа, как сегодняшних, так и будущих, за минимизацией негативного влияния

активного **судоходства** в Арктике. Крупные компании – разработчики природных ресурсов Арктики, вполне могут взять на себя заботу об экологическом просвещении населения. Не плохо заимствовать международную практику надзора за режимами хозяйственной деятельности в Арктике. Например, принять в расчет точку зрения Greenpeace и WWF (World Wildlife Fund) об отсутствии эффективных технологий ликвидации нефтеразливов в ледовых условиях, но вряд ли разумно соглашаться с этой организацией в части заморозки новых проектов по добыче нефти на шельфе в Арктике.

Не отрицаю гуманитарную полезность создания всемирного заповедника вокруг Северного полюса — с полным запретом нефтедобычи, рыболовства и войн в данном регионе. Одновременно не можем не видеть в ней признаки экологического терроризма, т.к. нельзя исключать технологические способности «человека разумного» найти компромиссные варианты разработки биологических и минеральных ресурсов Арктики без ущерба ее экосистемам. Мы склонны видеть и в позиции Европарламента (2014) о сохранении заповедной акватории вокруг Северного полюса площадью 2.8 миллионов квадратных километров элементы притязаний на геополитическую исключительность Евросоюза, желание «успеть сесть» в вагон, где арктические страны ищут модель утверждения цивилизационного достоинства при осуществлении всех видов хозяйственной деятельности в Арктике. Уверен, рано или поздно сформируется правовой институт, балансирующий международные и национальные интересы в деле оптимизации экологической безопасности северных и арктических регионов. Россия не стоит в стороне от этого процесса. Президент РФ еще в июне 2010 в Торонто на встрече G20 инициировал идею по обмену лучшими практиками безопасной добычи нефти на шельфе, в том числе и в условиях ледовых арктических морей. Она тоже может в ближайшей перспективе обогатить возможности перехода к использованию новых международных норм поведения в Арктике.

Использованные источники:

1. Война за Арктику и русский путь к миру // Фонд стратегической культуры [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.fondsk.ru/news/2012/05/10/vojna-za-arktiku-i-russkij-put-k-miru-14254.html>
2. Залынский Н.П. Северный морской путь: потенциал ожидания и реальные проблемы функционирования // [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://narfu.ru/aan/>
3. Крах иллюзий вокруг проекта международного судоходства по Северному морскому пути // [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://eadaaily.com/news/2015/10/28/krah-illyuziy-vokrug-proekta-mezhdunarodnogo-sudohodstva-po-severnomu-morskому-puti>

*Ивашина Н.С., к.п.н.
доцент
кафедра экономики и финансов
Свиридова Г.С., к.п.н.
доцент
кафедра менеджмента*

**ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический
университет им. Г.И. Носова»
Россия, г. Магнитогорск**

УПРАВЛЕНИЕ МУЛЬТИМОДАЛЬНЫМИ ПЕРЕВОЗКАМИ ПРОЕКТНОГО ГРУЗА

Динамика показателей грузооборота в России свидетельствует о снижении объема перевозки грузов по всем видам транспорта. В 2014 году объем перевезенных грузов составил 8006 млн. тонн, что на 3,1% ниже, чем в 2013 году (8264 млн. тонн).[1] Рынок транспортной логистики столкнулся со снижением спроса на услуги и вынужден подстраиваться под экономическую ситуацию в стране, заставляя перевозчиков тщательнее планировать свою деятельность и повышать эффективность организации грузовых перевозок.

На сегодняшний день большой объем перевозок осуществляется с участием различных видов транспорта. Перевозку груза двумя и более видами транспорта в специальной литературе называют мультимодальной перевозкой.[2] Это европейский термин, используемый в странах Европейского Союза, которому соответствует отечественный термин – прямая смешанная перевозка.[3]

Э.Л. Лимонов мультимодальную перевозку груза определяет как перевозку с использованием нескольких видов транспорта, выполняемую под ответственностью одного перевозчика по единому транспортному документу и по единой сквозной ставке.[4, с.55]

Таким образом, признаками мультимодальной перевозки являются:

- доставка груза выполняется одним перевозчиком, который и несет полную юридическую и финансовую ответственность за его сохранность;
- процесс перевозки осуществляется по одному документу;
- применяется единая сквозная ставка фрахта;
- при перевозке используется не менее двух различных видов транспорта в различных сочетаниях.

Рассмотрим процесс управления мультимодальной перевозкой груза.

Анализ процесса мультимодального сообщения как объекта управления позволил выделить управляющие параметры: варианты доставки груза (маршрут, технология перевозки, виды транспорта); перевозчики на магистральных и фидерных линиях мультимодальной доставки (определяются порты перевалки и такие параметры как регулярность и время следования подвижного состава, расходы в портах и т.д.); калькуляция сквозной ставки тарифа; организация и контроль мультимодальной

перевозки.

Особо тщательного подхода требуют мультимодальные перевозки проектных грузов. Проектными грузами принято называть партии груза, содержащие отдельные грузовые места весом свыше 100 тонн, для перевозки которых требуется изучение и подготовка инфраструктуры маршрута перевозки.[5]

В эту категорию входят тяжеловесное и негабаритное оборудование, опасные и скоропортящиеся грузы. Транспортная операция по перевозке таких грузов требует тщательного планирования и проработки каждого этапа.

Представим проект организации мультимодальной перевозки крупногабаритного груза, в разработке которого авторы принимали непосредственное участие.

В 2013 году компания ООО "Цемек Минералс" заключила с Гватемальской компанией контракт на поставку оборудования от заводов-изготовителей до порта Santo Tomas de Castilla, Республика Гватемала Печи вращающейся Ø 5,5х115м и Сушильного барабана Ø 5,5х45м. Печь вращающаяся предназначена для получения восстановительного обжига оксидных (латеритовых) никелевых руд. Барабан сушильный предназначен для сушки оксидных (латеритовых) руд перед подачей их во вращающуюся печь восстановительного обжига.

Разработка проекта по доставке Груза до грузополучателя осуществлялась по следующим этапам.

1 этап. Анализ груза и пунктов отправки.

На данном этапе оцениваются качественные и габаритные характеристики груза, а также места производства составных частей нестандартного груза. Полученные данные сводятся в специально разработанные таблицы - отгрузочные листы. В отгрузочных листах отражается наименование частей поставляемого оборудования, их габариты, вес, объем, количество.

Подобные отгрузочные листы составляются по каждому поставщику - изготовителю частей перевозимого груза. В нашем случае, все части Печи вращающейся и Сушильного барабана размещены в производстве на 9 заводах, из которых 6 российских (ОАО "Уралмашзавод", г. Екатеринбург, ОАО "МК ОРМЕТО-ЮУМЗ", г. Орск ООО, ПКФ "Глобус", г. Саратов и др.) и 3 европейских (Vakoma, г. Магдебург (Германия), CMD, г. Векевиль (Франция), Vahle, г. Дортмунд (Германия)).

2 этап. Определение наличия негабаритных мест и условий поставки.

Анализ отгрузочных листов позволяет провести выборку негабаритных мест (количество) и рассмотреть условия поставки.

Данные об условиях поставки необходимы для определения места поставки, а также перечня дополнительных работ. Условия поставки с поставщиками представлены в табл. 1.

Таблица 1. Условия поставки Груза

Наименование поставщика	Условие договора	Основные параметры
ОАО "Уралмашзавод"	FCA Екатеринбург	Место поставки - г. Екатеринбург. Погрузка на транспортное средство (т/с) за счет Поставщика; крепление на т/с за счет Поставщика.
ОАО "МК ОРМЕТО-ЮУМЗ"	FCA Орск	Место поставки - г. Орск. Погрузка на т/с за счет Поставщика; крепление на т/с за счет Поставщика.
...	...	...
CMD	FOB Антверпен	Место поставки - порт Антверпен. Таможенное оформление за счет Поставщика; погрузка на судно за счет Поставщика.
Vahle	FCA Дортмунд	Место поставки - г. Дортмунд; Погрузка на т/с за счет Поставщика; Крепление на т/с за счет Поставщика.

В соответствии с условиями контракта ООО «Цемек Минералс» (далее Грузоотправитель) обязано было поставить Груз на условия CIF в порт Santo Tomas de Castilla в течение 10 месяцев с момента получения первого авансового платежа.

Основные условия CIF согласно Инкотермс предполагают:

- место поставки - порт Santo Tomas de Castilla (Гватемала);
- страхование - за счет Грузоотправителя;
- доставка до порта Santo Tomas de Castilla - за счет Грузоотправителя;
- выгрузка с судна - за счет Грузоотправителя.

3 этап. Формирование грузовых единиц (лотов) и определение сроков поставки.

В соответствии с условиями контракта, месторасположением изготовителей частей оборудования, было принято весь объем груза разделить на 4 лота. Представим состав одного из лотов в табл.2.

Таблица 2. Состав лота № 1

№	Наименование	Кол-во
1	Корпус печи (Секции 1,2,4,5,6,7,8,9,11,12,13,14, 19,20,21,23,25,26 (в комплекте с крепежом)	18 шт.
2	Роликоопора	5 шт.
3	Установка гидроупора	3 шт.
4	Уплотнение загрузочного конца печи	1 шт.
5	Уплотнение разгрузочного конца печи	1 шт.
6	Комплект крепежа к Печи - 1 компл.	1 компл.

Общее количество мест = 83 места

Общий вес брутто = 854 724,50 кг

Общий объем = 2 539,20 м3

Проанализировав сроки выхода готовых частей Груза из производства, потребность в определенных частях оборудования для монтажных работ, сроки поставки всей партии оборудования, риски в случае не поставки оборудования в оговоренный контрактом срок, было принято решение, что отгрузка и транспортировка будет происходить следующим образом:

- лот № 1 - июнь месяц, отгрузка из России;
- лот № 2 - сентябрь месяц, отгрузка из России;
- лот № 3 - сентябрь месяц, отгрузка из Европы;
- лот № 4 - январь месяц, отгрузка из Европы.

Общее количество мест по 4 лотам составило - 359, общий вес брутто - 2 274 928,30 кг, общий объем - 5 818,633 м³.

4этап. Выбор и обоснование оптимального маршрута поставки.

Основным перевалочным пунктом при межконтинентальной перевозке грузов является порт, поэтому при разработке маршрута транспортировки Груза, как по территории России, так и за ее пределами до конечного грузополучателя в Центральной Америке принимались во внимание такие характеристики портов как стоимость терминальной обработки груза, стоимость хранения груза на территории порта и др.

Рассмотрев несколько Российский портов для отправки лота № 1 и лота № 2 (Санкт-Петербургский, Новороссийский, Ростовский), было принято решение производить перевалку Груза через порт Ростова-на-Дону.

Для отправки лота № 3 с оборудованием, произведенным на европейских заводах, оптимальным портом, отвечающим всем предъявляемым требованиям, стал порт Антверпен (Бельгия).

Учитывая, что лот № 4 имеет габариты и объем в установленных законодательством пределах, оптимальным вариантом отправки стала отправка с использованием линейного сервиса перевозки грузов в специализированных морских контейнерах. Единственным российским портом, осуществляющим подобные перевозки в Гватемалу, является Новороссийский порт.

5тап. Выбор типа и вида транспорта.

Параллельно с выбором маршрута определялся оптимальный вид и тип транспортных средств.

Для транспортировки частей Груза до места перевалки (порт), обработки и хранения наиболее приемлемым является автомобильный транспорт.

Типы автотранспортных средств, участвующих в доставке оборудования до места перевалки, обработки и временного хранения приведены в табл. 3.

Таблица 3. Типы автомобильного транспорта

Наименование отправителя	Спецтехника (трал)	Полуприцеп (фура), г/п 20 тн	Сборный груз
ОАО "Уралмашзавод"	16 шт	нет	нет
ОАО "МК ОРМЕТО-ЮУМЗ"	25 шт	3 шт	нет
ООО "ПКФ "Глобус"	нет	1 шт	нет
...	...	...	...
ВАКОМА	6 шт	3 шт	нет
CMD	4 шт	нет	нет
VANLE	нет	нет	1 шт
ИТОГО:	61 шт	42 шт	1 шт

Типы водного транспорта, участвующего в доставке оборудования приведены в табл.4.

Таблица 4. Типы водного транспорта

Номер лота	Речная баржа, шт	Судно типа "река-море", шт	Океанское судно, шт
1	2	3	4
Лот № 1	-	1	1
Лот № 2	1	1	1
Лот № 3	-	-	1
Лот № 4	-	-	1
ИТОГО:	1	2	4

Следует отдельно остановиться на выборе океанского судна, так как здесь имеются свои особенности, связанные с погрузочно-разгрузочными работами. Необходимо экономически обосновать и выбрать один из вариантов:

- аренда кранов у портовых стивидорных компаний;
- фрахт океанского судна с кранами.

По каждому лоту была просчитана эффективность использования каждого из вариантов. В результате сделан следующий выбор:

- лот № 1 – фрахт судна с собственными кранами грузоподъемностью свыше 120 т;

- лот № 2 – фрахт судна, не имеющего собственных кранов. Объем данного лота не позволяет зафрахтовать полностью судно, поэтому экономически выгодней воспользоваться услугами портовых стивидорных компаний, чем подстраивать график и маршрут следования груза под график судовладельца, так как при этом возможны срывы поставок и уплата неустоек;

- лот № 3 - фрахт судна с собственными кранами, так как данный лот имеет только 10 мест, вес которых превышает 20 т.

- лот № 4 - используется линейный сервис через порт Новороссийска. 6 этап. Выбор экспедитора.

Для перевозки Груза в Гватемалу решили привлечь одного Экспедитора, имеющего уникальный опыт в подобных перевозках.

Основными конкурентными преимуществами выбранного Экспедитора стали: наличие собственного парка специализированных автомобилей для перевозки негабаритного груза; местонахождение головного офиса вблизи порта перевалки; сотрудничество с крупнейшими международными экспедиторами; квалифицированный персонал; оперативность в решении различных вопросов; стоимость проекта.

7 этап. Разработка схем транспортировки.

Для транспортировки каждого лота были разработаны соответствующие схемы продвижения груза. В качестве примера покажем схему транспортировки лота № 1 на рисунке 1.

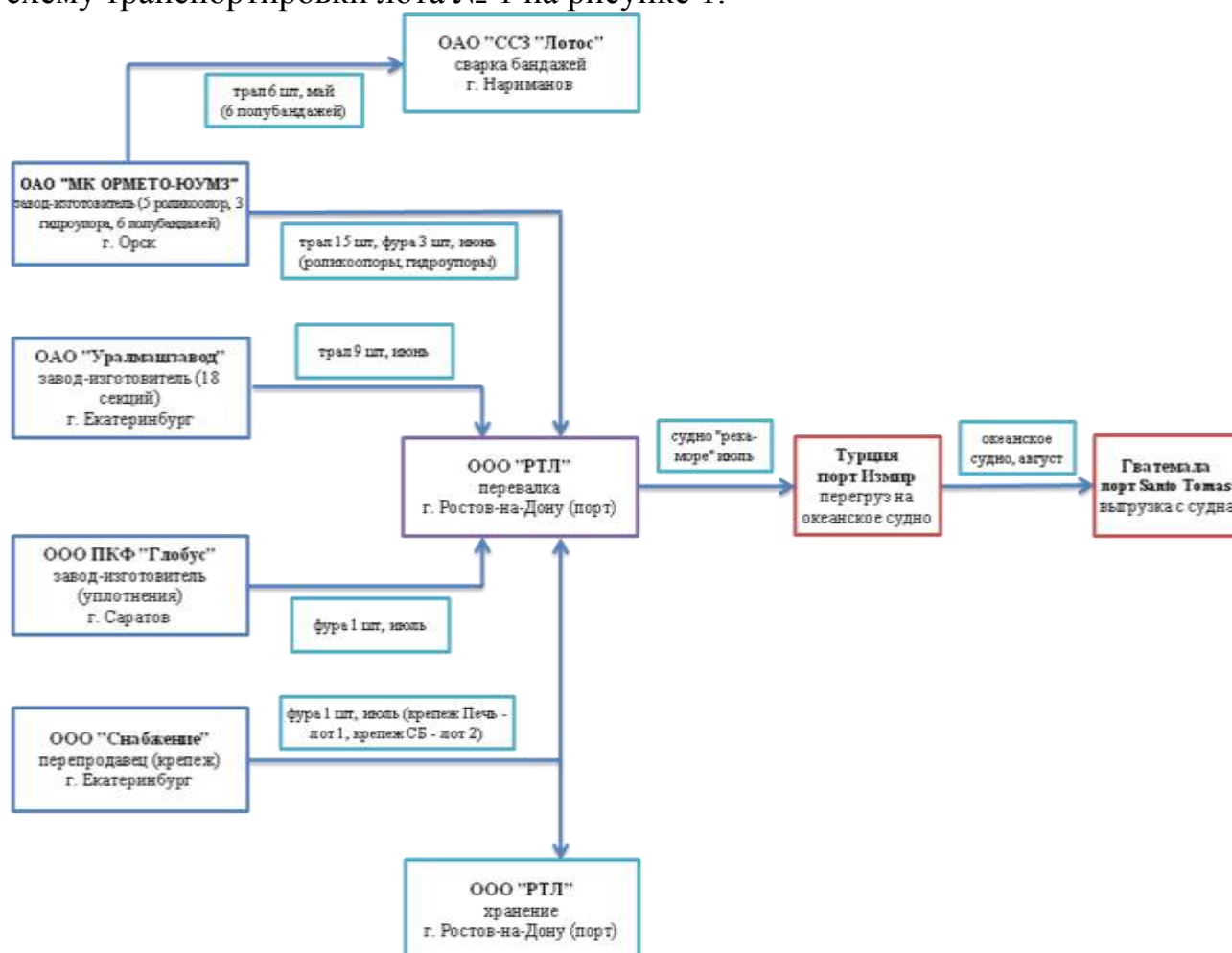


Рисунок 1. Схема транспортировки лота № 1

Исходя из разработанных схем, была рассчитана проектная стоимость транспортировки каждого лота.

Стоимость перевозки лота № 1 складывается из следующих основных составляющих:

1) стоимость автомобильной перевозки от заводов - изготовителей до порта в г. Ростов-на-Дону и до г. Нариманов (табл.5)

Таблица 5. Стоимость автомобильной перевозки лота № 1

Маршрут	Расстояние, км	Тип авто	Кол-во авто, шт.	Ставка, руб/км	Стоимость, тыс. руб
Орск - Ростов	2 000	Еврофура	2	30	120
Орск - Ростов	2 000	Трал	13	150	3 900
Орск - Нариманов	2 000	Трал	10	150	3 000
Саратов - Ростов	890	Еврофура	1	30	26,7
Екатеринбург - Ростов	2 300	Еврофура	1	30	69
Екатеринбург - Ростов	2 300	Трал	8	250	4 600
ИТОГО:					11 715,70

2) Перевалка и хранение в порту г. Ростов-на-Дону:

- составляет 2000,00 руб. за каждую тонну груза. Общий вес лота № 1 - 854 724,50 кг.

$854,75450 \text{ тн} \times 2\,000,00 \text{ руб.} = 1\,709,5 \text{ тыс. руб.}$ - стоимость перевалки и хранения в порту Ростова-на-Дону

3) стоимость водной перевозки от порта Ростова-на-Дону до порта Измир - 169 545,45 USD.

$169\,545,45 \text{ USD} \times 33,00 \text{ руб.} = 5\,595 \text{ тыс. руб.}$

4) стоимость перевозки от порта Измир до порта Santo Tomas Гватемалы составляет 600 000,00 USD. Стоимость выгрузки = 10% стоимости перевозки.

$600\,000,00 \text{ USD} + 60\,000,00 \text{ USD} = 660\,000,00 \text{ USD}$

$660\,000,00 \text{ USD} \times 33,00 \text{ руб.} = 21\,780 \text{ тыс. руб.}$

5) страхование груза - 0,14% от стоимости груза, что соответственно составляет 394,6 тыс.руб.

6) таможенное оформление груза складывается из:

- услуг таможенного брокера за 1 грузовую таможенную декларацию - 40 тыс. руб.

- таможенной пошлины - 1 тыс. руб.

- услуг торгово-промышленной палаты за выдачу сертификата - 20,38 тыс. руб.

7) стоимость экспедиторского вознаграждения составляет 2 800 тыс. руб.

ИТОГО: $11\,715,7 + 1\,709,5 + 5\,595 + 21\,780 + 394,6 + 40 + 1 + 20,380 + 2\,800 = 44\,056 \text{ тыс. руб.}$

Общая стоимость проекта отражена в табл.6.

Таблица 6. Общая стоимость транспортировки проектного груза ООО "Цемек Минералс"

№ лота	Стоимость
Лот № 1	44 056 тыс.руб.
Лот № 2	52 997 тыс.руб.
Лот № 3	4 876 тыс.руб.

Лот № 4	984 тыс.руб.
Итого:	102 913 тыс.руб.

Рассмотрев теоретические и практические аспекты управления мультимодальной перевозкой, можно сделать следующие выводы:

- основным направлением управления мультимодальными перевозками негабаритных грузов является переход на инновационные и прогрессивные технологии, удовлетворяющие требования рынка;
- транспортная система, в рамках которой осуществляется перевозка негабаритных грузов, должна четко и адекватно реагировать на рыночные изменения и обслуживать транспортные потоки различной интенсивности и разнонаправленности, что требует существенных инвестиций в ее инновационное развитие;
- одним из инновационных подходов к управлению мультимодальными перевозками нестандартных грузов является их проектная организация.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
2. Терминология комбинированных перевозок [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.transportmm.ru/multimodalnye – perevozki / 59-terminologiya –kombinirovannyx-perevozok. html](http://www.transportmm.ru/multimodalnye-perevozki/59-terminologiya-kombinirovannyx-perevozok.html)
3. Закон о смешанных (комбинированных) перевозках (Проект) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zakonrus.ru/vlad134/oskp_pr.htm
4. Лимонов, Э. Л. Внешнеторговые операции морского транспорта и мультимодальные перевозки / Э.Л. Лимонов. - 3-е изд., перераб. и доп. – Спб: 000 «Модуль», 2006. - 379 с.
5. Услуги по перевозке проектных грузов [Электронный ресурс].- Режим доступа: [http://vmm.ru/uslugi/proektnye-perevozki/. html](http://vmm.ru/uslugi/proektnye-perevozki/)

*Иремадзе Э.О., к.хим.н.
доцент*

*кафедра «Математического моделирования»
ГОУ ВПО СФ «БашГУ»
Россия, г. Стерлитамак*

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ БАНКОВСКОГО ПОРТФЕЛЯ ОАО АКБ «РОСБАНК»

Аннотация: В данной статье представлена разработка экономико - математической модели, планирующая оптимальные портфели коммерческого банка, с точки зрения максимизации банковской прибыли, и доказательство необходимости проведения подобного моделирования.

Ключевые слова: активы, экономико-математическое моделирование, доходность, оптимизационная задача, экономический анализ.

Коммерческие банки, действуя в соответствии с денежно - кредитной политикой государства, регулируют движение денежных потоков, влияют на скорость их оборота, эмиссию, общую массу включая количество наличных денег, находящихся в обращении. При этом коммерческие банки способствуют переливу капиталов из наименее эффективных отраслей и предприятий национальной экономики в наиболее конкурентоспособные [1]. Успех того или иного банка все больше зависит от эффективного управления, постоянного повышения конкурентоспособности. Поэтому вопрос управления активными и пассивными банковскими операциями в современных условиях приобретает особую остроту, поскольку от того, насколько эффективно формируются портфели активов банка, зависит основной финансовый показатель деятельности банка прибыль.

Целью данной работы является разработка экономико-математической модели, позволяющей спланировать оптимальные, с точки зрения максимизации банковской прибыли портфели коммерческого банка и доказать необходимость проведения подобного моделирования с учетом имеющийся на сегодняшний день инструментарий оценки финансового состояния коммерческого банка [2].

Актуальность данной темы заключается в том, что активные операции, проводимые на основе математической модели – это главный инструмент размещения имеющихся в их распоряжении ресурсов, способствующий получению прибыли и поддержания ликвидности [3].

Экономико-математическая постановка рассмотренной задачи заключается в математической формализации описания целей банка, причинно-следственных связей финансовых показателей, внутренней и внешней среды банка. Модель должна учитывать столько элементов и связей, чтобы достаточно точно отразить финансовую реальность, а результаты решений были полезны менеджеру, принимающему плановые решения, чтобы быть понятной менеджеру и решаться доступными финансисту математическими методами [4], программными и компьютерными средствами в приемлемые сроки. Таким образом, модель должна быть оптимально приближена к действительности [5].

В математической постановке задачи оптимального планирования системы портфелей банка были найдены неизвестные векторы активов [6]

$\bar{A} = (A, A, \dots, A)$, и пассивов $\bar{L} = (L, L, \dots, L)$ банка, максимизирующие линейную форму прибыли системы портфелей:

$$\text{Pr } f(\bar{A}, \bar{L}) = \sum_{a=1}^n A_a \times D_a - \sum_{l=1}^m L_l \times E_l \rightarrow \max,$$

где $\text{Pr } f$ – прибыль (profit) системы портфелей банка как цель, критерий оптимизации (максимизации) [7].

Обозначения показателей для портфеля размещения ресурсов, в данном случае-активов: A_a – сумма инвестиций в отдельный тип активов (assets) в портфеле; $\bar{A}$ – общая сумма активов; D_a – доходность отдельного

типа активов; a – цифровое имя (индекс) отдельного типа активов; n – число типов активов в портфеле.

Обозначения показателей для портфеля привлечения ресурсов, в данном случае – пассивов: Ll – сумма привлечения по отдельному типу обязательств (liabilities) в портфеле пассивов; $\bar{L}$ – общая сумма привлечения в пассивах; El – процентные расходы (expenditures) по привлечению отдельного типа пассивов; l – цифровое имя отдельного типа пассивов; m – число типов пассивов в портфеле.

В связи с тем что активные операции банка разнородны как по экономическому содержанию, так и с точки зрения их доходности и качества, часть активных операций банка представляет собой безальтернативное размещение своих средств, например, в фонд гарантирования вкладов, где денежные средства не могут обращаться, а следовательно приносить прибыль [8]. Другие виды размещения могут оказаться высокодоходными, но очень рискованными. Именно поэтому каждый коммерческий банк должен точно определять свои рыночные приоритеты и специализацию в любой временной период своей деятельности. Для этого модель должна учитывать столько элементов и связей, чтобы достаточно точно отразить финансовую реальность. Таким образом, модель должна быть оптимально приближена к действительности.

Идеальной структурой активов банка по уровню доходности является структура, представленная следующим образом: величина неработающих активов стремится к 0%; величина работающих активов к 100%. Однако, на практике для банков достижение такой структуры нереально. Для решения задачи оптимизации портфелей активов ОАО «Росбанк» была осуществлена ее экономико–математическая постановка. Цель решения данной задачи заключается в поиске оптимального сочетания активов, которое позволило бы банку добиться максимального при существующих ликвидных и доходных операциях [9].

Таким образом, была попытка создания модели, которая могла бы достаточно полно отразить финансовую реальность Росбанка и в тоже время оставаться его менеджером. В портфель предварительно было включено 22 актива.

При построении модели были использованы данные об обязательствах банка из оборотной ведомости по счетам бухгалтерского учета; данные о средневзвешенных процентных ставках по средствам, предоставленным кредитной организацией; инструкция Банка России «Об обязательных нормативах банков».

В итоге была сформирована система оптимальных портфелей привлечения и размещения финансовых ресурсов. Программа оценила множество вариантов системы портфелей, доходы и затраты и выдала вариант плана максимальной доходности, удовлетворяющий нормативам ЦБР и собственным лимитам банка. Максимизируемый критерий

оптимизации была прибыль.

Программа оптимизации отобразила результаты решения, т.е. объемы инвестиций по каждому инструменту привлечения ресурсов - после построения экономико-математической модели деятельности ОАО АКБ «Росбанк » была получена максимально возможная прибыль которая составила 408,9 млрд.руб. [6].

Использованные источники:

1. Иремадзе Э.О. // Оптимизация структуры потребительского кредитного портфеля коммерческого банка «УРАЛСИБ»// Научное обозрение. 2014. №4. С. 352-354.
2. Иремадзе Э.О. // Обеспечение эффективности кредитного процесса банка путем разработки математической модели// Наука 21 века: вопросы, гипотезы, ответы. 2014. №5. С.106-109.
3. Иремадзе Э.О. // Математическая модель финансовой структуры коммерческого банка «УРАЛСИБ» // Наука 21 века: вопросы, гипотеза ответы. 2014. №3. С. 91-94.
4. Иремадзе Э.О. // Моделирование портфеля потребительских кредитов коммерческого банка с учетом современных проблем на примере ЗАО «Русский стандарт» Наука и современность. 2014. № 1. С. 35.
5. Иремадзе Э.О., Кривцова Д.Н // Анализ экономической деятельности ОАО Банк «УРАЛСИБ» // .В сборнике: Вопросы образования и науки: теоретический и методический аспекты сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 11 частях. 2014. С. 81-83.
6. Иремадзе Э.О., Сорокина Н.А. // Прогнозирование основных финансовых показателей ЗАО «ВТБ капитал управление активами» на основе регрессионного анализа // Сборник научных трудов SWorld. 2012. Т. 19. № 2. С. 3.
7. Иремадзе Э.О., Ибатуллина Э.Х // Анализ эффективной деятельности организации на примере ОАО «Салаватнефтемаш» // Научные труды SWorld. 2012. Т. 19. № 2. С. 22.
8. Сакаева Э.З., Иремадзе Е.О., Григорьева Т.В. // Прогнозирование и анализ показателей финансовой устойчивости предприятия на основе математического моделирования. // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2010. № 3. С. 78-88.
9. Иремадзе Э.О. // Имитационное моделирование финансовых показателей предприятия. // монография / М-во образования и науки Российской Федерации, Башкирский гос. ун-т. Уфа, 2011.

*Иремадзе Э.О., к.хим.н.
доцент
кафедра «Математического моделирования»
ГОУ ВПО СФ «БашГУ»
Россия, г. Стерлитамак*

МОДЕЛИ ДИНАМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «СБЕРБАНК»

Аннотация: В данной статье представлено формирование оптимальной структуры активов с целью повышения эффективности деятельности банка.

Ключевые слова: активы, экономико-математическое моделирование, доходность, оптимизационная задача, экономический анализ.

Основой деятельности любого коммерческого банка являются активные и пассивные операции. Однако первейшее значение имеют пассивные операции или операции по формированию банковских ресурсов. Именно от них зависит успех банка при осуществлении активных операций. Основная цель коммерческого банка заключается в том, чтобы получить прибыль от инвестирования средств вкладчиков посредством принятия на себя такой доли риска, которая не поставит под угрозу его способность отвечать по своим обязательствам [1]. В тоже время в планах нормально развивающегося банка на каждый текущий период значится несколько целей, одна из которых связана с достаточностью капитализации.

Актуальность данной работы определяется тем, что на фоне экономической стабилизации и постоянного изменения уровня инфляции наблюдается тенденция к уменьшению банковской маржи и прибыльности банковских операций [2]. В этих условиях выработка эффективных управленческих решений с помощью одного лишь интуитивного планирования затруднена или даже невозможна: необходимо применение строгих подходов, планирований, обоснованных на точных научных методах и моделях, учитывающих сложные экономические взаимосвязи, внутренние и внешние факторы, влияющие на деятельность банка [3].

Эффективное управление финансовыми ресурсами с точки зрения экономико-математического моделирования - это оптимизация кредитно-депозитной политики банка, т.е. моделирование оптимального управления активами и пассивами с целью максимизации прибыли и обеспечение ликвидности банка [4].

Целью работы являлось создание динамической оптимизационной модели финансовых ресурсов коммерческого ОАО «Сбербанка», разработка и реализация метода решения соответствующей задачи оптимального управления [5].

Таким образом, была попытка создания модели, которая могла бы достаточно полно отразить финансовую реальность Сбербанка и в тоже время оставаться понятной его менеджерам [6].

В портфель предварительно были включены 20 типовых активов. При построении модели были использованы данные об обязательствах банка из

оборотной ведомости по счетам бухгалтерского учета; данные о средневзвешенных процентных ставках по средствам, предоставленным кредитной организацией; инструкция Банка России «Об обязательных нормативах банков» [7].

Основываясь на приведенных характеристиках была сформулирована экономико-математическая модель портфеля активов Сбербанка [8].

Целевая функция:

$$P(a) = \sum_{i=1}^{20} a_i \cdot d_i \rightarrow \max$$

Ограничения:

Обязательные нормативы банка, устанавливаемые Банком России:

Ограничения по платежеспособности:

$$0,1 \cdot k_i a_i (\text{активы с учетом риска}) \leq 1926393260 (l_7, \text{капитал})$$

Ограничения по мгновенной ликвидности:

$$a_1 (\text{высоколикв. активы}) \geq 0,2 \cdot 3320185846 (l_1, \text{об. — ва до востр}),$$

Ограничения по текущей ликвидности:

$$a_2 + a_5 + a_{10} + a_{15} (\text{активы до 30 дн.}) \geq 0,7 \cdot 814649875 (l_2, \text{об. — ва до 30 дн.}).$$

Ограничения по долгосрочной ликвидности:

$$a_8 + a_{13} + a_{18} (\text{акт. св. выше года}) \leq 1,2 \cdot 1926393260 (l_7, \text{капитал}) + 4807887605 (l_5, \text{об. — ва св. выше года}).$$

Приведение нормативов ЦБР к линейной форме позволит существенно ускорить решение вариантов задачи [9]. Результаты реализации алгоритма поиска оптимального решения, представлена в табл. 1.

Таблица 1

Портфель активов			План (а)	План (а), %	Доходность		Доходность (д)	Доходы (а*д)	Кэф. риска (г)	с учетом рисков (а*г)
					мин	макс				
1. ДС	а ₁	Счета в кр. уч.	791735087,8	1,73	791735087,8	3320185846	8,0	6333880702	15,4	12192720352
2. Макроэкономические кредиты	а ₂	до 30 дней	254974335,8	0,56	254974335,8	814649875	1,1	280471769,4	7,9	2014297253
	а ₃	до 180 дней	17539328,2	0,04	17539328,2	2352393410	0,7	12277529,74	5,7	99974170,74
	а ₄	свыше 180 дней	79466441,2	0,17	79466441,2	2780237698	1,5	119199661,8	11,2	890024141,4
	а ₅	до 30 дней	245464155,8	0,54	245464155,8	814649875	0,9	220917740,2	4,4	1080042286
3. Кредитование юр.лиц	а ₆	до 180 дней	356712646,6	0,78	356712646,6	2352393410	0,8	285370117,3	0,5	178356323,3
	а ₇	до 1 года	2780237698	6,08	233665806	2780237698	5,5	15291307339	40,5	11262654698
	а ₈	до 3 лет	4807817605	10,52	426565200,1	4807817605	13,1	62982410626	17,5	84136808088
	а ₉	свыше 3 лет	369448562,5	27,45	369448562,5	1837472896	28,7	10603173744	24,0	8866765500
4. Кредиты ИП	а ₁₀	до 30 дней	145238550,5	0,32	145238550,5	814649875	0,0	0	0,1	15976240,56
	а ₁₁	до 180 дней	108067980,3	0,24	108067980,3	2352393410	0,0	0	0,1	5403399,015
	а ₁₂	до 1 года	147629810,4	0,32	147629810,4	2780237698	0,1	14762981,04	0,4	54623029,85
	а ₁₃	до 3 лет	4807817605	10,52	871726543,3	4807817605	0,8	3846254084	5,6	26923778588
5. Кредитование физ.лиц	а ₁₄	свыше 3 лет	6422263887	14,05	6422263887	1837472896	0,9	5780037498	6,8	43671394432
	а ₁₅	до 30 дней	814649875	1,78	6761068,958	814649875	1,6	1303439800	11,7	9531403538
	а ₁₆	до 180 дней	33939349,71	0,07	33939349,71	2352393410	0,0	0	0,0	339393,4971
	а ₁₇	до 1 года	2780237698	6,08	1328912,359	2780237698	0,2	556047539,6	1,3	3614309007
6. ЦБ	а ₁₈	до 3 лет	42370116,78	0,09	42370116,78	4807817605	1,9	80503221,88	14,2	601655658,3
	а ₁₉	свыше 3 лет	2773250315	6,07	2773250315	1837472896	4,0	11093001260	23,2	64339407308
	а ₂₀	Ценные бумаги	5751489594	12,58	799863775	3649013572	12,0	69017875128	2,3	13055881378
	Сумма		33530350643	100			(ПФ)=	18 782 111 265	Сумма =	19263932600

При анализе полученной модели наибольшую долю в общей структуре активов, при установленных ограничениях заняли инвестиции в следующие активы:

- кредиты ИП со сроком погашения свыше 3 лет - 14,05%;
- приобретенные долговые, долевыми ценные бумаги - 17,15%;
- кредиты физическим лицам со сроком погашения до 3 лет - 14,34%;
- кредиты физическим лицам со сроком погашения до года - 8,29%;
- кредиты юридическим лицам со сроком погашения до года - 8,29%;
- кредиты физическим лицам со сроком погашения свыше года - 8,27%;
- кредиты физическим лицам со сроком погашения до 30 дней - 2,43%

Подобное распределение средств между активами, в значительной степени определили доходности активов и структура пассивов «Сбербанка» в моделируемый период [10].

Данный подход позволяет максимально обезопасить банк при принятии решений, как в части формирования ресурсной базы, так и в части оптимизации кредитных вложений от несбалансированности ликвидности и образования отрицательного денежного потока по банку в целом.

Таким образом, данное исследование раскрывает основные теоретико-методологические аспекты управления денежным потоком в коммерческом банке, что служит важным направлением в решении такой прикладной задачи как повышение эффективности деятельности коммерческого банка.

Использованные источники:

1. Иремадзе Э.О. // Оптимизация структуры потребительского кредитного портфеля коммерческого банка «УРАЛСИБ»// Научное обозрение. 2014. №4. С. 352-354.
2. Иремадзе Э.О. // Обеспечение эффективности кредитного процесса банка путем разработки математической модели// Наука 21 века: вопросы, гипотезы, ответы. 2014. №5. С.106-109.
3. Иремадзе Э.О. // Математическая модель финансовой структуры коммерческого банка «УРАЛСИБ» // Наука 21 века: вопросы, гипотеза ответы. 2014. №3. С. 91-94.
4. Иремадзе Э.О. // Моделирование портфеля потребительских кредитов коммерческого банка с учетом современных проблем на примере ЗАО «Русский стандарт» Наука и современность. 2014. № 1. С. 35.
5. Иремадзе Э.О., Кривцова Д.Н // Анализ экономической деятельности ОАО Банк «УРАЛСИБ» // .В сборнике: Вопросы образования и науки: теоретический и методический аспекты сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 11 частях. 2014. С. 81-83.
6. Иремадзе Э.О., Сорокина Н.А. // Прогнозирование основных финансовых показателей ЗАО «ВТБ капитал управление активами» на основе регрессионного анализа // Сборник научных трудов SWorld. 2012. Т. 19. № 2. С. 3.
7. Иремадзе Э.О., Ибатуллина Э.Х // Анализ эффективной деятельности организации на примере ОАО «Салаватнефтемаш» // Научные труды SWorld. 2012. Т. 19. № 2. С. 22.
8. Сакаева Э.З., Иремадзе Э.О., Григорьева Т.В. // Прогнозирование и анализ показателей финансовой устойчивости предприятия на основе математического моделирования. // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2010. № 3. С. 78-88.
9. Иремадзе Э.О. // Имитационное моделирование финансовых показателей предприятия. // монография / М-во образования и науки Российской Федерации, Башкирский гос. ун-т. Уфа, 2011.
10. Иремадзе Э.О. // Эконометрические методы и задачи // учебное пособие, М-во образования и науки РФ, БашГУ, Уфа, 2010.

*Иремадзе Э.О., к.хим.н.
доцент*

*кафедра «Математического моделирования»
ГОУ ВПО СФ «БашГУ»
Россия, г. Стерлитамак*

МОДЕЛЬ ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Аннотация: В работе продемонстрировано построение оптимизационной модели активов банка, которая позволила бы определить

эффективные границы работы моделирующего субъекта.

Ключевые слова: активы, экономико-математическое моделирование, доходность, оптимизационная задача, экономический анализ.

Главными целями при формировании системы портфелей банка являются максимизация прибыли и минимизация портфельного риска. Экономико-математическая постановка задачи заключается в математической формализации описания целей банка, причинно-следственных связей финансовых показателей, внутренней и внешней среды банка[1].

Актуальность выбранной темы заключается в том, что активы являются основным звеном, способствующим обеспечению эффективного функционирования банка, которое требует грамотного управления его деятельностью. От правильного управления активами банка во многом зависит то, какой доход они в итоге принесут [2].

Целью данной работы является анализ активов, и построение оптимизационной модели активов на примере коммерческого банка ОАО «Уралсиб». Банк «Уралсиб» – один из крупнейших универсальных банков федерального уровня, предлагающий широкий спектр финансовых услуг для частных и корпоративных клиентов. Основными направлениями деятельности Банка являются розничный, корпоративный и инвестиционно-банковский бизнес [3].

Расчет и анализ экономических показателей эффективности использования активов ОАО «Уралсиб» по данным бухгалтерского баланса выявил, что в рассматриваемом периоде их величина сокращается. Основную долю в структуре активов ОАО «Уралсиб» занимает чистая ссудная задолженность, удельный вес которой в прошлом году составил 64,31%, в текущем году показатель вырос на 0,51% и составил 6,07%. ускорение оборачиваемости активов привело к высвобождению средств в размере 132,12 млн. руб. Рентабельность активов в целом уменьшился по сравнению с предыдущим годом, что говорит о снижении эффективности использования активов [6]. Процентные доходы в текущем году увеличились на 10, 374 млн. руб., и составила 15 008, 971 млн. руб.

Проведённый анализ активов и оценка финансового состояния коммерческого банка ОАО «Уралсиб» позволяет судить о том, что система управления деятельности ОАО «Уралсиб» является условно эффективной, так как наряду с положительными тенденциями существования, есть и ряд негативных моментов, касающихся финансового состояния банка[4].

Таким образом, выявленные негативные тенденции деятельности ОАО «Уралсиб» обусловили необходимость разработки оптимизационной модели по совершенствованию организации системы управления деятельности ОАО «Уралсиб», а также поиск путей достижения эффективной деятельности рассматриваемого банка [5].

В качестве ограничений в построенной экономико-математической модели были взяты экономические нормативы Центрального Банка РФ,

технологические ограничения в виде требований неотрицательности переменных[6].

Оптимизационная задача имеет следующий вид:

$$P_{rf}(A) = \sum_{a=1}^n A_a * Pr_a \rightarrow \max$$

Требуется найти неизвестные векторы активов банка, $A = (A_1, A_2, \dots, A_n)$ максимизирующие линейную форму прибыли портфеля.

Оптимизация активов ОАО «Уралсиб» дало следующий результат:

Показатель достаточности капитала Н1, составил 25,76% при минимально допустимом уровне 10%, что свидетельствует о консервативном характере сформированного портфеля активов [7]..

Нормативы мгновенной Н2 и текущей ликвидности Н3 не достигли своих допустимых минимумов. Этот факт говорит о том, что при данной структуре портфеля активов у банка имеются достаточные запасы ликвидности [8]..

Норматив долгосрочной ликвидности Н4 при максимально допустимом уровне 120% в процессе оптимизации достиг уровня 114,52%, что говорит о том, что у банка, при существующей структуре пассивов и объеме капитала имеются резервы для наращивания инвестиций в активы со сроком погашения свыше года [9]..

Балансовое и все технические ограничения были соблюдены.

Наибольшую долю в общей структуре активов, при установленных ограничениях заняли инвестиции в следующие активы: кредиты нефинансовым организациям со сроком погашения свыше года – 44%; кредиты физическим лицам со сроком погашения свыше года – 19%; кредиты нефинансовым организациям со сроком погашения от полугода до года – 5,97%; приобретенные долговые, долевы ценные бумаги – 5,48%; денежные средства на счетах ЦБ и финансовых организаций – 5,42%; кредиты физическим лицам со сроком погашения до 30 дней – 4,94%; кредиты физическим лицам со сроком погашения от 3 до 6 месяцев – 4,67%.

Подобное распределение средств между активами, в значительной степени определили доходности активов и структуру пассивов ОАО «Уралсиб» в моделируемый период [10].. Доходность в моделируемый период составил 16 580,27 млн. руб.

Таким образом, в работе проведен экономический анализ активов банка ОАО «Уралсиб», и построена оптимизационная задача формирования структуры активов ОАО «Уралсиб» [11].

Подводя общие итоги анализа, можно отметить, что систематический контроль состояния банка позволит оперативно выявить негативные стороны в работе банка и своевременно принять меры по выходу из сложившейся ситуации.

Использованные источники:

1. Иремадзе Э.О. // Оптимизация структуры потребительского кредитного

- портфеля коммерческого банка «УРАЛСИБ»// Научное обозрение. 2014. №4. С. 352-354.
2. Иремадзе Э.О. // Обеспечение эффективности кредитного процесса банка путем разработки математической модели// Наука 21 века: вопросы, гипотезы, ответы. 2014. №5. С.106-109.
 3. Иремадзе Э.О. // Математическая модель финансовой структуры коммерческого банка «УРАЛСИБ» // Наука 21 века: вопросы, гипотеза ответы. 2014. №3. С. 91-94.
 4. Иремадзе Э.О. // Моделирование портфеля потребительских кредитов коммерческого банка с учетом современных проблем на примере ЗАО «Русский стандарт» Наука и современность. 2014. № 1. С. 35.
 5. Иремадзе Э.О., Кривцова Д.Н // Анализ экономической деятельности ОАО Банк «УРАЛСИБ» // .В сборнике: Вопросы образования и науки: теоретический и методический аспекты сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 11 частях. 2014. С. 81-83.
 6. Иремадзе Э.О., Сорокина Н.А. // Прогнозирование основных финансовых показателей ЗАО «ВТБ капитал управление активами» на основе регрессионного анализа // Сборник научных трудов SWorld. 2012. Т. 19. № 2. С. 3.
 7. Иремадзе Э.О., Ибатуллина Э.Х // Анализ эффективной деятельности организации на примере ОАО «Салаватнефтемаш» // Научные труды SWorld. 2012. Т. 19. № 2. С. 22.
 8. Сакаева Э.З., Иремадзе Э.О., Григорьева Т.В. // Прогнозирование и анализ показателей финансовой устойчивости предприятия на основе математического моделирования. // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2010. № 3. С. 78-88.
 9. Иремадзе Э.О. // Методы многомерного анализа статистических данных // учебное пособие, М-во образования и науки РФ, БашГУ, Уфа, 2012.
 - 10.Иремадзе Э.О. // Эконометрические методы и задачи // учебное пособие, М-во образования и науки РФ, БашГУ, Уфа, 2010.
 - 11.Иремадзе Э.О. // Имитационное моделирование финансовых показателей предприятия. // монография / М-во образования и науки Российской Федерации, Башкирский гос. ун-т. Уфа, 2011.

*Иремадзе Э.О., к.хим.н.
доцент
кафедра «Математического моделирования»
ГОУ ВПО СФ «БашГУ»
Россия, г. Стерлитамак*

МОДЕЛИРОВАНИЕ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ ПЛАНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: исследованы количественные характеристики экономических процессов, протекающих в производстве, изучены их взаимосвязей в цикле производства продукции на основе построенной математической модели.

Ключевые слова: математические модели, финансово-хозяйственная деятельность, прогнозирование, управленческие процессы, планирование.

Одним из важнейших задач в рамках разработки стратегии развития предприятия является создание научно обоснованных моделей оценки его финансовой устойчивости, поскольку именно они являются предпосылкой для экономического и организационного развития предприятия и принятия научно обоснованных управленческих решений.

Актуальность данного исследования состоит в существенности применения экономико-математических методов и моделей при анализе и планировании управленческих процессов финансово-хозяйственной деятельности предприятия ОАО «БСК» для получения более комплексной, достаточно полной и объективной системы управления.

Целью работы являлась разработка экономико-математической модели и анализ финансового состояния предприятия как инструмента поддержки принятия управленческих решений, оценка построенной модели на точность и адекватность, построение прогноза изменения чистой прибыли на будущие периоды [1].

Достижение поставленной цели предполагало решение следующих задач: исследовать существующие модели и методы математического моделирования; провести диагностику финансового состояния предприятия с целью выявления методов по повышению эффективности принятия управленческих решений; разработать корреляционно-регрессионную модель и проверить ее точность и адекватность; построить прогноз на будущие периоды на основе построенной математической модели, найти его доверительный интервал [2].

Таким образом, был проведен финансовый анализ деятельности ОАО «БСК». В целом по всем основным технико-экономическим показателям: выручка от реализации продукции, себестоимость реализованной продукции, прибыль от реализации продукции, чистая прибыль, среднегодовая стоимость основных средств, среднегодовая стоимость оборотных средств, материалоотдача, рентабельность продаж, рентабельность затрат, - при анализе наблюдается положительная динамика,

что говорит об улучшении финансового состояния предприятия за 2014 год по сравнению с 2013 годом. Лишь по показателю фондоотдачи наблюдается отрицательная динамика [3].

Однако, все показатели финансовой устойчивости организации меньше установленной нормы. Коэффициент автономии на конец 2014г. составил 0,32. Полученное значение говорит о недостаточной доле собственного капитала (32%) в общем капитале организации. За весь анализируемый период коэффициент автономии вырос на 0,03 [4]. На конец анализируемого периода коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами равнялся -1,42. За последний год произошло стремительное, на +0,28, повышение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами. По состоянию на 2014 год коэффициент имеет критическое значение. Коэффициент покрытия инвестиций за год уменьшился с 0,54 до 0,49 (-0,05). Значение коэффициента на последний день анализируемого периода ниже допустимой величины (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме капитала организации составляет только 50%) [5]. Несоответствие показателей установленным нормам говорит о неустойчивом финансовом состоянии предприятия, то есть нарушении нормальной платежеспособности, необходимости привлечения дополнительных источников финансирования [6].

Рассчитанные коэффициенты ликвидности не соответствуют стандарту. На конец 2014 года значение коэффициента текущей ликвидности (1,02) не соответствует норме. При этом следует отметить, что за весь рассматриваемый период коэффициент текущей ликвидности вырос на 0,21. Значение коэффициента быстрой, то есть промежуточной ликвидности, равный 0,74, тоже не соответствует норме. Это говорит о недостатке у организации ликвидных активов, которыми можно погасить наиболее срочные обязательства. При норме 0,2 значение коэффициента абсолютной ликвидности составило 0,61. При этом за год коэффициент вырос на +0,3.

Из этого следует, что платежеспособность предприятия ОАО «БСК» уменьшилась. Коэффициент быстрой ликвидности свидетельствует о потенциальных трудностях при оплате задолженности в срок.

При анализе вероятности банкротства ОАО «БСК» с помощью пятифакторной модели Альтмана - Z-модель Альтмана было выявлено, что значение Z-счета на последний день анализируемого периода составило 2,4. Это означает, что вероятность банкротства ОАО «БСК» средняя.

Выявленные негативные моменты в финансовой деятельности исследуемого предприятия обусловили необходимость разработки модели по совершенствованию организации системы управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия, а также поиск путей для улучшения его финансово-экономического состояния. Повышение гибкости и скорости управления на предприятии в условиях современной экономики может быть достигнуто за счет применения математических моделей и инструментов, позволяющих смоделировать и спланировать управленческие

решения. А они основывается, прежде всего, на комплексной оценке финансового состояния предприятия. Наиболее перспективным направлением для оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия является экономико-математическое моделирование.

Таким образом, были отобраны факторы, влияющие на величину чистой прибыли. Построена линейная корреляционно-регрессионная модель, которая в результате проверки различных критериев оказалась достаточно точной и адекватной. Найдено многофакторное уравнение зависимости чистой прибыли от величины заемного капитала, выручки и затрат на оплату труда.

$$Y(X_1, X_2, X_3) = -179,7 + 0,5 \cdot X_1 + 32,9 \cdot X_2 + 0,1 \cdot X_3$$

Сделан прогноз на будущие два квартала, который выглядит следующим образом: в первом квартале 2015 года величина чистой прибыли предприятия достигнет 1 145,544 млн. руб., во втором квартале показатель увеличится до 1 241,462 млн. руб. Найдены доверительные интервалы прогноза [7].

С помощью экономико-математического моделирования с определенной вероятностью можно предвидеть поведение модели в будущем, но решение все же остается за руководителем предприятия – после полного анализа и оценки всех зависимых факторов с учетом прогнозных значений модели ему необходимо принять эффективное управленческое решение и предусмотреть все риски и последствия, принимая во внимание сделанный прогноз.

Использованные источники:

1. Иремадзе Э.О. // Оптимизация структуры потребительского кредитного портфеля коммерческого банка «УРАЛСИБ»// Научное обозрение. 2014. №4. С. 352-354.
2. Иремадзе Э.О. // Обеспечение эффективности кредитного процесса банка путем разработки математической модели// Наука 21 века: вопросы, гипотезы, ответы. 2014. №5. С.106-109.
3. Иремадзе Э.О. // Математическая модель финансовой структуры коммерческого банка «УРАЛСИБ» // Наука 21 века: вопросы, гипотеза ответы. 2014. №3. С. 91-94.
4. Иремадзе Э.О. // Моделирование портфеля потребительских кредитов коммерческого банка с учетом современных проблем на примере ЗАО «Русский стандарт» Наука и современность. 2014. № 1. С. 35.
5. Иремадзе Э.О., Кривцова Д.Н // Анализ экономической деятельности ОАО Банк «УРАЛСИБ» // .В сборнике: Вопросы образования и науки: теоретический и методический аспекты сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 11 частях. 2014. С. 81-83.
6. Иремадзе Э.О., Сорокина Н.А. // Прогнозирование основных финансовых показателей ЗАО «ВТБ капитал управление активами» на основе регрессионного анализа // Сборник научных трудов SWorld. 2012. Т. 19. № 2.

С. 3.

7. Иремадзе Э.О., Ибатуллина Э.Х // Анализ эффективной деятельности организации на примере ОАО «Салаватнефтемаш» // Научные труды SWorld. 2012. Т. 19. № 2. С. 22.

Иремадзе Э.О., к.хим.н.

доцент

кафедра «Математического моделирования»

ГОУ ВПО СФ «БашГУ»

Россия, г. Стерлитамак

ОПТИМИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ СТРУКТУРЫ ПАССИВОВ И АКТИВОВ

Аннотация: рассмотрена разработка оптимального соотношения собственного и заемного капитала для повышения эффективности деятельности предприятия; путем построения оптимизационной модели формирования активов и пассивов с учетом нормативных значений коэффициентов ликвидности и финансовой устойчивости предприятия.

Ключевые слова: активы, ликвидность, оптимизационная задача, пассивы, финансовая устойчивость, экономико-математическое моделирование.

Формирование рациональной структуры активов и пассивов предприятия в целях финансирования необходимых объемов затрат и обеспечения желательного уровня доходов является одной из главнейших проблем финансового анализа. Оптимальная структура бухгалтерского баланса подразумевает сочетание активов и пассивов, обеспечивающее эффективное функционирование организации.

Цель работы заключена в финансовом анализе активов и пассивов предприятия и разработке оптимизационного подхода для повышения эффективной деятельности предприятия на примере ОАО «Салаватнефтехимремстрой».

В соответствии с целью были поставлены следующие задачи: рассмотрение основных элементов структуры активов и пассивов; представление экономической характеристики ОАО «Салаватнефтехимремстрой»; проведение анализа активов и пассивов, а также анализа их ликвидности и финансовой устойчивости предприятия ОАО «Салаватнефтехимремстрой»; моделирование оптимизационной задачи формирования активов и пассивов ОАО «Салаватнефтехимремстрой».

Вопрос об оптимальном управлении бухгалтерским балансом встает перед предприятием после того, как осуществлен экономический анализ активов и пассивов, а также анализ коэффициентов ликвидности и финансовой устойчивости [1].

Проведенный финансовый анализ строительно-монтажного предприятия ОАО «Салаватнефтехимремстрой» показал, что в структуре активов наибольшую долю занимают оборотные активы – более 90% в 2014

году, оставшуюся долю составили внеоборотные активы. В структуре пассивов наибольшую долю занимает заемный капитал – более 90% в текущем году, на долю собственного капитала приходится менее 10%.

Предприятие, использующее заемный капитал имеет более высокий финансовый потенциал развития за счет формирования дополнительного объема активов, но в то же время и более высокие финансовые риски – в случае банкротства предприятие не сможет покрыть свои убытки. Это может стать причиной неплатежеспособности и финансовой неустойчивости предприятия [2]. Поэтому от того, насколько оптимально соотношение собственного и заемного капитала, во многом зависит финансовое положение предприятия.

Выявленные негативные тенденции финансовой деятельности ОАО «Салаватнефтехимремстрой» обусловили необходимость разработки мероприятий и модели по совершенствованию организации системы управления финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а также поиск пути улучшения финансово-экономического состояния предприятия [3].

Таким образом, предприятию ОАО «Салаватнефтехимремстрой», по итогам анализа, в целях обеспечения эффективности управления этим процессом на предприятии необходимо разработать оптимальную финансовую политику, направленную на привлечение собственных финансовых ресурсов в соответствии с потребностями развития организации в будущем периоде [4].

Для решения данной проблемы применяют задачи экономико-математического моделирования, а именно – задачи оптимизации бухгалтерского баланса [5].

Подобные задачи оптимального планирования, связанные с отысканием оптимума заданной целевой функции при ограничениях в виде линейных уравнений или линейных неравенств, относятся к задачам линейного программирования [6].

Задачей линейного программирования называется задача минимизации или максимизации значения целевой функции, с учетом ограничений на значения этих переменных, где все зависимости являются линейными.

Критерием эффективности в модели условной оптимизации выступает условие максимального размера собственного капитала [7]. Процесс формализации задачи построения оптимальной структуры бухгалтерского баланса ОАО «Салаватнефтехимремстрой» позволил построить оптимизационную модель формирования структуры активов и пассивов с учетом нормативных значений коэффициентов доходности и финансовой устойчивости [8].

На основе данной экономико-математической модели разработана оптимальная структура бухгалтерского баланса, согласно которой высоколиквидные активы были увеличены на 2,28%, активы средней скорости реализации снижены на 58,71%, а медленно и трудно реализуемые

активы увеличены на 14,33% и 42,09%, соответственно. Величину собственного капитала модель позволила увеличить до 75%, а заемного – до 25%, что позволит предприятию улучшить финансовое состояние и избежать банкротства.

Таким образом, результатом работы является финансовый анализ бухгалтерского баланса ОАО «Салаватнефтехимремстрой» за 2014-2015 гг., а также построение оптимизационной задачи формирования структуры активов и пассивов ОАО «Салаватнефтехимремстрой».

Подводя общие итоги анализа, можно отметить, что систематический контроль состояния предприятия позволит оперативно выявить негативные стороны в работе предприятия и своевременно принять меры по выходу из сложившейся ситуации.

Использованные источники:

1. Иремадзе Э.О., Ибатуллина Э.Х // Анализ эффективной деятельности организации на примере ОАО «Салаватнефтемаш» // Научные труды SWorld. 2012. Т. 19. № 2. С. 22.
2. Сакаева Э.З., Иремадзе Е.О., Григорьева Т.В. // Прогнозирование и анализ показателей финансовой устойчивости предприятия на основе математического моделирования. // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2010. № 3. С. 78-88.
3. Иремадзе Э.О. // Оптимизация структуры потребительского кредитного портфеля коммерческого банка «УРАЛСИБ»// Научное обозрение. 2014. №4. С. 352-354.
4. Иремадзе Э.О. // Обеспечение эффективности кредитного процесса банка путем разработки математической модели// Наука 21 века: вопросы, гипотезы, ответы. 2014. №5. С.106-109.
5. Иремадзе Э.О. // Математическая модель финансовой структуры коммерческого банка «УРАЛСИБ» // Наука 21 века: вопросы, гипотеза ответы. 2014. №3. С. 91-94.
6. Иремадзе Э.О. // Моделирование портфеля потребительских кредитов коммерческого банка с учетом современных проблем на примере ЗАО «Русский стандарт» Наука и современность. 2014. № 1. С. 35.
7. Иремадзе Э.О., Кривцова Д.Н // Анализ экономической деятельности ОАО Банк «УРАЛСИБ» // .В сборнике: Вопросы образования и науки: теоретический и методический аспекты сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 11 частях. 2014. С. 81-83.
8. Иремадзе Э.О., Сорокина Н.А. // Прогнозирование основных финансовых показателей ЗАО «ВТБ капитал управление активами» на основе регрессионного анализа // Сборник научных трудов SWorld. 2012. Т. 19. № 2. С. 3.

Конаков Н.В.
студент 3го курса
Амурский государственный университет
К.Э.Н.
научный руководитель, доцент
кафедра финансов
Амурский государственный университет
Россия, г. Благовещенск

АНАЛИЗ ЗАТРАТ И ПРИБЫЛИ ПРИ ВНЕДРЕНИИ ИННОВАЦИОННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация: В статье представлены результаты исследования эффективности внедрения инновационных мероприятий в мебельное производство; представлена оценка показателей хозяйственно-экономической деятельности; представлена оптимизационная модель поведения производителя в условиях внедрения инноваций.

Ключевые слова: инновации, сверхпропорциональные затраты, модель оптимизации, маржинальный анализ.

Современную экономику можно назвать «инновационной», которая постоянно требует нововведений для поддержания конкуренции и укрепления позиций на рынках. [1] Роль инноваций в экономике сводится к повышению имиджа производителя новых продуктов, повышению конкурентоспособности продукции и предприятия, открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних, снижению себестоимости продукции и притоку инвестиций в региональную экономику. Как справедливо подчеркивает А.В. Богомолова, фирмы, первыми освоившие эффективные инновации, получают весомое преимущество перед конкурентами. [2]

В условиях нестабильной рыночной экономики важной задачей развития организации является планирование финансового состояния, правильный выбор стратегии и контроль за уровнем финансовых рисков. Успешность компании, эффективное использование факторов производства, стоимость капитала и оценка стоимости компании оценивается менеджерами и инвесторами с помощью определенных экономических показателей. Возможности перспективного роста свидетельствуют об эффективном управлении и правильном выборе стратегии развития. [5]

Производственные предприятия, внедряющие инновационную технологию и выпускающие инновационную продукцию, сталкиваются с проблемами планирования и анализа затрат и прибыли в краткосрочной и долгосрочной перспективах развития. В связи с этим в условиях внедрения инноваций в производство становятся актуальны исследования в области анализа поведения затрат и оптимизации прибыли.

П.Н. Завлина, А.К. Казанцева и Л.Э. Миндели рассматривают инновация как «результат творческого процесса в виде созданных (либо

внедренных) новых потребительских стоимостей, применение которых требует от использующих их лиц либо организаций изменения привычных стереотипов деятельности и навыков» [3]. А.В. Богомолова считает, что «инновация – это любая идея, продукт, услуга или процесс (в том числе технология, метод, принцип), обладающие свойством новизны, отличающей их от предшествующих аналогов» [2]. По мнению автора, инновация представляет собой:

1) некоторый законченный общий процесс получения, освоения, приспособления к новшеству, трансформации и выгодного использования новшества;

2) часть процесса, ограниченная рамками фирмы-создателя, рамками организаций, взявших на себя функции передачи новшества, обучения новому, рамками потребителя;

3) результат процесса получения и использования новации [2].

Исходя из представленных определений, можно сделать вывод, что инновации приносят выгоду не только для покупателя, но и производителя. Процесс создания инноваций имеет длительный период времени, в течение которого ресурсы будут включены в производство неравномерно.

Анализ научной литературы показал, что для оценки эффективности внедрения инноваций используются описательный метод, метод сравнения и сопоставительная экспертиза. Но они имеют недостатки, вызванные субъективизмом в интерпретации информации, трудностью в составлении объективного прогноза экономических показателей. Предлагается в качестве методов анализа и планирования использовать метод оптимизации и маржинальный анализ. Данные методы позволяют определить точку безубыточности, максимальный размер прибыли и оптимальный объем выпуска продукции, спрогнозировать основные показатели деятельности организации, учитывая влияние инноваций на прибыль.

Объектом исследования выступает предприятие, выпускающее мебельное производство, основной вид деятельности которого - изготовление корпусной мебели. В процессе создания продукта фирма несет затраты в размере $C(y)$. Однако зависимость C от объема выпуска (y) для разных видов издержек различна.

Затраты делятся на следующие виды:

а) постоянные затраты C_0 , в том числе: аренда помещений, оплата труда административных работников, отчисления в пенсионный фонд, амортизация зданий (для управленческих нужд) и др.

б) пропорциональные объему выпуска затраты C_1 , состоящие из материальных затрат, оплаты труда мастеров и налоговых отчислений, выражаются формулой $C_1 = ay$, где a - обобщенный показатель затрат в расчете на одно изделие; y – объем производства.

в) «сверхпропорциональные» затраты C_2 , связанные с внедрением инновационных мероприятий: приобретение нового оборудования, обучение персонала, транспортировка и установка оборудования, затраты на

инструментальную подготовку и организацию производства, внедрение новых технологий и др. Сверхпропорциональные затраты выражаются формулой: $C_2 = b \times y^2$, где b – обобщенный показатель затрат указанных видов в расчете на одно изделие [4].

Оптимизационная модель будет выглядеть следующим образом:

$$\Pi = R(y) - (C_0 + a \times y + b \times y^2) \rightarrow \max$$

Имеются две точки безубыточности $y_w^{(1)}$ и $y_w^{(2)}$, стоит отметить, что положительную прибыль фирма получит, если объем выпуска y будет удовлетворять условию $y_w^{(1)} < y < y_w^{(2)}$, в отличных случаях предприятие будет нести убыток.

Исходные данные и некоторые рассчитанные показатели представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели затрат и объема продукции предприятия

Показатель	2011	2012	2013	2014
Объем выпускаемой продукции, (y), шт.	5269	5293	5634	6246
Постоянные затраты (C ₀), тыс.руб.	7264,5	7264,5	7264,5	7264,5
в том числе:				
Аренда помещений, тыс. руб.	3620,8	3620,8	3620,8	3620,8
Оплата труда административных работников, тыс. руб.	2662,5	2662,5	2662,5	2662,5
Амортизация зданий (для управленческих нужд), тыс. руб.	45,1	45,1	45,1	45,1
Отчисления в пенсионный фонд и на социальное обеспечение (ставка 22 % в пенс. фонд, 2,9 в ФСС %, 5,1 % в ФОМС от зарплаты), тыс. руб.	798,7	798,7	798,7	798,7
Прочие расходы, тыс. руб.	137,4	137,4	137,4	137,4
Переменные затраты (C ₁), тыс.руб.	8594,8	8689,1	9360,5	10294,3
в том числе:				
Амортизация оборудования, тыс.руб.	53,2	54,1	55,6	69,7
Оплата труда работников производства	6570,5	6642,3	7157,6	7865,4
Отчисления в пенсионный фонд и на социальное обеспечение (ставка 22 % в пенс. фонд, 2,9 в ФСС %, 5,1 % в ФОМС от зарплаты), тыс. руб.	1971,1	1992,7	2147,3	2359,6
Материальные затраты (C _m) тыс. руб.	12933,3	13070,1	13910,1	15327,7
в том числе:				
ДСП, тыс. руб.	7627,5	7679,6	8212,0	9003,8
ДВП, тыс. руб.	980,3	997,2	1096,7	1183,4
Фурнитура, тыс. руб.	1794,8	1823,7	1912,7	2142,4
Крепеж, тыс. руб.	1225,3	1242,5	1298,3	1427,5
Кромочный материал, тыс. руб.	1189,9	1201,6	1251,0	1393,3
Упаковочный картон, тыс. руб.	98,1	107,0	120,1	156,8
Прочие затраты, тыс. руб.	17,4	18,5	19,3	20,4

Внедрение инноваций на исследуемом объекте произошло путем технологического трансфера – приобретение более современного и

технологичного оборудования: фрезерный станок с ЧПУ (Числовое программное управление), многофункциональный обрабатывающий центр, кромкооблицовочный станок, что можно отнести к продуктовым и технологическим инновациям. Такой трансфер имел неопределенные риски, которые невозможно спланировать или рассчитать в виду недостатка информации.

Таблица 2 – Затраты на инновационный проект

Показатель	2013	2014
Текущие затраты, тыс. руб.	1263,5	4980,4
в том числе:		
Маркетинговые затраты (идентификация рыночных возможностей, тестирование новой продукции, подготовка каналов сбыта, реклама, подготовка (переобучение) административного персонала), тыс. руб.	368,3	1431,6
Подготовка (переобучение) производственного персонала, тыс. руб.	64,3	342,4
Материальные расходы для производства на инновационном оборудовании, тыс. руб.	527,1	1945,3
Амортизация, тыс. руб.	45,2	193,6
Затраты на ремонтные работы, тыс. руб.	73,4	317,5
Затраты на инструментальную подготовку и организацию производства, тыс. руб.	112,7	477,1
Затраты на технологическую подготовку инновации (лицензирование и др.)	60,2	213,8
Прочие расходы, тыс. руб.	12,3	59,1
Капитальные затраты, тыс.руб.	691,0	2647,1
в том числе:		
Оборудование	632,7	2452,8
Транспортировка и установка оборудования, тыс. руб.	58,3	194,3

Данные показывают, что в период с 2011 года по 2014 год объем выпускаемой продукции увеличился с 5269 до 6246 штук. Значительное увеличение объема происходило с 2013 года, причиной являются инновационные мероприятия, увеличившие производительность предприятия. Показатели маржинального анализа, прибыли, валового дохода представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Маржинальный анализ предприятия мебельного производства за 2011-2014 гг. и план предприятия на 2015-2017 гг.

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015*	2016*	2017*
Валовый доход (R), тыс. руб.	29267,2	29478,4	31375,5	35314,9	35902,9	36751,0	37599,1
Прибыль от реализации, тыс. руб. $P=R-(C_0+C_1)$	13407,9	13524,8	14750,5	17756,1	18173,6	18774,5	19375,4
Маржинальный доход, тыс. руб. $(R-C_m)$	16333,9	16408,3	17465,4	19987,2	20560,3	20987,1	21374,5
Маржа, %	56	56	56	57	57	57	57

(Маржинальный доход / Валовый доход).							
Точки безубыточности: $y_w^{(1)}$ $y_w^{(2)}$	-	-	-	2010,26 18533,3 3	-	-	-
Точка оптимального объема	-	-	-	10271,7 9	-	-	-

* плановые значения показателей.

Как видно из таблицы 3, результатом внедрения инновационных мероприятий явилось увеличение прибыли от реализации. В период с 2011г. по 2014г. прибыль увеличилась с 13407,9 тыс. руб. до 17756,1 тыс. руб., в процентном соотношении увеличилась на 32,43%, увеличился валовый доход, маржинальный доход и показатель маржи, что свидетельствует об успешном введении инноваций в производство. Кроме того, в таблице представлены плановые значения на 2015-2017 гг., по которым ожидается положительный рост экономических показателей. А также в таблице 3 представлены значения точек безубыточности и точки оптимального объема (точка максимума прибыли) для текущего периода. При текущем объеме производства в 6246 шт., прослеживается нереализованный потенциал, так как оптимальный объем и максимальная прибыль будут наблюдаться при объеме в 10272 шт.

Таким образом, применяемая оптимизационная модель позволяет спланировать оптимальные показатели безубыточного объема производства при внедрении инноваций, объема продаж для получения желаемого и максимального объема прибыли, изучить поведение затрат и на этой основе скорректировать инновационные мероприятия, достигая их наибольшей эффективности от внедрения.

Использованные источники:

- 1Климова А.С. Система менеджмента качества как один из элементов инновационного развития предприятия. / А. С. Климова // Современные наукоемкие технологии. – 2013. – № 8. – С. 202-203.
- 2Богомолова А.В. Управление инновациями / А.В. Богомолова // «Эль Контент», Томск. – 2012. – С. 8-13.
- 3 Барютин Л.С. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: Учебник / Л.С. Барютин. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – С. 6.
- 4Тагасов В.И. Экономико-математические модели устойчивого развития сельского социума / В.И. Тагасов. – Москва: РУДН, 2008. – С. 92.
- 5Якимова В.А. Перспективный анализ финансового положения предприятий капиталоемких отраслей на основе модели достижимого роста / В.А. Якимова // Корпоративные финансы. – 2013. – № 1(25). – С. 81-95.

Ксенофонтова Е.А.

студент 3 курса

Сярдова О.М., к.э.н.

научный руководитель, доцент

кафедра менеджмента организации

ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет»

Россия, г. Тольятти

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье проведен анализ различных подходов к понятию «сбыт», разработана общая модель формирования сбытовой политики предприятия в рыночных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: сбыт, сбытовая политика, маркетинг, логистика, эффективность.

Abstract: This article analyzes the various approaches to the concept of "sales", developed a general model of the distribution policy of the company under market conditions.

Keywords: sales, marketing policy, marketing, logistics efficiency.

В условиях динамичной и сложной внешней среды любое предприятие должно уметь адаптироваться к происходящим изменениям.

Постоянное увеличение предложения товаров и услуг, развитие внешнеэкономических связей ведёт к усилению конкуренции в рыночных условиях. В настоящее время реализация продукции проходит сложнее, в связи с постоянным ростом объёма производства и затоваривания рынков сбыта. Для приобретения новых конкурентных преимуществ предприятие должно реализовывать эффективную сбытовую политику.

Необходимость ведения сбытовой политики обуславливается тем, что все ресурсы, в том числе и финансовые, невосполнимы. В процессе управления необходимо своевременно отслеживать изменения, происходящие в области сбытовой политики.

Особую роль в условиях ограниченности ресурсов имеет логистический подход к управлению сбытом. Логистика в последнее время получает широкое распространение. В традиционных системах управления возникают большие потери при продвижении товаров, вызванные несовершенством планирования, недостаточной координацией материальных потоков. В связи с этим было установлено сотрудничество в области продвижения товаров.

Однако нельзя рассматривать сбыт отдельно от таких процессов как закупки, хранение, производство и транспортировка. Основной из принципов реализации логистического подхода - системность.

Согласованность в сфере движения материальных потоков и рационализация действий в результате дают высокий положительный эффект деятельности предприятия.

Одни учёные предлагают решать вопросы оптимизации сбыта путем привлечения лишь маркетинговых рычагов воздействия, оставляя тем

самым в стороне оптимизацию различного рода логистических подходов, другие, напротив, предлагали улучшить работу предприятия в области сбыта путем нормирования и контроля логистических потоков.

Подход оптимизации логистических потоков, которые возникают при осуществлении сбытовой деятельности, может привести к выводу на рынок невостребованной продукции, реализация которой будет затруднена. Это приведет к увеличению уровня сбытовых затрат предприятия, что увеличит общую сумму затрат и негативным образом повлияет на эффективность, как сбытовой, так и общепроизводственной деятельности предприятия.

Логистический подход тесно связан с маркетингом. Относительно логистики маркетинг во взаимосвязи решает такие задачи как планирование товара, услуг, определение ассортиментной специализации, оптимизация рыночного поведения по выгодному сбыту.

В условиях рыночной экономики главным на рынке становится не производитель, а потребитель. Маркетинг же в свою очередь, изучая потребности рынка и продвигая на рынок произведённую продукцию, формирует сбытовую сферу предприятия.

Основной принцип логистики - управление материальными потоками, ориентированными на реальные требования потребителя. Формирование сбытовой политики позволит увеличить эффективность деятельности предприятия.

В системе с маркетингом и логистикой сбытовую политику предприятия можно рассматривать как совокупность сбытовых стратегий, ценообразования, формирования спроса и организации эффективного сбыта.

При этом сбытовую политику предприятия целесообразно ориентировать на:

- получение предпринимательской прибыли в текущем периоде, а также обеспечение гарантий ее получения в будущем;
- максимальное удовлетворение платежеспособного спроса потребителей;
- долговременную рыночную устойчивость организации, конкурентоспособность ее продукции;
- создание положительного имиджа организации на рынке и признание ее со стороны общественности [1,2].

Сбытовая политика должна быть сформулирована на основе целей и задач сбыта, соответствовать бизнес-концепции предприятия. Общая модель формирования сбытовой политики предприятия в рыночных условиях хозяйствования представлена на рисунке 1.

Так как потребности и запросы покупателей постоянно меняются, то маркетинг, как и логистическая основа движения материальных потоков, играют важную роль в формировании сбытовой политики предприятия.

Таким образом, в современном мире выживаемость и стабильность предприятия на рынке обуславливается действием многих факторов. В

условиях конкурентной борьбы сбытовой политике должно уделяться больше времени.

Не все современные методики дают возможность качественно оценить эффективность сбытовой политики. Неумение управлять сбытом в современных условиях хозяйствования рождает цепочку: переполненные склады, неплатежи, отсутствие оборотных средств на закупку сырья, остановка производства.

Совокупное применение логистического и маркетингового подходов позволит избежать появления элементов данной цепи, обеспечит предприятие конкурентными преимуществами на рынке и будет способствовать эффективному и устойчивому развитию.

Использованные источники:

1. Логистика. Продвинутый курс: для студентов экономических специальностей высших учебных заведений / М. Н. Григорьев, А. П. Долгов, С. А. Уваров. – Москва: Юрайт, 2011. – 734 с.
2. Кузнецов В.Н., Сярдова О.М. Управление заказами в цепи поставок предприятий автомобильной промышленности//Экономические науки в России и за рубежом. -2014. -№ XIV. -С. 58-61.



Рисунок 1 - Модель формирования сбытовой политики предприятия в рыночных

*Одинцова Е.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО «Ивановский государственный химико-
технологический университет»
Россия, г. Иваново*

АЛГОРИТМ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВОЙ СЕТЬЮ

В статье предлагается алгоритм повышения эффективности управления торговой сетью, позволяющий поэтапно учесть основные факторы, воздействующие на сбыт продукции.

Ключевые слова: управление, ассортимент, торговля, алгоритм

The article suggests algorithm which let improve the efficiency of trading network management, allowing to take into account the main factors affecting sales of products.

Keywords: management, assortment, trade, algorithm

Деятельность торговых сетей в Российской Федерации сопряжена с рядом проблем, таких как усиление конкуренции со стороны иностранных торговых сетей, неоптимальное управление товарными ресурсами и имеющимися торговыми площадями, непродуманное ценообразование.

Структуризация процессов на всех стадиях функционирования торговой сети приведет к выявлению узких мест системы, то есть наиболее трудоемких и наиболее затратных видов деятельности. Оптимизация данных процессов позволит сократить издержки компании. Для выполнения наиболее затратных видов деятельности можно использовать аутсорсинг, что в конечном счете позволит снизить себестоимость реализуемой продукции. В связи с этим автором предлагается структурно-логический анализ основных этапов управления торговой сетью. Благодаря структуризации процессов создаются предпосылки для оперативного реагирования на колебания спроса, сокращения затрат на всех стадиях и увеличения валовой прибыли компании. Продуманность алгоритмов товароснабжения магазинов торговой сети позволит увеличить оборот реализуемой продукции. При увеличении объема реализуемой продукции и ускорении оборачиваемости товаров поставщики, как правило, предлагают более выгодные условия для магазинов, например, увеличение срока отсрочки платежей, что может стать предпосылкой увеличения валовой прибыли компании.

Для повышения эффективности управления торговой сетью разработан алгоритм IDEF0 (рис. 1).

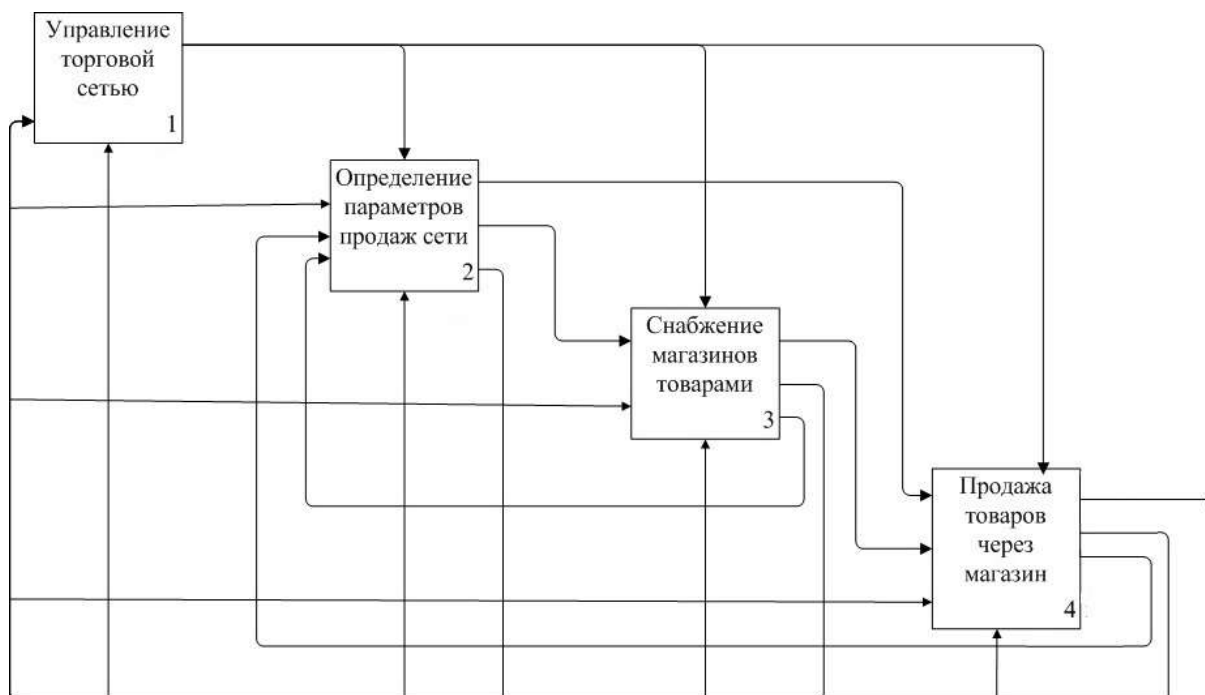


Рис. 1 Алгоритм управления торговой сетью

Алгоритм управления торговой сетью состоит из четырех этапов:

1. Управление торговой сетью является начальным этапом организации работы торговой сети и включает в себя:

- постановку целей и задач деятельности компании. Такими целями могут быть: максимизация валовой прибыли, повышение оборачиваемости продаж, сокращение издержек, увеличение оборота реализуемой продукции и другие.

2. Определение параметров продаж торговой сети. На данном этапе определяются основные параметры продаж сети:

- выбирается метод ценообразования на реализуемые товары;
- закупочные цены по ассортиментным позициям вносятся операторами в базу данных для формирования базиса цены продажи исходя из выбранного метода ценообразования;
- осуществляется оценка динамики продаж товаров;
- выбирается оптимальный метод формирования ассортимента;
- проводится мониторинг продаж товаров;
- осуществляется анализ предложений поставщиков, условий поставки товаров;
- ведется оценка факторов внешней среды и их влияния на работу торговой сети;
- разрабатываются мероприятия по улучшению показателей работы торговой сети, учитывая дополнительно получаемую информацию из внешней среды;
- проводится мониторинг конкурентов в целях выбора метода продвижения продукции;
- разрабатывается перечень мероприятий, направленных на

повышение продаж;

- осуществляется анализ эффективности работы торговой сети и результативности проводимых мероприятий по продвижению продукции, оценивается необходимость проведения дополнительных мероприятий по продвижению продукции.

3. Снабжение магазинов товарами. Данный этап включает:

- заказ товаров у поставщиков согласно сформированной ассортиментной матрице и информации об ассортименте, имеющимся в наличии у поставщиков, учитываются имеющиеся остатки товаров в магазинах и на складе, а также анализируется информация о соответствии фактически поступающего товара заказам менеджеров по закупкам;

- дополнительный заказ товаров и возврат товаров при поставке некачественных товаров либо товаров, не входящих в утвержденную ассортиментную матрицу торговой сети;

- распределение товаров по магазинам.

4. Продажа товаров через магазин включает:

- приемку товаров исходя из плана-графика поставки товаров;
- назначение цен на реализуемую продукцию;
- складирование товаров;
- отгрузку товаров в торговые залы исходя из заказов менеджеров;
- наклеивку ценников;
- размещение на витринах и стеллажах и последующую продажу товаров покупателям.

Таким образом, в условиях рынка функционирование торговой сети подвержено воздействию многих факторов, как внутренних, так и внешних. Факторы внешней среды не зависят от компании, под них следует оперативно подстраиваться. На внутренние факторы можно воздействовать. Схемы бизнес-процессов IDEF0 позволяют спланировать деятельность компании на различных стадиях ее работы.

Структуризация процессов позволяет продумать все стадии функционирования торговой сети, свести к минимуму временные издержки и оптимизировать издержки обращения компании, что приведет к росту продаж и увеличению валовой прибыли.

Использованные источники:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питер Ком, 1999. – 416 с.
2. Одинцова Е.В. Система сбалансированных показателей как базис повышения стоимости компании [Электронный ресурс] / Е.В. Одинцова. – Режим доступа: <http://www.goodstudents.ru/assortiment-analysis/1398-ssp.html>. Дата обращения: 15.11.2015.
3. Бланк И.А. Управление торговым предприятием / И.А. Бланк. – М.: ЭКМОС, 1998. – 413 с.
4. Организация и управление торговым предприятием: Учебник / Под ред.

*Полякова И.А., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Теория организации и управление персоналом»
ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный
университет путей сообщения»
Россия, г. Ростов-на-Дону*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА В УЧРЕЖДЕНИЯХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ

Аннотация: В статье дана методика оценки системы адаптации персонала на примере Управления Пенсионного Фонда России (УПФР) в Ворошиловском районе г. Ростова-на-Дону, а также предложен план совершенствования процессов адаптации персонала в условиях оптимизации учреждений государственной службы.

Ключевые слова: адаптация, наставничество, производительность труда, персонал, социальная эффективность.

Summary: In article the technique of an assessment of system of adaptation of the personnel on the example of the Management of Pension Fund of the Russian Federation in Voroshilovsky district of Rostov-on-Don, and also the plan of improvement of processes of adaptation of the personnel in the conditions of optimization of establishments of public service is offered.

Keywords: adaptation, mentoring, labor productivity, personnel, social efficiency.

Одной из основ эффективного управления персоналом является система адаптации персонала в организации. Для этого необходимо понимать и знать, что такое адаптация в целом, какие существуют методы адаптации персонала и возможности их применения на практике, какие ресурсы необходимы для организации эффективной системы адаптации работников. Правильно организованная система адаптации позволяет повысить производительность, эффективность и полезность труда нового работника и организации в целом.

Одной из основных целей системы адаптации является снижение издержек при замещении вакантных должностей или ротации кадров. Так как новый сотрудник плохо знаком со своими трудовыми функциями и на начальном этапе работы не ориентируется во внутренних процессах, происходящих в организации, его производительность труда значительно ниже, чем у действующих сотрудников. Для сокращения периода вхождения в должность и повышения производительности труда новых сотрудников существует объективная необходимость создания эффективной и малозатратной системы адаптации персонала.

Для выявления особенностей действующей системы адаптации сотрудников предлагается метод оценки системы, основанный на методе

«COPS-анализ»¹¹⁹. С этой целью детально рассматриваются: культура, организационная структура, организация, люди в организации, система управления персоналом. Метод оценки системы адаптации персонала для УПФР в Ворошиловском районе г. Ростова-на-Дону представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Метод оценки системы адаптации (пример)

№ п/п	Вопросы	Пояснения
	Культура:	
1	Можно ли сказать, что коллектив в УПФР сплоченный? Существуют ли общие интересы у сотрудников с коллегами по работе?	Коллектив сплоченный, сотрудники между собой общаются, существуют неформальные группы.
2	Распределяется ли работа в соответствии с опытом, а не должностью?	Работа распределяется в соответствии с должностью, если сотрудник неопытный (новый), то ему назначается наставник.
3	Работники отождествляют ли себя с УПФР?	Сотрудники с опытом более 10 лет отождествляют себя с УПФР
4	Во всех ли структурных подразделениях работают качественно, эффективно?	В целом работа Управления является эффективной, но не все сотрудники работают качественно
5	Присутствует ли у работников чувство личной ответственности за выполняемые ими трудовые обязанности?	Так как УПФР ведет работу в большей степени с пенсионерами, то почти каждый сотрудник несет личную ответственность
	Организация:	
1	Влияет ли организационная структура организации на эффективность работы?	Организационная структура влияет на эффективность работы
2	Гибкая ли организационная структура?	Так как УПФР – это государственное учреждение, то и организационная структура является негибкой.
3	Функции и обязанности работников четко выполняются?	Если работники из одного структурного подразделения, то функции выполняются нечетко, они размыты.
4	Проблемы, возникающие в организации решаются начальником УПФР либо на месте возникновения?	Проблемы, возникающие в УПФР решаются руководителем.
	Люди:	
1	Все ли сотрудники обладают высокой	Не все сотрудники обладают

¹¹⁹ Яхонтова Е.С. Стратегия управления персоналом. – М.: Дело, 2013. С.352

	квалификацией, чтобы выполнять работу без ошибок, более эффективно?	высокой квалификацией, но имеют большой опыт, что эффективно отражается на работе
2	Сотрудники УПФР при общении с населением всегда доброжелательны, грамотно отвечают на задаваемые вопросы?	Сотрудники зачастую доброжелательны и компетентны в различных вопросах
3	Поощряются ли работники УПФР за хорошую работу?	В УПФР существует система премирования за хорошую работу и продолжительную работу
4	Знают ли сотрудники стандарты работы? Выполняют ли их?	Все сотрудники ознакомлены со стандартами работы
5	Устраивает ли сотрудников заработная плата?	Зарботная плата сотрудников устраивает, так как хорошо развита система премирования
Система управления персоналом:		
1	Способствуют ли используемые системы (подбора кадров, расстановка, управления, контроля, адаптации персонала) эффективной работе УПФР?	Система управления, подбора кадрами и управления ими способствует стабильной работе УПФР
2	Существует ли четкая система поощрений и вознаграждений в УПФР?	В УПФР существует четкая система вознаграждений
3	Эффективна ли система адаптации в УПФР, позволяет ли она полностью адаптироваться сотруднику?	Система адаптации в УПФР в документах отражена и прописана очень подробно, но на практике многое не выполняется и является формальностью
4	Способно ли УПФР пересматривать некоторые стандарты работы с персоналом?	УПФР не всегда способно самостоятельно пересматривать стандарты работы с персоналом, так как является государственным учреждением и подчиняется ПФР по Ростовской области

На основе таблицы 1 можно выявить основные проблемы в области адаптационных процессов, с которыми сталкивается УПФР:

а) не все сотрудники обладают профильной направленностью для работы в УПФР, поэтому новому сотруднику потребуется от двух до шести месяцев, чтобы качественно исполнять трудовые функции в соответствии с должностной инструкцией;

б) система адаптации чрезмерно формализована, не позволяет сотруднику в короткий срок «войти» в организацию.

В результате анализа системы адаптации персонала в УПФР в Ворошиловском районе г. Ростова-на-Дону, были выявлены «узкие места», для их устранения были предложены следующие мероприятия:

- проведение недели профессиональной адаптации для новых сотрудников и сотрудников со стажем более одного года работы;
- обучение наставников и их оценка;
- проведение периодической оценки системы адаптации персонала с целью своевременного выявления возникающих проблем.

Проведение недели профессиональной адаптации для новых сотрудников и сотрудников со стажем более одного года работы.

Цель данного мероприятия заключается в сокращении сроков процесса адаптации. В течение недели группе сотрудников (3-5 человек) предстоит пройти ряд мероприятий, основанных на методах системы адаптации, которые позволят новичку быстрее адаптироваться в коллективе и ознакомиться с организацией, а сотрудникам, проработавшим в организации более года, данное мероприятие поможет проверить свои знания и навыки, повысить уровень профессиональных компетенций.

Для осуществления данного мероприятия разработана специальная программа, представленная в таблице 2, в которой описываются все дни недели адаптации. Руководит мероприятием специалист отдела кадров.

Таблица 2 – Программа недели профессиональной адаптации

День проведения	Количество часов на мероприятие	Мероприятие (описание)
Первый день	8 часов (рабочий день)	Инструктаж/экскурсия: руководитель отдела знакомит нового сотрудника с общими положениями, со структурой организации, с отделами, с которыми ему придется работать, с территорией организации и с трудовым коллективом.
Второй день	15 часов (5 часов в день)	Тренинг: лекции по обучению нового сотрудника, разъяснение ему его обязанностей. Суть тренинга – увлечь, заинтересовать нового сотрудника. Тренинг проводит наставник.
Третий день		
Четвертый день		
Пятый день	2 часа	Деловая игра: перед сотрудником ставят практико-ориентированные задачи, которые он должен выполнить. Деловую игру проводит группа, специалиста по кадрам, руководителя отдела и начальника УПФР.
Шестой день	2 часа	Неформальная встреча (кофе-брейк): Руководитель организации устраивает встречу, на котором сотрудник сможет познакомиться с коллегами в неформальной обстановке, обсудит работу УПФР в целом и должностные функции конкретного работника.

Таким образом, неделя профессиональной адаптации поможет сотруднику быстро и успешно пройти все этапы процесса адаптации, это

приведет к тому, что работник сможет приступить к самостоятельной работе и не будет чувствовать себя лишним в трудовом коллективе.

Затраты на данное мероприятие будут включать затраты на раздаточные материалы, брошюры, канцелярские принадлежности и вписываются в бюджетную смету УПФР в Ворошиловском районе г. Ростова-на-Дону.

Обучение наставников и их оценка.

Как прописано в Положении «Об адаптации вновь принятых работников» от 02.12.2008 № 242 «Наставничество – один из приемов управления, который благодаря индивидуальному подходу позволяет повысить результативность труда».

Средств в развитие наставников не вкладывается, также за обучение работников наставникам не доплачивают, что влечет за собой снижение эффективности труда.

В результате этого, предлагается провести комплекс мер по выбору наставника и его обучению.

Согласно Положению «Об адаптации вновь принятых работников» от 02.12.2008 № 242 наставника назначает руководитель структурного подразделения, основываясь на своих личностных предпочтениях, чтобы избежать ошибки, предлагается провести тест для сотрудников, по результатам которого будут выбраны лучшие кандидаты, с которыми специалист по кадрам проведет собеседование и только после него будет выбран наставник.

Тестируются все сотрудники отдела, в среднем в отделах работают 4 человека. Данный тест проводится раз в год с целью выявления потенциального наставника. По результатам теста выбирается потенциальный наставник, с которым проводится беседа, после чего его отправляют на тренинг по наставничеству.

Программа тренинга включает в себя:

- а) сущность наставничества и основные понятия:
 - 1) Понятие наставничества, цели, задачи.
 - 2) Польза наставничества для организации, сотрудников, наставника.
 - 3) Роль наставника для каждой группы сотрудников.
- б) внедрение системы наставничества в организации:
 - 1) Методы наставничества.
 - 2) Общеорганизационный план наставничества и индивидуальные планы.
 - 3) Методы анализа продуктивности наставничества.
- в) психологические аспекты наставничества:
 - 1) Восприятие наставничества линейными сотрудниками.
 - 2) Сопротивление сотрудников наставничеству: причины и как бороться.
 - 3) Роль эмоций в наставничестве.
 - 4) Способы мотивирования сотрудников к обучению.

5) Формирование личной ответственности у обучаемых.

г) реализация наставничества:

1) встраивание обучения в процесс работы.

2) Постановка задач на самообучение.

3) Кризисные периоды в процессе обучения.

Тренинг длится в течение двух дней. Данное мероприятие повысит роль наставничества в УПФР в Ворошиловском районе г. Ростова-на-Дону.

Проведение периодической оценки системы адаптации персонала с целью своевременного выявления возникающих проблем.

Цель данного мероприятия заключается в том, что работник по окончании процесса адаптации каждые три месяца в течение года заполняет анкету, каждому вопросу в анкете присваивается балл:

- совершенно удовлетворен (+1,0);

- удовлетворен (+0,5);

- затрудняюсь ответить (0,00);

- не удовлетворен (-0,5);

- совершенно не удовлетворен (-1,0).

По результатам анкеты можно выявить его удовлетворенность процессом адаптации.

В таблице 4 представлен пример анкеты, разработанной для УПФР в Ворошиловском районе г. Ростова-на-Дону, которую предстоит заполнить работнику.

Таблица 4 – Анкета удовлетворенности процессом адаптации

№	Вопросы	Балл
	Оценка своей трудовой деятельности как общественно значимой и полезной	X
2	Удовлетворенность собственными актуализированными потребностями	X
3	Удовлетворенность содержанием труда и возможностью реализации	X
4	Удовлетворенность межличностными отношениями в коллективе и действиями руководства.	X

По данным анкеты рассчитывается суммарный показатель (1уд) удовлетворенности по формуле, предложенной к.э.н. Латухой М.О.¹²⁰:

$$1_{уд} = \frac{1,0 \times n_1 + 0,5 \times n_2 + (-0,5) \times n_3 + (-1,0) \times n_4}{n_1 + n_2 + n_3 + n_4}, \quad (1)$$

Где n_1 , n_2 , n_3 , n_4 – соответственно количество респондентов по каждому из вариантов по шкале удовлетворенности.

Значение показателя удовлетворенности может колебаться от +1,0 до -1,0.

При расчете показателя удовлетворенности могут получиться

¹²⁰ Латуха М.О. Адаптация персонала // Справочник кадровика. 2009. №4. С. 110

следующие результаты:

- от +1,0 до +0,6 баллов – высокий уровень адаптированности сотрудника;
- от 0,59 до +0,2 – средний уровень адаптированности;
- менее +0,19 – низкий уровень удовлетворенности сотрудника либо дезадаптированность.

Данная оценка поможет выявить, удовлетворен сотрудник процессом адаптации или нет.

Рассчитаем суммарный показатель удовлетворенности сотрудника процессом адаптации:

Суммарный показатель удовлетворенности персонала системой адаптации в УПФР в Ворошиловском районе г. Ростова-на-Дону составил 0,13 – это говорит о том, что уровень удовлетворенности сотрудника низкий. Это может быть связано с неудовлетворительным обучением наставника, содержанием труда и т.д. Такой уровень неудовлетворенности только подтверждает необходимость проведения мероприятий в области совершенствования системы адаптации.

Социальная эффективность предложенных мероприятий проявляется в возможности достижения позитивных, а также избежание отрицательных с социальной точки зрения изменений в организации.

Предложенные мероприятия оказывают положительный результат на количественные показатели, такие как:

- производительность труда;
- удельный вес работников;
- текучесть кадров.

Проведение предложенных мероприятий позволяет решить основные проблемы, выявленные в управлении такие, как:

- сокращение периода адаптации;
- повышение ответственности наставников за обучение.

Социальный результат от предложенных мероприятий отражен в таблице 5.

Таблица 5 – Социальный результат от предложенных мероприятий

№	Мероприятие	Позитивный эффект	Показатель
1	Неделя профессиональной адаптации	-обеспечение условий для всесторонней адаптации персонала к условиям работы в организации; - реализация и развитие индивидуальных способностей сотрудника; - поднятие коллективного духа, сплоченность коллектива; - овладение социокультурными нормами организации.	- сокращение требуемой продолжительности периода адаптации; - сокращение уровня текучести по причине неудовлетворенности трудом и процессом адаптации.
2	Обучение наставников и их оценка	- повышение содержательности труда у новичка; - увеличение эффективности	- увеличение производительности труда;

		производительности труда нового сотрудника; - быстрое освоение рабочего места; - повышение роли наставничества; - рост заинтересованности наставников в обучение новых работников.	-увеличение удельного веса работников, повышающих квалификацию
3	Периодическая оценка системы адаптации персонала	- обеспечение своевременного выявления проблем в групповых и индивидуальных взаимоотношениях; - повышение уровня удовлетворенности у нового сотрудника процессом адаптации, условиями труда.	- увеличение удельного веса работников, выразивших удовлетворение возможностями личного возвышения.

Использованные источники:

1. Латуха М.О. Адаптация персонала // Справочник кадровика. 2009. №4. С. 110
2. Полякова И.А. Анализ работы кадровой службы с использованием комплексных показателей [Электронный ресурс]: Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум». – 2014. – Вып. № 4(13). – Режим доступа: http://iupr.ru/e_zhurnal_ekonomika_i_socium__4_13_2014_g/ (дата обращения: 15.11.2015)
3. Яхонтова Е.С. Стратегия управления персоналом. – М.: Дело, 2013. 429 с.

Розов В.

магистр бизнес-администрирования (МВА)

Эстония, г. Таллин

ДИАГНОСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются факторы эффективного функционирования предприятия, вводится понятие «диагностика компании».

Ключевые слова: организационная структура, стратегия компании, корпоративная культура.

Уже банально звучит широко известное утверждение, что мир изменяется, что всё, что окружает человека, его семью, организацию, в которой он работает, в конце концов, страна, в которой он живет, подвергается постоянным изменениям. И на то, насколько успешным будет функционирование предприятия, зависит от того, насколько быстро оно будет реагировать на все происходящие изменения. Устанавливая положение дел в организации следует не забывать обо всех произошедших переменах в ней. Влияние оказывает не только внутреннее состояние дел на предприятии, а также внешняя ситуация в стране, в мире.

Исследователь Мавраганис выделяет семь главных функций, которые

он называет функциями деятельности. Это:

- производство;
- продажа и маркетинг;
- снабжение;
- исследование и развитие;
- финансы и бухгалтерия (или управление имуществом);
- управление людьми;
- соблюдение административно-юридических законов.

Данные функции реализуются разными лицами на предприятии, поэтому Мавраганис замечает, что каждая из вышеуказанных функций деятельности и эволюции может разделяться на специфические (второй степени), отдельные функции:

- оперативное управление, которое охватывает ежедневное функционирование предприятия, ритм производства, управление запасами и их нормирование, продуктивность, закупки, кадровую политику;
- инвестиции – внутренние и внешние финансы (биржи, банки и их функции – в кредитовании и обмене), политика государственных властей;
- кадровая функция, которая является основной функцией, так как она выступает на разных уровнях и в различных функциях.

Такая классификация функций на современном предприятии, имеет свои особые качества относительно:

- возможности ее использования, как на этапе организационного анализа и диагноза, для определения сферы исследования, так и на этапе проектирования и внедрения решений проблем управления,
- возможности ее использования в диагностическо-функциональном подходе к созданию «организованной действительности»,
- документации, где в традиционном управлении организациями используются классические теоретические концепции, а современные знания их скорее дополняют и совершенствуют, нежели изменяют или отрицают.

Эффективность функционирования каждого предприятия зависит от множества факторов, из которых на первый план выдвигается организационная структура. Ее также можно характеризовать как совокупность определенных функциональных и иерархических зависимостей между составными частями производственной системы, сгруппированных в организационные звенья (единицы) таким способом, который позволяет достичь общие цели.

При общем организационном диагнозе, внимание уделяется прежде всего расхождениям, которые выступают между состоянием организационной структуры, принятым в документации, и ее реальной деятельностью, организационным поведением и отношениями. Такие различия чаще всего происходят либо из-за ошибок в процессе образования структуры, либо в связи с преобразованиями в самом предприятии, чаще всего под влиянием изменений в окружении. Однако, необходимо помнить, что функционирование составных элементов организации (подсистем) имеет

динамический, переменный характер, а сформулированные организационные решения – статический, что вызывает не только разницу между ними, но и ряд проблем в управлении предприятием, поскольку, как отмечается в литературе, «структура является основным инструментом управления».

В статическом понятии, при котором мы абстрагируемся от временной последовательности событий, организационная структура описывается с помощью организационной схемы. Она иллюстрирует вертикальное и горизонтальное расчленение предприятия на сектора, организационные звенья, рабочие места, и сформулирована в основных документах (устав организации, регламент, нормативно-правовые документы) и принятых нормах поведения организатора.

Динамическое понятие структуры охватывает:

- процессы функционирования составных элементов организации (предприятия) для реализации своих целей;
- организацию труда внутри организационных звеньев;
- связи, возникающие при реализации процессов труда в широком смысле слова.

Исследования организационной структуры предприятия помогают расставить по рангам важнейшие функции, связанные с отдельными составными элементами самого предприятия.

Диагноз исследований охватывает следующие сферы деятельности предприятия:

- управление долговременными ресурсами включает в себя сбор информации о средствах производства, оценивание количества, характера, возраста, степени амортизации средств производства (машин, транспортных средств, помещений и т.д.);

- материальное снабжение и энергопоставки. Эта сфера функционирования предприятия исходит из общих основ хозяйствования, выражается в процентном составе сырья и материалов, в расходах на производство, и связана с трудностями в их изыскании на рынках России.

- финансово – экономическая деятельность. Важность оценивания показателей этой сферы выходит на первый план в рыночной экономике. Эту задачу следует рассматривать с учетом всевозможных последствий для развития предприятия, возможности кредитования его оперативной деятельности и развития.

- управление человеческим фактором (трудовыми ресурсами). Следует четко знать, что без внимания к тому, какой подход к оперативному диагнозу будет предпринят, в ходе его осуществления, человек как главный элемент любой организации является отправной точкой всех событий. Использование его возможностей и навыков, создание ему благоприятных физических и социальных условий труда, являются важным заданием для руководства любого предприятия.

Проблемы успешного осуществления стратегии сосредотачиваются на

том, насколько хорошо или плохо существующая организация реагирует на стратегию и насколько адекватно или неадекватно выдаваемые отчеты соответствуют действительности.

Большое значение в данном случае приобретает диагностический подход в системе стратегического менеджмента.

В современной литературе, например, в публикациях Копэ, Коссэ, Мэюнье, можно увидеть, что и диагноз организации, и формулирование целей построены на основе четырех главных переменных факторов:

- сильные стороны;
- слабые стороны;
- благоприятная обстановка окружения;
- угроза существованию со стороны окружения.

Сбор информации, проведение анализа и диагноза организации в свете переменных факторов, доверительные беседы с персоналом и анализ документации возможны при условии стабильной внутренней и внешней ситуации. Возможность получения полной оценки сдерживается условиями экономического кризиса, сложившегося в настоящее время в России, а также внешней политикой и бурно изменяющейся обстановкой окружения предприятия. Оценивание ситуации может иметь скачкообразный характер, а выводы диагностических исследований иметь ограниченную ценность.

К слабым сторонам предприятий относятся:

- нездоровое финансово – экономическое положение;
- ухудшение качества выпускаемых изделий;
- высокая стоимость производства ввиду нерационального расхода материалов, энергопотребление и прочих расходов;
- прогрессирующая декапитализация долговременных материальных средств;
- неудовлетворительные условия естественной среды и техники безопасности на производстве и прочее.

К числу сильных сторон относятся:

- высокий профессионализм инженерного корпуса;
- современные технологии;
- ценовая конкурентоспособность;
- наличие хорошей технической базы;
- энергетическая независимость.

Угроза существованию предприятию со стороны окружения выражается в:

- потере интереса к продукции своего предприятия, в пользу импортных товаров или продукции аналогичных отечественных предприятий;
- потере возможных или потенциальных заказчиков;
- потеря наработанных деловых связей со старыми партнёрами.

Серьезную угрозу для функционирования предприятия. В свете системных преобразований, представляют:

- нестабильность рыночной и экономической политики в стране;
- инфляция на средства и продукцию производства;
- финансовая политика банков;
- слабость законодательных актов;
- отсталость экономического права и т.д.

Благоприятная обстановка окружения выражается в:

- возможности кооперации с зарубежными фирмами;
- перспективах выхода на мировой рынок;
- ограничении монополистических притязаний прежних контрагентов;
- конвертируемости рубля и т.д.

Организационная диагностика компании – поиск сильных и слабых сторон компании – проблемных зон (дисфункций) в организации, которые являются серьёзными препятствиями в развитии компании в следующих направлениях:

- корпоративной культуры;
- организационной структуры и особенностей принятия управленческих решений;
- системы управления персоналом (социально-психологический климат, мотивационный профиль компании, лояльность персонала и степень его удовлетворённости основными аспектами работы).

Организационные исследования, как инструмент диагностики состояния компании, могут дать неоценимую информацию об актуальном состоянии компании.

Исследование осуществляется в два этапа.

На первом этапе проводятся глубинные интервью или фокус-группы с ключевыми сотрудниками компании. Цель этого этапа – чётко понять специфику работы определённой компании, выявить ключевые трудности и «настроить» исследовательский инструментарий под Клиента.

На втором этапе проводится выборочное (или сплошное) анкетирование сотрудников компании, в ходе которого оцифровываются все изучаемые проблемы.

Такая организация исследования помогает получить не только качественную информацию о состоянии компании, но и «оцифровать» выявленные трудности для последующего их мониторинга.

Организационные исследования нужны практически любой компании, которая меняется. Как показывают исследования, такие организационные исследования особенно важны для крупных компаний (с количеством сотрудников более 500 человек), так как чем больше система, тем сложнее учесть всю совокупность факторов, которые и предопределяют успех/неуспех любых изменений. Именно организационные исследования позволяют наиболее полно изучить весь спектр факторов, влияющих на развитие компании.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДИАГНОСТИКИ СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация.** В статье раскрывается методика диагностирования предприятия. Обозначены основные этапы внедрения диагностического подхода в управление предприятием.*

***Ключевые слова:** организационная структура, стратегия компании, управление предприятием.*

Общий комплексный анализ является сложным и долговременным мероприятием, требующим добротной подготовки, применения различных техник, знакомство с реалиями функционирования предприятий, доступа к средствам информации. Проведения наблюдений и анализа фактов, а также создание доброжелательной атмосферы и коммуникативности для сбора информации от разных групп персонала данного предприятия.

Существуют три «признанных» основных источника информации:

- документы;
- производственный процесс;
- человек.

Целью сбора данных из официальных документов является доступ к информации, которая могла бы пролить свет на причины и источники возникновения дисфункций и их эффектов.

Деловая документация промышленных предприятий делится на следующие типы:

- в сфере формальной организации – ее схема, нормативы трудовой деятельности, общие инструкции для соблюдения в предприятии, системы информации и телекоммуникации, нормативные акты, регистрация международных связей и т.д.;

- в сфере экономики предприятия: оперативные и стратегические программы, программы экономического анализа, результаты маркетинговых исследований, материальный потенциал предприятия и его экономическая эффективность;

- в сфере техники и технологии: данные, характеризующие величину, структуру и профиль основной деятельности предприятия;

- в сфере финансово-бухгалтерской документации: состояние частной собственности, уровень кредиторской и дебиторской задолженностей, расходы и прибыли предприятия;

- в сфере персонала предприятия: демографические данные (возраст, квалификация, рабочий стаж), адекватность должности работника уровню выполняемых им задач, степень и масштабы профессиональной подготовки и развития кадров.

- по показателям дисфункции в масштабе всего предприятия и его отдельных подсистем.

При общем организационном диагнозе используются техники непосредственных наблюдений и регистрации производственных процессов. Непосредственные наблюдения можно разделить на продолжительные (исчерпывающие) и на пробные («методы моментных наблюдений»). При диагностических исследованиях предпочтение отдают последним. Впервые технику «моментных наблюдений» применил британский исследователь – статистик Л. Типпет. Эта техника является наглядным примером адаптации тех или иных научных дисциплин к потребностям методологии исследований в сфере организации работ и управления.

Однако на первое место следует поставить технику доверительной беседы (диагностическое интервью), поскольку человек является основным элементом организации и влияет на результаты ее жизнедеятельности.

Исследование осуществляется в два этапа.

На первом этапе проводятся глубинные интервью или фокус-группы с ключевыми сотрудниками компании. Цель этого этапа – чётко понять специфику работы определённой компании, выявить ключевые трудности и «настроить» исследовательский инструментарий под Клиента.

На втором этапе проводится выборочное (или сплошное) анкетирование сотрудников компании, в ходе которого оцифровываются все изучаемые проблемы.

Такая организация исследования помогает получить не только качественную информацию о состоянии компании, но и «оцифровать» выявленные трудности для последующего их мониторинга.

Существуют следующие основные методы проведения организационной диагностики предприятия:

- 1) Анализ образов организации (метод «Метафора»).
- 2) Анализ ценностей организации (метод «Крестовина»).
- 3) Диагностика организационной культуры (методика OCAI).
- 4) Анализ жизненного цикла организации.
- 5) Анализ управленческих ошибок.
- 6) Анализ организационных патологий.
- 7) Анализ типовых проблем организации.

Рассмотрим основные этапы внедрения диагностического подхода в управление предприятия.

1) Разъяснение и обсуждение миссии предприятия. Процесс внедрения диагностической системы начинается с совместной работы команды высшего менеджмента организации с тем, каким образом перевести миссию организации в конкретные стратегические задачи (цели).

2) Формулирование стратегических целей. На данном этапе определяются стратегические цели предприятия и основные критические факторы, которые влияют на стратегические цели. Формулирование стратегических целей позволяет выявлять отсутствие консенсуса на

предприятия, проблемы, возникающие при работе команды и решить их. Итог второго этапа: формулировка стратегических целей (набор показателей).

3) Разработка стратегий достижения целей. На данном этапе происходит формулирование основы действий по достижению стратегических целей предприятия. При этом каждая стратегия, с аналитической точки зрения, представляет собой перечень ключевых показателей деятельности. Показатели, заложенные в стратегических целях, должны быть развернуты ключевыми показателями стратегий предприятия.

4) Установление принципиальной структуры системы диагностических показателей. На данном этапе строится модель системы диагностических показателей. Внедрение системы носит каскадный характер, то есть первоначально должно быть принято решение и созданы предпосылки для ее внедрения, а затем система должна быть распространена внутри организации сверху вниз. Диагностическая система показателей закладывается на первом и втором этапе.

5) Установление и разработка коммуникационных взаимосвязей в организации. Стратегические цели и показатели должны быть распространены внутри организации посредством писем, бюллетеней, видеозаписей и через компьютерную сеть. Такие коммуникационные системы сообщают всем сотрудникам предприятия о том, какие критические цели должны быть достигнуты. В результате применения коммуникационных систем каждый член организации должен понять долговременные цели, а также, какая стратегия должна быть применена для того, чтобы достигнуть этих целей. Каждый член организации должен спланировать свои личные действия, которые должны привести к достижению стратегических целей бизнес-единиц (в этом и состоит процесс обучения сотрудников). Итог пятого этапа: определить те процессы, которые нуждаются в изменениях.

6) Установление взаимосвязи между стратегическими целями, долговременными задачами и ежегодными бюджетами. На данном этапе происходит построение дерева целей. Менеджеры высшего звена устанавливают среднесрочные цели и задачи для показателей, заложенные в стратегических целях. Основная сложность состоит в идентификации итоговых и промежуточных показателей, а также в соответствии тенденций развития диагностических показателей.

Процесс планирования и определения целей позволяет:

- идентифицировать долговременные результаты, которых мы хотим достигнуть;
- идентифицировать механизмы и обеспечить ресурсы для достижения поставленных целей;
- установить кратковременные тенденции для финансовых и нефинансовых диагностических показателей.

7) Проведение стратегического анализа деятельности предприятия.

Проведение стратегического анализа особенно важно при внедрении диагностического подхода, он необходим как инструмент контроля за данной системой.

8) Усиление стратегической обратной связи и обучения. Процесс стратегического обучения начинается с выработки отчетливого определения общей миссии и затем продолжается постоянно, поскольку каждый сотрудник должен знать и понимать, для чего необходима система диагностических показателей и какова собственно его роль при внедрении данной системы на предприятии.

Стратегическая обратная связь определяет:

- соответствует ли фактическое исполнение стратегии плану;
- остается ли применяемая стратегия жизнеспособной и полезной для бизнеса.

Диагностическое интервью проводится с целью выявления проблем предприятия, мешающих нормальной работе, с которыми предприятие может столкнуться при проведении изменений, для нейтрализации этих проблем.

В ходе проведения диагностического интервью стоит задача – помочь работникам предприятия правильно сформулировать проблемы, переработать их и переформулировать из жалоб и назывных проблем, в причинно-следственные или антитезисные проблемы. Кроме того, в ходе диагностического интервью можно выяснить, как работники представляют себе цели предприятия, и какие позиционные группы на предприятии представлены, кто является лидером тонкоструктурных позиционных групп.

По результатам диагностического интервью можно увидеть, насколько по-разному представляют себе работники предприятия цели своей организации.

Промежуточным результатом организационной диагностики является список проблем организации, выявленных в ходе диагностического интервью. Главное для предприятия – не список, а взаимосвязи проблем. Установив эти взаимосвязи, мы структурируем проблемное поле по специальной методике и помогаем руководству понять, на решении каких проблем следует сосредоточиться в первую очередь. Прежде всего, весь спектр проблем распределяется по степени важности, с тем, чтобы уменьшить их общий объем за счет исключения второстепенных проблем.

Следующим шагом в организационной диагностике является структуризация проблемного поля предприятия. Для работы по структуризации проблемного поля собирается группа экспертов, включающая в себя представителей всех позиционных групп. Эксперты должны ознакомиться с проблемами и выделить среди них похожие проблемы, которые возникают по ряду схожих причин или приводят к одинаковым последствиям, либо найти какое-то другое – общее для ряда проблем основание. Закончив эту работу, надо сравнить группы проблем по взаимозависимости, прочертив стрелочки от одной группы проблем, которая

вызывает или усиливает другую, ко второй группе проблем, которая усиливается первой. Если одна группа вызывает или усиливает несколько других групп проблем, то стрелки необходимо провести к каждой группе, которую усиливает первая группа проблем. Если одна группа проблем никак не влияет на другую проблему, чертить стрелочек между этими группами не надо.

Определение корневых проблем групп – то есть групп, которые не усиливаются другими группами, но сами при этом усиливают другие группы. Иными словами – проблемные группы, в которые не входит ни одной стрелочки, но при этом из них выходят стрелочки, направленные на другие группы.

Корневые проблемные группы необходимо решать в первую очередь! С решения этих проблем необходимо начинать работу по осуществлению изменений в организации. Не решив эти проблемы, Предприятие не сможет решить другие или их решение затянется на долгое время.

Организация, возможно, столкнется с сильным сопротивлением, при проведении изменений, со стороны персонала. Однако, проведя деловую игру по осуществлению изменений можно сделать выводы, что:

- изменения идут от меньшего к большим;
- первые изменения идут с большим сопротивлением;
- со временем, когда появляется уверенность, что процесс изменений неизбежен, вырабатывается готовность к последующим изменениям;
- маленькие, незначительные изменения незаметны и плохо запоминаются;
- чем дальше идут изменения, тем веселее и легче становится их осуществлять.

Ключом к решению выявленных проблем должно стать введение новых командных инструментов работы. Эти инструменты позволяют вырабатывать в значительно большей степени согласованные в высшем и среднем звене руководства предприятия решения. И соответственно, дать возможность более широкому кругу сотрудников предприятия быть активнее вовлеченными в развитие организации, брать на себя больше ответственности, просчитывать и координировать свои действия на большую перспективу. Рекомендуется результаты диагноза выносить на обсуждение с коллективами предприятий. В развитых странах Запада частота таких встреч составляет порядка 70 %. Мотивы такого поведения направлены не только на удовлетворение интереса коллектива (персонала), но и на придание каждому из них чувства причастности к прогрессивным переменам и к реализации стратегических целей. Эти меры позволяют избегать нездоровой обстановки, которая может возникнуть, если результаты исследований держать под замком.

*Сорокина З.Э.
старший преподаватель
кафедра «Экономика и финансы»
Данилова Е.В.
студент*

*Финансовый университет при Правительстве РФ
Новороссийский филиал
Россия, г. Новороссийск*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОСТРОЕНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ В НЕБОЛЬШИХ КОМПАНИЯХ

Аннотация

В статье рассмотрен анализ системы методов управления денежными потоками небольшой компании и даны рекомендации по улучшению механизма их управления, которые минимизируют потери стоимости денег от воздействия инфляции, что особенно актуально в период экономического кризиса

Ключевые слова: денежный поток, этапы управления денежными потоками, бюджет денежных средств, краткосрочные банковские депозиты, платежный календарь, технологии взаимодействия компании и банков, автоматизация денежных потоков

В современных условиях хозяйствования организации поставлены в условия самостоятельного выбора стратегии и тактики своего развития. Самофинансирование своей деятельности становится первоочередной задачей. Поэтому в системе финансового управления организацией все большее внимание уделяется вопросам оптимизации денежных потоков, оказывающих существенное влияние на конечные результаты её хозяйственной деятельности. Следует отметить, что концепция денежного потока компании как самостоятельного объекта финансового управления еще не получила достаточного отражения не только в отечественной, но и в зарубежной литературе. Денежные потоки компании во всех их формах и видах, а соответственно и совокупный денежный поток являются важнейшим самостоятельным объектом управления финансами. Управление денежными потоками позволяет достичь желаемого результата деятельности организации – получения прибыли.

Поток денежных средств – это количество денежных средств, которое получает и выплачивает предприятие в течение отчетного или планового периода [1, с.68].

Денежные средства – это наиболее ликвидная категория активов, которая обеспечивает предприятию наибольшую степень ликвидности, а, следовательно, и свободы выбора действий [2, с.332].

С движения денежных средств начинается и им заканчивается производственно-коммерческий цикл. Деятельность организации,

направленная на получение прибыли, требует, чтобы денежные средства переводились в различные активы, которые обращаются в дебиторскую задолженность в процессе реализации продукции(услуг). Результаты деятельности считаются достигнутыми, когда процесс инкассирования приносит поток денежных средств, на основе которого начинается новый цикл, обеспечивающий получение прибыли.

Большинство аналитиков в области финансовой отчетности считают, что сложность системы бухгалтерского учета скрывает потоки денежных средств и увеличивает их отличие от отчетного значения чистого дохода (прибыли). Они подчеркивают, что именно денежные средства должны использоваться для выплаты ссуд, дивидендов, расширения используемых производственных мощностей. Выше сказанное подтверждает растущее значение такой категории, как "денежные потоки".

Денежный поток или поток наличных денег (англ. Cash Flow; CF) – это абстрагированный от его экономического содержания численный ряд, состоящий из последовательности распределённых во времени платежей. Применяется для расчёта показателей экономической эффективности инвестиций, а также для анализа движения денежных средств экономического субъекта во времени.

Денежный поток организации - совокупность распределённых по отдельным интервалам рассматриваемого периода времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых его хозяйственной деятельностью, движение которых связано с факторами времени, риска и ликвидности [3,с.380].

В отечественных и зарубежных источниках эта категория трактуется по-разному. По мнению американского ученого Л. А. Бернстайна "сам по себе не имеющий соответствующего толкования термин "потоки денежных средств" (в его буквальном понимании) лишен смысла". [4,с.139]

Компания может испытывать как приток денежных средств (то есть денежные поступления), так и отток денежных средств (то есть денежные выплаты). Более того, эти денежные притоки и оттоки могут относиться к различным видам деятельности – производственной, финансовой или инвестиционной. Можно определить различие между притоками и оттоками денежных средств для каждого из этих видов деятельности, а также для всех видов деятельности предприятия в совокупности. Эти различия лучше всего отнести к чистым притокам или чистым оттокам денежных средств. Поэтому, чистый приток денежных средств будет соответствовать увеличению остатков денежных средств за данный период, тогда как чистый отток будет связан с уменьшением остатков денежных средств в течение отчетного периода. Большинство же авторов, когда ссылаются на денежные потоки, подразумевают денежные средства, образовавшиеся в результате хозяйственной деятельности.

Например, американский ученый Дж. К. Ван Хорн считает, что "движение денежных средств фирмы представляет собой непрерывный

процесс". [5,с.180]

Активы фирмы представляют собой чистое использование денежных средств, а пассивы – чистые источники. Объем денежных средств колеблется во времени в зависимости от объема продаж, инкассации дебиторской задолженности, капитальных расходов и финансирования.

В Германии ученые трактуют эту категорию как "Cash-Flow" (поток наличности). По их мнению, Cash-Flow равен сумме годового избытка, амортизационных отчислений и взносов в пенсионный фонд. Часто из Cash-Flow вычитают запланированные выплаты дивидендов, чтобы перейти от возможных объемов внутреннего финансирования к фактическим. [3,с.396]

С 2015 года в бухгалтерской форме отчетности появился «Отчет о движении денежных средств» - это документ, в котором представлены данные о денежных потоках предприятий и организаций. Бланк отчета утвержден Министерством финансов РФ (форма 4 по ОКУД 0710004). Отчет оформляется бухгалтерской службой за определенный отчетный период. Можно заполнять вручную или средствами компьютерной техники. [6]

В форме отражаются все денежные поступления (наличные и безналичные). Первичными документами для заполнения отчета служат данные о средствах на счетах кассы, расчетных, валютных, специальных банковских.

В бланке формы отчета представлены три раздела. К текущим поступлениям относятся средства, полученные от реализации продукции, товаров, услуг, а также арендные, комиссионные, лицензионные и прочие платежи.

Продажа необоротных активов, акций других организаций относится к инвестиционным потокам. В этом разделе учитываются проценты и дивиденды по долговым обязательствам.

В графе денежных потоков от финансовых операций указываются поступления от выпуска акций и ценных бумаг, полученные кредиты и внесенные денежные средства владельцев предприятия. В соответствующие графы таблицы заносится остаток денежных средств.

Денежные средства в иностранной валюте необходимо пересчитать по курсу ЦБ и внести общую сумму при заполнении отдельных статей отчета.

Данный отчет для контроля подается в налоговую службу. За нарушение сроков предоставления предусматриваются штрафные санкции в отношении должностных лиц предприятия[6].

В наше время, когда заемные средства резко подорожали, особенно актуальными стали проблемы планирования и управления денежным потоками представленные на рисунке 1. Необходимость управления денежными потоками можно проиллюстрировать на следующем примере.

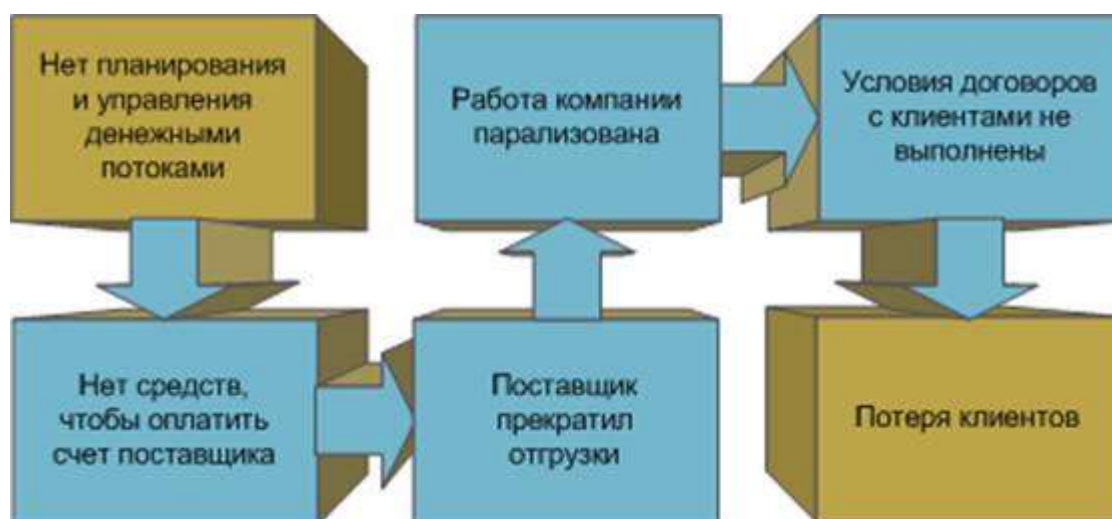


Рисунок 1. Возможные проблемы при отсутствии управления денежными потоками

Предположим, руководство не планирует денежные потоки своей компании, следовательно, невозможно предсказать кассовые разрывы. Это приводит к тому, что в конце месяца у компании нет денег, чтобы оплатить счет от их поставщика. Руководство обещает оплатить этот счет в следующем месяце. Такие обещания дают разные сотрудники разным поставщикам. Из-за отсутствия системы управления денежными потоками не возможно быть уверенным в том, что такая же ситуация не произойдет в следующем месяце. Подобные проблемы возникают во многих организациях. В результате с частью важных поставщиков могут быть испорчены отношения, нарушены устоявшиеся цепочки поставок, а значит и ухудшены взаимоотношения с клиентами или вообще расторгнуты контракты.

Это лишь одна из возможных ситуаций. Недостаточное внимание к планированию и управлению денежными потоками приводит к нехватке ликвидности, нарушениям в сроках оплаты, ухудшению взаимоотношений с контрагентами, необоснованному использованию дополнительных заемных средств и т.п [11].

Управление денежными потоками можно представить как последовательность следующих этапов:

- Бюджетирование / скользящее планирование;
- Сбор информации о планируемых платежах;
- Проверка и утверждение платежей;
- Оперативное планирование платежами.

Более подробно взаимосвязь этих этапов показана на рисунке 2.

Уже на этапе бюджетирования, с учетом плана продаж и закупок, можно выявить реальные кассовые разрывы и принять необходимые меры. Все предстоящие платежи должны планироваться так, чтобы вписываться в рамки фактического бюджета. Если идет превышение лимита, следует служебной запиской обосновать незапланированные расходы. Все платежи не должны превышать возможность их погашения.

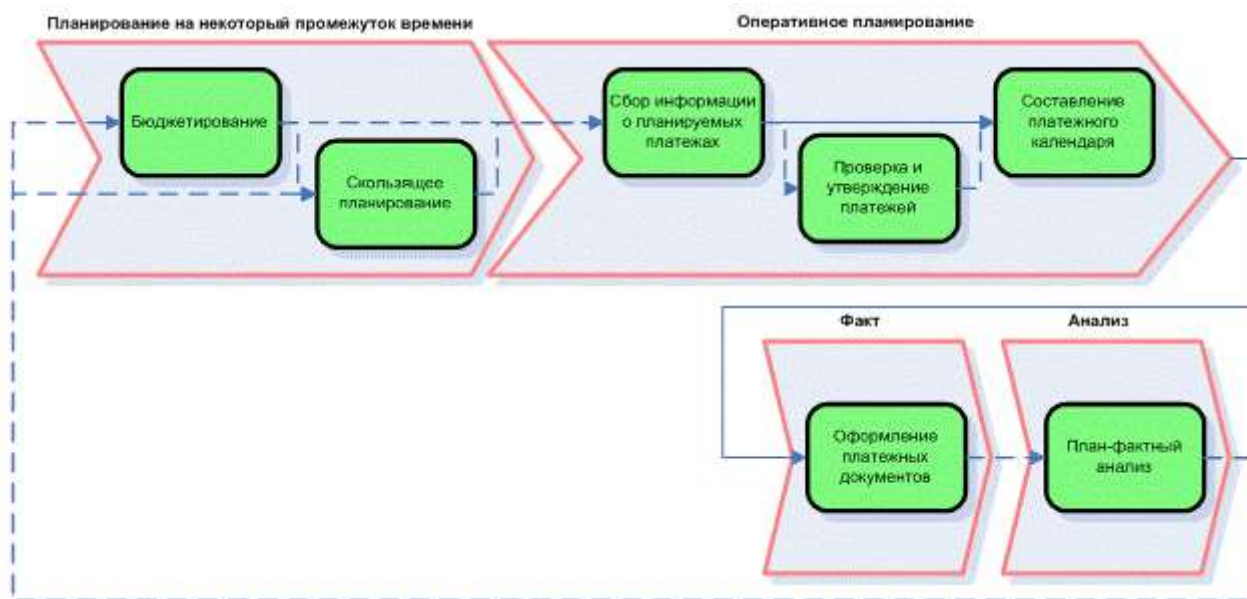


Рисунок 2. Этапы управления денежными потоками

Как правило, БДДС составляются на месяц, квартал или год. Составление БДДС с нуля — достаточно трудоемкий процесс, так как требуется обработать большой массив информации о предстоящих доходах и расходах. Чтобы облегчить этот процесс часто за основу берутся данные предыдущих периодов.

Соответственно, использование бюджетирования движений денежных средств помогает ответить на вопросы: кто, когда, на какие цели и сколько сможет потратить денежных средств[12].

Грамотное управление денежными потоками обеспечивает финансовое равновесие компании в процессе его деятельности путем балансирования объемов поступления и расходования денежных средств и их синхронизации во времени. Механизмом, который позволяет контролировать ликвидность компании и максимально продуктивно использовать денежные средства (ДС), является платежный календарь. Платежный календарь представляет собой план движения ДС в краткосрочной перспективе, отражающий все виды деятельности компании и утвержденный руководством в рамках лимитов и возможностей организации. Из данной дефиниции следует, что планирование денежных потоков для организации — это комплексная задача по определению возможных поступлений и выплат с ежедневной (или понедельной) разбивкой и контролем установленных лимитов в рамках статей бюджета движения ДС по подразделениям — центрам финансовой ответственности (ЦФО).

Платежный календарь, как инструмент управления, не должен существовать отдельно от единой системы управления финансами. Для эффективного внедрения в компании платежного календаря, необходимо сначала проанализировать систему бюджетирования ДС в целом. Для этого нужно ответить на вопросы: как составляются бюджеты, в разрезе каких

аналитик, в какие сроки, кто за какие статьи отвечает и насколько уже существующая система планирования актуальна и эффективна в работе? Так как платежный календарь является неотъемлемой частью бюджета движения ДС, то при неправильном подходе к планированию денежных потоков на длительное время, краткосрочное планирование не только не даст никаких результатов, но и будет иметь обратный эффект.

Рассмотрим всю цепочку действий процесса внедрения в компании такого инструмента, как платежный календарь представленный схематично на рисунке 3.

Как видим, схема внедрения разделена на три основных блока с выделенными в них отдельными этапами[10].

Платежный календарь: регламентация и определение правил формирования. На этом этапе происходит построение единой логически-целостной системы взаимосвязей между поступлениями и выплатами в разрезе каждого дня (недели). Выплаты обычно осуществляются на основании заявки на выплату ДС. Далее разрабатываются правила ее прохождения — утверждения или отклонения этой заявки, порядок формирования реестров платежей и расстановки приоритетов платежей, также перечень отчетов и порядок отражения в них движений ДС по заявке. Отдельно рассматриваются поступления и корректировка остатков ДС. Все эти правила и принципы регламентируются положениями, которые обеспечивают одинаковое понимание системы всеми участниками процесса.



Рисунок 3. Цепочка действий процесса внедрения в компании платежного календаря

Практически каждая организация в процессе своей деятельности сталкивается с такой проблемой, как необходимость держать на счетах неиспользуемые денежные средства, которые могут понадобиться в любой момент. Чаше других с этим вопросом сталкиваются организации, работающие в сфере экспедирования, агентирования судов, логистики и

таможенных услуг, стивидорные компании.

Для Краснодарского края это актуально, так как в г. Новороссийске находится один из крупных торговых портов России. Кроме того, большая часть компаний, занимающихся таможенной и экспедиторской деятельностью, оказывающих услуги по агентированию судов предлагают свои услуги на рынке. Возникают такие ситуации, когда клиент услуги фирмы уже оплатил из собственных средств, а деньги на счета компании от судовладельца, покупателя ещё не поступили. В этом случае и возникает необходимость в собственных свободных денежных средствах. Именно ими таможенный представитель оплачивает таможенные пошлины, чтобы ускорить процесс растаможивания товаров. Это обеспечивает его конкурентоспособность на рынке, лояльность к нему клиентов.

Авторы, имея практический опыт работы в судоходной компании, лесном порту, экспедиторской компании (занимающейся экспедированием и агентированием грузов, организацией автоперевозок контейнеров) и контейнерной линии, имеют право сделать вывод о состоянии денежных потоков в перечисленных организациях. Учитывая именно специфику финансовых расчетов с дебиторами и кредиторами, возможность управлять денежными средствами была всегда актуальной. И краткосрочные депозиты давали возможность сокращать расходы и направлять полученные доходы на развитие деятельности. Все выше изложенные теоретические вопросы позволят таким компаниям контролировать свои денежные потоки и расчеты с дебиторами и кредиторами.

Но иногда даже при самом детальном планировании бюджета движения денежных средств, а на самом деле довольно часто, складывается такая ситуация, когда в ближайшие неделю, две, месяц денежные средства со счетов используются не в полном объеме. И возникает вопрос: «Что делать с деньгами в это время?» Ведь, они могли бы принести доход.

Таким организациям необходимо ещё на стадии бюджетирования вырабатывать политику использования свободных денежных средств:

а) предлагать банкам использовать денежные средства в краткосрочном периоде с начислением процентов, однако при этом проценты начисляются незначительные;

б) применить методику ежедневного «обнуления» счетов. Для чего группе организаций, обслуживающихся в одном банке разработать единую эффективную политику управления денежными средствами с возложением на одну из организаций функции управления излишним остатком денежных средств на счетах, что предполагает наполнение нового подразделения в этой организации различным функционалом: инвестирование временно свободных денежных средств, кредитование текущей деятельности организаций.

Кроме того оптимизация денежных потоков позволит снизить потребность в оборотных средствах, повысить эффективность использования финансовых ресурсов, а также увеличить прозрачность финансовой

деятельности и эффективно перераспределять денежные средства в течение одного рабочего дня между организациями, что в конечном итоге скажется на снижении размера кредитного портфеля организаций.

При работе с депозитами юридических лиц, на практике, большинство банков применяют отдельные подходы к клиентам и не афишируют свои ставки. Предлагаемые организации процентные ставки по депозитам юридических лиц, зависят от суммы и сроков вложения, а так же заинтересованности банка в работе с конкретным предприятием по другим аспектам сотрудничества в сфере банковских услуг.

На расчетных счетах отдельных компаний порой накапливаются и хранятся значительные средства для проведения будущих платежей. Спецификой ведения бизнеса в экспедиторских и логистических компаниях является то, что часто судовладельцы, контейнерные перевозчики перечисляют средства для предстоящих расчетов (с портом, автоперевозчиками и др.). Деньги могут лежать без движения от нескольких дней до нескольких месяцев и практически не приносить их хозяину доходов. Конечно же, банкам такая ситуация выгодна – это бесплатные ресурсы, а за депозиты юридических лиц надо выплачивать проценты. Поэтому банк, в котором открыт расчетный счет, не всегда проявляет инициативу по заключению договора с предприятием на депозиты юридических лиц. А если и предлагает открыть депозитный счет, то процентная ставка на депозиты будет сначала предлагаться минимальная. В этом конкретном случае, со стороны компании уместен торг по процентной ставке.

Как показывает опыт, банки не в восторге от срочных депозитов юридических лиц. На практике у авторов был положительный опыт о неснижаемом остатке на счете. Неснижаемый остаток на банковском счете – надежный инструмент начисления процентов на средства, находящиеся на банковском счете. Процентная ставка по сделке неснижаемого остатка на расчетном счете выше при размещении денежных средств с использованием систем дистанционного банковского обслуживания корпоративных клиентов банка по сравнению с заключением аналогичной сделки с другими юридическими лицами. Если компания работает с банком длительное время, банк знает все о своем клиенте (движение всех его денежных средств), почему бы не положить на остаток, например, один миллион рублей и контролировать, чтобы он не снижался и давал хороший доход.

Данный вариант размещения ресурсов позволяет юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям получать дополнительный процентный доход по остаткам денежных средств на своих рублевых или валютных счетах.

Главное требование — в течение всего периода действия договора, остаток на счете клиента не должен быть ниже, чем сумма неснижаемого остатка (в противном случае проценты будут начислены только по обычным ставкам, которые указаны в тарифах на расчетно-кассовое обслуживание).

Свыше этой суммы клиенты могут без ограничений осуществлять операции по своим счетам.

Очень неохотно банки принимают в срочные депозиты юридических лиц средства со сроком до одного месяца. Часто встречается такая ситуация, когда при наличии на счете организации значительной суммы, банк почти каждый день уточняет у бухгалтера предстоящие на ближайшие дни платежи. Это значит, что банк, в данный момент нуждается в коротких ресурсах, но пытается решить проблему бесплатно. Но чтобы деньги работали, и приносили компании какой - никакой доход, нужна оперативность по перемещению денег из одного банка в другой, с расчетного счета на срочные депозиты юридических лиц или на расчетные счета в банки, которые начисляют по ним хоть и минимальные, но проценты как за “депозиты до востребования”. И потом, с банками всегда легче договариваться о более высоких процентах, когда вы работаете с несколькими банками, тогда есть возникает возможность выбирать более выгодные предложения. Передача средств на срочные депозиты юридических лиц оформляется договорами банковского вклада. При обсуждении с банком условий по размещению вклада, лучше всего придерживаться следующего: следует разбивать депозиты, открытые на срок более трех месяцев и суммой более 1млн.рублей на несколько отдельных вкладов. Тогда если возникнет непредвиденная потребность в денежных средствах, можно один закрыть, а остальные не будут затронуты. В настоящее время ситуация на финансовых рынках очень благоприятна для вложения свободных средств в краткосрочные депозиты.

Не соглашаться, по мере возможности, предусматривать в договоре пролонгацию. Ситуация на рынке меняется, меняются и ставки по депозитам. С банком всегда проще договариваться о повышении процентной ставки и изменении условий, когда оформляешь новый договор.

Прежде чем подписать договор, необходимо внимательно изучать весь перечень неустоек, включенных в проект договора на банковские вклады и предлагать свои условия. Обязательно это учитывать, так как может возникнуть потребность досрочного расторжения договора. В конечном результате можно потерять больше, чем заработать.

При заключении договора банковского вклада (депозита) юридического лица в банк необходимо в определенный срок предоставить документы для открытия депозитного счета. Если юридическое лицо является клиентом банка, то перечень документов соответственно уменьшается автоматически, так как некоторые уже в банк были предоставлены при открытии счета. И если организация приняла решение о размещении вкладов, то не торопитесь оповещать об этом свой банк, а ознакомьтесь с данной услугой в нескольких банках. Возможно, процентные ставки и условия по депозитам, предлагаемым юридическим лицам другими банками окажутся для вашей компании более перспективными. Стоит отметить, что с увеличением объема размещаемых средств на депозитах

банки в большинстве случаев предлагают организациям более привлекательные ставки.

В качестве иллюстрации предлагается следующий пример использования денежных средств: у организации ООО «Альфа» на счетах образовались денежные средства в размере 10 000 000 рублей, которые не потребуются в течение ближайшего месяца. Банк предложил разместить у него на депозите эту сумму под 3 % годовых сроком на один месяц. По формуле:

$$Sp = (K * P * d / D) / 100, \text{ где}$$

K – капитал,

P – годовая процентная ставка,

d – количество дней начисления процентов по депозитному вкладу,

D – количество дней в году, получаем доход 24 657 рублей.

Конечно, ультра-краткосрочные банковские депозиты не отличаются высокой доходностью, но обладают высокой ликвидностью. В случае острой необходимости эти деньги, по предварительной договорённости с Банком, можно изъять из вклада полностью или частично без штрафных санкций. Этот способ в некоторой степени минимизирует потери стоимости денег от воздействия инфляции.

Примером использования средств также можно считать консолидированное размещение остатков временно свободных денежных средств компании, что позволит перейти в иную «ценовую категорию» для банка, что даст возможность размещаться под значительно большую ставку депозита от 7 % и выше. Доход от размещения на депозит 10 000 000 руб. сроком на один месяц составит 58 333 руб., что на 33 676 руб., больше, чем по первому варианту, а за год общий доход составит 700 тыс.руб., и, при этом соблюдены основные принципы инвестирования: сохранность, ликвидность, доходность, приоритет интересов организации.

Денежные потоки каждой организации разнесены во времени и в пространстве. Как правило, сначала необходимо затратить денежные средства, и только потом их можно восполнить (например, цикл «разведка-добыча-переработка-транспортировка-продажа»). Развитие компании может потребовать финансирование региональных подразделений за счет доходов из другого региона либо подразделения. Таким образом, возникает постоянная необходимость в перераспределении средства между счетами дочерних компаний. Для эффективного управления требуется постоянный мониторинг полученных и выплаченных сумм, своевременная инициация платежей и переводов, контроль баланса банковских счетов и при необходимости перевод средств со счета на счет. Серьезной проблемой является принципиальная невозможность в точности спрогнозировать уровень ликвидности[7].

Говоря о технологии взаимодействия компании и банков, следует, что основной концепцией построения систем взаимодействия между компаниями и банками является технология Straight Through Processing

(STP). В документах Центрального Банка РФ данный термин переводится как «сквозная обработка платежных документов». Такая трактовка основывается на терминологии, используемой Комитетом по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов, и применяется в контексте международных платежей и клиринговых операций с ценными бумагами. Технология STP, которая уже вышла за пределы только межбанковских расчетов, позволяет связывать платежно-информационные системы компаний и банков. Данная технология подразумевает полностью автоматизированный процесс обработки платежных документов и обмена информацией. На практике конфигурация взаимодействия Централизованного казначейства и банка может быть реализована различными способами. Вместе с тем можно выделить ее три обязательных элемента.

Информационно-платежная система на стороне клиента. С одной стороны данная система может быть интегрирована в соответствующий модуль ERP-системы, с другой, - быть частью комплекса «банк-клиент». Канал связи между корпоративным финансовым центром и банком. К безопасности канала связи предъявляются повышенные требования. Данный канал должен быть максимально защищенным. Крупнейшие мировые банки обычно используют защищенные каналы международной платежной системы SWIFT. В российской практике используется технология VPN – позволяющая создать выделенное защищенное соединение на базе протоколов TCP/IP (иногда используется протокол UDP).

Информационно-платежная система на стороне банка. Банковские платежные технологии сами по себе представляют отдельную тему исследования и в настоящей работе подробно не рассматриваются. Стоит лишь отметить, что, несмотря на процесс унификации взаимодействия банков на межбанковском рынке, каждый банк старается внедрить свою собственную систему обработки и генерации платежей. Качество работы такой системы и минимизация операционных рисков, связанных с ее функционированием, являются существенным конкурентным преимуществом для любого банка.

Единая автоматизированная система должна обеспечивать оперативное получение полных данных вплоть до первичных документов. Такие данные будут иметь высокую степень достоверности. При этом необходима возможность вести регулярный обмен данными не только при наличии постоянной связи, но и в режиме off – line [8].

На этапе автоматизации платежного календаря необходимо проанализировать все необходимые источники данных и при необходимости доработать используемые системы, из которых в систему управления денежными потоками будет попадать информация; также нужно разработать схему обмена данными, обеспечить безопасный доступ к системе и передаче информации. При разработке форм ввода данных следует учесть необходимую полноту вносимой информации, удобный и понятный

интерфейс для пользователя. Продумать роли и доступ к отдельным формам и реквизитам. И наконец, нужно ознакомить работников компании с новой системой, а также разработать инструкции для пользователей[10].

Соответственно, без современных программных технологий добиться получения достоверной информации на которой строится управление денежными потоками компании очень сложно. На пути российских логистических операторов, стремящихся выдержать острую конкурентную борьбу с иностранными провайдерами, стоит множество проблем, в числе которых – технологическая отсталость, сказывающаяся как в недостатках транспортной инфраструктуры, так и в преобладании бумажных технологий в документообороте. Помимо технологических преимуществ, они имеют и такую сильную сторону, как высокая клиент-ориентированность предоставляемых услуг. Поэтому совершенствование системы информационного взаимодействия с заказчиком и использование современных каналов передачи информации можно рассматривать как стратегически верные решения, которые могут способствовать достижению успеха на российском рынке логистики.

Современный рынок учит, что решение никогда не бывает единственно верным и бесспорным. Это относится и к приведенным выше вопросам. Вместе с тем, основываясь на собственном опыте построения саморазвивающихся систем, хотелось бы выделить центральный, обязательный этап оптимизации. Только сквозь призму описания и стандартизации всех процессов в логистической и экспедиторской компаниях можно понять, как обеспечить стабильность денежных потоков и избежать информационных пробелов, а также реализовать новые технологии и сервисы для клиента. Эффективнее один раз вложить средства и ресурсы в описание и стандартизацию процессов, чем многократно отвлекаться и тратиться на исправление недочетов в изначально ошибочных информационных технологиях.

Итак, каждая компания на основе международной системы стандартов качества (ISO) может описать внутренние процессы (основные и вспомогательные) и выделить отличительные признаки для каждого из них. Затем следует прописать и внедрить процедуры сбора этих признаков как для задействованных клиентом услуг, так и для каждого из процессов. Полученная статистика позволит выявить слабые места в реализованных процессах компании, наметить контуры и основу информационной системы и выбрать соответствующий программный продукт. Это - главное, что нужно сделать.

Например, компания STS Logistics по результатам проведенного мониторинга процессов приняла решение о формировании собственного IT-подразделения. Основной задачей этого отдела является создание и совершенствование программного продукта, систематизирующего внутренние и внешние потоки информации. Более того, на его плечи легли обязанности по сбору данных от клиентов и интегрированию их

информационной системы в программные продукты заказчиков.

А положить начало работе с информационными структурами может систематизация простейших для логистики данных о поступающих грузах, необходимых документах и денежных расходах [9].

Тенденции развития российских экспедиторских компаний предопределены исторически: если весь мир идет по пути формирования и развития транспортно-логистических компаний, то и в России к этому придут обязательно. Замедление и дальнейшее прекращение стремительного роста востребованности экспедиторских услуг неизбежно заставит участников рынка задуматься о том, куда двигаться дальше: если экспедиторский бизнес больше не демонстрирует положительную динамику объемов, значит, нужно переориентировать свой бизнес в те сферы, которые эту положительную динамику гарантируют. А гарантированная положительная динамика объемов в транспортном бизнесе - это транспортно-логистический сервис.

Отныне потенциальный клиент логистической компании стал значительно требовательнее и прекрасно понимает, что, когда и как ему нужно получить. Его уже не удивишь наличием современного склада, грузоподъемного транспорта или региональной сетью офисов - необходима оптимизация потоков, схем, расходов и «стыковок» различных подразделений заказчика. И значит, надо двигаться дальше.

Отслеживать движение денежных потоков (поступления и оплаты) от клиентов в таких компаниях требует особого контроля и автоматизации процессов для исключения ошибок, так называемого «человеческого фактора».

Рациональное формирование денежных потоков способствует ритмичности операционного цикла компании и обеспечивает рост объемов производства и реализации продукции (услуг). При этом любое нарушение платежной дисциплины отрицательно сказывается на формировании производственных запасов сырья и материалов, уровне производительности труда, реализации готовой продукции, положении организации на рынке и т.п. Даже у компаний, успешно работающих на рынке и генерирующих достаточную сумму прибыли, неплатежеспособность может возникать как следствие несбалансированности различных видов денежных потоков во времени.

С другой стороны, управление денежными потоками в небольшой компании является важным фактором ускорения оборота капитала организации. Это происходит за счет сокращения продолжительности операционного цикла, более экономного использования собственных и уменьшения потребности в заемных источниках денежных средств. Следовательно, эффективность работы организации полностью зависит от организации системы управления денежными потоками. Данная система создается для обеспечения выполнения краткосрочных и стратегических планов организации, сохранения платежеспособности и финансовой

устойчивости, более рационального использования его активов и источников финансирования, а также минимизации затрат на финансирование хозяйственной деятельности.

Управление денежными потоками небольшой компании является важной составной частью общей системы управления его финансовой деятельностью – это тот инструмент, при помощи которого можно достичь желаемого результата деятельности компании – получения прибыли.

Но главная роль в управлении денежными потоками отводится обеспечению их сбалансированности по видам, объемам, временным интервалам и другим существенным характеристикам. Чтобы успешно решить эту задачу, нужно внедрить в организации системы планирования, учета, анализа и контроля. И соответственно, автоматизации полного цикла деятельности.

Это позволит сократить текущие потребности компании в них на основе увеличения оборачиваемости денежных активов и дебиторской задолженности, а также выбора рациональной структуры денежных потоков. Эффективно использовать временно свободные денежные средства (в том числе страховые остатки) путем осуществления финансовых инвестиций компании. Исключить профицит денежных средств и необходимой платежеспособности компании в текущем периоде путем синхронизации положительного и отрицательного денежного потока в разрезе каждого временного интервала.

В данной статье авторами рассмотрено понятие денежных потоков, проанализирована их роль в функционировании деятельности небольшой компании, дано теоретическое описание методов исследования денежных потоков, применены методы прогнозирования для описания будущего состояния основных показателей состояния денежных потоков применительно к объекту исследования.

Успешность внедрения и использования в компании такого инструмента, как Платежный календарь будет зависеть от корректности и оптимальности разработанной архитектуры процесса. Вот почему этап регламентации не менее важен, нежели этап автоматизации системы. Только при соблюдении всеми сотрудниками установленных регламентов и одинаковом понимании системы управление денежными потоками будет результативным. Информация должна быть структурирована по единым для всей компании правилам. С учетом того, что в небольшой организации, как правило, ограниченное количество сотрудников, многие являются «многостаночниками» и выполняют одновременно несколько должностных обязанностей, лицо, ответственное за управление денежными потоками в небольшой компании тем более может применять платежный календарь.

Внедрение такого управленческого инструмента, как Платежный календарь позволяет достичь следующих целей:

1. Система дает возможность прогнозировать приток и отток ДС, в результате чего:

- контроль исполнения финансовых планов позволяет финансовому менеджеру предполагать нехватку или излишек ДС еще до их возникновения;

- при выявлении отклонений есть возможность и время проанализировать сложившуюся ситуацию и принять оптимальное решение.

2. Централизация управления денежными потоками позволяет:

- эффективно перераспределять между филиалами (предприятиями компании) денежные ресурсы;

- своевременно погашать обязательства перед кредиторами;

- инвестировать свободные денежные средства с целью получения дохода (депозиты, ценные бумаги).

Эффективно организованные денежные потоки предприятия являются важнейшим показателем его финансового благополучия и предпосылкой достижения высоких результатов его деятельности[10].

Таким образом, управление денежными потоками – важнейший элемент финансовой политики современной организации, оно пронизывает всю систему управления деятельностью. Важность и значение управления денежными потоками в организации трудно переоценить, поскольку от его качества и эффективности зависит не только устойчивость компании в конкретный период времени, но и способность к дальнейшему развитию, достижению финансового успеха на долгую перспективу. Эффективное управление остатком денежных средств позволит снизить зависимость темпов развития организации от привлекаемых кредитов, так как можно обеспечить более рациональное и экономное использование собственных финансовых ресурсов. Управление денежными средствами является важным финансовым рычагом обеспечения ускорения оборота капитала организации. Ускоряя за счет эффективного управления денежными средствами оборот капитала, организация в краткосрочной перспективе обеспечивает рост суммы генерируемой во времени дохода.

Кроме того, система управления денежными потоками необходима для выполнения как стратегических, так и краткосрочных планов небольшой компании, сохранения платежеспособности и финансовой устойчивости, более рационального использования её активов и источников финансирования, а также минимизации затрат на финансирование хозяйственной деятельности.

Использованные источники:

1. Найдёнова Р. И. Финансовый менеджмент: учебное пособие /Найдёнова, А.Ф. Виноходова, А. И. Найдёнов.–М.: КНОРУС, 2011.– 208 с.
2. Жарковская Е. П., Бродский Б. Е., Бродский И. Б. Антикризисное управление. М.: Омега – Л, 2011. – 472 с.
3. Бочаров В. В., Леонтьев В. Е. Финансы.– СПб: Питер, 2009.–400 с.
4. Горемыкин В.А., Планирование на предприятии. – М.: ЮРАЙТ, 2010. – 704 с.
5. Ван Хорн, Дж. К. Основы финансового менеджмента: пер. с англ./Дж. К.

- Ван Хорн, Дж. М. Вахович. – 11-е изд. – М.; СПб.; К.: Вильяме, 2001. – 780с.
6. Приказ Минфина России от 06.04.2015 N 57н "О внесении изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету". Приказ зарегистрирован в Минюсте России 30.04.2015 N 37103.
7. С.С. Иванов Построение систем централизованного управления денежными средствами на примере крупнейших корпораций ТЭК // Управление экономическими системами электронный научный журнал. 23.07.2011г.
8. Особенности управленческого учета и внутренней отчетности в организации, занимающейся реализацией нефтепродуктов. Сорокина З.Э. // Экономика и социум. 2015. № 1-1 (14). С. 558-574.
9. Как разрабатывать и внедрять на практике стратегию развития логистики экспедиторской фирмы. Сорокина З.Э. Актуальные вопросы экономических наук. 2011. № 21-1. С. 206-219.
10. Управление денежными потоками. Платежный календарь: процесс внедрения и примеры. Т. Работина // Справочник Экономиста, июнь 2010
11. <http://consulting.1c.ru/>
12. <http://Audit-it.ru/>

Цветкова Е.С.
студент
ЮРИУ РАНХиГС
РФ, г. Ростов-на-Дону

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Инвестиционная привлекательность региона представляет собой характеристику субъекта с точки зрения перспективности, выгоды, эффективности и минимизации риска вложения инвестиций в его развитие за счет собственных средств и средств других инвесторов.[1]

Анализ теоретической базы позволяет выявить важнейшие направления повышения инвестиционной привлекательности региона:

- создание благоприятного инвестиционного климата;
- поиск источников финансирования структурных преобразований;
- усиление контроля со стороны региональных властей за целевым использованием средств из регионального бюджета, направляемых на инвестирование;
- снижение инвестиционных рисков.[2]

Ростовская область обладает рядом конкурентных преимуществ, что и определяет высокие возможности привлечения капиталовложений.

Основными преимуществами являются:

- Выгодное географическое положение
- Развитая транспортная инфраструктура

- Высокий природный потенциал. В области преобладает умеренно-континентальный климат, область обеспечена минерально-сырьевыми и водными ресурсами. Данные факторы способствуют развитию сельского хозяйства;

- Высокий уровень развития промышленного комплекса. Ростовская область является монополистом в России по производству 12 видов промышленной продукции, в том числе магистральных электровозов, зерноуборочных комбайнов, свекловичных культиваторов, гидравлических прессов и т. п.

- Энергообеспеченность области
- Развитая сеть образовательных и научных учреждений
- Высокий уровень диверсификации экономики: данный фактор обуславливает устойчивость экономического развития региона и создает основы социальных гарантий, минимизируя риски при резком сокращении занятости в одной из отраслей. Промышленная структура региона представлена на рисунке 1. [3]

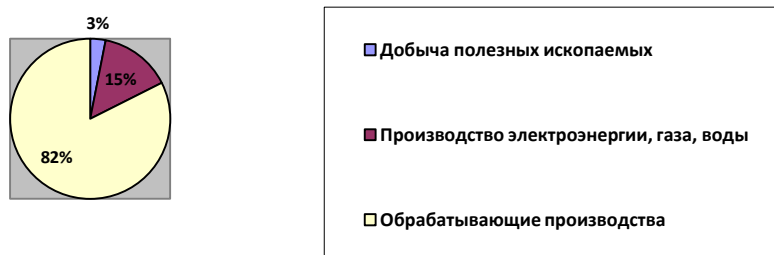


Рисунок 1

Также на рисунке 2 отражена структура обрабатывающих производств.[4]

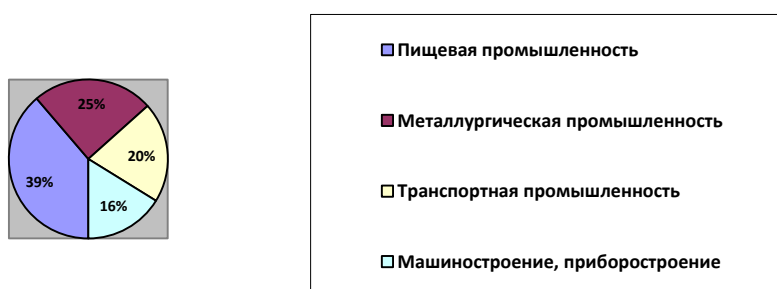


Рисунок 2

- Наличие специализированной компании по привлечению инвестиций (НП «Агентство инвестиционного развития Ростовской области»).[5]

Однако существуют также и негативные факторы:

- Дефицит электроэнергии
- Низкая рентабельность угольной промышленности.
- Нарушение экономических связей с Украиной

Ростовская область признается одним из самых открытых для внешних инвестиций российских регионов, наблюдается положительная динамика инвестиционных потоков, развитие проектной деятельности. Функционирует программа "100 губернаторских инвестиционных проектов". По итогам 2013 года Перечень насчитывает 59 крупных инвестиционных проектов с общим объемом инвестиций 554,8 млрд. рублей, реализация которых позволит создать в регионе порядка 34 тысяч дополнительных рабочих мест. Доминирующее количество проектов приходится на традиционные для Ростовской области отрасли: сельское хозяйство и промышленное производство, включая топливно-энергетический комплекс, 20 из них реализуются на территории города Ростова-на-Дону.[6]

Одним из существенных аспектов формирования благоприятного инвестиционного имиджа Ростовской области является присвоение кредитного рейтинга на уровне «А+», что говорит о высокой кредитоспособности региона. Присвоенный рейтинг характеризуется высоким уровнем собственных доходов бюджета области и их значительным размером, а также небольшой величиной государственного долга. Также агентством «Эксперт РА» Ростовской области присвоен рейтинг инвестиционной привлекательности 2А. Среди регионов России Ростовская область заняла 11 позицию по уровню инвестиционного потенциала, по уровню инвестиционного риска Ростовская область в 2013 году заняла 8 место, улучшив на 3 позиции уровень 2012 года. [7]

Для построения благоприятного инвестиционного климата в области необходимо решать следующие задачи:

1. Расширение государственного партнерства с представителями малого, среднего бизнеса. Для стимулирования инвестиционной деятельности малого и среднего бизнеса увеличен лимит поручительств Гарантийного фонда по кредитам на инвестиционные цели, а именно с 20 млн рублей до 50 млн рублей на одного заёмщика. Также будет производиться дифференцирование стоимости платы за предоставление поручительств: при сумме в пределах от 40 млн руб. до 50 млн руб. ставка была снижена с 2% до 0,5%, а при плате менее 40 млн руб. – до 1,0%. Данные преобразования помогут субъектам бизнеса сократить издержки на привлечение заемных средств. [8]

Также разрабатываются механизмы построения налоговых льгот и специальных режимов. Предполагается дополнительная поддержка предпринимателей сельскохозяйственного сектора.

2. Устранение административных барьеров. В рамках данного направления проводится упрощение государственной регистрации заявлений по объектам инвестиционных проектов, которые вошли в перечень губернаторской сотни, а именно, сокращение сроков с 30 до 5 дней.

Также проводятся преобразования в области земельной политики. Разрабатываются мероприятия, способствующие снижению затрат инвесторов на приобретение земельного участка, упрощается процедура

изменения категорий участков: для перевода в другую категорию потребуется обращение лишь к 2 уполномоченным органам.

3. Снижение инвестиционных рисков, создание комфортной инвестиционной среды. Необходимо добиться повышения доверия к региону. Данному фактору способствует благоприятная деятельность Совета по инвестициям при Губернаторе РО. Создание данного органа в 2011 г. позволило упростить решение многих вопросов инвесторов, способствовало сокращению сроков ввода в эксплуатацию и реализации проектов.

В настоящее время в регионе наблюдается рост инвестиционной активности, что обуславливается включением Ростова-на-Дону в перечень городов для проведения Чемпионата мира по футболу 2018 года. В этой связи планируется реконструкция мостового перехода через реку Дон. На прилегающей территории р. Дон планируется размещение футбольного стадиона и иной инфраструктуры (торговые центры, спортивные сооружения, водноспортивные комплексы и др.) В 2015 году завершается строительство современной 4-полосной дороги Ростов-на-Дону – Азов протяженностью около 20 километров. Эта трасса позволит разгрузить одно из самых востребованных направлений. Также к 2017 г. планируется завершить строительство аэропорта «Южный». [9]

Таким образом, ростовская область имеет благоприятный инвестиционный климат. Для поддержания его привлекательности следует формировать инвестиционную политику, которая обеспечит создание инвестиционной инфраструктуры, систем, которые будут обеспечивать эффективное взаимодействие государственных органов управления со всеми участниками инвестиционной сферы. Также следует уделять внимание поддержке компаний, которые занимаются привлечением инвесторов, повышением инвестиционной активности региона.

Использованные источники:

1. Колтынюк Б. А. Инвестиции: Учебник - СПб.: Изд-во Михайлова, 2003. - 848 с;
2. Областной закон «Об инвестициях в Ростовской области» от 01.10.2004 № 151-3С;
3. http://newsruss.ru/doc/index.php/Промышленность_Ростовской_области
4. По материалам Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области http://rostov.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/rostov/ru/statistics/ ;
5. Стратегия инвестиционного развития Ростовской области до 2020 года;
6. "100 губернаторских инвестиционных проектов", Официальный портал Правительства Ростовской области;
7. <http://dpr.donland.ru/Default.aspx?pageid=114605> ;
8. Ежегодное послание губернатора В.Ю.Голубева «Инвестиционный климат и инвестиционная политика Ростовской области»
9. <http://invest-don.com/ru/klimat/>

*Шпартко Н.А.
студент 1 курса
Сярдова О.М., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра менеджмента организации
ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет»
Россия, г. Тольятти*

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ СКЛАДСКОЙ СИСТЕМОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье рассмотрены особенности современного склада, выявлены проблемы, для устранения которых предложено использовать логистическую автоматизированную информационную систему управления складом.

Ключевые слова: логистика, система управления складом, конкурентоспособность, эффективность, логистические издержки.

Abstract: The article describes the features of a modern warehouse, identify problems, to eliminate that proposed to use an automated logistics management information system warehouse.

Keywords: logistics, warehouse management system, competitiveness, efficiency, logistics costs.

Сегодня отечественные предприятия вынуждены работать в непростых условиях: высокий уровень инфляции, нестабильный курс рубля, низкая платежеспособность населения привели к тому, что для того, чтобы эффективно развиваться и быть конкурентоспособным, необходимо снижать затраты на производство.

Одним из основных элементов технологического процесса производственных предприятий являются склады, которые служат основой для предприятий, нацеленных на опережение конкурентов. Складская работа требует современной организации, передовых технологий и квалифицированных кадров.

Современный крупный склад (например, склад товарных и штучных грузов) представляет собой сложное техническое сооружение, которое состоит из множества различных подсистем (комплекса зданий, совокупности перерабатываемых грузов, системы информационного обеспечения и т.д.) и элементов определенной структуры, объединенных для выполнения конкретных функций преобразования материальных потоков [1].

Современная логистика и управление цепями поставок кардинально изменили подходы к решению проблем складирования. Принципиально изменился и взгляд на решение комплекса задач, связанных со стратегией складирования, организацией складского хозяйства и формированием складской сети. В настоящее время решение этих задач требует обеспечения системного подхода с учетом внутренних и внешних факторов, влияющих на функционирование складской сети и конкретного склада в цепи поставок.

Склады в рамках логистической системы выполняют следующие основные функции:

- Выравнивают интенсивность материальных потоков в соответствии со спросом потребителя.
- Обеспечивают концентрацию и хранение запасов.
- Сглаживают асинхронности производственного процесса.
- Предоставляют услуги.

В тоже время затраты на содержание складов и управление запасами составляют до 40% логистических издержек. К ним относят: расходы по приобретению или аренде складских помещений и складского оборудования, их эксплуатации; убытки связанные с хищением, порчей запасов продукции, ее старением и обесцениванием, налоговые и страховые издержки, потери, обусловленные «омертвлением» капитала, вложенного в запасы во время их хранения [2].

Для того, чтобы быть конкурентоспособным необходимо сокращать непроизводственные издержки. Добиться этой цели можно за счет логистических подходов к управлению.

Одним из вариантов является замена производственных складов на распределительные складские системы с использованием логистической автоматизированной информационной системы (WMS). Данная система позволяет активно управлять складом, получать точную информацию о месте нахождения товара на складе; эффективно управлять товаром, имеющим ограниченные сроки годности; оптимизировать использование складских площадей. Схема распределения представлена на рисунке 1.

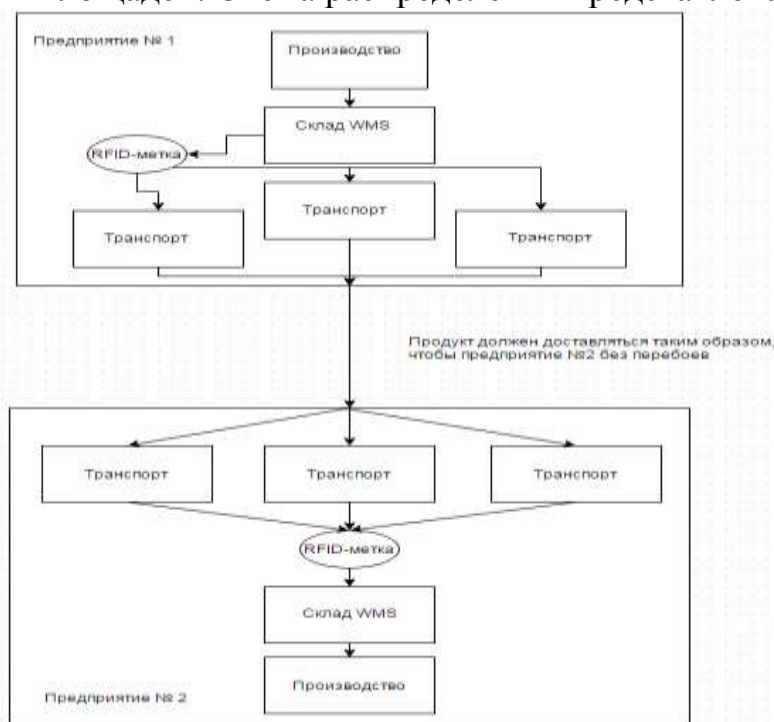


Рисунок 1 – Схема распределения товара между двумя предприятия

Территория склада разбивается на зоны по видам технологических операций в целях автоматизации процедур: приёма, размещения, хранения,

обработки и отгрузки товаров, что позволяет упорядочивать работу персонала на различных участках и эффективно распределять сферы ответственности [3].

На стадии внедрения в систему заносится описание физических характеристик склада, погрузочной техники, параметры всего используемого оборудования и правила работы с ним.

Все поступающие грузы помечаются радио-метками. Проведение технологических складских операций под контролем системы производится на основании данных меток, места хранения и погрузочной техники. Погрузочная техника и работники склада оснащаются радиотерминалами ввода-вывода данных, которые представляют собой переносной компьютер, общающийся с головным сервером системы по радиоканалу. Система может использовать любой из существующих типов кодов или печатать этикетки с внутренними радио-метками.

При проведении инвентаризации специалисты с помощью терминалов для сбора данных могут считывать информацию с меток, которая автоматически заносится в базу данных.

Система учитывает все требования к условиям хранения при распределении мест хранения для поступающих на склад товаров. Например, могут учитываться влажность, температурный режим, сроки годности, производители, сроки реализации, поставщики, правила совместимости и любые другие параметры. WMS автоматически подбирает места хранения для принятых грузов и формирует задания для работников склада. Задания поступают на экран радиотерминалов в виде элементарных поэтапных команд индивидуально для каждого работника.

При формировании команд система разрабатывает оптимальные маршруты перемещения техники по территории складского комплекса, что позволяет уменьшить холостой пробег погрузочных средств. На выполнение операций система назначает ту погрузочную технику, использование которой наиболее полно отвечает поставленной задаче. Таким образом, система контролирует все действия работника и позволяет практически полностью исключить возможность ошибочного размещения груза или неправильного комплектования заказа. В системе мгновенно обновляется вся информация о местоположении грузов, наличии товара на складе, действиях работников и произведенных операциях. Для удобства имеется возможность наблюдения за складом в режиме двухмерного графического отображения. По результатам работы или состоянию склада система позволяет формировать отчеты, которые могут как выводиться на печать, так и передаваться в корпоративную систему компании.

Таким образом, использование WMS позволит управлять складом в режиме «online», что не только сократит уровень потерь, но и повысит эффективность деятельности предприятия в целом.

Использованные источники:

1. Сярова О.М., Гуренков И.С. Логистические затраты в цепи поставок

промышленных предприятий//Наука и образование в жизни современного общества: сб. науч. тр. по материалам Междунар. науч.-практ. конф.: в 18 ч. 2013. С. 68-70.

2. Сярдова О.М. Особенности формирования и учета логистических издержек цепи поставок промышленного предприятия//Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2015. № 1 (20). С. 105-108.

3. Данилова С.Ю., Пуденков Е.В. Оптимизация уровня запасов производства с целью повышения конкурентоспособности предприятия с непрерывным циклом производства//Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2013. № 2[28]. С. 53-62.

ОСНОВНОЙ РАЗДЕЛ	3
<i>Романенко А.М., Сланченко Л.И., БЕЗРАБОТИЦА. РЫНОК ТРУДА</i>	3
НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	5
<i>Романова Е.Г., Кудинов С.С., ЗНАЧЕНИЕ МАРКЕТИНГА В ПЕРИОД АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ</i>	11
<i>Романович М.А., ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ</i>	14
<i>Рузиев Р.Г., ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИЙ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРАН И РЕГИОНОВ</i>	18
<i>Рузиев Р. Г., Усманов З.К., СИСТЕМАТИЗАЦИЯ МЕТОДОВ, ПРИМЕНЯЕМЫХ ДЛЯ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ</i>	25
<i>Рузиев Р.Г., КЛАСТЕРНЫЕ СТРАТЕГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В УЗБЕКИСТАНЕ</i>	29
<i>Рузиев Р.Г., КЛАСТЕРНЫЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ- МИРОВОЙ ОПЫТ</i>	36
<i>Рыбалко М.И., ТЕХНОПАРКОВЫЕ СТРУКТУРЫ КАК ОСНОВА ПОСТРОЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	42
<i>Рязанова Ю.А., Дубовицкий А.А., ЭФФЕКТИВНЫЕ ДЕЛОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ – ЗАЛОГ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА</i>	45
<i>Савина И.В., ВОСТРЕБОВАННОСТЬ КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ</i>	48
<i>Савицкая Л.А., РАЗВИТИЕ РЕСТОРАННОГО РЫНКА В ГОРОДЕ СОЧИ</i> ..	51
<i>Салахова А.И., НЕОБХОДИМОСТЬ КОНТРОЛЯ ЗА ОТРАСЛЕВЫМИ РЫНКАМИ СО СТОРОНЫ ГОСУДАРСТВА</i>	54
<i>Салихьянов Д.И., Исхаков А.У., Иксанов Р.А., ПРОБЛЕМА ТЕКУЧЕСТИ КАДРОВ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ</i>	57
<i>Самойлов А.В., СПЕЦИФИКА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ БУДУЩЕГО В УСЛОВИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕЦЕССИИ</i>	59
<i>Сезёв В.В., СУЩНОСТЬ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В МЕДИЦИНСКОЙ СФЕРЕ</i>	65

<i>Сезёв В.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ВНЕДОГОВОРНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В СФЕРЕ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ	69
<i>Сезёв В.В.</i> , ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ДЕЛИКТА В МЕДИЦИНСКОЙ СФЕРЕ	72
<i>Семенова А.С., Корельская Т.В.</i> , ЭЛЕМЕНТЫ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ, ОТРАЖАЮЩИЕ УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ОРГАНИЗАЦИИ.....	75
<i>Сергеева Н.В., Бизяева Е.М.</i> , ТОВАРНАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ....	78
<i>Сергиенко О.А.</i> , СИСТЕМА МОТИВАЦИИ КАК ФАКТОР ОГРАНИЧЕНИЯ ОПОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЕ	81
<i>Сердюкова А.А., Москаленко А.А.</i> , РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ В ОТРАСЛИ «ЗДРАВООХРАНЕНИЕ» АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ	89
<i>Сердюкова Д.В.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОТБОРА И ПРИЕМА КАК ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	94
<i>Синицына Н.М., Веги К.В.</i> , КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА НИЖЕГОРОДСКИМИ РЕГИОНАЛЬНЫМИ БАНКАМИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	97
<i>Синицына Н.М., Веги К.В.</i> , ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ.....	102
<i>Сипягина О.В., Булатова Т.П.</i> , ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА СПЕЦИАЛИСТА ОТДЕЛА ПЕРСОНАЛА В СФЕРЕ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА	110
<i>Скороходова Л.А., Колмогорова А.С.</i> , ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ВИРУСНОГО МАРКЕТИНГА В РОССИИ	113
<i>Скороходова Л.А., Шаламова Е.Ю.</i> , ПОДХОДЫ К ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	116
<i>Слободчикова В.А.</i> , ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕКУЛЬТИВАЦИИ ЗЕМЕЛЬ ЛЕСНОГО ФОНДА В ХАНТЫ-МАНСИЙСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ -ЮГРЕ	120
<i>Смирнов А.А.</i> , ПОРЯДОК УЧЕТА ИМУЩЕСТВА ВЗЯТОГО В ЛИЗИНГ	122
<i>Снегирева Е.В.</i> , СУЩНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОНЯТИЯ БАНКРОТСТВО: ЕГО ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ И ПРОБЛЕМЫ СПЕЦИФИКАЦИИ	125
<i>Соколова Е.В., Филичкина Ю.Ю.</i> , ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА 2014-2015.....	140
<i>Солдатова Л.И.</i> , БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ.....	145
<i>Солдатова Л.И.</i> , ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ	148

<i>Спирина Н.А.</i> , К ВОПРОСУ О МЕСТЕ ДИЗАЙН-ПРОЕКТИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ.....	152
<i>Стаценко К. В., Петрова Я.В.</i> , ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ТОВАРА И ЕГО ПРОДВИЖЕНИЕ НА РЫНОК В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	159
<i>Стеблина А.П.</i> , ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА	162
<i>Степиков М.А., Стрекалова С.А.</i> , ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ЛИЧНЫХ ПОДСОБНЫХ ХОЗЯЙСТВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.	165
<i>Стрекалова С.А., Матвиенко Е.С.</i> , СТАТИСТИКА ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНЫХ ПРОИСШЕСТВИЙ ГОРОДА НОВОКУЗНЕЦКА	168
<i>Стрекалова С.А., Никитин В.Н.</i> , ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ, В ПЕРИОД С 2014-2015гг.	173
<i>Стрекалова С.А., Савченко М.М.</i> , ЗАНЯТОСТЬ И БЕЗРАБОТИЦА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	176
<i>Сулейменова А. У.</i> , ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ПРЕДПРИЯТИЯ ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С РАЗЛИЧНЫМИ ЗОНАМИ РИСКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	184
<i>Таипова Э.Х.</i> , ОЦЕНКА ПОДХОДОВ К ПРОГНОЗИРОВАНИЮ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	188
<i>Таов А. Х., Халишхова Л.З.</i> , НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	191
<i>Томилина Е.П., Похилько П.Т.</i> , КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КОРПОРАЦИИ - ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ.....	195
<i>Третьяк А.В.</i> , ОТЛИЧИЯ РЕВИЗИИ, АУДИТА И НАЛОГОВОЙ ПРОВЕРКИ.....	197
<i>Тропина Ж.Н.</i> , ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СЧЕТА И НОВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ЧАСТНЫХ ЛИЦ	201
<i>Тропина Ж.Н.</i> , ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ВЕКСЕЛЬНОГО ОБРАЩЕНИЯ В РОССИИ	205
<i>Тропина Ж.Н.</i> , ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ КАК СПОСОБ ПРЕОДОЛЕНИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО ДИСБАЛАНСА	208
<i>Тропина Ж.Н.</i> , ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СЧЕТА, ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ	212
<i>Тропина Ж.Н.</i> , ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ОТДЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА	216

<i>Уакпаева А.Е.</i> , НЕУСТОЙКА, КАК СПОСОБ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	219
<i>Урманцева А.А., Курбанаева Л.Х.</i> , ПООЩРЕНИЯ ОДИН ИЗ МЕТОДОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ СОТРУДНИКОВ	221
<i>Фаимухова Л.А., Тенова З.Ю.</i> , ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИТАНИЯ	224
<i>Федина Д.П.</i> , ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ СРЕДИ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	229
<i>Феклина Л.А.</i> , ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ 2000 – 2011 ГГ.	232
<i>Филатова О.Е., Беспмятнова Л. П.</i> , ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ МОДЕРНИЗАЦИИ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТНЫХ РЕГИСТРОВ	235
<i>Филюшкина А.В.</i> , ВЛИЯНИЕ СМИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ	240
<i>Хабибуллина Э.И.</i> , АСИММЕТРИЧНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ НА СОВРЕМЕННЫХ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКАХ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ОБЩЕСТВО	241
<i>Халишхова Л.З.</i> , СИСТЕМА ИНДИКАТОРОВ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ	245
<i>Харламова Н.Д.</i> , СНИЖЕНИЕ ТЕКУЧЕСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.....	250
<i>Хачемизова Э.А.</i> , ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОДУКТОВЫХ ПОДСИСТЕМ В АПК	253
<i>Хачемизова Э.А.</i> , ОПТИМИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	256
<i>Хушит Р.И., Кох М.Н.</i> , ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ	258
<i>Целищева Е.Ф.</i> , МЕТОДОЛОГИЯ ПРОВЕДЕНИЯ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ДЛЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ КУЛЬТУРЫ	262
<i>Чаушьян Н.А., Пивоварова К.А.</i> , МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ РЕГИОНАЛЬНОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ	271

<i>Черепанов Е.В.</i> , КОЛИЧЕСТВЕННОЕ ОПИСАНИЕ МНОГОТОВАРНЫХ РОЗНИЧНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ РЫНКОВ.....	274
<i>Чечёткина А.В.</i> , ПРОБЛЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ.....	291
<i>Чинчараули М.Г., Минаев Р.М.</i> , ВТО: ПРЕИМУЩЕСТВА И УГРОЗЫ УЧАСТИЯ РОССИИ	293
<i>Чупрова А.Ю.</i> , МОТИВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ФИРМЫ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА КОНЕЧНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ	296
<i>Шапошникова М.С.</i> , РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРУДА РАБОТНИКОВ У РАБОТОДАТЕЛЕЙ – ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, НЕ ЯВЛЯЮЩИХСЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	301
<i>Шевченко Н.В., Дубровина И.И.</i> , АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ГОСУДАРСТВЕННОГО АУДИТА В РФ	305
<i>Шевченко Н.В., Дубровина И.И.</i> , ОСОБЕННОСТИ ОБОБЩЕНИЯ И ОТРАЖЕНИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	309
<i>Шеметова Н.К.</i> , PROJECT MANAGEMENT IN PUBLIC AUTHORITIES ..	314
<i>Шишкина Е.С., Стрекалова С.А.</i> , АНАЛИЗ ПРЕСТУПНОСТИ В РОССИИ	317
<i>Шишкина П.С., Сярдова О.М.</i> , ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА	322
<i>Шишков Р.И.</i> , ВОЗМОЖНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	326
<i>Шмаудер Д.В., Фомичева Н.С.</i> , ЭТАПЫ И ЭЛЕМЕНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕПИ ПОСТАВОК	328
<i>Шонтуков Т.З., Безирова З.Х.</i> , МЕДИЦИНСКИЕ ОТХОДЫ-СЕРЬЁЗНАЯ УГРОЗА ДЛЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКИ.....	332
<i>Шулимова А.А., Романченко Е.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АПК В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩЕЙ СТРАТЕГИИ	337
<i>Шульгова А.Ю.</i> , АВТОСЕРВИСНЫЕ ОПЕРАЦИИ: УЧЕТ ЗАТРАТ НА ГАРАНТИЙНЫЙ РЕМОНТ	340
<i>Яковлев А.Д., Новиков Ю.И.</i> , ОШИБКИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ СУДЕБНО - БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ	343
<i>Яковлев А.Д., Новиков Ю.И.</i> , ОШИБКИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ СУДЕБНО - БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ	346

<i>Яковлева К.О., СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ В ЭКОНОМИКЕ НА ПРИМЕРЕ ПРОЕКТА «СЕВЕРНЫЙ ПОТОК»</i>	<i>349</i>
<i>Якубенко М.Н., Кожевникова С.С., ПЛАНИРОВАНИЕ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>357</i>
<i>Яроменко Н.Н., Колесникова М.Н., УПРАВЛЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНО-ИМУЩЕСТВЕННЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ – ОДИН ИЗ ВАЖНЕЙШИХ КОМПОНЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА....</i>	<i>363</i>
ИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	367
<i>Абрамченко Н.В., ЦИФРОВАЯ СТЕГАНОГРАФИЯ КАК МЕТОД КРИПТОГРАФИИ</i>	<i>367</i>
<i>Муличева Т.С., НОВЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРИ ПОДГОТОВКЕ СТУДЕНТОВ СПО</i>	<i>371</i>
<i>Ручкин А.В., Шеметова Н.К., ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЗРЕЛОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>373</i>
<i>Смирнова Т.В., Котова Н.Э., Сальникова А.В., ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТАМОЖЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ.....</i>	<i>376</i>
<i>Федякова Н. Н., Дербенева Е. В., МЕДИЦИНСКИЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ.....</i>	<i>379</i>
<i>Хитринцев В.Б., ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА ИНФОРМАЦИОННОГО СЕТЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В НАУКЕ И ОБРАЗОВАНИИ</i>	<i>383</i>
СОВРЕМЕННЫЕ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЕ	390
<i>Базанов В.А., ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ</i>	<i>390</i>
<i>Богачик Е.В., МЕЖПРЕДМЕТНЫЕ СВЯЗИ, ИХ ВИДЫ И СПОСОБЫ РЕАЛИЗАЦИИ В УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ СПО.....</i>	<i>393</i>
<i>Дятчина А.А., Ковыришина С.В., АВТОБИОГРАФИЯ КАК ВЫРАЖЕНИЕ СОБСТВЕННОЙ МИРОВОЗЗРЕНЧЕСКОЙ ПОЗИЦИИ</i>	<i>401</i>
<i>Маркова О.В., ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ОБ УЧИТЕЛЕ У ПОДРОСТКОВ С РАЗНЫМ УРОВНЕМ ТРЕВОЖНОСТИ.....</i>	<i>404</i>
<i>Мироненко Е.С., ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ВЫСШЕЙ КВАЛИФИКАЦИИ.....</i>	<i>410</i>
<i>Овчинников А.В., НАГЛЯДНОСТЬ НА УРОКЕ ИНФОРМАТИКИ.....</i>	<i>413</i>
<i>Ожгибесова Н.Ю., Бабич О.А., Сизова Л.В., ФОРМИРОВАНИЕ НАВЫКОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-НАУЧНОЙ КОММУНИКАЦИИ МАГИСТРАНТОВ В МЕЖКУЛЬТУРНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЕ.....</i>	<i>416</i>

<i>Сатыбалдиева А.К., ВКЛАД С.В.ПЛОСКИХ В ИССЛЕДОВАНИЕ ИСТОРИИ КЫРГЫЗСКОЙ ПИСЬМЕННОСТИ.....</i>	<i>419</i>
<i>Сирант О.В., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ WEBQUESTS И ДЕЯТЕЛЬНОГО ПОДХОДА В ОБУЧЕНИИ СТУДЕНТОВ</i>	<i>424</i>
<i>Фиатишева Н.М., УЧЕТ ПОСТОЯННЫХ НАЛОГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ</i>	<i>427</i>
<i>Фрик О.В., ТИПОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ АДАПТАЦИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ.....</i>	<i>430</i>
<i>Фрик О.В., О СТРУКТУРЕ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ У СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ.....</i>	<i>433</i>
<i>Фрик О.В., ХРОНОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ АДАПТАЦИИ В В МЕЖДУНАРОДНОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ</i>	<i>437</i>
<i>Фрик О.В., СЕМЕЙНЫЕ ЦЕННОСТИ И ВОСПИТАТЕЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ В УСЛОВИЯХ МИГРАЦИИ</i>	<i>440</i>
<i>Швец Ф.А., Бубнова А. В., ОСОБЕННОСТИ ВОЗРАСТНО – СТАТУСНОГО САМОСОЗНАНИЯ ШКОЛЬНИКОВ, ВОСПИТЫВАЮЩИХСЯ В УСЛОВИЯХ ДЕТСКОГО ДОМА</i>	<i>446</i>
<i>Швец Ф.А., ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ СОБСТВЕННОЙ ВЗРОСЛОСТИ У СОВРЕМЕННЫХ ПОДРОСТКОВ</i>	<i>451</i>
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ И ПРАВА	455
<i>Батышева Л.О., АРХЕТИП ЖЕРТВЫ. СОВРЕМЕННАЯ ВИКТИМОЛОГИЯ</i>	<i>455</i>
<i>Батышева Л.О., ПОНЯТИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ИЗ НЕОСНОВАТЕЛЬНОГО ОБОГАЩЕНИЯ</i>	<i>460</i>
<i>Бойко Н.Н., ПРОБЛЕМЫ АДМИНИСТРАТИВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА ЗА ПРАВОНАРУШЕНИЯ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ.....</i>	<i>463</i>
<i>Гостюхина И.В., ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕР ОТВЕТСТВЕННОСТИ К РОДИТЕЛЯМ ЗА НЕНАДЛЕЖАЩЕЕ ВЫПОЛНЕНИЕ РОДИТЕЛЬСКИХ ОБЯЗАННОСТЕЙ</i>	<i>466</i>
<i>Губайдуллина А.Н., Ефимов О.Н., ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА И ОТДЕЛЬНЫЕ МЕРЫ ПО РАЗВИТИЮ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ.</i>	<i>475</i>
<i>Иксанов Р.А., Апсаликова Е.А., ЗНАЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА</i>	<i>479</i>
<i>Иксанов Р.А., Авдеев М.А., АГРАРНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ЭЛЕМЕНТ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА</i>	<i>484</i>
<i>Кознев В.А., Овчинникова И.В., АНАЛИЗ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>487</i>

<i>Овчинникова А.А.</i> , ОСПАРИВАНИЕ ПОВЫШЕННЫХ ЗАРПЛАТ, КОМПЕНСАЦИЙ И ПРЕМИЙ В ПРЕДДВЕРИИ БАНКРОТСТВА	489
<i>Серов Н.А.</i> , ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О БАНКРОТСТВЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	494
<i>Тарунтаева М.С., Баранцева О.А.</i> , DIVORCE AND SEPARATION IN ITALY: LEGISLATION DEVELOPMENT	497
<i>Тищенко В.В., Тищенко В.А.</i> , ЗАЩИТА ПРАВ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ УПОЛНОМОЧЕННЫМ ПО ПРАВАМ РЕБЕНКА В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	502
<i>Федорина А.А.</i> , ПОНЯТИЕ И ВИДЫ КОРПОРАТИВНЫХ СЛИЯНИЙ.	507
<i>Чернова Э.Р.</i> , РОЛЬ СУДЕБНОГО ТОЛКОВАНИЯ В ПРАВОВОМ РЕГУЛИРОВАНИИ	510
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	514
<i>Бородай В.А.</i> , СТРАТЕГИИ ФИРМЫ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЕНИЯ КОНЪЮНКТУРЫ РЫНКА	514
<i>Бородай В.А.</i> , ЦЕННОСТНЫЕ ПРИЗНАКИ ИМЕНИ БРЕНДА	516
<i>Евстигнеева О.А.</i> , ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МОНИТОРИНГ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ-МЕРА ПО ОЗДОРОВЛЕНИЮ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА	520
<i>Ермилова Ю.А.</i> , ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ЗАТРАТАМИ	526
<i>Загней М.К.</i> , АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПРИМЕРЕ СПК «СЕНЬКОВО»	529
<i>Зальевский Н.П.</i> , ЛОГИСТИЧЕСКИЕ КРИТЕРИИ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ АРКТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ	532
<i>Ивашина Н.С., Свиридова Г.С.</i> , УПРАВЛЕНИЕ МУЛЬТИМОДАЛЬНЫМИ ПЕРЕВОЗКАМИ ПРОЕКТНОГО ГРУЗА	537
<i>Иремадзе Э.О.</i> , ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ БАНКОВСКОГО ПОРТФЕЛЯ ОАО АКБ «РОСБАНК»	544
<i>Иремадзе Э.О.</i> , МОДЕЛИ ДИНАМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «СБЕРБАНК».....	548
<i>Иремадзе Э.О.</i> , МОДЕЛЬ ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	551
<i>Иремадзе Э.О.</i> , МОДЕЛИРОВАНИЕ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ ПЛАНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .	555
<i>Иремадзе Э.О.</i> , ОПТИМИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ СТРУКТУРЫ ПАССИВОВ И АКТИВОВ	558

<i>Конаков Н.В.</i> , АНАЛИЗ ЗАТРАТ И ПРИБЫЛИ ПРИ ВНЕДРЕНИИ ИННОВАЦИОННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	561
<i>Ксенофонтова Е.А., Сярдова О.М.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ	566
<i>Одинцова Е.В.</i> , АЛГОРИТМ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВОЙ СЕТЬЮ	570
<i>Полякова И.А.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА В УЧРЕЖДЕНИЯХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ.....	573
<i>Розов В.</i> , ДИАГНОСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	580
<i>Розов В.</i> , МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДИАГНОСТИКИ СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	585
<i>Сорокина З.Э., Данилова Е.В.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОСТРОЕНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ В НЕБОЛЬШИХ КОМПАНИЯХ.....	590
<i>Цветкова Е.С.</i> , ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	605
<i>Шпартко Н.А., Сярдова О.М.</i> , ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ СКЛАДСКОЙ СИСТЕМОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ	609